

Chủ nghĩa xã hội đi về đâu?

Joseph E. Stiglitz





(Chia sẻ ebook : <http://downloadsachmienphi.com/>

Tham gia cộng đồng chia sẻ sách : Fanpage : <https://www.facebook.com/downloadsachfree>
Cộng đồng Google : <http://bit.ly/downloadsach>

Lời giới thiệu của người dịch

Lời nói đầu

1. Lí thuyết về chủ nghĩa xã hội và quyền lực của các tư tưởng kinh tế

2. Tranh luận về chủ nghĩa xã hội thị trường: Cách tiếp cận cơ bản

3. Phê phán định lí cơ bản thứ nhất của kinh tế học phúc lợi

4. Phê phán định lí cơ bản thứ hai

5. Phê phán định lí Lange-Lerner-Taylor: Các khuyến khích

6. Phân phối khẩu phần của thị trường và những phân bổ phi giá cả trong nội bộ các nền kinh tế thị trường

7. Cạnh tranh [3]

8. Đổi mới (Inovation)

9. Tập trung hoá, phi tập trung hoá, các thị trường và chủ nghĩa xã hội thị trường

10. Tư nhân hoá [1]

11. Thử nghiệm Xã hội chủ nghĩa: Đã sai cái gì?

12. Cải cách các thị trường vốn [1]

13. Đặt các câu hỏi đúng: Lí thuyết và bằng chứng [1]

14. Năm huyền thoại về thị trường và chủ nghĩa xã hội thị trường

15. Vài kiến nghị sơ bộ

16. Những suy ngẫm triết học

17. Những kết luận

Tài liệu tham khảo

Các Bài giảng Wicksell

Năm 1958 Hội Bài giảng Wicksell [The Wicksell Lecture Society], với sự hợp tác của Viện Khoa học Xã hội thuộc Đại học Stockholm [the Social Science Institute of Stockholm University], Trường Kinh tế học Stockholm [the Stockholm School of Economics], và Hội Kinh tế Thụy Điển [Swedish Economic Association], đã khai trương loạt các bài giảng để tôn vinh và tưởng nhớ Knut Wicksell (1851-1926). Đến 1975 các bài giảng được trình bày hàng năm. Sau một thời kì tạm dừng loạt bài giảng lại được Hội Kinh tế Thụy Điển khai trương lại năm 1979. Bắt đầu với các bài giảng 1982, một tập các bài giảng được trình bày hai năm một.

Lời giới thiệu của người dịch

Quyển sách này là quyển thứ 6 của tủ sách SOS2 do chúng tôi chọn và dịch ra tiếng Việt. Nó được Joseph Stiglitz viết hơn mười năm trước, vào những năm đầu của thời kì chuyển đổi, và được xuất bản đầu tiên năm 1994. Ông là người có công chính trong phát triển kinh tế học thông tin, và vì những cống hiến đó ông đã được giải Nobel kinh tế năm 2001. Trong cuốn sách này ông dùng những kết quả nghiên cứu của mình và của các cộng sự về kinh tế học thông tin để làm rõ hơn những vấn đề tranh luận lâu đời về các mô hình kinh tế, các hệ thống kinh tế, và trên cơ sở đó đưa ra những gợi ý chính sách cho các nền kinh tế chuyển đổi hậu xã hội chủ nghĩa.

Ông phê phán các lí thuyết kinh tế tân cổ điển, mô hình xã hội chủ nghĩa thị trường và mô hình thị trường cạnh tranh truyền thống dựa trên lí thuyết đó, làm rõ hơn những điểm mạnh điểm yếu của các hệ thống kinh tế. Ông gợi ý những chính sách kinh tế cho các nền kinh tế chuyển đổi.

Phê phán và đánh giá của ông khá cân bằng và khách quan trên cơ sở những kết quả mới nhất trong nghiên cứu kinh tế. Độc giả của tủ sách SOS2 sẽ thấy cuốn sách này rất lí thú, nhất là sau khi đã đọc các cuốn sách khác của tủ sách, đặc biệt là hai cuốn đầu của Kornai.

Joseph Stiglitz đã từng là cố vấn kinh tế của tổng thống Clinton, là Phó Chủ tịch Ngân hàng Thế giới. Ông đã thường xuyên thảo luận các vấn đề kinh tế chuyển đổi với các học giả và quan chức Trung Quốc và các nước Đông Âu từ đầu những năm 1980, và cho các nhà hoạch định chính sách những lời khuyên bổ ích. Việt Nam đã bắt đầu công cuộc chuyển đổi hơn mười lăm năm nay. Từ giữa các năm 1990, ông đã vài lần đến Việt Nam; Chính phủ Việt Nam dường như đánh giá cao những lời khuyên của ông.

Với các độc giả Việt Nam cuốn sách vẫn có nhiều ý nghĩa sâu sắc. Nó không chỉ mang đến cho chúng ta những suy ngẫm sâu xa liên quan đến nội dung các cuộc tranh luận lâu đời về các mô hình kinh tế, những vấn đề học thuật uyên thâm, mà còn mang tính thời sự nóng hổi cho công cuộc đổi mới đất nước. Trước hết nó, cũng như cuốn “Hệ thống Xã hội chủ nghĩa” của Kornai, giúp chúng ta hiểu rõ hơn lịch sử kinh tế của mình trong hơn nửa thế kỉ qua, hiểu rõ hơn những vấn đề hiện tại, và hi vọng góp phần quan trọng trong định ra các bước đi thích hợp trước mắt và lâu dài.

Cuốn sách không chỉ bổ ích cho các học giả, các nhà hoạch định chính sách, mà cũng rất bổ ích cho các nhà doanh nghiệp, các nhà báo, sinh viên và những người quan tâm khác.

Tuy bàn luận về những vấn đề lí thuyết sâu xa, song cuốn sách không dùng đến những kiến thức toán học cao siêu, nên có thể dễ đọc hơn với quảng đại bạn đọc. Tuy vậy, đây là cuốn sách chuyên khảo, cần phải có những hiểu biết nhất định mới có thể hiểu được. Có một vài thuật ngữ toán (kinh tế) có thể lạ tai đối với một số bạn đọc (thí dụ như tính lồi [convexity], tính không lồi [nonconvexity], tuyến tính [linearity], phi tuyến [nonlinearity], v.v) bạn đọc nên xem lại các khái niệm toán sơ cấp hay cao cấp liên quan. Có một vài thuật ngữ kinh tế, như rent [tiền thuê, tô] đôi khi được dịch nhất quán là “đặc lợi” cho phù hợp với rents seeking [tìm kiếm đặc lợi]; hoặc polyarchy [(đa?) thứ bậc] lại được dùng nhất quán là phi thứ bậc để đối lập với hierarchy [hệ thống thứ bậc], có thể gây khó chịu cho một số độc giả. Tất cả những điểm như vậy đều có đánh dấu sao (*) ở các chỗ thích hợp. Mọi chú thích đánh số đều là của tác giả, các chú thích đánh dấu sao (*) là của người dịch. Để tránh những khó khăn trên, và giúp việc nghiên cứu được thuận tiện phần chỉ mục [index] tỉ mỉ về các khái niệm, dẫn chiếu chúng tôi kèm cả thuật ngữ tiếng Anh để tiện dùng.

Do hiểu biết có hạn của người dịch, bản dịch chắc còn nhiều sai sót, mong bạn đọc lượng thứ và

chỉ bảo. Mọi góp ý xin gửi về Tạp chí Tin Học và Đời Sống 25/B17 Hoàng Ngọc Phách [Nam Thành Công] Hà Nội, thds@hn.vnn.vn, hoặc nqa@netnam.vn.

Hà nội 11-2003
Nguyễn Quang A

Lời nói đầu

Quyển sách này mở rộng các bài giảng Wicksel mà tôi đã trình bày ở Trường Kinh tế học Stockhom tháng tư 1990. Khởi đầu tôi dự định trình bày một tổng quan về hiện trạng của kinh tế học thông tin, tiêu điểm của phần lớn nghiên cứu của tôi suốt hai thập kỉ qua. Nhưng những sự kiện ở Đông Âu - sự sụp đổ của chủ nghĩa xã hội với tốc độ hoàn toàn bất ngờ - đã đưa ra những vấn đề chính sách mới và khơi lại các vấn đề lí thuyết cũ: Chuyển đổi sang một nền kinh tế thị trường bị tác động ra sao? Những kinh nghiệm này có ý nghĩa gì với cuộc tranh luận kéo dài liên quan đến sự lựa chọn các hệ thống kinh tế khả dĩ?

Những vấn đề này liên quan đến một vấn đề thứ ba: các mô hình kinh tế truyền thống có ý nghĩa gì với những vấn đề kinh tế căn bản như vậy? Kết luận mà tôi rút ra vượt quá sự phê phán rằng các mô hình chuẩn chẳng có mấy ý nghĩa đối với các vấn đề này. Với tôi dường như là, các mô hình chuẩn có lỗi một phần cho tình trạng tai hại mà nhiều nước Đông Âu đã lâm vào. Trong một đoạn thường được trích dẫn, Keynes viết:

Các ý tưởng của các nhà kinh tế và của các triết gia chính trị, cả khi họ đúng lẫn khi họ sai, có quyền lực hơn là người ta thường vẫn tưởng. Thực vậy, thế giới được cai trị bởi mấy ai khác. Những người thực tiễn, tin rằng mình không bị bất kể ảnh hưởng trí tuệ nào, thường là nô lệ của nhà kinh tế học đã chết nào đó. Những kẻ mất trí có quyền lực, nghe những lời nói viển vông, đang chất lọc sự điên cuồng của họ từ học giả bất tài nào đấy của mấy năm đã qua. Tôi chắc chắn rằng quyền lực của những giới có thể lực đã tăng quá mức so với xâm lấn dần dần của các ý tưởng.

Có thể biện hộ mạnh mẽ cho định đề rằng các ý tưởng về kinh tế học đã dẫn gần một nửa dân số thế giới đến đau khổ không kể xiết.

Kinh tế học tân cổ điển thường tự cho mình là đối lập với kinh tế học của Marx. Nhưng kinh tế học tân cổ điển, ít nhất ở dạng quen thuộc trong cộng đồng Anh-Mĩ, thực tế đã không cung cấp một lựa chọn khả dĩ có thể đứng vững. Nó cung cấp một mô hình về nền kinh tế dường như quá xa những lực lượng cơ bản tạo sự ủng hộ cho kinh tế học của Marx trong những giả thuyết, những mô tả, và những mối quan tâm của nó. Bằng cách lập luận rằng dường như chúng ta là tốt nhất trong mọi thế giới khả dĩ, chẳng khẳng định một cách thoả đáng gì đối với nhu cầu của những người thấy sự khốn khó kinh tế ở khắp nơi. Tồi hơn nữa, trong khi chỉ ra sức mạnh của các thị trường, nó dường như đã lập luận rằng chủ nghĩa xã hội có thể hoạt động được: Chủ nghĩa xã hội thị trường có thể sử dụng các thị trường, mà nền kinh tế vẫn không có những đặc điểm tồi nhất của chủ nghĩa tư bản.

Kết luận này sai là điều dường như rõ ràng hiện nay. Nhưng vì sao nó sai lại đáng là bài học. Nó nói cho chúng ta cái gì đó về cả nền kinh tế lẫn các mô hình mà chúng ta đã dùng để nghiên cứu chủ nghĩa tư bản. Một mục tiêu chính của các bài giảng này là kể lại câu chuyện ấy.

Sẽ không ngạc nhiên đối với những người đã theo dõi công trình của tôi, rằng tôi coi thiếu sót cốt lõi trong mô hình tân cổ điển là ở các giả thiết của nó liên quan đến thông tin. Trong các công trình trước đây của tôi về kinh tế học thông tin, tôi đã chỉ ra rằng những sự xáo động nhẹ trong các giả thiết chuẩn về thông tin làm thay đổi mạnh mẽ tất cả các kết quả chủ yếu của lí thuyết chuẩn tân cổ điển: Lí thuyết hoàn toàn không vững chút nào.

Tôi hi vọng rằng các bài giảng này vượt quá việc chê bai, nay đã thành quen thuộc, đối với mô hình chuẩn, để chỉ ra xem hệ thuyết (paradigm) lí thuyết thông tin mới có thể mang lại những cái nhìn mới thế nào trong các vấn đề lí thuyết về nền kinh tế vận hành ra sao - thí dụ, vai trò của cạnh tranh và

phân quyền [phi tập trung hoá] - và trong việc đưa ra các chính sách cho các vấn đề thực tiễn mà các nền kinh tế chuyển đổi phải đối mặt. Tuy vậy tôi phải nhấn mạnh rằng, trong khi các giả thiết về thông tin làm cơ sở cho lý thuyết chuẩn có lẽ chính là điểm yếu cốt tử, là gót Achilles, của lý thuyết, nó chẳng vượt quá điểm đó: Các giả thiết liên quan đến tính đầy đủ, đến tính cạnh tranh của các thị trường, và sự thiếu vắng của đổi mới sáng tạo [trong lý thuyết chuẩn] là ba [thiếu sót] mà tôi nhấn mạnh.

Xây dựng một hệ thuyết mới là một quá trình chậm. Cái mà tôi gọi là lý thuyết chuẩn đã được trau chuốt liên tục qua các năm. Lý thuyết bây giờ có thể được phát biểu với tính tổng quát toán học cao. Nhưng tính tổng quát cao hơn đó không giúp gì cho tính thoả đáng của lý thuyết. Vấn đề liệu lý thuyết cơ sở có bất kể ý nghĩa nào đối với nền kinh tế của chúng ta chẳng hề dựa vào tính khả vi [1] của các hàm số liên quan. Quá nhiều nguồn lực của giới chúng ta được dành cho việc trau chuốt một mô hình có quá ít ý nghĩa với nền kinh tế, ngụ ý rằng có một sự phi hiệu quả trên thị trường về các ý tưởng, cái ít nhất cũng lớn như sự phi hiệu quả ở các thị trường vốn và lao động.

Các mô hình toán học hình thức nắm bắt một số khía cạnh của các ý tưởng được trình bày ở các trang tiếp theo - thí dụ, vai trò của cạnh tranh trong cung cấp thông tin, vai trò của phân quyền trong các tổ chức nơi mỗi cá nhân có thông tin hạn chế, hoặc vai trò của chính phủ can thiệp vào các nền kinh tế với các thị trường không hoàn hảo và thông tin không hoàn hảo - đã được phát triển. Nhưng ở đây tôi không có ý định đi sâu lại hoặc mở rộng các mô hình đó: Các độc giả quan tâm có thể xem các tài liệu tham khảo. Thay vào đó, theo tôi nhiệm vụ của một loạt bài giảng như loạt bài giảng này là đưa nhóm các ý tưởng vào đúng viễn cảnh của nó. Nếu tôi thành công trong việc tạo ra những nghi ngờ về hệ thuyết đang thịnh hành, nếu tôi thuyết phục được độc giả rằng có một hệ thuyết lựa chọn khả dĩ đáng theo đuổi, và nếu, vì lý do đó, mà có một sự tái phân bổ nhỏ nhoi các nguồn lực trí tuệ của giới chúng ta, thì tôi đã đạt mục tiêu của mình. Nếu các bài giảng tỏ ra có ích cho những người ở trong quá trình chuyển đổi, nếu không phải trong việc đưa ra các câu trả lời, thì ít nhất trong việc giúp tạo ra khuôn khổ cho thảo luận, thì tôi càng hài lòng hơn.

Tôi mang ơn sâu nặng đối với các sinh viên, các đồng nghiệp, và đặc biệt với các đồng tác giả của tôi, những người mà tôi đã cùng thảo luận nhiều ý tưởng trong cuốn sách này suốt hai thập kỉ qua. Những ảnh hưởng của Richard Arnott, Avi Braverman, Partha Dasgupta, Bruce Greenwald, Michael Rothschild, Barry Nalebuff, Steve Salop, David Sappington, Carl Shapiro, và Andrew Weiss là đặc biệt rõ rệt. Joshua Gans và Michael Smart đã trợ giúp nghiên cứu. Những bình luận sâu sắc của họ đã cải thiện bản thảo cuối cùng rất nhiều. Jean Koentop và Linda Handelman đã thực hiện công việc thư kí thường lệ tuyệt vời của họ, biên tập bản thảo khi đánh máy.

Tôi cũng được lợi từ nhiều bình luận của các đồng nghiệp đã tham dự các bài giảng ở Stockholm và các seminar ở Budapest, Praha, và Roma ở những nơi các phiên bản của nhiều chương đã được trình bày. Sự quan tâm của tôi đến các vấn đề của chủ nghĩa xã hội bắt đầu từ những ngày còn là sinh viên sau đại học, khi tôi đến Trường Thống kê Trung ương ở Warsaw để nói chuyện với Lange, Kalecki và các môn đồ của họ. Tôi thu được nhiều hiểu biết sâu sắc về lý thuyết và thực tiễn của chủ nghĩa xã hội, và rất cảm kích trước lòng mến khách hào hiệp của họ. Sự quan tâm của tôi về các vấn đề chuyển đổi đầu tiên được gọi lên năm 1981, tại một cuộc gặp mặt được tài trợ bởi Viện hàn lâm Khoa học Quốc gia [National Academy of Science] và Viện hàn lâm Khoa học Xã hội Trung Quốc [Chinese Academy of Social Science] ở Wingspreads, Wisconsin (ở đó tôi trình bày một phiên bản ban đầu của một trong các chương của cuốn sách này), và một cuộc viếng thăm đáp lại ở Bắc Kinh vào mùa hè tiếp theo. Từ khi đó, tôi đã có may mắn tiến hành nhiều cuộc viếng thăm tới Hungary, Tiệp Khắc, Rumani, và Trung Quốc, nhưng tôi không thể cho rằng mình là một chuyên gia, trên cơ sở những cái nhìn thoáng qua này, về hàng loạt các vấn đề mà các nước này đối mặt. Tôi hi vọng, và tin, rằng những thấu hiểu lý thuyết có thể có giá trị nào đấy.

Tôi cảm ơn sự trợ giúp của nhiều tổ chức đã hỗ trợ tài chính và tạo thuận lợi cho việc nghiên cứu nằm đằng sau các bài giảng này: Quỹ tài trợ Khoa học Quốc gia [National Science Foundation], Quỹ tài trợ Sloan [Sloan Foundation], Viện Hoover ở Đại học Stanford, Chính phủ Rumani, Viện Cải cách Chính sách [Institute for Policy Reform], Bộ Tài chính Cộng hoà Nhân dân Trung Hoa, và Ngân hàng Thế giới. Quan trọng nhất, tôi muốn cảm ơn sự hỗ trợ của Đại học Stanford, đã tạo ra một bầu không khí trong đó việc thảo luận tích cực về các ý tưởng căn bản nhất đã được tiến hành một cách cởi mở và sôi nổi, trường đã cho tôi các đồng nghiệp và các sinh viên mà hàng ngày tôi học được rất nhiều từ họ.

1. Lí thuyết về chủ nghĩa xã hội và quyền lực của các tư tưởng kinh tế



Trong thế kỉ này chúng ta đã đến chỗ học được về quyền lực của các ý tưởng kinh tế. Những quan điểm đối địch về xã hội phải được tổ chức ra sao đã được tranh cãi không chỉ trong các phòng tranh luận của các viện hàn lâm mà cả ở các chiến trường ở Triều Tiên, Việt Nam, Afghanistan, và Trung Mĩ. Chắc chắn, trong mỗi trường hợp, vấn đề không đơn thuần chỉ là các ý tưởng kinh tế. Các du kích quân ở Việt Nam hoặc Honduras chẳng quan tâm đến các cuộc tranh luận về lí thuyết lao động, về giá trị hoặc các giáo lí khác của kinh tế học của Marx, ngay cả nếu họ hiểu rõ chúng. Mặc dù vậy những niềm tin vào một hệ thống kinh tế khả dĩ có thể lựa chọn, hệ thống hứa hẹn một cuộc sống tốt đẹp hơn trong thế giới này, có ảnh hưởng đến hành động của họ chẳng kém những niềm tin vào các hệ thống tôn giáo khả dĩ khác - hứa hẹn sự cứu rỗi vĩnh hằng trong hậu thế - ảnh hưởng tới những người đã chiến đấu dữ tợn đến vậy trong các cuộc chiến tranh tôn giáo do hậu quả của phong trào Cải cách [thế kỉ 16]. Những niềm tin đã bị một cú đấm mạnh bởi các sự kiện ở Đông Âu trong vài năm qua, đặc biệt với sự sụp đổ của của Chính phủ Xô-viết trong năm qua.

Nhưng nếu chúng ta đi tìm thời điểm mà chủ nghĩa xã hội không còn được coi là một lựa chọn khả dĩ so với chủ nghĩa tư bản, thì chúng ta phải tìm trước sự giải phóng của các nước Đông Âu năm 1989. Bên cạnh đó, sự từ chối chủ nghĩa xã hội của họ là một sự khẳng định chính trị, từ chối một hệ thống kinh tế được kẻ chiếm đóng áp đặt lên họ, cũng như là một sự tuyên bố về những tính ưu việt của hệ tư tưởng đó. Tôi nghĩ, chúng ta phải ngó lại các cuộc tư nhân hoá ở Pháp bắt đầu vào đầu các năm 1980, được tiến hành bởi một chính phủ công khai thừa nhận là chính phủ xã hội (chủ nghĩa), đảo ngược lại hình mẫu quốc hữu hoá mà chính phủ đó đã tiến hành mới ít năm trước. Đã có những ám chỉ xa xôi rằng lòng tin vào hệ tư tưởng xã hội chủ nghĩa có thể đã tan thành mây khói trong những năm trước đó: Thủ tướng Hy Lạp Andreas Papandreou, một nhà xã hội chủ nghĩa công khai khác, đã coi "xã hội hoá các doanh nghiệp quốc doanh" là một trong những mục tiêu của chính phủ của ông, công nhận công khai rằng quan điểm cũ, rằng quốc hữu hoá một doanh nghiệp sẽ đảm bảo cho mục tiêu của doanh nghiệp ấy trùng hợp với "lợi ích quốc gia", bất luận nó được xác định ra sao, đã chẳng có cơ sở trong thực tế, ít nhất trong bối cảnh Hy Lạp. Sự sụp đổ của chủ nghĩa xã hội, với tư cách là một hệ tư tưởng kinh tế, là đáng chú ý ở nhiều mặt cũng như sự sụp đổ đồng thời của khối Xô-viết, biểu trưng cho tột đỉnh của một cuộc thí nghiệm kinh tế kéo dài nửa thế kỉ. Đó là một cuộc thí nghiệm được tiến hành với suy tính đáng kể, dựa trên cơ sở của một hệ tư tưởng tồn tại hơn một thế kỉ. Hệ tư tưởng đã đương đầu với sự xem xét kĩ lưỡng của thời gian. Những hứa hẹn và kết luận của nó đã được tranh luận rộng rãi, và trong hàng ngũ những người ủng hộ nó bao gồm một số người có trí tuệ nhất suốt thời kì hơn một trăm năm. Ngay cả ngày nay những tư tưởng và lí tưởng Marxist tạo cơ sở cho hệ tư tưởng kinh tế vẫn còn sống động, không chỉ trong thế giới thứ ba mà cả ở các chuyên ngành khác. Một miêu tả đầy đủ và nhất quán về sự nổi lên, sự bền bỉ và sự sụp đổ một phần của tập các niềm tin này là rất hấp dẫn nhưng sẽ dẫn tôi đi quá phạm vi của các bài giảng này. Nhưng một luận đề mà tôi hi vọng trình bày là, gián tiếp hay không chủ ý, các mô hình kinh tế tân cổ điển đã đóng một vai trò trung tâm trong truyền bá và

duy trì niềm tin vào chủ nghĩa xã hội thị trường - một trong những biến thể chủ yếu của mô hình xã hội chủ nghĩa- như một lựa chọn khả dĩ thay cho chủ nghĩa tư bản. Tôi lập luận trong các bài giảng này rằng, nếu giả như mô hình tân cổ điển (hoặc những tiền thân của nó) đã cung cấp một mô tả đúng của nền kinh tế, thì thật sự chủ nghĩa xã hội thị trường đã có cơ hội thành công. Như vậy sự thất bại của chủ nghĩa xã hội thị trường đưa ra một sự bác bỏ mô hình tân cổ điển chuẩn hệt như nó bác bỏ lý tưởng xã hội chủ nghĩa thị trường. Trong các bài giảng này tôi cố gắng giải thích chính xác hơn cái gì là sai với mô hình đó và cung cấp những nội dung cơ bản của một hệ thuyết khả dĩ khác (alternative paradigm).

Theo hầu hết đánh giá, kết quả của thí nghiệm chủ nghĩa xã hội là không mập mờ: Cuộc thí nghiệm là một thất bại. Giống như hầu hết các thí nghiệm xã hội nó không phải là một thí nghiệm được kiểm soát, như thế có sự tranh cãi về chính xác phải dẫn chiếu đến cái gì - các tư tưởng cơ bản (nếu không phải là các lý tưởng) của chủ nghĩa xã hội sai ở mức độ nào và ở mức độ nào thất bại được cho là do cách thực hiện các tư tưởng ấy gây ra, ở mức độ nào có thể viện dẫn như do "các tính chất thiết kế đặc thù"? [2]

Đôi khi lỗi cũng được đổ cho hệ thống chính trị hà khắc đi kèm với thí nghiệm xã hội chủ nghĩa: Chủ nghĩa xã hội thị trường dân chủ thực ra đã chẳng bao giờ được thử nghiệm. Nhưng một biện hộ cũng có thể được đưa ra rằng thí nghiệm xã hội đã thành công hơn so với trường hợp không có áp bức Cộng sản: bởi vì, ở mức độ nhất định, hệ thống chính trị áp bức đã cung cấp một cái thay thế - cái gây-cho sự thiếu vắng của củ cà rốt của những khuyến khích kinh tế. Có vấn đề tương tự liệu có mối liên hệ nhân quả giữa hệ thống chính trị áp bức và hệ thống kinh tế xã hội chủ nghĩa. Nếu không phải là hệ quả không thể tránh khỏi của việc cho nhà nước độc quyền trong sở hữu tư liệu sản xuất, thì vẫn có thể có "xu hướng" tập trung quyền lực vào một lĩnh vực dẫn đến sự tập trung quyền lực ở lĩnh vực khác.

Trong khi các học giả có thể suy xét về các chủ đề này, hầu hết các nước liên quan dường như đã quyết tâm chuyển sang nền kinh tế thị trường. Họ thấy sự thịnh vượng của các nước Tây Âu, Bắc Mỹ, và Đông Á, và họ hi vọng bằng cách cố vươn tới nền kinh tế đó, họ cũng sẽ đạt được sự thịnh vượng tương tự. Họ đối mặt với vấn đề chuyển đổi khó khăn - đi thế nào từ vị trí hôm nay sang vị thế họ muốn trở thành. Trong khi có sự tin chắc rằng họ muốn thành quả của một nền kinh tế thị trường, có thể không có sự tin chắc như thế rằng họ muốn cả giá phải trả - sự nghèo khổ cùng cực đặc trưng cho hầu hết các nền kinh tế thị trường nghèo hơn, trong số đó các nước này chắc chắn phải được tính đến [3] - hoặc là họ sẵn lòng chịu chi phí của chuyển đổi. Cuối cùng, các nền kinh tế thị trường có tính đa dạng về màu sắc và sắc thái. Các nền kinh tế xã hội chủ nghĩa đối mặt với một tập các vấn đề khó khăn trong quyết định loại hình thức nào họ muốn lấy. Thực vậy không phải tất cả các nước nguyên xã hội chủ nghĩa cam kết đầy đủ cho nền kinh tế thị trường. Một số thảo luận về một con đường thứ ba, nhưng những người phê phán bác bỏ nó là không thể - như chủ đề thường được diễn tả, bạn không thể có hai mặt một chiếc đồng xu.

Đối với các nhà lý thuyết kinh tế các vấn đề đối mặt với các nền kinh tế xã hội chủ nghĩa là những thách thức. Ở đây chúng ta có một nhóm các nước lao vào lựa chọn hệ thống kinh tế. Hẳn là lý thuyết kinh tế phải cung cấp sự chỉ đạo đáng kể. Đáng tiếc - ít nhất cho đến gần đây - khoa học kinh tế chẳng có thể nói mấy về những chủ đề căn bản này, và thậm chí càng ít hơn về các vấn đề quan trọng của chuyển đổi. Lời khuyên điển hình của nhà tư vấn tới thăm và tiến hành chuyển đổi một cách vội vã cho một nền kinh tế đi theo con đường chuyển đổi là nhấn mạnh tầm quan trọng của các thị trường, một bài học dường như bây giờ đã được học kỹ (mặc dù những người ủng hộ thị trường sẽ nói rằng đó là bài học không thể nhắc lại quá nhiều lần và, đơn giản như nó có vẻ, mà nội dung của nó dường như khó hấp thu - ngay cả ở các nền kinh tế quen với thị trường đã lâu). Thực vậy dường như có sự lười cuốn tức thì giữa các nhà lý luận cũ của cánh tả và của cánh hữu. Cả hai đều bị lười cuốn bởi sự hăng say

sùng đạo, chứ không phải bởi phân tích duy lí. Do nhiều nhà lí luận đã từ chối hệ tư tưởng của Marx, họ chấp nhận hệ tư tưởng thị trường tự do. Có một chuyện đùa rằng Milton Friedman là nhà kinh tế học được kính trọng rộng rãi nhất ở Liên Xô - mặc dù sách và các bài viết của ông thì còn phải đọc. Ông là một biểu tượng của một hệ tư tưởng, và đó là một hệ thống niềm tin khả dĩ khác mà họ tìm kiếm.

Tất nhiên có nhiều loại thuộc về bằng chứng giai thoại - sự thực là các nền kinh tế thị trường đã hoạt động tốt liên tục được thuật lại. Chứng cứ giai thoại – cho dù chắc chắn tốt hơn không có chứng cứ gì- chỉ là cộng rơm yếu ớt để đặt cơ sở cho sự lựa chọn một hệ thống kinh tế. Chứng cứ giai thoại của mười lăm năm trước đã đưa nhiều người viết sách giáo khoa (kể cả Paul Samuelson) gợi ý rằng có thể có sự đánh đổi nào đó giữa quyền tự do và tăng trưởng - rằng các nền kinh tế xã hội chủ nghĩa thực ra đã tăng trưởng nhanh hơn các nền kinh tế thị trường. Những thảo luận được ưa chuộng của thời đại đã gợi ý rằng dân chủ và quyền tự do có thể là những thứ xa xỉ mà chỉ nước giàu mới có thể đủ sức: Những nước đã cam kết cho tăng trưởng nhanh có lẽ phải chọn con đường xã hội chủ nghĩa, ngay cả nếu dường như có mối tương quan (tất yếu hoặc không) giữa con đường đó và sự mất quyền tự do. Ngay cả các nước không chấp nhận hoàn toàn mô hình Xô-viết hà khắc đã được thuyết phục rằng một số đặc tính của nó - kế hoạch hoá tập trung, công nghiệp hoá mạnh mẽ, sở hữu công cộng đối với các tư liệu sản xuất cơ bản, tỉ lệ tiết kiệm bắt buộc cao – đã là những thành tố quan trọng của bất kể chương trình phát triển thành công nào. Ngày nay – nhìn từ phối cảnh lịch sử hiếm có của vài năm muộn hơn - tất cả những xét đoán kinh nghiệm đó đều bị nghi ngờ. (Tất nhiên có nhiều nhà kinh tế học chẳng bao giờ nao núng trong niềm tin của họ với thị trường, bây giờ những người ấy nói “tôi đã bảo mà”. Nhưng một số trong số họ cũng giống như các nhà phân tích chứng khoán luôn tiên đoán các thị trường giá xuống hoặc thị trường giá lên. Ngày vàng son của họ cuối cùng đã đến, nhưng điều này không thể được cho là hoặc do sự nhảy bèn của họ hoặc do tính nghiêm túc của phân tích của họ). Hơn nữa, chứng cứ giai thoại còn xa mới rõ ràng liên quan đến tiến trình hành động nào các nước này phải tiến hành: Một lí giải thường dùng cho sự thần kì Á Châu - sự tăng trưởng nhanh của Nhật bản, Hàn Quốc, Singapore, và Đài Loan- là chính phủ đã đóng một vai trò thiết yếu trong “chi phối thị trường”. [4]

Khi tôi hỏi, “Liệu khoa học kinh tế có đóng góp nhiều cho những thảo luận này?” tôi muốn nhiều hơn việc thuật lại chứng cứ giai thoại và sự lặp đi lặp lại niềm tin của các nhà kinh tế học vào thị trường: Liệu có “các định lí” nào chỉ cho chúng ta rằng các nền kinh tế thị trường sẽ nhất thiết làm tốt hơn các nền kinh tế xã hội chủ nghĩa, hoặc liệu tư nhân hoá sẽ cải thiện tính hiệu quả của các doanh nghiệp quốc doanh? Liệu có các kết quả giải tích nào cho chúng ta biết chút gì đó về sự cân đối và vai trò của chính phủ và khu vực tư nhân – vì hầu hết các trường hợp thành công liên quan đến các nền kinh tế hỗn hợp với các chính phủ lớn. Chuyển đổi sang một nền kinh tế thị trường không đòi hỏi làm héo tàn nhà nước mà là sự tái xác định vai trò của nó. Khoa học kinh tế phải cung cấp sự chỉ dẫn nào cho các chủ đề này?

Trong suốt nửa thế kỉ qua một hệ thuyết đơn giản đã chi phối ngành kinh tế học - được nhắc đến một cách khác nhau như hệ thuyết cạnh tranh (competitive paradigm), hoặc tân cổ điển, hoặc mô hình Walras. Phát biểu chính xác nhất của hệ thuyết ấy được cung cấp bởi mô hình của Arrow và Debreu (1954; xem cả Arrow 1951b; Debreu 1959). Nó đưa ra định đề về số đông các xí nghiệp tối đa hoá lợi nhuận với các khách hàng duy lí, tối đa hoá thoả dụng trong một nền kinh tế trong đó có một tập đủ của các thị trường cạnh tranh hoàn hảo – cho mọi hàng hoá, trong mọi giai đoạn, trong mọi trạng thái tự nhiên (cho mọi rủi ro), ở mọi địa điểm. Hầu hết những người, cho rằng mô hình có nhiều điều nói về thế giới thực, đều tin rằng những kết luận của nó là vững chãi đối với việc giảm các giả thiết chính xác được Arrow và Debreu sử dụng (thí dụ, liên quan đến tính đầy đủ của các thị trường).

Tôi muốn lập luận trong các bài giảng này rằng hệ thuyết cạnh tranh không những không cung cấp

mây chỉ dẫn cho vấn đề cốt tử về lựa chọn các hệ thống kinh tế, mà “lời khuyên” nó cung cấp thường là sai lạc. Các quan niệm về thị trường tạo cơ sở cho phân tích đã mô tả sai đặc điểm của nó; những phân tích chuẩn đánh giá thấp những điểm mạnh – và điểm yếu – của các nền kinh tế thị trường, và như thế cung cấp các tín hiệu sai cho sự thành công tiềm năng của các khả năng lựa chọn khác và cho việc thị trường có thể được cải thiện. Cũng như thế, không thể dựa vào hệ thuyết đó để đưa ra những chỉ dẫn cho các nền kinh tế nguyên xã hội chủ nghĩa khi họ tìm cách xây dựng các hệ thống kinh tế mới.

Vấn đề cơ bản với mô hình tân cổ điển và mô hình tương ứng tạo cơ sở cho chủ nghĩa xã hội thị trường [5] là chúng không tính đến một loạt vấn đề nảy sinh do sự thiếu vắng thông tin hoàn hảo và chi phí để kiểm thông tin, cũng như sự thiếu vắng hoặc sự bất hoàn hảo trong những thị trường vốn và thị trường rủi ro [bảo hiểm] chủ yếu. Sự thiếu vắng hoặc bất hoàn hảo của các thị trường này, đến lượt chúng, đã phần lại có thể lí giải bởi các vấn đề thông tin. Trong mười lăm năm qua, một hệ thuyết mới, đôi khi được nhắc tới như cách tiếp cận lí thuyết thông tin đối với kinh tế học (hoặc, nói gọn, hệ thuyết thông tin), [6] đã được phát triển. Hệ thuyết này công khai quan tâm đến những vấn đề này. [7] Hệ thuyết này đã cho chúng ta cái nhìn thấu hiểu vào kinh tế học phát triển [8] và kinh tế học vĩ mô. [9] Nó cấp cho chúng ta một tân kinh tế học phúc lợi mới, [10] một lí thuyết mới về doanh nghiệp, [11] và một sự hiểu biết mới về vai trò và sự hoạt động của các thị trường vốn. Nó cho chúng ta sự thấu hiểu mới liên quan đến các vấn đề truyền thông, như thiết kế các cơ cấu khuyến khích.

Những mối quan tâm lí thuyết thông tin này đã không chỉ làm giàu và thay đổi các câu trả lời cho các vấn đề kinh tế truyền thống; chúng cũng dẫn đến các vấn đề mới phải đặt ra. Đối với ba vấn đề cổ điển của kinh tế học – phải sản xuất cái gì, phải sản xuất ra sao, và phải sản xuất cho ai – bây giờ chúng ta đưa thêm vấn đề thứ tư – các quyết định này phải được tiến hành ra sao và ai phải ra các quyết định đó. Trong nền kinh tế của Joan Robinson (hoặc Arrow và Debreu), các nhà ra quyết định, và cơ cấu của việc ra quyết định, không đóng vai trò nào. Joan Robinson mô tả công việc của nhà quản lí của một doanh nghiệp chỉ đơn thuần là ngó vào cuốn sách kế hoạch ở trang thích hợp tương ứng với giá cả các yếu tố sản xuất hiện thời (và tương lai). Trang đó sẽ cho biết công nghệ nào tối thiểu hoá chi phí với các giá cả yếu tố ấy. Cuộc sống thật đơn giản! Tất nhiên, nếu giả như cuộc sống đơn giản thế, làm một nhà quản lí sẽ thực sự là một việc nhàm chán, đáng để nhà hàn lâm Anh khinh, và việc thiếu quan tâm của Lange, Lerner, và Taylor đến những khuyến khích quản lí sẽ chẳng mấy quan trọng: về cơ bản họ [nhà quản lí] có thể được thay bằng các automat [máy tự động].

Tóm lại, trong cuốn sách này tôi muốn chỉ ra những triển vọng của hệ thuyết thông tin mới này có thể cung cấp ít nhất một sự thấu hiểu hạn chế ra sao vào các vấn đề căn bản đối mặt các nền kinh tế nguyên xã hội chủ nghĩa. Ngoài ra tôi muốn đề cập một số vấn đề cơ bản, lâu dài trong lí thuyết về tổ chức kinh tế: tôi muốn chứng tỏ rằng phần lớn của cuộc tranh luận cũ đã qua về sự đáng khát khao của chủ nghĩa xã hội thị trường đã làm lạc; nó đã dựa trên sự hiểu biết sai lầm về các thị trường cạnh tranh hoạt động ra sao, một sự hiểu lầm mà mô hình Walras có thể đã góp phần không nhỏ. (Những người Áo, tôi tin, đã cảm nhận điều này, và họ đã cố gắng tạo ra một viễn cảnh khả dĩ khác về nền kinh tế thị trường. Nhưng họ đã chẳng thành công trong diễn tả và hình thức hoá các quan điểm của họ ở dạng hoàn toàn thoả mãn với tư cách là một hệ thuyết nhất quán thay cho hệ thuyết Walras, và như thế, ngoài một số dẫn chiếu chú thích đôi khi, họ vẫn ở ngoài trào lưu chính, ít nhất ngoài trào lưu Mỹ/Tây Âu. Tôi sẽ có nhiều điều để nói về quan hệ giữa các ý tưởng trình bày ở đây và truyền thống Áo muộn hơn trong cuốn sách này. [12])

Sau khi giải thích những hạn chế của các lí thuyết và tranh luận ban đầu, tôi sẽ cố gắng diễn đạt cái tôi xem là các vấn đề cơ bản, những sự thấu hiểu có thể lược lặt được từ cái mà chúng ta đã học trong mười lăm năm qua, và các vấn đề vẫn còn phải giải quyết. Tôi sẽ kết thúc cuốn sách với một số nhận xét gắng thử áp dụng các bài học đã học được vào các vấn đề chuyển đổi đang đối mặt các nước Đông

Những kết quả truyền thống về các hệ thống kinh tế so sánh

Khoảng chừng mười hoặc mười lăm năm trước khoa kọc kinh tế đã có ba nhóm kết quả để hướng dẫn những ai muốn lựa chọn các hệ thống kinh tế khả dĩ.

Các định lí cơ bản của kinh tế học phúc lợi và bàn tay vô hình của Adam Smith

Đầu tiên, đã có các định lí cơ bản của kinh tế học phúc lợi (Arrow 1951b; Debreu 1959), phát biểu lí lẽ nổi tiếng của Adam Smith về bàn tay vô hình. Smith lập luận rằng không chỉ các cá nhân được dẫn dắt bởi bàn tay vô hình thông qua chạy theo tư lợi để theo đuổi lợi ích quốc gia, mà chính sự chạy theo tư lợi này là cách cách tin cậy hơn nhiều để đảm bảo rằng lợi ích công cộng được phục vụ so với bất kể lựa chọn khả dĩ nào khác - chắc chắn tốt hơn việc dựa vào nhà lãnh đạo chính phủ nào đấy, dầu cho nhà lãnh đạo ấy có ý định tốt đến đâu. Lí lẽ của Smith tạo ra nền tảng để dựa vào các nền kinh tế thị trường.

Các định lí cơ bản của kinh tế học phúc lợi chính xác hoá ý nghĩa và các điều kiện theo đó các thị trường có hiệu quả. Định lí thường được nhắc tới như định lí cơ bản thứ nhất của kinh tế học phúc lợi chỉ ra rằng dưới những điều kiện nhất định mọi cân bằng cạnh tranh là có hiệu quả Pareto - tức là, một trạng thái tới hạn trong đó không ai có thể khá giả hơn mà không làm cho ai đó bị tệ hơn. Cái thường được nhắc tới như định lí thứ hai của kinh tế học phúc lợi đưa ra các điều kiện theo đó bất kể phân bổ nguồn lực có hiệu quả Pareto nào đều có thể được thực hiện thông qua các cơ chế thị trường. Các định lí cơ bản của kinh tế học phúc lợi tạo nền tảng của cách tiếp cận “khuyết tật thị trường” cho can thiệp của chính phủ. [14] Các thị trường không hoạt động hoàn hảo khi có những ảnh hưởng ngoại lai quan trọng, và vì thế có lí do căn bản cho các loại thuế ô nhiễm. Các thị trường không cung cấp các hàng hoá công cộng, và vì thế có lí do căn bản cho chi tiêu công cộng về đường sá, quốc phòng, và các công việc công cộng khác. Phân bổ thị trường của thu nhập có thể là không được như mong muốn về mặt xã hội, và vì thế có lí do căn bản cho các chương trình tái phân phối của chính phủ.

Cách tiếp cận khuyết tật thị trường lập luận rằng thực sự có một vai trò cho chính phủ, nhưng chỉ là vai trò hạn chế: Chính phủ đơn giản chỉ cần sửa các khuyết tật thị trường được xác định rõ, việc nó có thể làm với các công cụ đơn giản có ảnh hưởng tối thiểu đến phương thức hoạt động của nền kinh tế thị trường. Thí dụ, các vấn đề về ảnh hưởng ngoại lai có thể được đề cập thông qua các khoản thuế hiệu chỉnh (thuế Pigouvian). Ngay cả khi chính phủ không chắc chắn về thuế suất nào sẽ đạt các mục tiêu kiểm soát ô nhiễm riêng biệt, cơ chế thị trường có thể được sử dụng: Chính phủ có thể cấp các giấy phép ô nhiễm có thể mua bán được. [15] Chắc chắn là, chính phủ có những trách nhiệm hạn chế khác nữa: nó phải cung cấp các hàng hoá công cộng và phải thu thuế để tài trợ chúng. Nó cũng có thể phải có những hành động để đảm bảo rằng các thị trường là thực sự cạnh tranh. Định lí cơ bản thứ hai của kinh tế học phúc lợi phác hoạ tiếp vai trò hạn chế của chính phủ: Ngay cả nếu tái phân phối thu nhập là không thoả mãn, chỉ cần đến can thiệp hạn chế của chính phủ. “Tất cả” cái mà chính phủ phải làm chỉ là tái phân phối các khoản trợ cấp theo phương thức trọn gói (không méo mó).

Đứng sau cả hai định lí là quan niệm rằng hệ thống giá cả cung cấp một công cụ hùng hậu cho phân bổ nguồn lực. Những trình bày giáo khoa về năng lực của hệ thống giá thường đi quá các ý tưởng được phản ánh trong các định lí cơ bản của kinh tế học phúc lợi, để nói về “tính hiệu quả thông tin” của nền kinh tế thị trường và hệ thống giá. Chẳng ai cần biết đầy đủ về sở thích của các cá nhân, các công nghệ sản xuất, và sự sẵn có của các nguồn lực. Chẳng ai thậm chí cần biết đến việc làm ra một mặt hàng đơn giản như chiếc bút chì thế nào. Giá cả truyền đạt thông tin về sự khan hiếm của các nguồn lực. Chúng truyền đạt thông tin từ các hộ gia đình đến các xí nghiệp liên quan đến người tiêu dùng muốn gì, và từ các xí nghiệp đến các gia đình về các chi phí nguồn lực liên quan đến tiêu thụ mỗi mặt hàng. Hệ thống giá đảm bảo rằng nền kinh tế sản xuất các mặt hàng mà các cá nhân mong muốn.

Trong khi những người ủng hộ kinh tế thị trường thường thi vị hoá vẻ đẹp và quyền năng của nó, các định lý làm nền cho sự khoa trương thực ra chẳng nói mấy về “thông tin”. Các định lý, thí dụ, không thảo luận nền kinh tế xử lý thông tin mới tốt ra sao - thực ra trong các mô hình của chúng, không có dòng thông tin mới – cũng chẳng nói liệu nó có hiệu quả trong phân bổ nguồn lực để thu lượm thông tin thoả đáng cho việc phân bổ nguồn lực. Nó thậm chí không thừa nhận sự xung đột giữa tính hiệu quả, theo đó nền kinh tế truyền đạt thông tin và tri thức, và những khuyến khích hiện có cho thu thập thông tin và tri thức: Nếu, thí dụ, các giá thị trường cổ phiếu chuyển tải thông tin một cách hoàn hảo và tức thời, thì chẳng nhà đầu tư nào cần bất kể khuyến khích nào để kiếm thông tin. Các thị trường cổ phiếu phải được đặc trưng bởi thông tin không hoàn hảo, chừng nào thông tin là đắt đỏ. Có, như Grossman và Stiglitz (1976, 1980a) diễn đạt, “một lượng cân bằng của bất cân bằng”. Nhưng các định lý căn bản của kinh tế học phúc lợi tuyệt đối chẳng có gì để nói về lượng cân bằng của bất cân bằng là hiệu quả theo bất kể ý nghĩa nào. Thí dụ, liệu các chi phí cho thu thập và phân phát thông tin là quá ít, quá nhiều hay vừa đủ?

Theo cách tương tự, đối với các nhà sáng chế hay đổi mới để nhận được khoản lợi trên các hoạt động sáng chế của họ, không thể có sự truyền bá tự do tri thức công nghệ. Như thảo luận dưới đây của tôi sẽ nhấn mạnh, các vấn đề thông tin mà nền kinh tế thị trường cạnh tranh giải quyết có hiệu quả là cực kì hạn chế.

Định lý Lange-Lerner-Taylor

Nhóm kết quả thứ hai đôi khi được nhắc tới như định lý Lange-Lerner-Taylor. Nó liên quan đến việc thiết lập sự tương đương giữa hai lựa chọn khả dĩ về sắp xếp định chế cho nền kinh tế; nó khẳng định sự tương đương giữa các nền kinh tế thị trường và “chủ nghĩa xã hội thị trường”.

Chủ nghĩa xã hội thị trường là một dạng tổ chức kinh tế trong đó chính phủ sở hữu các tư liệu sản xuất (như dưới bất kể hệ thống xã hội chủ nghĩa nào) nhưng dùng giá cả theo cách như các nền kinh tế thị trường dùng để phân bổ nguồn lực. Dưới chủ nghĩa xã hội thị trường các nhà quản lý được chỉ thị để tối đa hoá lợi nhuận, như các nhà quản lý tối đa hoá lợi nhuận ở chủ nghĩa tư bản. Giá cả được định sao cho cân bằng với cung.

Những khác biệt chủ yếu giữa các nền kinh tế thị trường và chủ nghĩa xã hội thị trường là các cơ chế theo đó giá cả được định ra và chủ sở hữu vốn. Để định giá dưới chủ nghĩa xã hội thị trường, một cơ quan chính phủ lập kế hoạch thay thế việc đi đi lại lại ra thương trường hoặc thay nhà đấu giá kiểu Walras huyền thoại. [16] Sự thực là vốn được chính phủ sở hữu có nghĩa rằng thay vì các cổ đông nhận cổ tức (biểu hiện lợi nhuận của xí nghiệp), thì cổ tức được chuyển cho chính phủ.

Một hệ quả của việc chính phủ sở hữu vốn là chính phủ phải gánh vác trách nhiệm phân bổ vốn. Trong hầu hết những thể hiện của chủ nghĩa xã hội thị trường chính phủ không làm điều này bằng một cân bằng cung và cầu (theo cách các mặt hàng khác được phân bổ) mà thay vào đó bằng một cơ chế phân bổ trực tiếp hơn. [17] Nhưng nếu chính phủ phân bổ vốn theo cách chính xác như các xí nghiệp tư nhân phân bổ, thì những phân bổ nguồn lực hiện ra từ hai hệ thống sẽ giống hệt nhau.

Ý tưởng về chủ nghĩa xã hội thị trường đã là một ý tưởng mạnh mẽ. Nó gợi ý rằng có thể có tất cả những ưu điểm của các nền kinh tế thị trường mà không có những nhược điểm kèm theo của sở hữu tư nhân và những sự tập trung lớn của cải thường đi kèm. Chủ nghĩa xã hội thị trường, người ta đã nghĩ, có thể đồng thời loại trừ những cam bẫy mà chủ nghĩa xã hội kiểu Xô-viết đối mặt. Điều này đòi hỏi rằng về cơ bản tất cả mọi thông tin về công nghệ [18] phải được truyền tới nhà lập kế hoạch trung ương, người tiến hành hàng triệu quyết định liên quan đến mặt hàng nào phải được sản xuất và sản xuất ra sao. Nhà lập kế hoạch trung ương sẽ phải quyết định mỗi nhà máy phải sản xuất những mặt hàng nào, và phải chuyên chở đầu ra của nó đi đâu. Hayek đã phê phán quan điểm này một cách đúng đắn, lập luận rằng nhà lập kế hoạch trung ương chẳng bao giờ có thông tin cần thiết. Chủ nghĩa xã hội thị

trường dường như gợi ý rằng nhà lập kế hoạch trung ương chẳng cần có tất cả thông tin chi tiết – ngoài vai trò của mình trong phân bổ đầu tư, nhà lập kế hoạch trung ương chẳng làm gì hơn nhà đầu giá kiểu Walras, một tác nhân quan trọng trong diễn giải các nền kinh tế cạnh tranh. Các định lý của kinh tế học phúc lợi nâng cao năng lực của chủ nghĩa xã hội thị trường: định lý căn bản thứ hai đảm bảo rằng chính phủ có thể, thông qua chủ nghĩa xã hội thị trường, đạt bất kể kết quả có hiệu quả Pareto nào.

Trong thập kỉ qua Hungary và một số nước khác đã cố gắng theo con đường chủ nghĩa xã hội thị trường (hoặc ít nhất theo cái mà họ coi là một sự thích nghi của mô hình ấy) với thành công khá hạn chế. [19] Những thất bại có vẻ này của cách tiếp cận đó dẫn tới hai phản ứng. Một số người, ít nhất trong chốc lát, đã có mong muốn quay lại với các hệ thống phi thị trường; trong khi đa số mong muốn tiến nhanh theo con đường dẫn tới thị trường. Hầu hết mọi người càng ngày càng nghi ngờ về khả năng tồn tại của loại con đường thứ ba đại diện bởi chủ nghĩa xã hội thị trường.

Chúng ta phải quy thất bại của chủ nghĩa xã hội thị trường cho cái gì? Định lý Lange-Lerner-Taylor, khi kết hợp với các định lý căn bản của kinh tế học phúc lợi, gợi ý rằng nền kinh tế phải có khả năng đạt bất kể kết quả có hiệu quả Pareto nào. Ta còn chờ mong gì nhiều hơn từ cuộc sống, hoặc ít nhất từ nền kinh tế?

Về các nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung và hệ thuyết tân cổ điển

Suốt cuốn sách này tôi sẽ tập trung vào so sánh giữa các thị trường và chủ nghĩa xã hội thị trường, chứ không phải, thí dụ, vào so sánh giữa các thị trường và các nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung, chắc phải rõ là nhiều vấn đề mà tôi nêu ra ở đây cũng áp dụng cho so sánh đó. Một trong những lập luận của tôi là, giả như mô hình tân cổ điển của nền kinh tế là đúng, thì chủ nghĩa xã hội thị trường hẳn sẽ thành công; bằng cách tương tự, nếu giả như mô hình tân cổ điển là đúng đắn, thì chủ nghĩa xã hội kế hoạch hoá tập trung đã vấp phải ít vấn đề hơn nó đã thực sự vấp phải. Samuelson đã mô tả nền kinh tế như lời giải cho bài toán tối đa hoá; định lý căn bản của kinh tế học phúc lợi chỉ ra rằng với các giả thiết mạnh thì sự thấu hiểu của ông là đúng. [20] Ngoài ra, các kĩ thuật toán học, như quy hoạch tuyến tính, kết hợp với các máy tính tốc độ cao, gợi ý rằng có khả năng “giải” trực tiếp ra các phân bổ nguồn lực hiệu quả. Như tôi đã nhắc tới ở trên, mô hình Arrow-Debreu gợi ý rằng các thị trường cạnh tranh là giải thuật hiệu quả để “giải” bài toán phân bổ nguồn lực của nền kinh tế, nhưng các kĩ thuật và công nghệ mới này đã gợi ý rằng chúng ta có thể không cần đến giải thuật đó – do đó bỏ qua mọi vấn đề gắn với cơ chế thị trường – mà vẫn nhận được lời giải cho vấn đề các nguồn lực của xã hội phải được phân bổ một cách có hiệu quả ra sao. [21]

(Có lẽ đáng nhắc tới là trong khi những công trình ban đầu về các giải thuật để giải các bài toán tối đa hoá phức tạp gợi ý rằng những giải thuật dùng “giá cả” [sử dụng tính đối ngẫu] và “phân quyền” – có vẻ tương tự như cách các thị trường giải bài toán phân bổ nguồn lực – là những giải thuật hiệu quả, các công trình mới đây hơn đã tạo ra các giải thuật hiệu quả hơn những cái dường như không có bất kể cái tương tự thị trường nào. Điều này hỗ trợ cho quan điểm của tôi rằng, cái là vấn đề trong phân tích về nền kinh tế phân bổ nguồn lực của mình ra sao nhiều hơn là lời giải đơn thuần cho một bài toán tối đa hoá phức tạp: kinh tế học là phức tạp hơn nhiều, và lí thú hơn, so với cách tiếp cận kĩ thuật ứng dụng đã thịnh hành trong các thập niên theo sau Cơ sở của Phân tích Kinh tế [Foundations of Economic Analysis] của Samuelson). [22]

Định lý (hoặc phỏng đoán) của Coase

Nhóm cuối cùng của các ý tưởng thường được nhắc tới như định lý Coase (tuy chẳng bao giờ được phát biểu ở dạng đủ chính xác để đáng có tên gọi đó). Coase nhấn mạnh tầm quan trọng của các quyền tài sản. Theo Coase, nếu các quyền tài sản được phân rõ ràng, thì các cá nhân có khuyến khích để thực hiện những dàn xếp kinh tế hiệu quả. Không quan trọng lắm là ai nhận được các quyền tài sản (tất nhiên, điều này ảnh hưởng đến phân phối của cải) giống như người nào đó có. Những sự phi hiệu quả

nư "Thảm hoạ Đồng cỏ" - chặn thả gia súc ăn cỏ một cách quá đáng trên đồng cỏ chung, khoan nhanh quá thể các túi dầu chung, đánh bắt cá quá đáng ở vùng biển quốc tế - là kết quả của sự thất bại trong phân các quyền tài sản. Những sự phi hiệu quả khác nảy sinh từ hạn chế các quyền tài sản: Thất bại trong việc cho phép các quyền về nước được mang bán đã dẫn đến phân bổ sai về nước ở miền tây của Hoa Kỳ.

Các nền kinh tế xã hội chủ nghĩa nghĩ mình đã phá huỷ nhiều quyền sở hữu tư nhân, và nhiều thất bại của chủ nghĩa xã hội được cho là vì điều đó: Những người ở trong các căn hộ đã không có những khuyến khích để bảo trì căn hộ của họ, bởi vì họ không thể chiếm được bất kể khoản lợi nào từ các hoạt động ấy khi bán căn hộ (hệt như các đô thị, với kiểm soát tiền thuê, đối mặt với các vấn đề tương tự). [23] Các nhà quản lý của các xí nghiệp quốc doanh có những khuyến khích không thoả đáng, họ không thể gặt hái được đầy đủ lợi ích của các nỗ lực của mình.

Nhìn từ viễn cảnh hiện thời, các nền kinh tế xã hội chủ nghĩa đã ít thành công hơn trong việc huỷ bỏ các quyền sở hữu tư nhân như họ có thể nghĩ; bởi vì các nhà quản lý đã có quyền tự ý đáng kể trong phân bổ (thường với giá quá thấp) sản phẩm đầu ra (thường để đáp lại những ưu ái tương tự từ các nhà quản lý khác). Việc làm mà một cá nhân không thể bị sa thải có thể xem tương tự như "quyền sở hữu". Tất nhiên chúng là những quyền sở hữu hạn chế: Người công nhân, thí dụ, không thể bán việc làm của mình cho một người khác. Và bởi vì các quyền sở hữu là hạn chế, nên đã nảy sinh đủ loại méo mó. Viễn cảnh Coase có một đơn thuốc rõ ràng: Chủ nghĩa xã hội thị trường, giống như bất kể hình thức nào khác của chủ nghĩa xã hội, có số phận bi đát, đơn giản bởi vì các quyền sở hữu trong tài sản không được xác định rõ ràng. Khi tài sản được sở hữu bởi tất cả mọi người, thì thực ra chẳng ai sở hữu cả, không ai có khuyến khích thích đáng. Theo viễn cảnh này, thì, nhiệm vụ đầu tiên trong nền kinh tế chuyển đổi là tư nhân hoá tài sản nhà nước.

Trong khi lập luận rằng sự thiếu vắng các quyền sở hữu tư nhân được xác định rõ ràng, hoặc bị hạn chế, thường gây ra những méo mó là lí lẽ đúng, còn những kết luận cơ bản khác thì không. Thứ nhất, sự phân rõ các quyền sở hữu không nhất thiết dẫn đến hiệu quả. Các vấn đề hàng hoá công cộng, thí dụ, [24] không được giải quyết bằng định lí Coase. Trong khi Coase và những người theo ông đã chỉ để ý lướt qua đến khả năng là các chi phí giao dịch có thể cản trở các bên "mặc cả" ra một kết quả hữu hiệu, với sự hiện diện của thông tin không hoàn hảo (gây ra cái có thể được coi như các chi phí giao dịch), kết quả không hiệu quả thường nảy sinh; thật vậy các thương vụ cùng có lợi có thể đơn giản không xảy ra, khi một bên cố thuyết phục bên kia rằng giá trị của mối quan hệ đối với anh ta là nhỏ, trong nỗ lực nhằm chiếm phần lớn hơn của giá trị thặng dư sinh ra từ mối quan hệ (xem, thí dụ, Farrell 1987). [25]

Thứ hai, sự thiếu vắng các quyền sở hữu tư nhân được xác định rõ ràng không nhất thiết gây ra các vấn đề. Có nhiều tài liệu ngày càng tăng chứng tỏ rằng, trong các bối cảnh khác nhau, các cộng đồng địa phương đã tránh "Thảm hoạ Đồng cỏ" ra sao bằng các công cụ điều tiết đa dạng.

Đại thể hơn, có một số nghi ngờ liệu sự thiếu vắng các quyền sở hữu được xác định rõ ràng có phải là vấn đề trọng tâm không. Có hai chứng cứ ủng hộ điều này. Thứ nhất là hầu hết các công ti lớn đều không được các ông chủ điều hành mà do các nhà quản lý được thuê điều hành. Câu hỏi liệu có sự khác biệt chẳng khi nhà quản lý làm việc cho một nhóm tập nham các cổ đông, hoặc làm cho nhà nước, là vấn đề mà tôi sẽ quay lại sau. [26] Thứ hai là sự tăng trưởng nhanh ở Nam Trung Quốc: sự thiếu vắng các quyền sở hữu được xác định rõ ràng đã không cản trở tốc độ tăng trưởng hai con số.

Không chỉ là trường hợp rằng sự thiếu vắng các quyền sở hữu tư nhân có thể không là vấn đề trọng tâm; thậm chí còn không rõ là với tư nhân hoá chính phủ có thể đạt các mục tiêu của mình cũng hiệu quả như nó có thể nếu nó kiểm soát trực tiếp doanh nghiệp. Câu hỏi liệu tư nhân hoá áp đảo kiểm soát công cộng là một vấn đề trung tâm mà tôi sẽ quay lại ở Chương 9. Định lí cơ bản về tư nhân hoá được

thảo luận ở đó gợi ý rằng không phải thế.

Các chủ đề trung tâm của các bài giảng này

Đến đây tôi đã chuẩn bị xong để có thể phát biểu đầy đủ sáu chủ đề chủ yếu của cuốn sách này:

1. Mô hình tân cổ điển chuẩn - điển đạt hình thức hoá bàn tay vô hình của Adam Smith, luận điểm cho rằng các nền kinh tế thị trường sẽ đảm bảo hiệu quả kinh tế - cung cấp ít chỉ dẫn cho chọn lựa các hệ thống kinh tế, vì một khi sự bất hoàn hảo thông tin (và sự thực là các thị trường là không đầy đủ) được đưa vào phân tích, mà chắc chắn phải vậy, thì không có cơ sở cho giả định rằng các thị trường là hiệu quả.

2. Định lí Lange-Lerner-Taylor, khẳng định sự tương đương của thị trường và nền kinh tế xã hội chủ nghĩa thị trường, dựa trên một quan điểm sai lầm về thị trường, về các vấn đề cốt lõi của phân bổ nguồn lực, và (không ngạc nhiên khi cho trước hai khiếm khuyết đầu) về cách thị trường đề cập các vấn đề ấy ra sao.

3. Hệ thuyết tân cổ điển, thông qua sự đặc trưng sai lầm của nó về các nền kinh tế thị trường và các vấn đề chủ yếu của phân bổ nguồn lực, tạo một cảm giác sai về niềm tin trong khả năng của chủ nghĩa xã hội thị trường nhằm giải quyết các vấn đề phân bổ nguồn lực đó. Phát biểu theo cách khác, giả như hệ thuyết tân cổ điển đã cung cấp một mô tả tốt cho vấn đề phân bổ nguồn lực và cơ chế thị trường, thì chủ nghĩa xã hội thị trường chắc đã có thể thành công. Bản thân những phê phán chủ nghĩa xã hội thị trường, như thế về đại thể, là những phê phán hệ thuyết tân cổ điển.

4. Các vấn đề kinh tế chủ yếu vượt quá ba vấn đề truyền thống được đặt ra ở đầu của mọi văn bản dẫn nhập: Sản xuất cái gì? Sản xuất thế nào? Và sản xuất cho ai? Trong số các vấn đề rộng hơn gồm: Các quyết định phân bổ nguồn lực này phải được tiến hành ra sao? Những ai phải ra các quyết định này? Làm sao có thể khiến những người có trách nhiệm ra các quyết định này đưa ra các quyết định đúng đắn? Các quyết định tách rời nhau của hàng triệu con người -những người ra quyết định-trong nền kinh tế được điều phối ra sao?

5. Cốt lõi của các nền kinh tế thị trường thành công là cạnh tranh, các thị trường, và phân quyền (phi tập trung). Có thể có những điều này, và chính phủ vẫn đóng một vai trò lớn trong nền kinh tế; thực vậy có thể cần thiết là chính phủ phải đóng một vai trò lớn hơn nếu cạnh tranh cần phải được duy trì.

Mới đây đã có nhiều lần lộn về sự thần kì Đông Á, sự tăng trưởng nhanh đáng kinh ngạc của các nước trong vùng này trong suốt một hai thập kỉ qua, phải được quy cho cái gì. Các nước như Hàn Quốc đã sử dụng thị trường; họ rất hướng về xuất khẩu. Và bởi vì các thị trường đã đóng một vai trò quan trọng như vậy, nên một số nhà quan sát đã kết luận rằng thành công của họ là chứng cứ thuyết phục về năng lực của riêng thị trường. Thế mà trong hầu hết các trường hợp, chính phủ đã đóng một vai trò to lớn trong các nền kinh tế này. Trong khi Wade có thể diễn đạt hơi quá khi ông đặt tên cho cuốn sách của mình về thành công của Đài Loan là Cai trị Thị trường [Governing the Market], không có mấy nghi ngờ rằng chính phủ đã can thiệp vào nền kinh tế thông qua thị trường.

6. Cốt lõi của sự thất bại của thí nghiệm xã hội chủ nghĩa không chỉ đơn thuần là thiếu các quyền sở hữu. Cũng quan trọng như thế là các vấn đề nảy sinh do thiếu khuyến khích và cạnh tranh, không chỉ trong lĩnh vực kinh tế mà cả trong chính trị. Thậm chí còn quan trọng hơn có lẽ là các vấn đề về thông tin. Hayek đã đúng, tất nhiên, trong nhấn mạnh rằng các vấn đề thông tin đối mặt với nhà lập kế hoạch trung ương là quá lớn. Tôi không chắc rằng Hayek đã đánh giá đủ tầm của các vấn đề thông tin. Nếu giả như chúng chỉ hạn chế ở loại vấn đề thông tin nằm ở trung tâm của mô hình Arrow-Debreu -những người tiêu dùng truyền đạt sở thích của họ cho các doanh nghiệp, và các giá trị khan hiếm được truyền đạt cho các doanh nghiệp và những người tiêu dùng - thì chủ nghĩa xã hội thị trường đã có thể hoạt động. Thì Lange đã là đúng vì bằng cách dùng giá cả, nền kinh tế xã hội chủ nghĩa đã có

thể "giải" bài toán thông tin như thị trường có thể. Nhưng các vấn đề thông tin là rộng hơn.

[1] hàm khả vi là hàm số có thể lấy vi phân, tức là có đạo hàm.

[2] Thậm chí có một số tranh cãi về mức độ mà chủ nghĩa xã hội thị trường thất bại, thí dụ như ở Hungary, nơi nó được thử làm cần mẫn nhất. Ở Hungary tỉ lệ tăng trưởng ngay sau những cải cách ban đầu 1968 là khá cao. Sự giảm sút tỉ lệ tăng trưởng trong các năm muộn hơn có thể một phần được cho là do suy giảm cam kết cải cách, và một phần do những điều kiện kinh tế toàn cầu gây ra sự sút giảm tăng trưởng trong hầu hết các nước. Thực vậy sự giảm sút ở Hungary là ít hơn so với ở nhiều nước khác, dù cho có phê phán rằng điều này xảy ra bởi vì Hungary đã không thích ứng với giá dầu thay đổi, và vay mượn quá nhiều từ nước ngoài. Sự mắc nợ quốc tế này là một trong những vấn đề chính mà Hungary phải đối mặt ngày nay.

[3] Hoặc, liên quan đến chủ đề đó, là loại nghèo đói đặc trưng cho các khu người da đen ở Hoa Kỳ. Có lẽ đáng nhắc đến rằng, ít nhất theo các thước đo bất bình đẳng truyền thống, một số nước đang phát triển thành công nhất, như Hàn Quốc và Đài Loan, thể hiện một mức độ bất bình đẳng cao.

[4] Xem, thí dụ, Wade (1990) và Amsden (1989).

[5] Tôi sẽ thảo luận muộn hơn về chủ nghĩa xã hội thị trường nghĩa là gì.

[6] Trong nhấn mạnh hệ thuyết thông tin, tôi không có ý bỏ qua hay làm nhẹ những phê phán khác đối với hệ thuyết tân cổ điển đã được phát triển trong một phần tư thế kỉ qua. Một số trong số đó, như những phê phán nhấn mạnh tầm quan trọng của những bất hoàn hảo trong cạnh tranh, không những chỉ nhất quán với hệ thuyết thông tin; mà trong nhiều khía cạnh, được nhắc tới ở sau, chúng là bổ sung.

[7] Về tổng quan, xem Stiglitz (1975a, 1985c, 1990a), hoặc Hirshleifer and Riley (1979). Báo cáo bao quát hơn về nhiều mô hình có thể thấy trong Laffont (1989) và Milgrom and Robert (1992).

[8] Xem, thí dụ, Stiglitz (1985a, 1988a) và tuyển tập các bài báo trình bày lí thuyết mới nổi lên về các tổ chức nông thôn do Bardhan (1989) chủ biên và Hoff, Braverman, and Stiglitz (1993).

[9] Xem, thí dụ, Greenwald and Stiglitz (1987).

[10] Cho một tổng quan, xem Stiglitz (1987a).

[11] Trong lí thuyết mới này, sự phân kì (khác nhau) giữa các lợi ích của các cổ đông và các nhà quản lí, và giữa các nhà quản lí và người lao động, được thừa nhận một cách tường minh. Những hạn chế về năng lực của các thị trường để tạo kỉ luật cho các nhà quản lí được giải thích, và các vấn đề mới được đề cập liên quan đến các doanh nghiệp phải được tổ chức ra sao, để tính đến cả các vấn đề khuyến khích lẫn các vấn đề nảy sinh từ sự thực là thông tin thì hạn chế và đắt đỏ trong thu nhận và chuyển tải.

[12] Phê phán của tôi đối với các công trình Áo ban đầu vượt quá tranh luận rằng họ đã tạo ra một lí thuyết chưa đầy đủ; như tôi sẽ chỉ ra, một số ý tưởng cơ bản, như những ý tưởng liên quan đến các quá trình tiến hoá và tính hiệu quả thông tin của nền kinh tế, đã được quan niệm sai.

[13] Khi tôi viết những bài giảng này, quá trình chuyển đổi mới vừa bắt đầu. Khi các bài giảng này đến nhà in, hơn hai năm sau, phần lớn những điều tôi trình bày có vẻ như vẫn thích đáng. Tranh luận về quá trình chuyển đổi còn là một cuộc tranh luận sống động.

[14] Tài liệu tham khảo chuẩn cho điều này là bài báo của Francis Bator (1958). Cách tiếp cận này hiện nay tạo nền tảng cho việc trình bày của sách giáo khoa chuẩn về kinh tế học của khu vực công cộng. Xem, thí dụ, Stiglitz (1988b).

[15] Chính phủ Hoa Kỳ mới đây đã làm điều này, và Sở Thương mại Chicago thực tế đã tạo các thị trường cho các giấy phép này, tạo thuận lợi không chỉ cho việc trao đổi mà cả việc đầu cơ về giá trị tương lai của các quyền này.

[16] Văn khoa ban đầu về chủ nghĩa xã hội thị trường đã phát triển trước những tiến bộ trong tài

chính công, trong đó đánh thuê tối ưu có thể dẫn đến những khác biệt giữa giá sản xuất và giá tiêu dùng. Nhưng định lý Lange-Lerner-Taylor có thể được mở rộng dễ dàng để bao hàm những khác biệt này. Xem, đặc biệt, Dasgupta and Stiglitz (1972).

[17]Như chúng ta sẽ thấy muộn hơn, có lý do chính đáng cho sự khác biệt trong xử lý: các thị trường futures (kỳ hạn) và rủi ro cần thiết cho phân bổ vốn hiệu quả không tồn tại trong các nền kinh tế tư bản chủ nghĩa, và có thể giả thiết rằng sẽ khó tạo những cái tương tự hoạt động trong chủ nghĩa xã hội thị trường. Thực vậy, các nền kinh tế tư bản chủ nghĩa dựa nhiều vào các cơ chế phân bổ trực tiếp, tuy là các cơ chế phân tán.

[18]Trong mô hình Xô-viết, không nhấn mạnh lắm đến sở thích của người tiêu dùng, nhưng có thể giả thiết rằng, trong một nền kinh tế định hướng tiêu dùng hơn, thì thông tin về sở thích tiêu dùng cũng sẽ phải truyền đạt đến cho nhà lập kế hoạch trung ương.

[19]Cần một lời thận trọng: Những cân nhắc chính trị, nhất là ở giữa và cuối các năm 1970, đặt ra các ràng buộc cho mức độ mà mô hình chủ nghĩa xã hội thị trường có thể được thực hiện, ngay cả ở Hungary.

[20]Tức là, có một bài toán tối ưu hoá chính xác theo đó mọi phân bổ thị trường cạnh tranh thực tế là lời giải.

[21]Lange, một nhà tiên phong của chủ nghĩa xã hội thị trường, đã có hi vọng lớn cho những công nghệ mới này, như được chứng tỏ trong cuốn sách của ông (Lange 1967). (Phải nhớ rằng, Lange trong một thời gian dài đã là một quan chức cao cấp trong chính phủ Cộng sản Ba Lan, và theo mọi đánh giá ông đã có ảnh hưởng lớn tới sự tiến triển của các chính sách kinh tế ở đó).

[22]Có lẽ cũng đáng nhắc đến rằng ngay cả những phê phán mạnh mẽ của kinh tế học tân cổ điển, như Joan Robinson, cũng sa vào tâm tính đúng như vậy, khi bà mô tả vấn đề của nhà quản lý xí nghiệp lật đúng trang của cuốn sách kế hoạch phù hợp với giá của yếu tố hiện thời (và tương lai).

[23]Nếu không có kiểm soát tiền thuê, thì người chủ có khuyến khích để duy tu nhà cửa bởi vì nó ảnh hưởng đến tiền thuê cái có thể được trích ra.

[24]Và, như tôi lập luận ở sau, các vấn đề hàng hoá công cộng là tổng quát hơn so với những thảo luận truyền thống thường gợi ý: Thí dụ, chúng nảy sinh trong thu thập tri thức và trong giám sát các doanh nghiệp.

[25]Đáng chú ý là các thí dụ về các thương vụ cùng có lợi không được hoàn tất, do một bên có kiểm phần lớn hơn của giá trị thặng dư phát sinh từ bản thân mối quan hệ. Kết quả của mặc cả phụ thuộc một phần vào cảm nhận của mỗi bên về phía bên kia sẽ bị ảnh hưởng ra sao nếu không hoàn tất thương vụ (điểm đe dọa). Nếu một bên có thể thuyết phục bên kia rằng nó có các cơ hội bên ngoài tốt hơn, thì nó có thể kiếm được thương vụ có lợi hơn cho mình. Mỗi bên khi mặc cả cố chuyển thông tin như vậy, nhưng để có hiệu quả, các tín hiệu như thế phải là đắt (nói suông thì rẻ, và như thế các tuyên bố thường không được chấp nhận ở mệnh giá). Một cách để chuyển đạt thông tin như vậy là chứng tỏ rằng mình sẵn sàng kéo dài thời gian đạt thoả thuận, thậm chí (hoặc đặc biệt) khi việc làm chậm trễ như vậy là tốn kém.

[26]Muộn hơn tôi sẽ thảo luận một định lý chứng tỏ rằng các cổ đông trong các hãng nhìn chung không thống nhất về các hành động mà hãng nên làm.

2. Tranh luận về chủ nghĩa xã hội thị trường: Cách tiếp cận cơ bản



Tranh luận về chủ nghĩa xã hội nói chung, và về chủ nghĩa xã hội thị trường nói riêng, đã có một lịch sử dài, với những đóng góp đáng kể vào các năm 1930 của Lange, Lerner, và Taylor, ở một bên, và Hayek, ở bên kia. Đã có nhiều chủ đề cho cuộc tranh luận này. Một số đã mất đi trong những thảo luận gần đây, còn các chủ đề khác lại được nhấn mạnh hơn.

Thí dụ, những thảo luận hiện đại nhấn mạnh tính hảo huyền của chủ nghĩa xã hội thị trường nảy sinh từ thất bại của nó để tính đến các vấn đề kinh tế chính trị học: Liệu các nhà quan liêu có những khuyến khích để thực hiện các chỉ dẫn của những người chủ trương chủ nghĩa xã hội thị trường? Như vậy những phê phán chủ nghĩa xã hội thị trường lập luận rằng sự so sánh thích đáng không phải là giữa chính phủ lí tưởng hoá được các nhà xã hội chủ nghĩa mặc nhiên thừa nhận và nền kinh tế thị trường, mà là giữa nền kinh tế vận hành ra sao dưới sự kiểm soát thực tế của chính phủ và nền kinh tế thị trường. Nhưng những thảo luận cũ hơn nhấn mạnh tính hảo huyền của mô hình cạnh tranh của nền kinh tế: Căn cứ vào sự phổ biến tràn lan của lợi tức tăng dần, so sánh thích đáng không phải là giữa chủ nghĩa xã hội thị trường và các thị trường cạnh tranh, mà là giữa chủ nghĩa xã hội thị trường và chủ nghĩa tư bản độc quyền.

Nhiều điều đã xảy ra trên thế giới - và trong lí thuyết kinh tế - trong hơn năm mươi năm kể từ khi các cuộc tranh luận lớn đó xảy ra. Không chỉ có vốn từ và thuật ngữ được các nhà kinh tế học dùng đã thay đổi, mà đã có, tôi tin, những tiến bộ đáng kể trong khoa học kinh tế cho phép chúng ta xem xét lại những vấn đề cũ này nhìn từ các viễn cảnh mới. Nhìn lại các vấn đề này từ viễn cảnh của hệ thuyết thông tin mới, như tôi đã nói, là mục tiêu trọng yếu của cuốn sách này. Nhưng trước khi trình bày chi tiết các lập luận của mình, tôi muốn cung cấp một phác hoạ rộng lớn hơn về những tiến bộ mới đây trong kinh tế học tham gia vào các cuộc tranh luận cổ xưa ra sao. Mĩa mai thay một số trong những tiến bộ này đã tạo sinh khí mới cho lí lẽ ủng hộ chủ nghĩa xã hội thị trường - hết như các nền kinh tế đã thử chủ nghĩa xã hội thị trường lại đang trong quá trình rời bỏ nó. Đồng thời một số tiến bộ này đã nêu ra những vấn đề mới liên quan đến cả tính cần thiết và khả năng tồn tại của xã hội chủ nghĩa thị trường.

Vì sao lí thuyết hiện đại lại có thể gợi ý một vẻ hợp lí lớn hơn cho chủ nghĩa xã hội thị trường [1]

Ít nhất hai trong những kết quả chính của lí thuyết kinh tế học hiện đại, có lẽ, đã củng cố niềm tin vào chủ nghĩa xã hội thị trường.

Thiếu các thị trường kì hạn (Futures) và vai trò của chính phủ trong phân bổ đầu tư

Hiển nhiên là, nếu các nền kinh tế thị trường hoạt động theo cách mà những người chủ trương cho là như thế, thì các thị trường trong đó các hàng hoá và dịch vụ có thể trao đổi phải tồn tại. Một trong

những giả thiết cơ sở trong mô hình, hiện nay được coi là mô hình chuẩn của các nền kinh tế (cạnh tranh) - mô hình dường như tạo ra nền tảng trí tuệ của mọi thứ lòng tin mà ta có trong nền kinh tế thị trường - là, tồn tại một tập đủ của các thị trường. Đây là một giả thiết mạnh hơn là nó có vẻ khi nhìn thoáng qua. Chắc chắn là, có các thị trường cho sắt thép, lao động, đất đai, cổ phiếu, cho ngũ cốc; trong khi các thị trường này có thể không "hoàn hảo" - có thể không có nhiều người mua và người bán trong mỗi thị trường này như được hình dung bởi mô hình cạnh tranh - và hầu hết các thị trường này có thể không được tổ chức theo cách mà lý thuyết chuẩn hình dung - với một nhà đấu giá phát ra các giá cho đến khi đạt mức giá làm cân bằng thị trường (market clearing)- nhưng vẫn có một sự đồng thuận rằng mô hình cơ bản của các nhà kinh tế học cung cấp một phép gần đúng, một xấp xỉ tốt, ít nhất cho nhiều loại hàng hoá và dịch vụ này.

Nhưng giả thiết rằng tồn tại một tập đầy đủ của các thị trường vượt quá điểm này. Phải tồn tại các thị trường trên đó không chỉ hàng hoá và dịch vụ của hôm nay được trao đổi mà trên đó các hàng hoá và dịch vụ tương lai được trao đổi. [2] Tất nhiên có một số thị trường kì hạn: Ta có thể mua ngô hay lúa mì cho giao hàng ba hoặc sáu tháng sau. Nhưng đối với hầu hết các hàng hoá và dịch vụ (ngoài một số ít mặt hàng nông sản, cho kì hạn vài tháng trong tương lai) không tồn tại các thị trường ở nơi ta có thể trao đổi hôm nay cho giao hàng trong tương lai.

Các thị trường kì hạn này là thiết yếu cho việc tiến hành các phân bổ đầu tư đúng. Lo ngại về khả năng của nền kinh tế thị trường trong phân bổ và điều phối đầu tư theo cách hữu ích về mặt xã hội tất nhiên tạo cơ sở cho việc mời gọi chủ nghĩa xã hội trong cả thế kỉ này và thế kỉ trước. Không có đủ các thị trường cần thiết thì không có giá cả để thực hiện các vai trò điều phối/thông tin, những cái là thiết yếu nếu một nền kinh tế muốn có hiệu quả. Mỗi xí nghiệp phải hình thành những kì vọng liên quan đến giá cả trong tương lai sẽ ra sao, và những kì vọng đó lại, một phần, dựa trên niềm tin của nó về các xí nghiệp khác sẽ làm gì. Các xí nghiệp khác thì có nỗ lực lớn để giữ thông tin ấy bí mật. Như vậy, thay vì trở thành một cơ chế cho điều phối các quyết định đầu tư, các nền kinh tế thị trường dường như tạo khuyến khích để cản trở điều phối. Có nhiều sự thể hiện trong thế giới thực của khiếm khuyết này: Đôi khi có sự tham gia quá đáng vào một ngành công nghiệp, khi khác lại phát sinh thiếu hụt. Thực ra, ngay cả các nỗ lực can thiệp hạn chế của chính phủ nhằm cung cấp thông tin cần thiết thông qua kế hoạch hướng dẫn [indicative planning] [3] (như ở Pháp) xem ra đã thất bại, vì các xí nghiệp dường như thiếu khuyến khích để tiết lộ trung thực kế hoạch của họ (và trong nhiều trường hợp có thể có những khuyến khích chiến lược để cung cấp khác đi chứ không phải thông tin trung thực).

Phải có các thị trường không chỉ cho các thời kì trong tương lai gần kề mà cho mọi thời kì kéo ra một cách vô tận vào tương lai xa. Không có một tập đầy đủ của các thị trường kì hạn kéo ra vô tận đến tương lai xa, thì nền kinh tế có thể đi theo một quỹ đạo hiệu quả cục bộ và nhất thời - giống hệt như một quỹ đạo kì vọng duy lí bình thường, với lợi tức thực tế (lãi vốn cộng tô) trên mọi tài sản là bằng nhau - và chỉ trong tương lai xa mới trở nên rõ ràng rằng nền kinh tế là phi hiệu quả. Dường như không có những khuyến khích tư nhân nào để hiệu chỉnh khả năng này đối với tính phi hiệu quả có vẻ ở tầm dài hạn. Trục giác nằm sau kết quả này là đơn giản. Hãy xét một xí nghiệp, trong năm 1990, dự tính xây một nhà máy, dự kiến sử dụng trong hai mươi năm, và sau đó sẽ bán cho xí nghiệp khác. Để lấy quyết định, nó phải lập một ước tính giá trị toà nhà ở cuối thời kì hai mươi năm, tức là, vào năm 2010. Nhưng giá trị của toà nhà ấy ở cuối hai mươi năm sẽ phụ thuộc, một phần, vào cung của các toà nhà khác được xây dựng trong khoảng từ nay và hai mươi năm nữa. Thậm chí các quyết định đó sẽ phụ thuộc vào những kì vọng liên quan đến cái gì sẽ xảy ra còn xa hơn nữa trong tương lai. Hãy xét, thí dụ, một toà nhà được cân nhắc xây cất trong mười năm nữa, tức là vào năm 2000. Các chủ của nó sẽ muốn biết liệu họ sẽ có thể bán toà nhà được bao nhiêu, thí dụ, hai mươi năm sau khi xây dựng, tức là trong năm 2020. Giá trị của một toà nhà trong năm 2020 sẽ phụ thuộc vào cung của các toà nhà tại thời điểm

đó, cái đèn lượt nó lại sẽ phụ thuộc vào mức xây dựng giữa hôm nay và năm 2020. Bây giờ hãy xét một toà nhà dự kiến xây vào năm 2010. Các chủ sở hữu của nó muốn biết giá trị của toà nhà vào năm 2030, và vân vân. Như vậy các quyết định hôm nay được liên kết một cách không thể tách ra khỏi cái sẽ xảy ra trong một mạng lưới liên kết mở ra mãi mãi. Trong thực tiễn, các xí nghiệp không theo quá trình suy diễn phức tạp này. Các nhà quản lý kinh doanh đặt cơ sở cho các quyết định của mình trên linh cảm và ước đoán. Điểm cốt yếu của lập luận lí thuyết chỉ là: Ngay cả dưới các điều kiện tốt nhất, với các nhà quản lý tiến hành các phân tích duy lí nhất, do sự thiếu vắng của các thị trường mở ra vô tận vào tương lai, thì chẳng có gì đảm bảo rằng các thị trường dẫn đến các kết quả hữu hiệu. Chắc chắn, nếu các nhà quản lý kinh doanh cắt ngắn việc này, bằng cách tiến hành những tính toán ít tinh vi hơn, thì niềm tin của chúng ta vào tính hiệu quả của các kết quả thị trường sẽ phải thậm chí yếu đi nữa.

Động học dài hạn: Một đoạn lạc đề mang tính kĩ thuật

Đã được nhận ra từ lâu rằng động học của các mô hình tối ưu hoá tạo ra các quỹ đạo điểm yên ngựa (thí dụ, Samuelson and Solow 1953); tức là, với các vấn đề "ứng xử-tốt", có một quỹ đạo duy nhất, bắt đầu từ bất kể tập nào của các điều kiện ban đầu, thoả mãn các điều kiện hiệu quả giữa kì (intertemporal) sẽ hội tụ đến trạng thái dừng. Tất cả các quỹ đạo khác thoả mãn các điều kiện hiệu quả giữa kì đều không hội tụ (phân kì). Mặc dù vậy đây không là một vấn đề kinh tế nghiêm trọng; luôn có một điều kiện nữa, điều kiện về tính ngang (transversality) phải được thoả mãn dọc theo quỹ đạo tối ưu, và điều kiện ngang này đảm bảo sự hội tụ đến trạng thái dừng. Hahn (1966) đã chỉ ra rằng các vấn đề tương tự nảy sinh nếu có nhiều hơn một tư liệu sản xuất trong mô hình mô tả của nền kinh tế. Nhưng, ông lập luận, với sự thiếu vắng các thị trường kì hạn kéo dài vô tận vào tương lai, thì không có đảm bảo nào cho sự hội tụ của nền kinh tế đến trạng thái dừng. Các công trình tiếp theo (Shell and Stiglitz 1967) đã chỉ ra rằng sự bất ổn định của nền kinh tế có thể được loại trừ nếu giả thiết về khả năng thấy trước hoàn hảo (các kì vọng duy lí) được thay thế bằng các giả thiết khác liên quan đến các kì vọng, như các kì vọng thích nghi, với tốc độ thích nghi chậm. Cũng đã được chỉ ra rằng những đặc điểm khác của nền kinh tế có thể tạo ra cân bằng là một nút ổn định; thí dụ, trong một mô hình về tiền tệ và tăng trưởng, Shell et al. (1969) đã chỉ ra rằng từ bất kể giá trị ban đầu nào của khoản vốn và cung tiền danh nghĩa, có nhiều quỹ đạo hội tụ cùng đến một trạng thái dừng. Các nghiên cứu khác (Stiglitz 1973a) đã chỉ ra rằng có những cân bằng kì vọng duy lí, tuy chúng không hội tụ đến một trạng thái dừng duy nhất, chúng cũng không "nổ tung". Thực ra ông chỉ ra rằng có vô số các quỹ đạo không hội tụ nhất quán với các kì vọng duy lí.

Thật lạ kì, cùng các kết quả giải tích lại có thể được lí giải theo những cách khác nhau. Các công trình cũ hơn trong lĩnh vực này (Samuelson 1967; Hahn 1966, Shell, Sidrauski, and Stiglitz 1969) đã nghĩ rằng các cân bằng điểm yên ngựa là một vấn đề đối với nền kinh tế tư bản chủ nghĩa, vì thiếu các thị trường kì hạn kéo vô tận vào tương lai, không có cách nào đảm bảo rằng nền kinh tế sẽ chọn quỹ đạo duy nhất hội tụ đến trạng thái dừng. Chắc chắn, sự tồn tại của vô số cân bằng (đại diện bởi trường hợp nhiều quỹ đạo hội tụ đến trạng thái dừng) gây ra vấn đề: Thứ nhất, nền kinh tế có thể không có khả năng tiên đoán quỹ đạo nào nó sẽ chọn; và thứ hai, một số trong số những quỹ đạo này có thể "tốt hơn", theo một nghĩa nào đó, so với các quỹ đạo khác, và chẳng có đảm bảo nào rằng nền kinh tế sẽ chọn ra quỹ đạo tốt hơn ấy. Nhưng các nhà kinh tế học này đã quan tâm nhiều hơn đến vấn đề bất ổn định kinh tế, và tính phi hiệu quả hiển nhiên có thể xảy ra (và có thể là rất lớn), so với có lẽ những khác biệt nhỏ trong phúc lợi liên quan đến sự lựa chọn một quỹ đạo hội tụ chứ không phải quỹ đạo khác.

Ngược lại, trong văn khoa về các kì vọng duy lí mới đây, các điểm yên ngựa được coi là tốt, còn các nút là xấu. Những người trong trường phái kì vọng duy lí đã muốn chỉ ra rằng nền kinh tế thị trường là hiệu quả. Bằng cách chứng tỏ rằng tồn tại một quỹ đạo duy nhất thoả mãn các điều kiện kì vọng duy lí - nếu họ có thể chứng minh rằng (1) quỹ đạo duy nhất đó là quỹ đạo "tối ưu về mặt xã hội",

và (2) nền kinh tế luôn luôn ứng xử nhất quán với các kì vọng duy lí - thì họ coi là họ đã chứng minh rằng nền kinh tế thị trường có hiệu quả. Ngược lại, với các nút, có nhiều quỹ đạo xuất phát từ bất kể điều kiện ban đầu nào. Làm sao có thể nói nền kinh tế sẽ theo quỹ đạo nào? Và do không phải tất cả các quỹ đạo này có hiệu quả Pareto, các nút gây ra khả năng là nền kinh tế sẽ không theo một quỹ đạo hiệu quả.

Đáng lưu ý rằng mỗi trong những giả thuyết tạo cơ sở cho phân tích những kì vọng duy lí đều đáng ngờ. Như vậy không chỉ có thể là không có một cân bằng kì vọng duy lí, trừ với các điều kiện mạnh, mà cân bằng các kì vọng duy lí có thể không có hiệu quả Pareto, như tôi sẽ chỉ ra ở chương tiếp theo. Nhưng quan trọng nhất đối với mục đích hiện thời của chúng ta, là không có lí do để tin rằng - không có các thị trường kì hạn kéo dài vô tận vào tương lai, ngay cả nếu có một quỹ đạo duy nhất hội tụ đến trạng thái dừng- nền kinh tế thị trường sẽ "chọn" quỹ đạo đó. Luận điệu của những người cổ cho rằng nền kinh tế thị trường (với những kì vọng duy lí) là có hiệu quả, và sẽ chuyển động theo quỹ đạo (duy nhất) hội tụ đến trạng thái dừng, không dựa trên lời giải của các vấn đề mà Hahn và những người khác nêu ra. Các vấn đề này đơn giản bị bỏ qua. Người ta đã giả thiết rằng nền kinh tế hoạt động giả như nếu có một cá nhân duy nhất tối đa hoá sự thoả dụng của mình trong thời gian vô tận. Cá nhân này đảm bảo rằng điều kiện ngang sẽ được thoả mãn - và cũng vậy, người ta quả quyết rằng nền kinh tế cũng thế. Sự thực rằng các thị trường kì hạn kéo dài vô tận vào tương lai là cần thiết đơn giản đã bị bỏ qua.

Tóm lại, dù có lí do hiển nhiên rằng do thiếu các thị trường kì hạn thì hệ thống giá không thực hiện vai trò điều phối thiết yếu của nó liên quan đến các hoạt động hướng tới tương lai, như đầu tư, hay có các lí do tinh tế hơn như vừa được thảo luận, rằng do thiếu các thị trường kì hạn mở ra vô tận vào tương lai xa, nền kinh tế thị trường chắc sẽ có những bất ổn định động học - chẳng có lí do gì để tin rằng ngay cả với các kì vọng duy lí nó sẽ hội tụ đến trạng thái dừng; chẳng có cơ sở nào để giả định rằng các thị trường, để tự chúng, sẽ là hiệu quả. Đối với những người chủ trương chủ nghĩa xã hội thị trường, hệ quả của phân tích này dường như rõ ràng: Cần có một loại kiểm soát của chính phủ đối với phân bổ đầu tư được hình dung trong chủ nghĩa xã hội thị trường.

Vấn đề người uỷ thác-người đại lí và sự tách biệt của chủ sở hữu và kiểm soát

Những thảo luận sớm hơn về chủ nghĩa xã hội thị trường đã ít chú ý đến vấn đề các khuyến khích. Các nhà quản lí tối đa hoá lợi nhuận, với giá do Ban định giá đưa cho họ, bởi vì họ được bảo làm vậy, và họ làm cái họ được bảo phải làm. Thiếu khả năng xem xét các khuyến khích đối với nhà quản lí là một trong những phê phán mạnh mẽ nhất đối với chủ nghĩa xã hội thị trường. Ngay cả trước cuộc tranh luận về chủ nghĩa xã hội thị trường của các năm 1930, các nhà quan sát chủ nghĩa tư bản hiện đại đã lưu ý rằng có sự tách biệt giữa quyền chủ sở hữu và kiểm soát (Knight 1921; Berle 1926; Berle and Means 1932). Nếu đã có sự tách biệt giữa quyền chủ sở hữu với kiểm soát, thì liệu có mấy khác biệt giữa hoặc các cổ phần được sở hữu trực tiếp bởi hàng triệu cá nhân hay bởi "tất cả" mọi người thông qua nhà nước? Những người chủ trương chủ nghĩa xã hội thị trường gợi ý rằng không có.

Phân tích các hậu quả của sự tách biệt giữa quyền chủ sở hữu và quyền kiểm soát đã là một chủ đề chính của nghiên cứu trong kinh tế học thông tin. Phân ngành [4] có tên "lí thuyết người uỷ thác- người đại lí: principal-agent theory" có thể được coi là tạo nên móng cho văn khoa của các năm 1950 nhấn mạnh đến quyền tự ý của các nhà quản lí (thí dụ, March and Simon 1958; Marris 1964). Nó xác nhận rằng, với thông tin đắt đỏ, các cổ đông chỉ có thể có kiểm soát hạn chế đối với các nhà quản lí. Những nghiên cứu lí thuyết đương thời và sau đó về sát nhập và các cơ chế kiểm soát khác đã củng cố thêm kết luận liên quan đến sự tự trị (ít nhất có tính hạn chế) của các nhà quản lí. Những quan sát lí thuyết này, có lẽ, đã được xác nhận bởi những diễn biến sau đó trong thời kì đam mê sát nhập và thôn tính ở cuối các năm 1970 và các năm 1980. Đối với các công ti lớn, không có "người chủ duy nhất" nào tối đa hoá giá trị kì vọng chiết khấu hiện tại của lợi nhuận, hoặc thậm chí của thị giá dài hạn. [5] Liệu

quyền sở hữu có thật sự quan trọng? Hãng BP có kém hiệu quả hơn Texaco không? [6] Hãng Đường sắt Quốc gia Canada có kém Canadian Pacific? [7] Liệu có sự cướp đoạt lợi ích công nào lớn hơn sự cướp đoạt của Ross Johnson và những bạn hữu của ông trong những cổ đông của RJR? [8]

Vì sao lí thuyết hiện đại có thể gợi ý rằng chủ nghĩa xã hội thị trường là ít cần thiết hơn như trước đây đã tưởng

Lí thuyết hiện đại, tuy vậy, đã vô tư hơn trong đánh giá tranh luận về chủ nghĩa xã hội thị trường so với thảo luận trước có thể gợi ý. Hai kết quả nữa của lí thuyết hiện đại có các hệ quả mơ hồ hơn.

Cạnh tranh

Như tôi đã lưu ý trước đây, ít nhất một số người chủ trương chủ nghĩa xã hội thị trường đã tin rằng sự lựa chọn thích đáng không phải là giữa các thị trường cạnh tranh và chủ nghĩa xã hội thị trường, mà là giữa chủ nghĩa tư bản độc quyền và chủ nghĩa xã hội thị trường. [9] Họ tin rằng trong các khu vực lớn của nền kinh tế, cạnh tranh đã là không thể được. Một giả thiết cốt yếu trong phân tích chứng minh tính hiệu quả của các nền kinh tế thị trường là, mọi xí nghiệp đều là người chấp nhận giá; xí nghiệp phải hành động giả như nó tin rằng nó không có ảnh hưởng gì lên giá nó nhận được từ bán hàng hoặc lên giá nó trả cho các yếu tố sản xuất phải mua. Sự tăng trưởng của các công ti lớn trong phần đầu của thế kỉ hai mươi đã dẫn nhiều nhà kinh tế học đến ngoại suy ra xu hướng và hình dung về một nền kinh tế trong đó mỗi khu vực lớn - sắt thép, dầu, ô tô, nhôm, v. v.- được chế ngự bởi một hoặc nhiều nhất vài công ti. Lí thuyết kinh tế ủng hộ các tiên đoán: Các công nghệ kéo theo những khoản chi phí cố định lớn. Những kĩ thuật tổ chức mới, như được Alfred Sloan đưa ra ở General Motors, có nghĩa rằng các chi phí ngày càng tăng gắn với các doanh nghiệp qui mô lớn, phát sinh từ thiếu kiểm soát tổ chức, có thể là hạn chế. Việc thiết lập các thị trường quốc gia, và các phương tiện truyền thông quốc gia để quảng cáo trong các thị trường quốc gia ấy, cung cấp thêm cơ sở cho lợi tức theo qui mô. Không có nguồn chính giảm lợi tức đối với xí nghiệp, và một số nguồn chủ yếu tăng lợi tức, có thể kì vọng rằng mỗi ngành công nghiệp được thống trị bởi một, hoặc nhiều nhất vài công ti. [10]

Như thế sự lựa chọn đối mặt với các nền kinh tế đã là (1) cho phép chủ nghĩa tư bản độc quyền giữ vững, với những méo mó trong phân bổ nguồn lực (và hầu như không thể tránh khỏi sự tập trung quyền lực chính trị) phát sinh; (2) có kiểm soát trực tiếp của chính phủ với các khu vực này; hoặc (3) cố gắng điều tiết và kiểm soát sự thực hiện quyền lực độc quyền, hoặc bằng cách xé nhỏ các công ti độc quyền (với kết quả mất hiệu quả do không khai thác được tính kinh tế theo qui mô) hoặc bằng cách kiểm soát các thủ đoạn chống cạnh tranh. Ít chính phủ dân chủ nào thấy khả năng đầu tiên là có thể chấp nhận được. Hoa Kì có lẽ năng nổ nhất trong theo đuổi chiến lược thứ ba. Đến giữa thế kỉ, hơn năm mươi năm sau khi thông qua qui định chống trust mang tính bước ngoặt, nhiều ngành công nghiệp cốt lõi của Mỹ vẫn tập trung cao; ngay cả thành công trong xé nhỏ Standard Oil, đã có những tác động mơ hồ, vì đã có sự tin tưởng rằng Seven Sisters [bảy hãng nhỏ hơn được tách ra] đã hoạt động như một cartel, với sự câu kết và sự hiểu biết về quyền lợi chung trong hạn chế cạnh tranh thay cho thông đồng công khai. Các luật chống trust đã dẫn đến sự tỉnh vì hơn trong ứng xử chống cạnh tranh! Những sự kiện này đơn giản củng cố lòng tin vào chiến lược thứ hai - sở hữu và kiểm soát của chính phủ. [11]

Đối chọi với xu hướng trí tuệ này, cái ta có thể nghĩ là tạo hỗ trợ lớn hơn cho chủ nghĩa xã hội thị trường, là sự quốc tế hoá nền kinh tế toàn cầu. Cạnh tranh bị hạn chế bởi qui mô của thị trường, và do qui mô của thị trường đã thay đổi, nên tính hiệu quả của cạnh tranh cũng vậy. Như thế, trong khi vào các năm 1960, GM, Ford, và Chrysler đã khổng chế thị trường ô tô Mỹ, ngày nay quyền lực thị trường của chúng đã bị xói mòn, vì chúng phải đối mặt với cạnh tranh hiệu quả trong mọi phân khúc của thị trường từ các nhà sản xuất Nhật Bản và Châu Âu. Trong khi thị trường Mỹ có thể chỉ đủ lớn cho duy trì ba nhà sản xuất lớn, thị trường toàn cầu lại lớn đến mức để duy trì nhiều hơn nhiều.

Kinh tế học Keynes

Trong tất cả các khuyết tật thị trường thì một thất bại, mà tác động làm xói mòn lòng tin của công chúng vào các quá trình thị trường, lớn nhất, đã là Đại suy thoái, thí dụ tồi tệ nhất của những khủng hoảng có chu kì gây tai hoạ cho các nền kinh tế thị trường suốt các thế kỉ của chủ nghĩa tư bản. Sự tồn tại và kéo dài của nạn thất nghiệp có thể coi như một sự bác bỏ thuyết phục mô hình tân cổ điển: vì trong mô hình đó, mọi thị trường, bao gồm cả thị trường lao động, đều cân bằng (clear).

Lạ kì là, cuộc tranh luận về chủ nghĩa xã hội thị trường đã không tập trung vào các công trạng tương đối của các hệ thống lựa chọn khả dĩ, và bằng chứng lịch sử có giá trị hạn chế: Mặc dù các nền kinh tế xã hội chủ nghĩa "đã giải quyết" vấn đề thất nghiệp, lời giải của họ có thể đã làm cho nó bị che giấu chứ không phải công khai. Các nền kinh tế xã hội chủ nghĩa đã dường như có thể hiện thắng giáng về tốc độ tăng trưởng, dấu hiệu của thắng giáng trong hoạt động kinh tế.

Tuy nhiên vẫn còn có các lí do lí thuyết đề nghị rằng chủ nghĩa xã hội thị trường sẽ giảm nhẹ vấn đề cơ bản. Một trong những chủ đề trung tâm trong các công trình kinh tế vĩ mô đã tìm dấu vết của các cuộc khủng hoảng trong những "khuyết tật điều phối". Nói toạc ra là, không có chỗ làm việc bởi vì không có cầu cho đầu ra của các xí nghiệp, và không có cầu cho đầu ra của các xí nghiệp bởi vì người dân không có việc làm. Nếu nền kinh tế được mô tả tốt bởi mô hình Arrow-Debreu, nếu giả như, thí dụ, có một tập đủ của các thị trường, thì các khuyết tật điều phối này có lẽ sẽ chẳng xuất hiện. Những người chủ trương chủ nghĩa xã hội thị trường lập luận rằng có thể khắc phục được vấn đề khuyết tật điều phối, và như thế loại bỏ sự tồn thất to lớn về hiệu quả kinh tế gắn với các cuộc khủng hoảng có chu kì đặc trưng của các nền kinh tế thị trường.

Một chủ đề khác gần đây coi sự sa sút kinh tế như hậu quả của sự bất hoàn hảo của thị trường vốn cản trở khả năng của nền kinh tế để dàn trải và đa dạng hoá rủi ro. [12] Như vậy, nếu các xí nghiệp cảm thấy gia tăng rủi ro, chúng sẽ giảm mức đầu tư của mình. Sự giảm bớt dòng tiền mặt có thể buộc giảm đầu tư, nếu các xí nghiệp đối mặt với phân phối tín dụng và nếu có cản trở trong việc kêu gọi vốn dưới các hình thức khác (thí dụ, qua vốn cổ phần). Lại nữa, chủ nghĩa xã hội thị trường, với sự kiểm soát đầu tư trực tiếp, dường như sẽ làm giảm nhẹ những vấn đề này: nó có lẽ đặt đầu tư ở mức cần thiết để duy trì toàn dụng lao động.

Trong các năm 1970 và đầu các năm 1980 đã có một tuyến công trình trong kinh tế học vĩ mô gợi ý rằng những mối lo ngại kinh tế vĩ mô này không quan trọng lắm. Các nền kinh tế điều chỉnh nhanh đối với những xáo động. Xu hướng trong các đại học Mỹ không đưa lịch sử kinh tế vào như một phần của môn học kinh tế đã tăng cường sự thiện cận của kí ức, dẫn nhiều học giả kinh tế học Mỹ đi đến kết luận rằng các cuộc suy thoái đã là vấn đề của quá khứ - nếu chúng đã là các vấn đề khi đó. Nhưng đáng tiếc, suy thoái lớn vào đầu các năm 1980, suy thoái của đầu các năm 1990, và sự thất nghiệp dai dẳng ở mức độ cao tại Châu Âu đưa ra một cảnh báo thô lỗ cho những người tin rằng thất nghiệp mang tính chu kì là chuyện của quá khứ. Những kinh nghiệm này đã chuyển một thông báo: Có cái sai căn bản nào đó với mô hình Arrow-Debreu. Giả như mô hình đó đúng, thất nghiệp sẽ không tồn tại, và sẽ khó giải thích tính dễ biến động của nền kinh tế, căn cứ vào vai trò của giá cả trong hấp thu các cú sốc và căn cứ vào vai trò của kho hàng, tiết kiệm, và các thị trường bảo hiểm trong việc làm đệm cho cả các xí nghiệp riêng lẻ lẫn các hộ gia đình khỏi tác động của các cú sốc.

Nhưng trong khi Keynes, cũng như những nghiên cứu sau đó theo trường phái Keynes mới, đã cung cấp sự giải thích cho cả thất nghiệp lẫn tính dễ biến động của nền kinh tế - trong khi nó cố thử nhận dạng chính xác cái gì là sai với mô hình Arrow-Debreu cái có thể tính đến những quan sát này - thì một thông điệp khác của Keynes càng thấy rõ ràng: Những căn bệnh kinh tế vĩ mô của chủ nghĩa tư bản là có thể chữa trị được. Không cần tiến hành những cải cách căn bản trong hệ thống kinh tế. Chỉ cần chính phủ can thiệp chọn lọc. Theo nghĩa này kinh tế học Keynes đã làm yếu đáng kể sự biện hộ cho chủ nghĩa xã hội thị trường.

Dù cho các vấn đề này có quan trọng đến đâu, bàn luận sâu về nó sẽ đưa tôi ra khỏi phạm vi của cuốn sách này.

Những nghi ngờ về tính thoả đáng của định lý Lange-Lerner-Taylor: Vài suy nghĩ sơ bộ

Cần nhắc kĩ, tôi ngờ rằng những phát triển trong lý thuyết kinh tế hiện đại, mà tôi đã tóm tắt - sự thừa nhận về tầm quan trọng của (sự thiếu vắng trong nền kinh tế thị trường một tập đủ của) các thị trường kì hạn và rủi ro, sự tách biệt của quyền sở hữu và kiểm soát, sự bất hoàn hảo của cạnh tranh, và sự tái diễn của những thăng giáng kinh tế và thất nghiệp - phải dẫn tới sự nghi ngờ lớn hơn với tính hiệu quả của các quá trình thị trường.

Thế mà hầu hết các nhà kinh tế học ngày nay lại biểu hiện một sự tin cậy lớn hơn, chứ không ít đi, vào các quá trình thị trường so với họ đã có thể có năm mươi năm trước. Họ, đặc biệt, nghi ngờ tính thoả đáng của định lý Lange-Lerner-Taylor. Nhận xét nhân quả gợi ý rằng các nền kinh tế xã hội chủ nghĩa không giống hết các nền kinh tế tư bản chủ nghĩa, còn xa mới thế. Mô hình chủ nghĩa xã hội thị trường đặt cơ sở cho định lý đó là sai lầm nghiêm trọng.

Nhưng luận điểm của chúng tôi là, cũng quan trọng ngang như nhận xét rằng mô hình của nền kinh tế thị trường - tạo cơ sở không chỉ cho định lý đó mà cả các định lý căn bản của kinh tế học phúc lợi - là sai lầm nghiêm trọng. Với một mô hình tồi của nền kinh tế thị trường và một mô hình tồi của nền kinh tế xã hội chủ nghĩa, không ngạc nhiên rằng bất kể về giống nhau bề ngoài của sự tương đương của hai, nhiều nhất, có thể chỉ là vấn đề ngẫu nhiên!

Hayek đối lại với Stiglitz

Phần lớn của chương tiếp theo liên quan tới việc giải thích vì sao các định lý của kinh tế học phúc lợi tân cổ điển chẳng nói được mấy cho những người tiến hành lựa chọn các hệ thống kinh tế khả dĩ. Kết luận này, và thậm chí nhấn mạnh của tôi về lí do cho kết luận này, sự bất hoàn hảo thông tin, có thể xem ra quen thuộc với nhiều bạn đọc thông thạo với truyền thống Áo. Hayek đã lập luận mạnh mẽ rằng mô hình thông tin hoàn hảo đơn giản không thu tóm được vai trò cốt lõi của giá cả và thị trường trong truyền đạt và tổng hợp thông tin.

Sự bất đồng của tôi không phải với khẳng định này, cũng chẳng với nhiều kết luận của ông, như tầm quan trọng của kế hoạch hoá của các xí nghiệp. Mối lo ngại của tôi là quan tâm kép: Thứ nhất, bởi vì Hayek (và những người theo ông) đã không phát triển được các mô hình hình thức của quá trình thị trường, không có khả năng đánh giá những đòi hỏi liên quan đến tính hiệu quả của quá trình đó, và thứ hai (và liên quan đến) sự thiếu vắng mô hình hoá như vậy, không có khả năng đề cập đến các vấn đề cốt yếu liên quan ở đây, sự kết hợp và thiết kế các hoạt động công và tư, bao gồm những hình thức khả dĩ của điều tiết ("những luật chơi" khả dĩ mà chính phủ có thể thiết lập) và những ưu điểm của các chính sách lựa chọn khả dĩ hướng tới tập trung hoá-phi tập trung hoá. Như Sanford Grossman và tôi đã viết khoảng mười lăm năm trước.

Mặc dù cuộc tranh luận [giữa Lange-Lerner-Taylor và Hayek] trước đây có lẽ về tính hiệu quả thông tin của các cấu trúc tổ chức khả dĩ, các mô hình trong đó các hệ thống phải hiệu chỉnh với thông tin mới đã không được thiết lập; thay vào đó đã tranh luận rằng nếu thị trường giả là như nhau, thì phân bổ sẽ hết như nhau, và như thế, sự so sánh các tổ chức khả dĩ trở thành vấn đề giống như so sánh chi phí khác biệt phát sinh từ các hình mẫu khác nhau của luồng thông tin, hoặc tốc độ hội tụ khác nhau. (Grossman and Stiglitz 1976, 252).

Chắc chắn, bất kể mô hình đơn giản nào đều không thể thu tóm tính phức tạp của các vấn đề thông tin của nền kinh tế. Không mô hình đơn giản nào có thể thu tóm các quá trình theo đó các định chế thích nghi với hoàn cảnh thay đổi. Chúng ta mắc rủi ro trong thiết lập một mô hình đơn giản, với một tập đơn giản các vấn đề thông tin phải khắc phục, quá trình thị trường có thể tỏ ra thực hiện khá tốt, khi trong thực tế, với một tập thực tiễn hơn của các vấn đề thông tin, hiệu suất của nó là kém hơn nhiều.

(Điều ngược lại cũng có thể, tuy ít có khả năng hơn: thị trường thực hiện kém với những vấn đề đơn giản nhưng thực hiện tốt trong các vấn đề phức tạp hơn mà nó phải thích ứng).

Những người chủ trương theo truyền thống Áo thường bảo vệ sự thiếu vắng mô hình hình thức - và sự thiếu vắng các định lý hiệu quả một cách hình thức tương ứng: Nền kinh tế là một quá trình hữu cơ, quá phức tạp để có thể rút gọn thành các mô hình hình thức đơn giản. Công việc của các nhà kinh tế học là mô tả quá trình hữu cơ này và để nhìn ra những loại chương ngại nào mà sự thiếu vắng, một mặt, của kết cấu pháp lý hoặc, mặt khác, sự can thiệp thái quá của chính phủ, có thể gây ra. Nhưng trong khi họ có thể không phải, hoặc thậm chí không muốn, viện đến tiêu chuẩn phúc lợi chuẩn của tính tối ưu Pareto, thì lại có những ngụ ý mạnh mang tính chuẩn tắc trong thảo luận của họ. Darwin có thể đã nghĩ rằng ông chỉ đơn thuần mô tả quá trình tiến hoá khi ông khẳng định cái dẫn đến sự sống còn của cá thể thích hợp nhất, nhưng những khẳng định như vậy đòi hỏi một định nghĩa về "thích hợp nhất - the fittest" và về nghiên cứu cân bằng chung, và về các tính chất động học của hệ thống. Ngày nay chúng ta thừa nhận rằng quá trình tiến hoá, dưới những hoàn cảnh đa dạng rộng, có thể không có các tính chất "hiệu quả". [13]

Và sự thực rằng thế giới là phức tạp hơn nhiều so với bất kể mô hình nào mà chúng ta có thể xây dựng không miễn cho chúng ta khỏi nhu cầu kiểm nghiệm các ý tưởng của mình bằng sử dụng các mô hình đơn giản và có thể hiểu được. Nếu các thị trường không hoạt động hiệu quả dưới các điều kiện lý tưởng hoá, thì làm sao chúng ta có thể tin được chúng sẽ hoạt động hiệu quả dưới những điều kiện phức tạp hơn? Chỉ có thể do lòng sùng đạo (và thực ra là vượt quá lòng tin)!

Chương trình nghiên cứu mà tôi tham gia hơn hai mươi năm qua đã bắt đầu xây dựng một số mô hình đơn giản như vậy, đánh giá xem các quá trình thị trường hoạt động trong thu thập, chuyển tải, và xử lý các loại thông tin đa dạng thế nào, trong các bối cảnh thị trường đa dạng khác nhau. Trong năm chương tiếp theo, tôi sẽ trình bày một số kết quả nghiên cứu đó.

[1]Tôi sẽ quay lại chủ đề chung này trong cuốn sách. Ở đây đơn giản tôi muốn chuẩn bị trình bày: Có quá nhiều nhà kinh tế học ngày nay gạt bỏ chủ nghĩa xã hội thị trường ngay lập tức, nói rằng nó đã "hiển nhiên" sai.

[2]Cũng phải tồn tại các thị trường cho mọi rủi ro. Trong Chương 3 tôi sẽ tiếp tục vấn đề vì sao các thị trường kì hạn và rủi ro không tồn tại, và sẽ thảo luận bao quát hơn những hệ quả của việc không có những thị trường như vậy.

[3]Trong lập kế hoạch hướng dẫn, các xí nghiệp khác nhau trong nền kinh tế báo cho chính phủ biết họ sẽ có kế hoạch đầu tư và sản xuất bao nhiêu trong tương lai, và nhu cầu tương ứng của họ về đầu vào yếu tố là gì. Về nguyên tắc, sau đó, chính phủ có thể dùng thông tin này -thí dụ, để thông báo cho các xí nghiệp rằng sẽ có một sự mất cân bằng trong một số thị trường tương lai, hoặc, rằng căn cứ vào các kế hoạch hiện thời, cung về thép sẽ vượt cầu. Để cho kế hoạch hướng dẫn hoạt động, các xí nghiệp phải tiết lộ các đường cầu về yếu tố và cung về đầu ra của họ - tức là, họ "có kế hoạch" làm gì - tùy thuộc vào giá cả nào có thể xuất hiện trên thị trường. Hầu hết các xí nghiệp, tất nhiên, không có các kế hoạch vạch ra rõ ràng như vậy. Nhưng có lẽ lí do căn bản hơn cho thất bại của kế hoạch hướng dẫn đã là các xí nghiệp đơn giản không có khuyến khích để tiết lộ thông tin cần thiết, ngay cả nếu họ có.

[4]Văn khoa này, nảy sinh từ các bài báo của Ross (1973) và Stiglitz (1974), đã có rất nhiều. Cho một tổng quan ngắn, xem Stiglitz (1989a).

[5]Thực vậy, như tôi lưu ý trong bài giảng Tokyo (1972b) của tôi, do thiếu một tập đủ của các thị trường, nhìn chung sẽ không có sự nhất trí giữa các cổ đông liên quan đến mục tiêu mà công ti phải theo đuổi.

[6]Cho đến gần đây, đa số cổ phần của BP (British Petroleum) do chính phủ Anh nắm giữ. Texaco,

là một công ti dầu mỏ tư nhân ở Mỹ, nổi tiếng trong ngành dầu do kết hợp tính kiêu ngạo và bất tài quản lí; khi Texaco thua kiện hàng tỉ đôla mà Pennzoil đã kiện, do đưa ra hãng dầu Getty vi phạm hợp đồng bán công ti cho Pennzoil, Texaco chẳng mấy được ưa chuộng.

[7]Bằng chứng, được Caves and Christensen (1980) cung cấp, cho thấy là không. (Đường sắt Quốc gia Canada do chính phủ sở hữu; Canadian Pacific là hãng tư nhân).

[8]RJR-Nabisco đã là một conglomerate lớn ở Mỹ, được biết đến ban đầu bởi hai dòng sản phẩm - thuốc lá do R.J. Reynolds bán, và các loại bánh (mì) do Nabisco sản xuất (bao gồm cả những sản phẩm khác, như Dừa Dole) - nhưng càng ngày càng khét tiếng về phong cách sống của các nhà quản lí của nó, bao gồm một đội lớn các máy bay phản lực, các nhà nghỉ và các khu trượt tuyết của công ti. Xem *Barbarians at the gate* [Những kẻ thô lỗ ở cổng] của Bryan Burrough và John Helyar để biết một biến thể phổ biến về chuyện thôn tính này. Có nhiều tài liệu lí thuyết và kinh nghiệm ngày càng tăng thảo luận về xung đột lợi ích giữa các nhà quản lí và các cổ đông. Xem, thí dụ, Morck, Shleifer, and Vishny (1989, 1990), Shleifer and Vishny (1986, 1989), và Jensen (1986).

[9]Xem, Persky (1989).

[10]Văn khoa lí thuyết trong cuối các năm 1920 và đầu các năm 1930 phản ánh mối quan tâm tới lợi tức gia tăng và tầm quan trọng của các chi phí chung. Xem, thí dụ, Lewis (1928) và Clark (1923). Trong các mối quan tâm có bản chất của cân bằng. Xem, thí dụ, Young (1928). Từ những mối quan tâm này sinh ra lí thuyết cạnh tranh không hoàn hảo. Trong khía cạnh này, trong khi đóng góp của Chamberlins (1933) có thể là độc đáo hơn, còn của Robinson (1933) liên quan trực tiếp hơn đến những vấn đề cốt lõi.

[11] Có lẽ tôi phải nhắc đến một thuyết minh lập luận rằng những bất hoàn hảo của cạnh tranh đã có ít hậu quả hơn như đã được hình dung trước đây - học thuyết khả năng tranh đoạt cho rằng cạnh tranh tiềm năng là tất cả cái cần để đảm bảo hiệu quả kinh tế; thậm chí với một xí nghiệp, các lợi ích của cạnh tranh sẽ được chuyển cho các khách hàng, bởi vì lợi nhuận sẽ được đẩy xuống bằng không. Nhưng khảo sát kĩ hơn về các thị trường hoạt động ra sao đã chỉ ra rằng cạnh tranh đã thậm chí ít vững chãi hơn là các nhà kinh tế học đã nghĩ trước đây: Có rất nhiều chiến lược mà các xí nghiệp đó có thể áp dụng (ngoài sự cấu kết công khai) để răn đe sự tham gia và hạn chế cạnh tranh giữa chúng. Cạnh tranh có thể bị hạn chế ngay cả với các chi phí cố định, chi phí lắng chìm rất nhỏ. Xem, thí dụ, Stiglitz (1987g).

[12]Về tổng quan, xem Greenwald and Stiglitz (1993) hoặc Stiglitz (1992b).

[13]Do thiếu một thị trường vốn hoàn hảo, thí dụ, các xí nghiệp thấy khó sống sót - nhưng ai biết rằng trong các hoàn cảnh tương lai họ sẽ thịnh vượng nếu họ chỉ có thể chịu đựng cho đến khi - không thể đi vay đổi lại sự thịnh vượng tương lai của họ. Xem Stiglitz (1975a, 1992c). Về thảo luận các vấn đề "học hỏi", xem Bray and Kreps (1987).

3. Phê phán định lí cơ bản thứ nhất của kinh tế học phúc lợi

Trong chương này và chương tiếp theo tôi quay lại các định lí cơ bản của kinh tế học phúc lợi. Trong chương này tôi lập luận rằng định lí cơ bản thứ nhất của kinh tế học phúc lợi - khẳng định tính hiệu quả của các nền kinh tế cạnh tranh - là sai về căn bản. Hoàn toàn ngược với định lí ấy, các nền kinh tế cạnh tranh hầu như không bao giờ hiệu quả (trong ý nghĩa chính xác được định nghĩa dưới đây). Chương tiếp theo trình bày một phân tích phê phán tương tự đối với định lí cơ bản thứ hai của kinh tế học phúc lợi. Trong cả hai chương tôi tập trung vào các vấn đề nảy sinh từ các giả thiết về thông tin hoàn hảo và tập đầy đủ của các thị trường. Các vấn đề khác, như các vấn đề liên đới tới các giả thiết khác của các định lí này như sự thiếu vắng của thay đổi công nghệ nội sinh, được bàn đến trong các chương sau.

Định lí căn bản thứ nhất khẳng định rằng mọi nền kinh tế cạnh tranh đều có hiệu quả Pareto. Đây là sự thể hiện hiện đại của phỏng đoán về bàn tay vô hình của Adam Smith:

Con người có nhu cầu hầu như liên tục đến sự giúp đỡ của đồng loại, và thật vô dụng đi kì vọng chỉ vào lòng nhân từ của họ. Anh ta chắc sẽ thành công hơn nếu có thể khêu gợi tính ích kỉ của họ để có lợi cho mình, và chỉ cho họ thấy rằng làm cho anh ta cái mà anh ta yêu cầu họ làm chính là vì mỗi lợi riêng của họ... Chúng ta có bữa ăn không phải là từ lòng nhân từ của người hàng thịt, người cất rượu bia, hoặc người làm bánh mì, mà là từ sự quan tâm của họ đến lợi ích riêng của mình. Chúng ta chăm chú, không phải vào lòng nhân đạo của họ mà vào tính ích kỉ của họ, và đừng bao giờ nói với họ về những nhu cầu riêng của chúng ta mà về các mối lợi của họ.

Smith tiếp tục mô tả tư lợi dẫn tới lợi ích xã hội ra sao:

Anh ta chỉ muốn lợi riêng của mình, và anh ta trong trường hợp này như trong bao nhiêu trường hợp khác, được dẫn dắt bởi một bàn tay vô hình để thúc đẩy một mục đích không phải là một phần chủ ý của anh ta. Cũng chẳng phải là tồi hơn với xã hội vì đó không phải là một phần của chủ ý. Bằng cách theo đuổi tư lợi riêng anh ta thường thúc đẩy lợi ích của xã hội hữu hiệu hơn so với khi anh ta chủ ý thúc đẩy nó. [1]

Chính định lí phúc lợi thứ nhất tạo nền tảng cho lòng tin của chúng ta vào các nền kinh tế thị trường. Giống như bất kể định lí nào, những kết luận của nó phụ thuộc vào tính hiệu lực của các giả thiết. Khảo sát kĩ các giả thiết, tuy vậy, gợi ý rằng định lí đó có tính thoả đáng hạn chế đối với các nền kinh tế công nghiệp hiện đại.

Các định lí Greenwald-Stiglitz về tính hiệu quả của các thị trường cạnh tranh [2]

Thường lí thú khi lưu ý các giả thiết nào mà một tác giả nêu bật, bằng cách gán cho chúng các nhãn "giả thiết A.1 ... A.10" và các giả thiết nào là ngầm định, bất luận cố ý hay không: các giả thiết ngầm định có trong mọi mô hình, đó là các giả thiết được đưa ra một cách tình cờ, dường như không hơn một sự nhắc nhở đến cách dùng thông thường, hoặc là các giả thiết được bao hàm trong các định nghĩa cơ bản nào đó. Ý niệm rằng cân bằng thị trường phải được đặc trưng bởi cầu bằng cung, thí dụ, được đưa ra như một phần của định nghĩa về cân bằng trong mô hình cạnh tranh chuẩn. Ngụ ý rằng phải là hiển nhiên nếu cầu không bằng cung, thì sẽ có các lực lượng thay đổi, sao cho tình trạng không phải là một cân bằng. [3] Công trình mới đây về các nền kinh tế với thông tin không hoàn hảo đã chỉ ra rằng kết luận đó là không đúng; cân bằng thị trường cạnh tranh [4] có thể được đặc trưng bởi cầu vượt cung

(như trong các mô hình Stiglitz-Weiss 1981 về phân phối tín dụng) hoặc bởi cung vượt cầu (như trong mô hình Shapiro-Stiglitz 1984 về thất nghiệp với lương hiệu quả). [5] Tương tự mô hình cạnh tranh chuẩn bắt đầu với giả thiết ngầm về một hệ thống giá tuyến tính (một giá cố định cho một đơn vị hàng được mua), trong khi bây giờ chúng ta biết rằng các thị trường cạnh tranh với thông tin không hoàn hảo được đặc trưng bởi hệ thống giá phi tuyến tính, trong đó, thí dụ, có giảm giá theo số lượng. [6] Giả thiết chuẩn rằng cân bằng cạnh tranh dẫn tới lợi nhuận bằng không cũng có thể được chỉ ra là không đúng đắn trong các mô hình với thông tin không hoàn hảo. [7]

Tầm quan trọng của các giả thiết thông tin

Sự thật, rằng có nhiều đến như vậy các kết quả chuẩn không còn đúng khi các giả thiết cực đoan về thông tin hoàn hảo được bỏ đi, nhấn mạnh đến tầm quan trọng chung - và cho đến tận mới đây, chưa được nhận ra một cách đầy đủ - của các giả thiết thông tin trong phân tích cân bằng cạnh tranh. Những lo ngại về các giả thiết ngầm định cũng có tầm quan trọng ngang thế đối với vấn đề ngay sau- đánh giá những cách khả dĩ khác nhau của tổ chức nền kinh tế. Định lý thứ nhất của kinh tế học phúc lợi dựa trên cơ sở giả thiết rằng có thông tin hoàn hảo, hoặc chính xác hơn, rằng thông tin là cố định - và đặc biệt không bị tác động bởi bất kể hành động của bất kể cá nhân nào, bất kể giá nào, hoặc bất kể biến số nào ảnh hưởng bởi hành động tập thể của các cá nhân trong thị trường- và rằng có một tập đầy đủ của các thị trường rủi ro. Hễ khi nào các điều kiện này không thoả mãn thì thị trường là không hiệu quả Pareto hạn chế; tức là, có những can thiệp của chính phủ có thể cải thiện phúc lợi một cách rõ ràng. Những can thiệp này tôn trọng những hạn chế về các thị trường và chi phí thông tin (và marketing) hệt như những hạn chế ảnh hưởng đến kinh tế tư nhân. Thực vậy can thiệp của chính phủ có thể tỏ ra đáng mong mỏi, ngay cả nếu chính phủ có các công cụ rất hạn chế, thí dụ, chính phủ bị hạn chế đối với giá đơn giản (tuyến tính) và can thiệp trọn gói [8] đồng đều. Ngoài ra, bản chất (và thậm chí độ lớn) của những can thiệp đáng mong có thể có quan hệ với các tham số thị trường có thể quan sát được, như các nhóm dân cư khác nhau phản ứng với những thay đổi về lương và giá ra sao. [9]

Theo một nghĩa, thành tựu vĩ đại của Debreu và Arrow là đã tìm ra một tập hầu như duy nhất của các giả thiết theo đó dự đoán về bàn tay vô hình của Adam Smith là đúng. [10] Thực ra, có một vài trường hợp đặc biệt khác trong đó thị trường có thể có hiệu quả Pareto hạn chế. Thí dụ, thiếu các thị trường rủi ro sẽ không có hệ quả nào nếu mỗi người đều hệt như nhau và đối mặt với các cú sốc y hệt nhau, sao cho ngay cả nếu giả như có các thị trường rủi ro, thì sẽ chẳng có trao đổi nào trong đó; [11] hoặc nếu giả như mọi hàng hoá do mọi cá nhân tiêu dùng đều có thể quan sát được, thì các nền kinh tế trong đó có hiểm hoạ đạo đức vẫn sẽ có hiệu quả Pareto hạn chế. [12] (Kinh tế học phúc lợi của các nền kinh tế với hiểm hoạ đạo đức được Prescott và Townsend khảo sát tỉ mỉ năm 1980. Những khác biệt trong kết luận giữa Greenwald-Stiglitz và Prescott-Townsend được cho là do những người sau tập trung vào trường hợp đặc biệt này mà Arnott và Stiglitz năm 1985 cũng như Greenwald và Stiglitz đã chứng minh là có hiệu quả).

Những tác động ngoại lai trong sự hiện hữu của thông tin không hoàn hảo và các thị trường không đầy đủ

Sự thấu hiểu cơ bản của Greenwald và Stiglitz là khi các thị trường không đầy đủ và thông tin không hoàn hảo, thì các hành động của các cá nhân có ảnh hưởng giống như ảnh hưởng ngoại lai lên những người khác, mà chúng không được tính đến. (Những tác động ngoại lai nhìn chung giống những tác động ngoại lai của "khí quyển" ở chỗ mức độ của chúng phụ thuộc vào hoạt động của tất cả mọi người cùng nhau). Một số thí dụ giúp minh hoạ vấn đề là gì:

1. Các thị trường rủi ro không đầy đủ. Giả sử rằng có nhiều trạng thái tự nhiên, nhưng chỉ có một tài sản rủi ro, các cây táo. Số cây táo được trồng xác định (một cách ngẫu nhiên) số quả táo sản xuất ra trong năm tiếp theo, và số này đến lượt nó lại xác định giá và tính sinh lời của việc sở hữu một cây

táo, trong mỗi trạng thái tự nhiên. Khi các cá nhân trồng nhiều táo hơn, phân bố xác suất của lợi tức từ trồng táo thay đổi, và vì các cây táo là các khoản đầu tư có rủi ro duy nhất, theo giả thiết, cứ như là một tài sản (phân bố xác suất cũ) được thay thế bằng một cái mới. Mỗi nhà đầu tư tất nhiên coi phân bố xác suất lợi tức là cho trước, ngay cả tuy nó có thay đổi khi nhiều cây táo được trồng hơn. Tác động của hành động của từng cá nhân lên phân bố xác suất như thế có thể xem như một tác động ngoại lai. [13]

2. Chất lượng lao động thay đổi (chọn lọc có hại). Hãy xét vấn đề thông tin không hoàn hảo về chất lượng của người lao động. Các công ti có thể biết chất lượng trung bình của nhân công được chào trong một hội trường thuê nhân công. Họ cũng có thể biết chất lượng đó bị ảnh hưởng ra sao bởi lương được trả. [14] Cầu của họ về lao động, ở mỗi mức lương, sẽ phụ thuộc vào biên số chất lượng này. Mặt khác, mỗi người lao động, dù chất lượng cao hay thấp, lại không tính đến tác động của quyết định của mình liên quan đến lượng cung lao động lên chất lượng lao động trung bình (và một cách tương ứng lên cầu lao động). Thực ra, nếu những người lao động có chất lượng thấp quyết định cung cấp nhiều lao động hơn, ở bất kể mức lương cho trước nào, nó sẽ hạ thấp lợi nhuận của hãng. Các hành động của họ sẽ có ảnh hưởng ngoại lai đến các hãng. Theo cùng cách, là dễ đối với chính phủ đề tác động đến hỗn hợp chất lượng, thí dụ, bằng cách đánh thuế hay bao cấp các hàng hoá có ảnh hưởng khác nhau lên cung lao động chất lượng thấp và các cá nhân có năng lực cao. [15]

3. Các vấn đề khuyến khích (hiểm hoạ đạo đức). Các cá nhân mua bảo hiểm bởi vì họ không ưa rủi ro. Nhưng bảo hiểm có nghĩa là họ không phải chịu đầy đủ các hậu quả của các hành động của họ: Các khuyến khích của họ để loại trừ sự kiện được bảo hiểm bị yếu đi. Mỗi cá nhân coi phí bảo hiểm là cho trước. Tất nhiên, nếu tất cả mọi người ít cẩn thận hơn, thì sự kiện được bảo hiểm sẽ xảy ra thường xuyên hơn, và phí sẽ tăng lên.

Thí dụ này cũng chỉ ra chính phủ có thể đem lại một sự cải thiện Pareto ra sao. Bằng cách đánh thuế hay bao cấp các mặt hàng khác nhau, chính phủ có thể khuyến khích các cá nhân cẩn trọng hơn. Giả sử trường hợp được bảo hiểm là thiệt hại do cháy gây ra, và một nguyên nhân chính gây cháy là hút thuốc trên giường. Hút thuốc trên giường là đặc biệt nguy hiểm nếu người hút cũng uống quá nhiều. Có thể tưởng tượng, trên nguyên tắc, một hợp đồng bảo hiểm có điều kiện đòi hỏi người được bảo hiểm không được hút thuốc trên giường sau khi uống, nhưng điều này khó thực thi. (Công ti bảo hiểm có thể lắp các TV theo dõi trong mỗi phòng ngủ, nhưng một số người có thể coi điều này như xâm phạm riêng tư cá nhân). Nhưng bằng cách đánh thuế thuốc lá và rượu bia, chính phủ có thể ngăn bớt việc hút thuốc và uống rượu nói chung, và như kết quả phụ, cũng làm giảm bớt hút thuốc trên giường sau khi uống. Ít nhất với các khoản thuế nhỏ, phúc lợi tăng thêm từ giảm "hiểm hoạ đạo đức" có thể nhiều hơn khoản mất mát phúc lợi từ những méo mó (mất trắng) trong thói quen tiêu dùng do thuế gây ra. [16] Chắc phải rõ là các khoản thuế và bao cấp phải được định sao cho chúng khuyến khích sự cẩn trọng, thí dụ, trợ cấp các mặt hàng bổ sung cho chăm sóc cẩn thận, và đánh thuế những mặt hàng thay thế. Các thuế suất tối ưu được định ra sao cho tại biên, lợi ích do sự cẩn trọng mang lại cân bằng với khoản mất trắng biên. Cả hai đại lượng này có thể được tính ra từ các đại lượng có thể quan sát được (thí dụ, các độ co giãn giá [riêng và chéo] đã được bù trừ của cầu và các độ co giãn của "cẩn trọng" đối với các giá khác nhau). Như vậy, trong khi các hãng bảo hiểm nhà nước và tư nhân không có thông tin cần thiết để ngăn ngừa hiểm hoạ đạo đức - chúng không thể trực tiếp kiểm soát các hành động- thì chính phủ lại có các công cụ để giảm nhẹ tác động của hiểm hoạ đạo đức và có thông tin cần thiết để dùng các công cụ đó. [17]

Sức mạnh của chính phủ

Thí dụ này cũng minh hoạ cho những năng lực mà chính phủ có thể có, còn khu vực tư nhân thì không. Có một "định lí dân gian" [18] (hoặc cái có thể gọi là một định lí dân gian, giả như nó đúng)

phát biểu rằng bất kể cái gì chính phủ có thể làm, thì khu vực tư nhân cũng có thể làm như thế hoặc tốt hơn: Những ưu thế được cho là của chính phủ chỉ nảy sinh từ những so sánh "không công bằng", thí dụ, một chính phủ với thông tin không mất chi phí có thể cải thiện phân bổ thị trường, trong khi các thị trường phải đối mặt với thông tin tốn chi phí. Để loại trừ phê phán này mà tôi tập trung vào khái niệm về tính hiệu quả Pareto hạn chế.

Nhưng vấn đề vẫn cần được đề cập: Chính phủ khác các tổ chức kinh tế khác ra sao? Vì sao nó có thể làm những thứ mà các tổ chức khác không thể? Đây là vấn đề được trình bày trong cuốn sách của tôi, Vai trò kinh tế của Nhà nước - The Economic Role of the State, ở đó tôi lập luận rằng sức mạnh, năng lực cưỡng chế của chính phủ (kết hợp với tính chất thành viên phổ quát của nó) cho nó những ưu thế riêng biệt (và mối lo ngại về lạm dụng các quyền hạn đó gây ra những ràng buộc tạo thành những bất lợi riêng). Như vậy chính phủ có thể cấm sản xuất thuốc lá - không tư nhân nào hay nhóm cá nhân nào có thể làm điều này. (Tất nhiên, để thực thi việc cấm đoán này, chính phủ phải có năng lực để theo dõi sản xuất thuốc lá. Nếu giả như không có tính kinh tế theo qui mô trong sản xuất, thì có thể khó cho chính phủ để thực thi cấm đoán này. Nhưng với tính kinh tế theo qui mô đáng kể, nếu chính phủ không thể thực thi cấm đoán, nó có thể ít nhất tăng chi phí thuốc lá lên đáng kể). Tương tự, chính phủ có thể áp đặt thuế lên sản xuất mọi loại thuốc lá. Có thể có khả năng quan sát, và do đó có thể đánh thuế, sản xuất thuốc lá ngay cả khi không thể quan sát các mức tiêu thụ cá thể (không thể theo dõi trao đổi thứ cấp). Không hãng bảo hiểm tư nhân hoặc công ti thu hộ bảo hiểm nào có thể "buộc" tất cả các công ti thuốc lá trả thuế trên sản lượng của họ. Giả sử rằng chúng dứt lót họ, bằng cách trả một khoản phụ thuộc vào khoản gia tăng giá của họ. Khi đó một công ti mới có thể tiến vào, đặt giá bớt một chút, chiếm hết khách hàng của họ, và kiếm lời. Đây chỉ là một minh họa cho sự thật rằng chính phủ quả thực có những năng lực mà khu vực tư nhân không có, những quyền lực mà trong một số trường hợp nhất định (nếu được dùng khéo) có thể tạo ra cải thiện Pareto. (Về các thí dụ khác, xem Stiglitz 1989f, 1991c).

Vài lưu ý về diễn giải các định lý Greenwald-Stiglitz

Các định lý Greenwald-Stiglitz và các định lý liên quan có ba diễn giải: Thứ nhất, như chúng ta đã thấy, trong các trường hợp nhất định chúng cung cấp những hình thức được nhận diện rõ về can thiệp của chính phủ mang lại cải thiện phúc lợi. Thứ hai, chúng gợi ý rằng có thể không có khả năng phi tập trung một cách có hiệu quả, theo cách như các định lý cơ bản của kinh tế học phúc lợi đã gợi ý. Tôi sẽ quay lại chủ đề này muộn hơn trong chương này. Thứ ba, và có lẽ quan trọng nhất, chúng loại bỏ điều phỏng đoán phổ biến rằng các thị trường nhất thiết là cách hữu hiệu nhất để phân bổ nguồn lực. Phải nhắc lại, chẳng có định lý chung nào làm cơ sở cho kết luận đó. (Tất nhiên có các cơ sở khác để đi đến kết luận đó, một điểm mà tôi sẽ đề cập ngay).

Trong khía cạnh này các định lý Greenwald-Stiglitz trước hết không được coi là cơ sở cho việc vạch ra can thiệp của chính phủ. Một trong những lý do chúng không tạo cơ sở cho qui định can thiệp là, làm như vậy sẽ đòi hỏi một mô hình hình thức và chi tiết hơn về chính phủ. Khi định lý trung tâm của kinh tế học khẳng định rằng không chính phủ nào - bất kể nó nhân từ đến đâu, bất kể nó duy lý đến đâu - có thể làm tốt hơn chút nào so với thị trường, chúng ta ít cần đến một lý thuyết về chính phủ: nó chỉ có thể làm tồi tệ hơn. Nhưng các định lý Greenwald-Stiglitz khẳng định rằng có một vai trò tiềm năng cho chính phủ. Liệu chính phủ có nên can thiệp và can thiệp thế nào là một vấn đề tôi sẽ quay lại sau. (Có lẽ, do các chính phủ là các định chế chính trị, câu trả lời sẽ phụ thuộc một phần vào hình thức mà các định chế này có hoặc có thể có. Các định lý cho chúng ta biết, nếu chính phủ quyết định can thiệp thông qua, thí dụ, thuế và trợ cấp, các tham số chủ chốt dựa trên đó thuế suất và tỉ lệ trợ cấp phải phụ thuộc vào).

Các lý do khác vì sao các nền kinh tế thị trường với thông tin không hoàn hảo có thể không

Có hiệu quả Pareto

Trong khi các định lý Greenwald-Stiglitz đưa ra lập luận mạnh mẽ nhất bác bỏ định lý căn bản thứ nhất của kinh tế học phúc lợi, nhiều kết quả khác của hệ thuyết thông tin đưa ra những phê phán căn bản ngang như thế. Tôi muốn lưu ý chỉ đến ba kết quả, hai trong số đó liên quan đến cách thức những cân nhắc lý thuyết thông tin dẫn đến kết luận rằng các giả thiết khác của mô hình cạnh tranh chuẩn (mô hình tạo cơ sở cho định lý căn bản của kinh tế học phúc lợi) sẽ không được thoả mãn. Danh mục dưới đây không phải là toàn diện. Tôi cố tập trung vào cái tôi xem là các giả thiết kinh tế chủ yếu. [19]

Tính không đầy đủ của các thị trường

Chúng ta đã nhấn mạnh ở chương 2 đến tầm quan trọng trong hệ thuyết cạnh tranh chuẩn - và tính phi hiện thực - của giả thiết rằng có một tập đầy đủ của các thị trường, bao gồm một tập đủ của các thị trường rủi ro và kì hạn.

Các chi phí giao dịch

Tính đầy đủ của thị trường tự nó có thể được giải thích bằng các chi phí giao dịch, một thành phần quan trọng của chúng là các chi phí thông tin. Có các chi phí liên quan đến thiết lập thị trường. Giả như nếu có các thị trường cho mỗi trong hàng triệu hàng hoá, mỗi trong hàng tỉ các tình huống tùy thuộc, mỗi trong vô số các thời điểm tương lai, thì quá nhiều nguồn lực của xã hội bị hút vào việc tổ chức các giao dịch này đến mức chẳng còn mấy để mà mua và bán trên mỗi trong những thị trường này!

Một khi chúng ta thừa nhận có vô số sự kiện ảnh hưởng đến chúng ta, chúng ta công nhận là không thể có thậm chí một tập đầy đủ của các thị trường rủi ro (bảo hiểm mọi tình huống rủi ro). Mỗi xí nghiệp bị ảnh hưởng không chỉ bởi các sự kiện tác động đến ngành mà cả bởi các sự kiện cá biệt - bệnh tật của giám đốc, sự hỏng hóc của một chiếc máy, việc bỏ đi của một người bán hàng chủ chốt. Bản thân xí nghiệp có thể mua bảo hiểm cho nhiều rủi ro mà nó đối mặt, như bảo hiểm khi xe tải của nó gặp tai nạn hoặc cho cháy nhà máy, nhưng hầu hết các rủi ro mà nó phải đối mặt không thể được bảo hiểm. Quan niệm rằng có các thị trường cho mỗi trong những rủi ro này là không thể tin được.

Sự Không nhất quán giữa các giả thiết về "Các thị trường đầy đủ" và "các thị trường cạnh tranh"

Hệt như số chiều rất lớn của "các trạng thái tự nhiên" làm cho hiển nhiên rằng một tập đầy đủ của các chứng khoán đơn giản là không thể tồn tại, cũng thế do số chiều rất lớn của không gian các sản phẩm làm cho rõ ràng rằng một tập đầy đủ của các thị trường cho các mặt hàng không thể tồn tại, một khi chúng ta nhớ lại rằng các sản phẩm được định nghĩa bởi một đặc tả đầy đủ của các đặc trưng của chúng: Các sản phẩm có chất lượng khác nhau được coi là các mặt hàng khác nhau, và các sản phẩm được giao ở các thời điểm và các địa điểm khác nhau được coi là các mặt hàng khác nhau. Ý tưởng của Arrow và Debreu coi các mặt hàng tại các thời điểm và các trạng thái tự nhiên khác nhau như các mặt hàng khác nhau xem ra giống như một thủ thuật toán học khéo léo, cho phép mở rộng mô hình chuẩn tới một dải mới, rộng hơn của các vấn đề, nhưng khi khảo sát kĩ hơn thì linh hồn cơ sở của mô hình mất hiệu lực: Hoặc đơn giản không thể tồn tại một tập đầy đủ của các thị trường (giả như thế thì phải có một thị trường cạnh tranh hoàn hảo cho việc giao một chiếc máy có đặc điểm kĩ thuật chi tiết đến một nhà máy tại một ngày nhất định vào một giờ cụ thể) hoặc, nếu giả như tồn tại một tập đủ các thị trường, thì khó có thể hình dung mỗi thị trường đó như một thị trường cạnh tranh "hoàn hảo" được (tức là có rất nhiều nhà buôn ở cả bên mua và bên bán sao cho mỗi thương gia tin rằng mình có ảnh hưởng không đáng kể lên giá). Tất yếu, các thị trường hẳn phải lèo tèo và cạnh tranh không hoàn hảo. [20] Hãy xét, thí dụ, thị trường lao động. Mỗi cá nhân là khác biệt, theo vô số cách. Một tập đầy đủ của các thị trường sẽ bắt phải có thị trường khác nhau cho mỗi loại lao động - một thị trường cho lao động của Joe Stiglitz, thị trường này khác với thị trường cho lao động của Paul Samuelson, cái đến

lượt nó lại khác thị trường cho các thợ ông nước, cái đến lượt nó lại khác với thị trường cho lao động không có kĩ năng, vân vân. Nếu chúng ta thận trọng trong định nghĩa các thị trường cho các mặt hàng đồng đều (lao động của Joe Stiglitz được tiến hành tại một ngày, trong một trạng thái, ở tại một địa điểm cụ thể), thì chỉ có một thương gia duy nhất ở mỗi bên bán và bên mua (Joe Stiglitz). Nếu chúng ta mở rộng các thị trường để bao trùm tất cả các nhà kinh tế học lí thuyết, thì hiển nhiên có cạnh tranh hơn. Nhưng chúng ta phải từ bỏ các giả thiết rằng các mặt hàng là đồng đều và tập của các thị trường là không đầy đủ; không có một thị trường tách biệt cho mỗi mặt hàng đồng đều.

Thông tin bất đối xứng và các thị trường đầy đủ

Thông tin không hoàn hảo hiển nhiên đảm bảo rằng tập của các chứng khoán là không đầy đủ, vì các cá nhân chỉ có thể trao đổi trên các trạng thái cùng quan sát được. [21] Nếu tôi hứa giao cho anh cái gì đó trong một tập các trạng thái cụ thể, nó phải được quan sát với cả hai chúng ta rằng trạng thái ấy đã xảy ra; để dùng hệ thống pháp luật để thực thi một hợp đồng như vậy, nó phải là có thể xác minh được đối với một bên thứ ba, đứng ngoài. Sự bất lực để làm thế rõ ràng sẽ hạn chế tập của các chứng khoán.

Nhưng vượt ra ngoài điều đó, tính bất đối xứng của thông tin hạn chế rất nhiều các cơ hội trao đổi, một ý niệm được thu tóm trong một châm ngôn quen thuộc: Tôi không muốn mua thứ gì đó từ người muốn bán thứ đó cho tôi. Tất nhiên nguyên lí lâu đời về sự khác biệt sở thích và ưu thế cạnh tranh tạo động cơ cho trao đổi vẫn đúng, nhưng có động cơ khác cho trao đổi, có thể nói trắng ra là "lừa bịp". Trong khi trong các trao đổi truyền thống cả hai bên đều thắng, nếu tôi có thể khiến anh trả nhiều hơn cho cái gì đó hơn nó đáng - mua một xe cũ vô dụng - thì tôi thắng và anh thua thiệt. Những người nông dân có động cơ mạnh để bán thu hoạch mùa vụ của họ trên thị trường kì hạn, nhưng hầu hết không sử dụng cơ hội này, vì lí do chính đáng. Những thị trường đó bị khống chế bởi bốn-năm công ti thương mại lớn, những người có mọi khuyến khích để có nhiều thông tin hơn các nông dân nhỏ lẻ. Sự chênh lệch thông tin có nghĩa rằng người nông dân ở thế bất lợi; các công ti thương mại có thể kiếm lời từ sự kém hiểu biết tương đối của nông dân. Biết điều này, sự chọn lựa là chịu rủi ro hơn là trả giá.

Bất đối xứng thông tin gây ra những bất hoàn hảo thị trường trong nhiều thị trường, khác so với thị trường bảo hiểm, thị trường kì hạn, và thị trường xe cũ. Hãy xét, thí dụ, thị trường cho "lao động đã dùng", tức là những người lao động đang có việc làm. Người sử dụng lao động hiện tại thường có nhiều thông tin liên quan đến năng lực của họ hơn là những người sử dụng lao động sắp tới. Một người sử dụng lao động sắp tới biết rằng nếu nó đưa ra lời chào mời để thu hút một nhân viên của một công ti khác, thì công ti đang sử dụng sẽ thoả mãn nhu cầu để giữ, nếu nhân viên đó xứng đáng, và sẽ không nếu nhân viên không xứng đáng. Như thế, lần nữa, người sử dụng lao động sắp tới ở tình trạng ngửa anh thắng, sắp tôi thua: Nó chỉ thành công trong thuê nhân viên mới nếu nó chào mức lương cao hơn mức người sử dụng hiện tại cho là xứng đáng. Chắc chắn, có các trường hợp khi năng suất của nhân viên đó ở hãng mới sẽ cao hơn ở hãng cũ - nhân viên hợp hơn với công việc - hoặc có các lí do khác (ngoài lương) mà cá nhân ấy muốn đổi chỗ làm (để được gần họ hàng hơn, hoặc để thoát khỏi họ). Kết quả là có một số trao đổi trong thị trường lao động đã được dùng, nhưng ngoài những lao động trẻ muốn cho hợp với một công ti nào đó, các thị trường này có xu hướng lèo tèo.

Tương tự, vốn cổ phần tạo chia sẻ rủi ro hữu hiệu hơn giữa các nghiệp chủ và những người cung cấp vốn so với tín dụng; các nhà cung cấp vốn cổ phần chia sẻ rủi ro, trong khi với tín dụng (vay ngân hàng hay trái phiếu) thì các nghiệp chủ hay các cổ đông gốc của công ti phải chịu rủi ro còn lại. [22] Thế mà các thị trường vốn cổ phần khét tiếng không hoàn hảo; chỉ có một phần nhỏ của đầu tư mới được cung cấp bởi vốn cổ phần. [23] Một trong những lí do của điều này là những bất đối xứng thông tin: Những người bán cổ phần có thông tin tốt hơn những người mua; họ khao khát nhất để bán cổ phần trong công ti của họ khi thị trường định giá quá cao cổ phần của họ. Những người mua biết điều này.

Như vậy sự sẵn lòng của các hãng để phát hành cổ phần gửi một tín hiệu cho thị trường, rằng những người bán nghĩ là cổ phần được định giá cao. Thị trường phản ứng, và giá cổ phần xuống.

Chắc chắn, có các lý do khác - bên cạnh cổ phần của hãng được định giá cao - để một hãng phát hành cổ phần. Những người chủ của công ty có thể không ưa rủi ro, và, như chúng ta đã nhắc tới, vốn cổ phần tạo một phương pháp hữu hiệu hơn cho phân chia rủi ro so với các phương pháp tăng vốn khác. (Trong một số khu vực, như bảo hiểm, các quy chế đòi hỏi rằng hãng phải tăng vốn qua vốn cổ phần). Những người ngoài ("thị trường") tuy vậy không thể nói liệu lý do mà công ty bán cổ phần là do giá cổ phiếu cao, hay do các ngân hàng từ chối cho công ty vay, hoặc những người chủ của công ty nhận ra rằng vốn cổ phần là cách hữu hiệu hơn để phân chia rủi ro. Thật vậy, khi công ty phát hành cổ phần, tính trung bình, giá rút (trung bình, mức giảm về giá trị của các cổ phần hiện hành là khoảng 30 phần trăm của khoản tăng vốn; [24] và trong một số trường hợp sụt giảm lớn hơn nhiều khoản vốn được tăng): Thị trường gán một xác suất nào đó cho khả năng là công ty phát hành cổ phần bởi vì chúng được định giá cao. Nhìn từ triển vọng của công ty điều này làm cho việc phát hành cổ phần rất tốn kém. Và đây chính là cái (ít nhất một phần) lý giải vì sao người ta tương đối ít trông cậy vào vốn cổ phần như một công cụ để kêu gọi tăng vốn mới.

Hiểm họa đạo đức

Những bất đối xứng thông tin gây ra hai vấn đề, được nhắc tới như vấn đề chọn lọc có hại (adverse selection) [25] và vấn đề khuyến khích hoặc hiểm họa đạo đức (moral hazard). [26] Cả hai có thể thấy rõ nhất trong bối cảnh của các thị trường bảo hiểm, nhưng chúng cũng nảy sinh trong một loạt các hoàn cảnh khác nữa. Vấn đề thứ nhất dẫn đến các xí nghiệp không có khả năng nhận được bảo hiểm cho lợi nhuận của chúng: rõ ràng là xí nghiệp có nhiều thông tin hơn về triển vọng của mình so với hãng bảo hiểm, và hãng bảo hiểm lo rằng nếu xí nghiệp sẵn lòng trả phí bảo hiểm, thì xí nghiệp có thương vụ quá hời. Tức là, có xác suất cao là hãng bảo hiểm sẽ phải trả hết theo đơn bảo hiểm.

Hiểm họa đạo đức cũng dẫn đến bảo hiểm bị hạn chế. Độ bao phủ của bảo hiểm càng đầy đủ, thì càng có ít khuyến khích để các cá nhân hay xí nghiệp hành động nhằm đảm bảo rằng sự cố được bảo hiểm sẽ không xảy ra. Bởi vì các hành động cần thiết để giảm khả năng xảy ra các sự cố được bảo hiểm thường không quan sát được (và/hoặc không thể xác minh được liệu người được bảo hiểm đã thực hiện các hành động cần thiết), cho nên khoản trả bảo hiểm không thể định ra tùy thuộc vào việc cá nhân hay xí nghiệp thực hiện các hành động đó. Như vậy các hãng bảo hiểm y tế mong muốn những người được họ bảo hiểm không hút thuốc hoặc không ở những nơi mà họ chịu hệ quả của "người hút thuốc gián tiếp", tức là của khói thuốc do người khác hút. Nhưng các hãng bảo hiểm không quan sát được các hành động này, và như thế không thể yêu cầu những người được họ bảo hiểm đừng hút thuốc. [27]

Điều khoản bảo hiểm đầy đủ sẽ làm giảm đáng kể các khuyến khích, đến mức trong nhiều trường hợp để hãng bảo hiểm hoà vốn sẽ cần đòi phí bảo hiểm cao làm cho đơn bảo hiểm không hấp dẫn. Như thế, nhìn chung, khi có hiểm họa đạo đức, thì sẽ không có bảo hiểm đầy đủ. [28] Các vấn đề khuyến khích tương tự nảy sinh trong nhiều thị trường khác. Tiền lương của hầu hết các xí nghiệp không đơn thuần được trả trên thành tích. Đầu vào (nỗ lực) là khó có thể giám sát được. Có thể giám sát đầu ra, nhưng nếu tiền lương chỉ phụ thuộc vào đầu ra, thì sự đền bù sẽ thay đổi rất nhiều, bởi vì có nhiều yếu tố quyết định đầu ra, bên cạnh nỗ lực. Thực ra, để tiền lương chỉ phụ thuộc một phần vào thành tích, thì các xí nghiệp đã cung cấp một số bảo hiểm cho người lao động của mình, mặc dầu bảo hiểm là không đầy đủ. Nếu tiền lương không phụ thuộc gì vào thành tích, thì người làm không có khuyến khích để có bất kỳ nỗ lực nào. [29] Như thế cả hiểm họa đạo đức lẫn chọn lọc có hại tạo ra các lý do cho các thị trường là mong manh, lèo tèo (thin); trong một số trường hợp thị trường có thể thực tế bị đóng. Khi kết hợp với các chi phí giao dịch khác, chúng củng cố kết luận rằng các thị trường là

không đầy đủ.

Sự thiếu nhất quán giữa các giả thiết về thông tin hoàn hảo và các thị trường đầy đủ

Một cách tinh tế hơn, số các thị trường tồn tại ảnh hưởng tới cơ cấu thông tin của các thương gia; tức là, giá ở các thị trường khác nhau truyền đạt thông tin. Nếu giá kì hạn của lúa mì là rất cao, có thể suy luận rằng những cá nhân am hiểu trên thị trường tin rằng hoặc cầu trong tương lai sẽ cao hoặc cung sẽ thấp. Các thương gia không am hiểu, như thế, có thể lượm một số thông tin từ các thương gia am hiểu bằng cách ngó vào giá; và lượng thông tin mà họ có thể lượm được phụ thuộc vào thị trường nào tồn tại. Trong một số trường hợp các thương gia không am hiểu có thể lượm được tất cả thông tin từ các thương gia am hiểu. (Thảo luận của các nhà kinh tế học hàn lâm đôi khi gợi lại các cuộc tranh luận tôn giáo Thời Trung cổ về liệu có bao nhiêu nàng tiên có thể nhảy múa trên đầu một chiếc kim: Đã có thảo luận dài về liệu có thể suy luận ra trạng thái tự nhiên của nền kinh tế từ giá cả thị trường. [30] Nếu, thí dụ, giả như có một biến số ngẫu nhiên duy nhất ảnh hưởng đến lợi tức của một chứng khoán nào đó, và nếu giả như có các cá nhân am tường biết giá trị của biến số ấy, thì giá sẽ tiết lộ hoàn toàn biến số đó. Nếu giả như điều đó đúng với mọi chứng khoán rủi ro, giá cả sẽ tiết lộ toàn bộ trạng thái tự nhiên. Nhưng không gian "sự kiện" là lớn hơn rất nhiều so với không gian giá - có hàng trăm biến số ảnh hưởng đến tính sinh lời của xí nghiệp - nên dường như ngó ngán đi hi vọng rằng ai đó nhìn vào giá có thể suy ra trạng thái của tự nhiên).

Phải rõ tất nhiên rằng, để cho các thương gia có khuyến khích thu thập thông tin thì nhất thiết thông tin không được phát tán hoàn hảo trong thị trường. Nếu, đơn thuần nhìn vào giá cả thị trường, những người không chi tiền để kiếm thông tin lại có thể lượm được mọi thông tin mà những người am tường đã phải bỏ tiền ra mới có được, thì các thương gia am tường sẽ chẳng có ưu thế nào về thông tin; họ sẽ chẳng có khả năng nhận được bất kể khoản lợi nào cho khoản chi phí kiếm thông tin của họ. Như thế, nếu giả như có tập đầy đủ của các thị trường, thông tin sẽ được truyền đạt tốt đến mức các nhà đầu tư không có khuyến khích nào để thu thập thông tin. (Tất nhiên với tất cả những người tham gia cùng có lượng thông tin bằng không [zero], thì các khuyến khích để trao đổi sẽ bị giảm đi đáng kể). Phát biểu một cách khác, giả thiết về các thị trường "am hiểu" [31] và giả thiết về "một tập đầy đủ của các thị trường" có thể loại trừ lẫn nhau. [32]

Tính không thể về mặt ý niệm của tập đầy đủ của các thị trường

Các vấn đề với giả thiết về một tập đầy đủ của các thị trường ăn sâu hơn. Muộn hơn trong các bài giảng này tôi sẽ nhấn mạnh tầm quan trọng của đổi mới sáng tạo, nhưng khó có thể hình dung là có các thị trường cho các tình huống (trạng thái) chưa được hình dung tới: Chắc chắn một sự kiện như phát minh ra các nguyên lí cơ sở cho năng lượng nguyên tử và sự phát triển tiếp theo của năng lượng nguyên tử thương mại là một sự kiện kinh tế cực kì quan trọng, đặc biệt đối với những người chủ sở hữu các nguồn năng lượng khác. Thế nhưng làm sao mà các thị trường về những rủi ro này - hoặc về những rủi ro gắn với laser hoặc transistor- lại có thể tồn tại trước khi các khái niệm cơ bản này được phát triển? Đây là sự không nhất quán căn bản giữa ý tưởng về một tập đầy đủ của các thị trường và quan niệm về đổi mới sáng tạo. [33]

Tôi đã chi tiết hoá một số lí do căn bản vì sao các thị trường chắc là không đầy đủ. Cho nhiều mục đích không quan trọng vì sao chúng lại không đầy đủ. Cái chính là chúng không đầy đủ.

Thiếu cạnh tranh

Một phê phán khác của định lí căn bản của kinh tế học phúc lợi là nó giả thiết rằng có cạnh tranh hoàn hảo, rằng mọi xí nghiệp đều là một người chấp nhận giá. Hầu hết các thị trường thực ra là không cạnh tranh hoàn hảo. Một lí do là, khi thông tin là không hoàn hảo và tốn kém, thì các thị trường sẽ thường không là cạnh tranh hoàn hảo. Thông tin không hoàn hảo ban cho các xí nghiệp một mức độ quyền lực thị trường nhất định. Mặc dù có cạnh tranh, nó không là cạnh tranh hoàn hảo của các sách

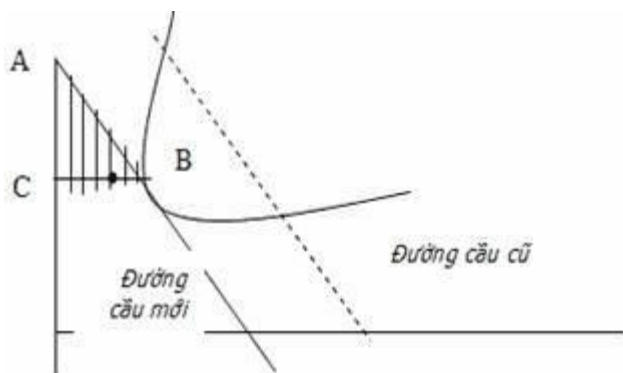
giáo khoa kinh tế học, với các xí nghiệp chấp nhận giá; nó hơi giống cạnh tranh độc quyền, loại được Chamberlin thảo luận nửa thế kỷ trước. [34] (Tôi sẽ quay lại điểm này muộn hơn; bây giờ tôi đơn thuần muốn nhấn mạnh rằng các kết quả phúc lợi phụ thuộc nhiều vào giả thiết về các xí nghiệp chấp nhận giá, tức là, về cạnh tranh hoàn hảo). Do thông tin không hoàn hảo, nếu một xí nghiệp tăng giá, không phải khách hàng của tất cả các xí nghiệp sẽ lập tức có khả năng tìm ra một xí nghiệp định giá thấp hơn cho cùng một mặt hàng; thực ra các khách hàng có thể suy luận rằng các xí nghiệp khác cũng đã tăng giá của họ. Cũng tương tự, nếu nó hạ giá, nó sẽ không lập tức hút được toàn bộ khách hàng từ các cửa hàng có giá cao hơn. Tìm kiếm là tốn kém, và như thế những người trên thị trường hiếm khi biết hết giá được định ra bởi mọi xí nghiệp bán mọi thứ hàng mà họ quan tâm.

Tính không hoàn hảo của cạnh tranh nảy sinh, tuy vậy, không chỉ từ thông tin không hoàn hảo, mà cũng từ các chi phí cố định, nhiều loại chi phí này có liên quan đến thông tin. Có các chi phí cố định nảy sinh trực tiếp trong sản xuất - chi phí chung để vận hành một xí nghiệp- và các chi phí cố định gắn với thông tin về sản xuất thế nào. Điều này có nghĩa rằng không chắc là có rất nhiều xí nghiệp sản xuất mọi loại chất lượng của mỗi loại hàng hoá ở mỗi địa điểm tại mỗi thời gian trong mọi trạng thái tự nhiên. Như chúng ta đã nhắc tới trước đây, với thậm chí các chi phí cố định rất nhỏ, nhiều "thị trường" này sẽ chỉ có ít nhà cung cấp.

Vì những lí do này và các lí do khác, các xí nghiệp đối mặt với các đường cầu dốc xuống. Các thị trường có thể rất cạnh tranh-nhưng không phải cạnh tranh hoàn hảo. Mỗi sự lệch khỏi cạnh tranh hoàn hảo có thể là nhỏ, như khi cộng lại, chúng có thể lên tới mức - vô số sự lệch nhỏ có thể dẫn tới một bức tranh về nền kinh tế khác xa bức tranh của hệ thuyết chuẩn. Đặc biệt, chỉ với các điều kiện ngặt nghèo thì nền kinh tế mới có hiệu quả Pareto (ràng buộc [hay hạn chế]). [35]

Lí do cho việc này có thể trình bày đơn giản. Với các đường cầu dốc xuống, giá - đo lợi ích biên hoặc sự sẵn lòng trả tiền của người tiêu dùng - vượt chi phí biên. Lerner (1944) đã chỉ ra rằng nếu tất cả các xí nghiệp đối mặt với cùng một độ co giãn về cầu, giả như phát sinh từ riêng lao động, và độ co giãn của cung lao động giả như bằng không, thì ngay cả với các xí nghiệp độc quyền nền kinh tế vẫn có thể có hiệu quả Pareto. Nhưng đây là trường hợp cá biệt. Nhìn chung, cung lao động không phải không co giãn, như vậy độc quyền trong thị trường hàng hoá ảnh hưởng đến lương thực tế và, đến lượt nó, đến cung lao động; Cũng thế mức độ độc quyền (độ co giãn của cầu) là khác nhau giữa các sản phẩm.

Lerner (và các nhà nghiên cứu khác) đã tập trung vào sản lượng tương đối của các mặt hàng khác nhau được sản xuất ra dưới cạnh tranh không hoàn hảo. Cũng đúng là tập các sản phẩm được sản xuất ra có thể không phải là tập đáng mong mỏi. Một xí nghiệp sản xuất một sản phẩm nếu thu nhập vượt quá chi phí. Trong ra quyết định, xí nghiệp chẳng để ý đến mức độ lợi nhuận nó thu được do làm tổn hại đến xí nghiệp khác. Nếu nó sản xuất một mặt hàng mới, nó sẽ di đường cầu của các xí nghiệp khác sang trái như ở hình 3.1. Nó có thể di đường cầu của một số xí nghiệp sang trái đến mức không còn lợi nhuận để sản xuất. Có sự mất mát thẳng dư của người tiêu dùng (diện tích gạch sọc ABC). Sự mất mát thẳng dư tiêu dùng có thể vượt thẳng dư tiêu dùng nhận được từ sản xuất mặt hàng mới.



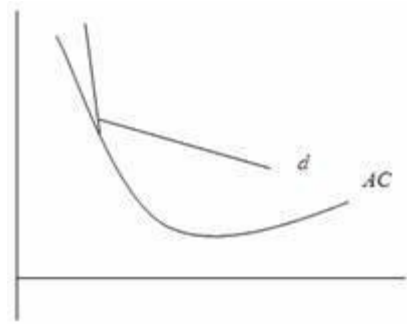
Hình 3.1

Đưa ra một mặt hàng mới có thể không làm tăng phúc lợi xã hội. Mặt hàng mới dịch đường cầu sang trái, làm cho không còn có lợi nhuận để sản xuất. Sự mất mát về thặng dư tiêu dùng (diện tích kẻ sọc ABC) có thể lớn hơn thặng dư tiêu dùng gắn với sản phẩm mới.

Các thị trường tạo ra nhiều

Cuối cùng, chúng ta nghĩ về một ưu điểm lớn của các nền kinh tế thị trường là khả năng của nó để "giải" các vấn đề thông tin một cách hiệu quả. Thế mà khi thông tin là tổn kém, thì các xí nghiệp hành động để kiếm lợi thế từ đó. Làm như vậy, chúng có thể tạo ra nhiều [36] - chúng tạo ra, đôi khi cố ý, các vấn đề thông tin cho người tiêu dùng.

Các đợt giảm giá tạm thời ("bán hạ giá") gây ra tán xạ giá, mặc dù chúng thường không được xem xét từ khía cạnh này. Việc tìm kiếm tổn kém tạo cho các xí nghiệp các lí do tốt để tính giá khác biệt, hoặc để giảm giá tạm thời. Các xí nghiệp hạ giá có thể thu hút lượng khách hàng lớn cho mình, nhưng các xí nghiệp giá cao vẫn có thể sống sót, phục vụ chỉ những người có chi phí tìm kiếm cao và người không có may mắn tìm được một xí nghiệp giá hạ. Các xí nghiệp giá cao bù cho qui mô bán hàng nhỏ hơn bằng lợi nhuận (giá bán) cao hơn trên mỗi đơn vị được bán. Hình 3.2 minh họa một trường hợp trong đó cân bằng duy nhất phải kéo theo sự tán xạ giá. Giả sử rằng mọi xí nghiệp đã tính giá như nhau. Mỗi xí nghiệp dự tính điều gì sẽ xảy ra nếu nó hạ (hay tăng) giá của mình. Nếu tăng giá, nó mất khách hàng cho các xí nghiệp khác. Nếu hạ giá, nó "lấy trộm" khách hàng từ các xí nghiệp khác. Nó "lấy trộm" những khách hàng có truy cập thông



Hình 3.2

Điểm cân bằng duy nhất có thể kéo theo tán xạ giá. Với tìm kiếm tổn kém, tăng doanh thu bán hàng từ hạ giá có thể lớn hơn sự thiệt hại về doanh thu bán hàng từ tăng giá. Nếu tất cả các xí nghiệp đã tính giá như nhau, sẽ có một điểm kì dị (gãy khúc) trong đường cầu (d) tại mức giá đó. Khi ấy không thể tồn tại một cân bằng lợi nhuận bằng không, với giá duy nhất. Tại điểm tiếp tuyến giữa đường cầu và đường chi phí trung bình (AC), xí nghiệp được lợi để tính giá hoặc tăng lên hoặc giảm xuống.

tin dễ nhất (những người tìm kiếm có chi phí thấp). Có thể chỉ có tương đối ít những người như vậy (với mức giảm giá nhẹ) tại bất kể xí nghiệp nào, nhưng lại có nhiều xí nghiệp mà từ đó nó có thể lấy trộm khách hàng. Tổng phần trăm tăng trong doanh thu do 1 phần trăm giảm giá có thể hoặc nhỏ hơn hoặc lớn hơn mức giảm doanh thu do tăng 1 phần trăm giá, tùy thuộc vào số các xí nghiệp khác mà từ đó nó có thể lấy trộm khách hàng, và số khách hàng nó lấy trộm từ mỗi xí nghiệp (cái đến lượt mình lại phụ thuộc vào số lượng các cá nhân có chi phí tìm kiếm thấp là bao nhiêu). Hình 3.2 mô tả trường hợp khi số phần trăm tăng doanh thu do giảm giá là khá lớn, so sánh với số phần trăm giảm về doanh thu do tăng giá. Đường cầu có một điểm gãy khúc. Nhưng rõ ràng là, nếu đúng là trường hợp này, thì không thể tồn tại một cân bằng với lợi nhuận bằng không, và giá duy nhất. Chúng tôi đã vẽ đường chi phí trung bình qua điểm giá duy nhất - điểm mà đường cầu gãy khúc. Rõ ràng là xí nghiệp được lợi để hoặc tăng hoặc giảm giá của mình. Trong cả hai trường hợp, nó kiếm được một khoản lời.

Như thế, trong khi tán xạ giá làm cho việc tìm kiếm và các hoạt động khác nhằm làm giảm "nhiều"

của thị trường, và việc tìm kiếm hạn chế mức giá có thể chênh lệch trên thị trường, thì sự thực là sự tồn tại của thông tin không hoàn hảo- tìm kiếm là tốn kém- là nguyên nhân hàng đầu gây ra tán xạ giá. Tán xạ giá bản thân nó xuất hiện, một phần, không phải như phản ứng đối với những thay đổi ngoại sinh về các điều kiện kinh tế, hoặc những khác biệt về các điều kiện kinh tế đối mặt các xí nghiệp khác nhau, mà một cách nội sinh, như một phần của cân bằng thị trường trong đó mỗi xí nghiệp thừa nhận các hệ quả của sự thực rằng việc tìm kiếm là tốn kém. (Tức là, trong khi Grossman và Stiglitz 1976 và Lucas 1972 đã nhấn mạnh vai trò của thông tin tốn kém trong hạn chế mức độ kinh doanh chênh lệch giá, giảm tác động phân biệt của các cú sốc bên ngoài, trên thực tế thì các thị trường tạo ra nhiễu).

Những khuyết tật thị trường mới và cũ

Những kết quả này, kết hợp với định lý Greenwald-Stiglitz, giảm lòng tin mà chúng ta có về giả định rằng các thị trường có hiệu quả. Có hai sự khác biệt quan trọng giữa các khuyết tật thị trường mới, dựa trên cơ sở của thông tin không hoàn hảo và tốn kém cũng như các thị trường không đầy đủ, và các khuyết tật thị trường cũ liên quan đến, thí dụ, các hàng hoá công cộng và những ảnh hưởng ngoại lai của ô nhiễm môi trường: các khuyết tật thị trường cũ, hầu hết, đều dễ xác định và có phạm vi hạn chế, đòi hỏi những can thiệp được xác định rõ ràng của chính phủ. Bởi vì hầu như tất cả các thị trường đều là không đầy đủ và thông tin thì luôn luôn không hoàn hảo- các vấn đề hiểm hoạ đạo đức và chọn lọc có hại là phổ biến với mọi tình huống thị trường- các khuyết tật thị trường (mới) tràn lan trong nền kinh tế. Phân tích của Greenwald-Stiglitz về các khuyết tật thị trường này nhằm mục đích không chỉ để nhận diện sự tồn tại của khuyết tật thị trường mà cũng nhằm chỉ ra các loại can thiệp của chính phủ, những can thiệp sẽ mang lại cải thiện Pareto. Phân tích của họ còn đi xa hơn để nhận diện các tham số ứng xử (thí dụ, các độ co giãn cung và cầu) xác định các tỉ suất thuế hiệu chỉnh tối ưu. Thế nhưng một chính sách hiệu chỉnh đầy đủ sẽ kéo theo các loại thuế và trợ cấp cho hầu như mọi mặt hàng, dựa trên những ước lượng về độ co giãn cầu và cung cho tất cả các mặt hàng (bao gồm tất cả các độ co giãn chéo). Thông tin thực tiễn cần thiết để thực hiện việc đánh thuế hiệu chỉnh vượt quá xa mức sẵn có hiện thời, và chi phí quản lí loại thuế như vậy (chi phí này đã bị bỏ qua trong phân tích của Greenwald-Stiglitz) có thể vượt quá xa lợi ích thu được khi sự méo mó thị trường là nhỏ. Như vậy có lẽ là chính phủ phải tập trung chú ý vào những trường hợp mà khuyết tật thị trường là lớn và quan trọng- thí dụ, như trong các thị trường bảo hiểm chính (y tế, và có thể cả bảo hiểm xe hơi), những rủi ro gắn với an ninh việc làm, và những bất hoàn hảo của các thị trường vốn. Tôi sẽ quay lại những vấn đề thực tiễn này muộn hơn trong cuốn sách này. Hiện tại tôi đơn giản muốn nhấn mạnh đến sự khác biệt căn bản giữa các khuyết tật thị trường cũ và mới: tính phổ biến tràn lan của các vấn đề do thông tin không hoàn hảo và các thị trường không đầy đủ gây ra.

Thông tin, giá cả, và tính hiệu quả của các nền kinh tế thị trường

Đối với một số độc giả, khẳng định rằng các nền kinh tế thị trường là không hiệu quả khi thông tin không hoàn hảo có thể xem ra lạ lẫm, và xung khắc với truyền thống Áo. Một trong những khẳng định thường được đưa ra về hệ thống giá cả là tính hiệu quả thông tin của nó. Như chúng ta giảng cho sinh viên trong các khoá nhập môn, chẳng xí nghiệp nào cần biết đến phải sản xuất thậm chí một chiếc bút chì ra sao; không xí nghiệp nào cần biết đến sự khan hiếm của bất kể đầu vào nào để sản xuất bút chì, hoặc những sở thích của người tiêu dùng. Tất cả cái mà mỗi người cần biết là giá nhận được của đầu ra và giá phải trả cho đầu vào. Tầm sâu thấu hiểu của định lý thứ nhất của kinh tế học công cộng, của bàn tay vô hình của Adam Smith, là ở chỗ ngay cả với thông tin cực kì hạn chế này thì các nền kinh tế thị trường vẫn có thể tạo ra các kết quả có hiệu quả Pareto.

Chắc chắn, có tính hiệu quả thông tin to lớn: Dưới các điều kiện lí tưởng hoá của mô hình Arrow-Debreu, giá cả truyền đạt thông tin một cách hiệu quả từ các nhà sản xuất đến những người tiêu dùng, và ngược lại. Thế nhưng đây là một vấn đề thông tin rất hạn chế. Khi các gánh nặng về thông tin được

đặt lên thị trường- khi phải lựa chọn giữa những người lao động có năng lực khác nhau hoặc giữa các chứng khoán có chất lượng khác nhau, khi phải tạo các khuyến khích cho người lao động do giám sát không hoàn hảo, khi phải nhận và xử lý thông tin mới về một môi trường thay đổi - thì các thị trường không làm tốt như vậy, thậm chí tính với tiêu chuẩn phúc lợi hạn chế của tính hiệu quả Pareto ràng buộc.

Chủ nghĩa xã hội thị trường và các khuyết tật thị trường

Chương này đã giải thích tầm quan trọng của thông tin không hoàn hảo và các thị trường không đầy đủ như một lý giải vì sao các nền kinh tế thị trường lại không có hiệu quả Pareto ràng buộc, vì sao chúng không đạt các chuẩn mực về hiệu quả kinh tế mà hệ thuyết tân cổ điển đã tiên đoán. Chủ nghĩa xã hội, và chủ nghĩa xã hội thị trường, đã dự kiến để đạt tính hiệu quả kinh tế cao hơn mà không đi kèm các chi phí xã hội của chủ nghĩa tư bản. Nhưng chủ nghĩa xã hội thị trường, bằng cách trao cho chính phủ trách nhiệm điều hành các "thị trường" (hoặc "giả như" thị trường), khi các thị trường như vậy không hoạt động tốt trong khu vực tư nhân, thì nó đã chẳng giải quyết được các vấn đề này: Lý thuyết chủ nghĩa xã hội thị trường, hầu hết, đã không dựa trên phân tích về các khuyết tật thị trường này, và về lý do vì sao chính phủ có thể có khả năng giải quyết chúng, mà lại dựa vào sự so sánh ấu trĩ về thành tích thực tế của các nền kinh tế thị trường với thành tích được giả thiết của một nền kinh tế xã hội chủ nghĩa thị trường với một cách nhìn lý tưởng hoá về chính phủ. Sự lý tưởng hoá này chẳng những không tính đến những thực tiễn chính trị, mà quan trọng hơn nhìn từ bối cảnh của chương này, đã không tính đến những thực tế kinh tế căn bản.

Hệ thuyết thông tin mới đã khám phá ra rằng các "khuyết tật thị trường" thực ra là tràn lan trong nền kinh tế. Chúng xuất hiện trong hầu như mọi giao dịch giữa các bên tư nhân trong nền kinh tế, và trong khi chúng có thể là nhỏ trong mỗi trường hợp, tích lũy lại chúng là quan trọng. Hơn thế nữa các khuyết tật thị trường không giống như những khuyết tật liên quan đến ô nhiễm không khí, mà để giải quyết chúng có thể dễ thiết kế một chính sách xác định và hiệu quả. Sự phổ biến tràn lan này của các khuyết tật, trong khi làm giảm lòng tin của chúng ta vào tính hiệu quả của các giải pháp thị trường, cũng làm giảm lòng tin của chúng ta vào năng lực của chính phủ đi hiệu chỉnh chúng. Nhìn từ khung cảnh của chúng ta điều quan trọng nhất là, cả lý thuyết lẫn thực tiễn của chủ nghĩa xã hội đã không chú ý đến các vấn đề này. [37]

[1]A. Smith, *Wealth of Nations*, bk. 1, ch.2.

[2]Greenwald và Stiglitz (1986, 1988) phát triển một phương pháp luận chung cho phân tích những hậu quả phúc lợi của thông tin không hoàn hảo, các thị trường hạn chế, và những bất hoàn hảo thị trường khác. Họ áp dụng phương pháp luận của họ cho các nền kinh tế đối mặt với các vấn đề lựa chọn có hại, báo hiệu, các thị trường rủi ro không hoàn hảo, rủi ro đạo đức, các giao dịch tổn kém, tiền lương hiệu quả, và tìm kiếm. Công trình không được công bố cho thấy phân tích có thể được mở rộng một cách đơn giản cho các mô hình với những ràng buộc tương thích khuyến khích (tự-lựa chọn). (Xem Arnott, Greenwald, and Stiglitz 1992).

[3]Có lẽ đáng chú ý là, trong những phát biểu cổ điển về mô hình cạnh tranh của mình, Debreu (1959) không chỉ không chú ý đến các giả thiết thông tin ngầm định, mà ông thậm chí dường như không nhận ra điều này như một hạn chế quan trọng của lý thuyết. Thí dụ, khi kết thúc phát biểu cơ bản của lý thuyết, ông liệt kê cái mà ông coi (có lẽ) là hai hạn chế quan trọng nhất của lý thuyết: sự thất bại trong việc tích hợp tiền vào lý thuyết giá trị và sự loại trừ các loại hàng hoá không thể chia nhỏ.

Tầm quan trọng kinh tế của giả thiết về một tập đầy đủ của các thị trường kì hạn và rủi ro được lướt qua với phát biểu, "Giả thiết rằng tồn tại các thị trường cho mọi loại hàng hoá bất định ... là một sự mở rộng tự nhiên của giả thiết thông thường rằng tồn tại các thị trường cho tất cả các loại mặt hàng

xác định..."

[4]Sử dụng thuật ngữ "cạnh tranh" theo cách thông thường, dẫn chiếu đến một thị trường trong đó có nhiều người tham gia ở cả hai phía. Tất nhiên một số nhà lí thuyết cân bằng coi như một định nghĩa của các thị trường cạnh tranh là có thông tin hoàn hảo. Điều khẳng định này có thể nghĩ như hoặc là một trò chơi chữ nghĩa hoặc là một sự thú nhận rằng, trừ khi có thể chỉ ra rằng các thị trường với thông tin không hoàn hảo ứng xử khá giống các thị trường với thông tin hoàn hảo, lí thuyết cân bằng cạnh tranh có tính thoả đáng hạn chế với tư cách là một mô tả của các nền kinh tế thực.

[5]Trong các trường hợp này giá cả (lãi suất và lương) ảnh hưởng đến chất lượng của cái được trao đổi (rủi ro của người vay không trả được nợ, năng suất lao động). Chẳng lợi cho ngân hàng đi nâng lãi suất lên, ngay cả khi có dư cầu tín dụng (và nó có thể làm vậy, mà vẫn cho vay được hết như mong muốn); làm như vậy sẽ dẫn đến xác suất không trả nợ cao hơn, và như thế làm giảm lợi tức kì vọng. Chẳng lợi cho xí nghiệp đi hạ lương xuống, ngay cả khi có dư cung lao động; làm vậy sẽ dẫn đến lực lượng lao động có năng suất thấp hơn. Trong chương 4 tôi sẽ thảo luận chi tiết các vấn đề này.

[6]Các công ti đưa ra giá phụ thuộc vào số lượng nhằm phân biệt các loại khách hàng khác nhau. Các công ti bảo hiểm sử dụng lượng bảo hiểm mua như một cơ sở để suy luận về khả năng xảy ra tai nạn. Tính trung bình, những người dễ bị tai nạn sẽ muốn có độ phủ (bảo hiểm) rộng hơn (Xem Rothschild and Stiglitz 1976; C. A. Wilson 1977). Trong các trường hợp khác các xí nghiệp thực hiện điều này đơn giản để tăng lợi nhuận của họ. Với thông tin hoàn hảo họ sẽ tiến hành phân biệt giá một cách hoàn hảo. Với thông tin không hoàn hảo họ có thể thu lượm thông tin về các cá nhân từ số lượng mà họ mua. Thí dụ, nếu những người mua số lượng lớn được hưởng một mức thặng dư tiêu dùng thấp hơn trên một đơn vị được mua so với những người mua số lượng ít hơn, tức là dùng hệ thống giá phi tuyến với phí trên đơn vị hàng được mua giảm dần theo số lượng hàng được mua, có thể tạo ra lợi nhuận độc quyền cao hơn so với dùng một hệ thống giá "tuyến tính". Vấn đề này được thảo luận chi tiết ở chương 4. Xem cả Stiglitz (1977b) và rất nhiều tài liệu tham khảo được viết sau đó. Lập luận hết như vậy cũng áp dụng cho các trường hợp có cạnh tranh, nhưng không hoàn hảo. Xem, thí dụ, Salop (1977) hoặc Salop and Stiglitz (1982).

[7]Trong các mô hình danh tiếng chuẩn (được thảo luận ở chương tiếp theo) lợi nhuận là cần thiết để khiến các xí nghiệp sản xuất hàng chất lượng cao (khác đi thì không có hình phạt cho sản xuất các mặt hàng xấu). Trong khung cảnh của chọn lọc có hại, lập luận tế nhị hơn. Các hợp đồng cân bằng, thí dụ, trong thị trường bảo hiểm với hai loại rủi ro, có thể được mô tả như sau: Cá nhân có rủi ro cao nhận bảo hiểm đầy đủ, ở khả năng công bằng về mặt kiểm kê của ông hoặc bà ta. Hợp đồng cho rủi ro thấp là đơn [hợp đồng] bảo hiểm tối đa hoá sự thoả dụng kì vọng của cá nhân có rủi ro thấp, tùy thuộc vào các cá nhân có rủi ro cao ưa thích các đơn bảo hiểm riêng của họ đối với đơn bảo hiểm này (ràng buộc tự-chọn lọc) và các khoản lời của đơn bảo hiểm là không âm. Nếu cá nhân có rủi ro thấp không ưa rủi ro hơn cá nhân có rủi ro cao, thì ràng buộc sau có thể không bắt buộc. Đơn bảo hiểm cân bằng chào cho cá nhân có rủi ro thấp tạo một khoản lợi nhuận, nhưng giả như công ti bảo hiểm giảm phí hoặc tăng ích lợi, thì tất cả những cá nhân có rủi ro cao sẽ yêu cầu đơn bảo hiểm, và với hỗn hợp đó của những người đệ đơn mua bảo hiểm (nhớ lại, giả thiết rằng hãng bảo hiểm không thể phân biệt giữa các cá nhân có rủi ro cao và thấp) lợi nhuận kì vọng của đơn bảo hiểm sụt đột ngột: Một sự giảm nhẹ về phí hay tăng nhẹ về lợi ích (của người được bảo hiểm) trong đơn bảo hiểm gây ra thua lỗ tuyệt đối.

Cách lập luận chính xác như vậy áp dụng cho khung cảnh hiểm họa đạo đức. Giả sử rằng các cá nhân có lựa chọn về hai hoạt động khác biệt, một hoạt động "an toàn" và một hoạt động mạo hiểm. Hoạt động nào được người được bảo hiểm tiến hành phụ thuộc vào đơn bảo hiểm. Với bảo hiểm đầy đủ hơn, người được bảo hiểm tiến hành hoạt động mạo hiểm. Hợp đồng bảo hiểm cân bằng có thể được mô tả như một hợp đồng tối đa hoá tính thoả dụng của người được bảo hiểm, tùy thuộc vào người

được bảo hiểm tiên hành hoạt động an toàn và với điều kiện lợi nhuận không âm. Lại một lần nữa bài toán tối ưu hoá này có thể đưa đến là ràng buộc sau không bắt buộc. Hợp đồng cân bằng tạo lợi nhuận, nhưng một sự tăng nhẹ lợi ích, thí dụ, sẽ gây ra kết quả là những người được bảo hiểm chuyển từ hoạt động an toàn sang hoạt động mạo hiểm, với lợi nhuận lao xuống đột ngột từ dương sang âm. Về một thảo luận đầy đủ hơn, bao gồm lập luận hình thức, và những trình bày đầy đủ hơn về các giả thiết, xem Arnott and Stiglitz (1988a).

[8] Các khoản chuyển giao trọn gói hết nhau đối với mọi cá nhân, bất chấp những khác biệt về các đặc trưng có thể quan sát được.

[9] Phân tích tổng quát là của Greenwald và Stiglitz (1986, 1988). Bài báo đầu tiên chỉ ra tính phi hiệu quả Pareto hạn chế của các nền kinh tế thị trường trong đó các thị trường cân bằng [clear], và bài báo thứ hai (1988) chỉ ra tính hiệu quả lương, tìm kiếm, và các mô hình khác trong đó các thị trường không cân bằng [do not clear]. (Thảo luận bao quát hơn về cân bằng thị trường [market equilibrium] khi các thị trường không cân bằng [clear], xem Stiglitz 1987b). Bài báo thứ ba (Arnott, Greenwald, và Stiglitz 1992) mở rộng phân tích cho các mô hình với tự-chọn lọc [self-selection] và các ràng buộc tương thích khuyến khích.

Những kết quả tổng quát hơn của Greenwald-Stiglitz được đoán trước bởi một số bài báo thảo luận các trường hợp đặc biệt. Các bài báo này cho sự thấu hiểu vào bản chất của khuyết tật thị trường trong mỗi trường hợp này. Phân tích về tính phi hiệu quả khi có hiểm hoạ đạo đức, xem Arnott and Stiglitz (1985, 1986, 1989, 1991); phân tích về tính phi hiệu quả trong các mô hình thị trường cổ phiếu, xem Stiglitz (1982b, 1982a); phân tích về tính phi hiệu quả trong các nền kinh tế thô sơ hơn, trong đó thậm chí không có thị trường cổ phiếu, xem Newbery and Stiglitz (1982, 1984); phân tích về tính phi hiệu quả trong các mô hình với các hợp đồng ngầm định, xem Newbery and Stiglitz (1987); phân tích về tính phi hiệu quả trong các mô hình tìm kiếm, xem Mortenson (1989); thảo luận về tính phi hiệu quả trong khuôn khổ các mô hình lương hiệu quả, xem Shapiro and Stiglitz (1984a). Thảo luận thấu đáo hơn về các vấn đề tổng quát của kinh tế học phúc lợi khi có bất đối xứng thông tin và thông tin không hoàn hảo có thể thấy trong các bài giảng Lindahl của tôi về "Kinh tế học phúc lợi với thông tin bất đối xứng - Welfare Economics with Asymmetric Information" (sắp xuất bản, Oxford University Press).

[10] Xem ở dưới đây thảo luận tỉ mỉ hơn về nghĩa theo đó những lí giải phổ biến về sự thấu hiểu do mô hình Arrow-Debreu cung cấp là đúng và không đúng.

[11] Như thế phân tích của Greenwald-Stiglitz giải thích vì sao các mô hình đại lí tiêu biểu đơn thuần chẳng có ích gì trong đánh giá tính hiệu quả của các nền kinh tế thị trường. (Tất nhiên một kết quả đưa ra các điều kiện theo đó các thị trường với những người đại lí tiêu biểu hoá ra là có hiệu quả sẽ nói cho chúng ta điều gì đó, nhưng các kết quả chứng tỏ rằng một mô hình đại lí tiêu biểu cụ thể nào đó có hiệu quả chẳng có mấy giá trị, nếu có).

[12] Một thí dụ thứ ba nữa là nền kinh tế thị trường cổ phiếu không có phá sản và có một mặt hàng duy nhất được Diamond (1967) nghiên cứu. Stiglitz (1982a) chỉ ra rằng với chỉ hai mặt hàng, nền kinh tế thị trường cổ phiếu về căn bản chẳng bao giờ có hiệu quả Pareto hạn chế. Greenwald và Stiglitz chỉ ra bằng cách nào kết quả của Stiglitz (1982a) có thể được coi là trường hợp đặc biệt của định lí tổng quát hơn của họ. Các vấn đề khác, khá khác biệt, về tính hiệu quả của các nền kinh tế với một tập không đầy đủ của các thị trường rủi ro (thí dụ, khả năng có nhiều cân bằng, một trong số đó có thể bị vượt trội Pareto bởi cân bằng khác) được Stiglitz (1972b), Drèze (1974), và Hart (1975) nghiên cứu.

[13] Thí dụ này giúp làm rõ kết bản chất đặc biệt của kết quả của Diamond, chỉ ra tính hiệu quả Pareto hạn chế của các nền kinh tế thị trường cổ phiếu với một mặt hàng duy nhất. Trong mô hình của ông các hành động của mỗi nhà đầu tư không có ảnh hưởng đến phân bố xác suất lợi tức, bởi vì giá

tương đối của các hàng hoá khác nhau được giả thiết là cố định.

[14] Đây là trường hợp trong mô hình chọn lọc có hại chuẩn. Xem Akerlof (1970).

[15] Là việc tinh tế hơn một chút để chỉ ra rằng chính phủ có thể ảnh hưởng đến những thay đổi này theo cách để cho tất cả mọi người đều khá giả hơn - biết rằng chính phủ đối mặt với các hạn chế về thông tin hết như những người sử dụng lao động đối mặt. Nhưng nếu có đủ nhiều loại mặt hàng khác nhau (mà các nhóm có năng lực khác nhau có sự ưa thích khác nhau), thì có thể chỉ ra rằng chính phủ quả thực có thể đạt một cải thiện Pareto.

[16] Thảo luận này làm rõ vì sao các kết quả trước đây, như của Shavel (1979) khẳng định tính hiệu quả Pareto hạn chế của các nền kinh tế thị trường có hiểm hoạ đạo đức với một mặt hàng duy nhất là không tổng quát: Với một loại hàng hoá thì chính sách của chính phủ không có cơ hội ép cần trọng hơn thông qua các thuế suất khác biệt với các hàng hoá khác nhau.

[17] Một cách đưa ra các suất thuế/trợ cấp tối ưu, xem Arnott and Stiglitz (1986).

[18] Một định lý dân gian là một định lý được biết đến rộng rãi, mà nguồn gốc của nó không dễ tìm ra. Nó là một phần của truyền thống truyền miệng trong một lĩnh vực cụ thể. Định lý dân gian nổi tiếng nhất mới đây là định lý trong các trò chơi lặp lại, nó phát biểu rằng đối với bài toán thể lưỡng nan của các phạm nhân được lặp lại mãi mãi, thì chiến lược "hợp tác-hợp tác" là một cân bằng hoàn hảo trò chơi phụ của trò chơi chính.

[19] Nhiều năm trước, khi tôi được phân nhiệm vụ lên chương trình thi tiến sĩ toàn diện về kinh tế học vĩ mô, tôi đã ngốc đến mức đi hỏi những giả thiết kinh tế chủ yếu nào của các định lý căn bản của kinh tế học phúc lợi có thể bị nghi ngờ. Ít nhất một phần ba sinh viên, được đào tạo tốt về toán liên quan đến các định lý này, đã trả lời với thảo luận kéo dài về vai trò của giả thiết không thoả mãn, hoàn toàn bỏ qua bất kể thảo luận nào về các vấn đề mà tôi quan tâm đến trong các bài giảng này.

[20] Giả như không có tính không lồi (nonconvexity), như lý thuyết chuẩn giả thiết, thì có lẽ có thể có nhiều xí nghiệp sản xuất tại mỗi ngày, mỗi địa điểm, và mỗi trạng thái tự nhiên. Theo một nghĩa nào đó lý thuyết là nhất quán trong đưa ra một loạt các giả thiết vô lý, nhưng "chặt chẽ". Với các chi phí cố định nhỏ gắn với sản xuất của mỗi mặt hàng có trạng thái-địa điểm-thời gian cụ thể này (hoặc mỗi nhóm của các mặt hàng như vậy), không chỉ sẽ không có nhiều xí nghiệp sản xuất mỗi thứ, mà nhiều mặt hàng như vậy thậm chí sẽ không được sản xuất ra.

[21] Điểm này được Radner (1968) đưa ra đầu tiên.

[22] Điều này không hoàn toàn chính xác. Chừng nào có khả năng không trả được nợ, thì những người cho vay chịu một số rủi ro còn lại.

[23] Xem Stiglitz (1992b).

[24] Xem Asquith and Mullins (1986).

[25] Điều này đôi khi được nhắc tới như vấn đề về "tri thức được che giấu", ngược lại với vấn đề hiểm hoạ đạo đức được nhắc đến như một vấn đề về "hành động che giấu", nhưng tôi nghĩ cách mô tả hơi lằng lặc. Vấn đề hiểm hoạ đạo đức nảy sinh bởi do một loại vấn đề tri thức bị che giấu - tri thức bị che giấu liên quan đến các hoạt động của cá nhân.

Vì sao chúng tôi dùng thuật ngữ "vấn đề chọn lọc" hoặc "vấn đề sàng lọc" có thể thấy rõ ràng hơn trong khung cảnh của thị trường bảo hiểm hoặc thị trường lao động. Hãng bảo hiểm muốn chọn lọc hoặc sàng lọc để có rủi ro thấp nhất; người sử dụng lao động muốn chọn lọc (hoặc sàng lọc) lấy những người lao động có năng suất cao nhất. Trong thị trường sản phẩm ô tô cũ người mua muốn chọn ra xe ô tô được định giá thấp nhất, tức là, chiếc xe cũ có giá trị cao nhất. Tất cả các vấn đề này có điểm chung là có một đặc trưng của mặt hàng quan trọng đối với một bên (thí dụ, người mua) mà nó không quan sát được một cách không tốn kém hoặc trực tiếp đối với cá nhân ấy.

Thuật ngữ chọn lọc có hại được dùng để chỉ sự thực là khi một điều khoản nào đấy của hợp đồng

thay đổi, thì có một tác động có hại lên chất lượng của hỗn hợp của những người chào mình trên thị trường; thí dụ, tăng phí bảo hiểm có ảnh hưởng xấu đến hỗn hợp của những người muốn mua bảo hiểm, tăng lãi suất của khoản vay có ảnh hưởng xấu lên những người muốn vay, với một sự gia tăng tỉ lệ của những người có rủi ro xấu - những người có xác suất không trả được nợ cao.

[26]Điều này đôi khi được nhắc tới như vấn đề hành động che dấu bởi vì một bên của hợp đồng không thể quan sát được các hành động do phía bên kia tiến hành, và tương ứng không thể làm cho các hợp đồng tùy thuộc vào các hành động ấy. Các hợp đồng chỉ có thể được lập tùy thuộc vào những kết quả có thể quan sát được, hoặc vào những hành động có thể quan sát được (cái có thể liên quan đến các hành động che dấu).

[27]Lạ kì là một số hãng bảo hiểm cố phân biệt những người hút thuốc và những người không hút thuốc, tin rằng những người mua bảo hiểm sẽ thông báo một cách chân thật liệu họ có hút thuốc hay không.

[28]Một trình bày chặt chẽ hơn về điểm này có thể thấy trong Arnott and Stiglitz (1988a, 1990), ở nơi được chỉ ra rằng không chỉ bảo hiểm, nhìn chung, là không đầy đủ, mà trong một số trường hợp không có bảo hiểm nào có thể được cung cấp. (Nói một cách kĩ thuật hơn, trong một số trường hợp không tồn tại cân bằng cạnh tranh. Lí do cân bằng không tồn tại là khá khác với lí do được nhắc tới trong Rothschild and Stiglitz 1976).

[29]Các lí lẽ hiểm hoạ đạo đức cũng được dùng để giải thích tính mỏng mảnh, lèo tèo của thị trường vốn cổ phần: Những khoản nghĩa vụ cố định liên quan tới nợ tạo một khuyến khích cho các nhà quản lí làm việc siêng năng.

[30]Thảo luận này có một lịch sử li kì. Grossman (1975) và Grossman and Stiglitz (1976), sau khi đã đưa ra một số mô hình đơn giản, trong đó giá cả tiết lộ mọi thông tin liên quan, đã coi các trường hợp này là các "trường hợp giới hạn" giúp chúng ta tập trung ý tưởng vào việc làm thế nào tạo ra các mô hình thoả đáng hơn về giá truyền đạt thông tin; và chúng tôi đã nhanh chóng đi lập các mô hình như vậy. Một bộ phận văn khoa tiếp theo (thí dụ, Radner 1979) dường như cứ khư khư bám vào cái chúng tôi coi là vấn đề sai: tìm những điều kiện theo đó giá cả truyền đạt tất cả các thông tin liên quan.

Phải hiển nhiên từ phân tích của chúng tôi rằng không chỉ các giả thiết liên quan đến sở chiều của trường chứng khoán được bán như hàng hoá là quan trọng mà các giả thiết liên quan đến hàm thoả dụng cũng vậy. Thí dụ, chúng tôi đã khai thác một mô hình trong đó những nông dân khác nhau có thông tin về mùa màng của họ. Điều này ảnh hưởng đến cầu kì hạn của họ, và với một hàm thoả dụng bất biến né rủi ro hoàn toàn, thì giá kì hạn truyền đạt mọi thông tin liên quan, tức là, cung cấp một bộ tiên đoán hoàn hảo của cung tương lai. Lí do là đơn giản: Cầu đối với kì hạn là tuyến tính theo độ lớn của vụ thu hoạch của mỗi nông dân, và do giá kì hạn cân bằng có thể được chỉ ra là hàm số chỉ của tổng thu hoạch. Với hầu như bất kể hàm thoả dụng nào khác, cầu với kì hạn sẽ không còn tuyến tính theo độ lớn vụ thu hoạch, và như thế một giá thấp có thể có nghĩa là hoặc tổng cung cao hơn, hoặc có sự phân bố khác hẳn nhau trong độ lớn vụ thu hoạch (Xem Jordan 1983 hoặc Gale and Stiglitz 1985).

[31]Tức là, các thị trường trong đó những người tham gia có thông tin khác với thông tin nhận được với chi phí bằng không.

[32]Xem Grossman and Stiglitz (1980a).

[33]Tất nhiên, về nguyên tắc, mô hình Arrow-Debreu bao hàm các trạng thái ngoại sinh, và không rõ là liệu chúng ta phải coi phát minh về năng lượng nguyên tử là "ngoại sinh" hoặc "nội sinh". Trong mức độ phụ thuộc vào phân bổ các nguồn lực cho nghiên cứu, nó là nội sinh. Nhưng kết quả phụ thuộc không chỉ vào sự phân bổ nguồn lực mà còn vào "trạng thái" cơ bản chưa được biết đến - thế giới mà nghiên cứu phải khám phá ra. Như thế có các chủ nghĩa hình thức có thể bao hàm các rủi ro này - nếu chúng đã được phát biểu - trong khuôn khổ hình thức hoá trạng thái tự nhiên. Tuy nhiên, nghiên cứu sẽ

làm thay đổi xác suất chủ quan liên quan đến các trạng thái khác nhau của tự nhiên, và bản thân những sự thay đổi nội sinh này về các xác suất lại bị loại trừ khỏi lý thuyết. Như vậy các hình thức chủ nghĩa này không cứu nguy cho các kết quả chủ yếu của hệ thuyết cổ truyền.

[34]Với sự áp đảo của kinh tế học theo Keynes trong kinh tế học vĩ mô và hệ thuyết cạnh tranh hoàn hảo trong kinh tế học vĩ mô, mô hình cạnh tranh độc quyền đã tương đối ít được khai phá cho đến tận lúc nó hồi sinh trở lại một cách hình thức bởi Spence (1976) và Dixit and Stiglitz (1977). Những sự tương đồng (và dị biệt) giữa các mô hình này và cạnh tranh không hoàn hảo gây ra bởi thông tin không hoàn hảo là hiển nhiên trong các nghiên cứu của Salop (1976), Salop and Stiglitz (1977, 1982, 1987), Stiglitz (1986a, 1989b), Wolinsky (1986), và Diamond (1971). Những kết quả này được đoán trước bởi Arrow (1988) và Scitovsky (1950). Về các tài liệu tham khảo khác xem Stiglitz (1989b).

[35]Xem Dixit and Stiglitz (1977).

[36]Xem Salop and Stiglitz (1977, 1982).

[37]Trừ ở mức độ là chủ nghĩa xã hội thị trường nhấn mạnh đến khuyết tật thị trường trong phân bổ đầu tư một cách hiệu quả, một phần như kết quả của sự thiếu vắng các thị trường kì hạn và rủi ro cần thiết.

4. Phê phán định lí cơ bản thứ hai

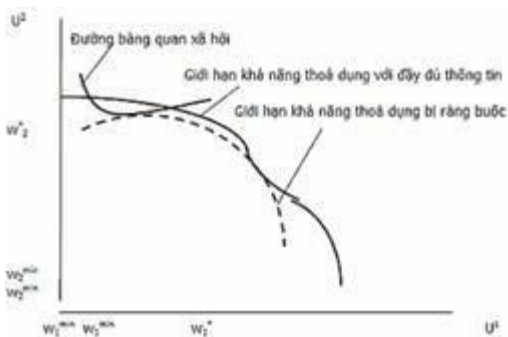
Định lí cơ bản thứ nhất của kinh tế học phúc lợi là quan trọng bởi vì nó nói rằng bằng cách sử dụng thị trường, chúng ta đảm bảo tính hiệu quả của nền kinh tế. Định lí Greenwald-Stiglitz (và những phát triển khác đã được nhắc tới) đã xoá bỏ bất cứ cơ sở lí thuyết nào cho điều giả định về sự đúng đắn của quan điểm đó. Cũng bằng cách tương tự, định đề thứ hai của kinh tế học phúc lợi khẳng định rằng mọi phân bổ có hiệu quả Pareto đều có thể đạt được thông qua sử dụng cơ chế thị trường. "Tất cả" cái cần là có một chính phủ tiến hành một số phân bổ trọn gói ban đầu.

Định lí này được diễn giải một cách phổ biến như có nghĩa là chúng ta có thể tách li vấn đề hiệu quả khỏi phân bổ. Nó không phải là một lí lẽ chống thị trường tạo ra phân bổ thu nhập không đáng mong mỏi. Nếu xã hội không thích phân bổ thu nhập này, thì ngành phân bổ của chính phủ (sử dụng thuật ngữ của Musgrave) đơn thuần chỉ thay đổi cấp phát ban đầu về nguồn lực, thông qua tái phân phối cả gói.

Tân kinh tế học phúc lợi mới: Những hệ quả của thiếu thuế trọn gói

Nhưng các chính phủ không tiến hành tái phân phối trọn gói- và có lí do chính đáng của nó. Họ không có thông tin cần thiết để thực hiện các loại thuế như vậy một cách công bằng. Các chính phủ rõ ràng tin rằng các cá nhân khác nhau phải đóng thuế khác nhau. Như một cơ sở của đánh thuế, họ buộc phải dựa vào các biến số có thể quan sát được, như thu nhập hay của cải, các biến số có thể thay đổi được. Vì thế thuế là méo mó.

Một khi chúng ta thừa nhận rằng tái phân phối nhất thiết là méo mó, chúng ta cũng phải thừa nhận rằng phân phối các khoản cấp phát có một ảnh hưởng lên tính hiệu quả tổng thể của nền kinh tế. Điều này được minh hoạ trên hình 4.1 trong đó đường các khả năng thoả dụng được vẽ ra cho một nền kinh tế đơn giản gồm hai (nhóm) cá nhân; đường này biểu thị mức thoả dụng tối đa có thể đạt được bởi một (nhóm các) cá nhân, cho trước mức thoả dụng của (nhóm các) cá nhân kia. Đường liền mô tả các khả năng thoả dụng, với giả thiết rằng chính phủ có thông tin hoàn hảo về ai thuộc nhóm nào sao cho nó có thể thực hiện việc chuyển giao trọn gói. Đường đứt chỉ ra các ràng buộc thông tin đẩy đường các khả năng thoả dụng vào phía trong ra sao. [1] Bây giờ giả sử rằng chúng ta có thể phát biểu



Hình 4.1

Với các ràng buộc thông tin, đường các khả năng thoả dụng nằm ở bên trong đường mà thuế trọn gói cho phép.

thái độ của xã hội về bình đẳng bằng một đường bàng quan xã hội, như được mô tả trên hình vẽ. Chúng ta thấy rằng với đường bàng quan cho trước như mô tả, sẽ tối ưu khi có thuế méo mó. Những cân nhắc về tính hiệu quả và tính công bằng không thể tách khỏi nhau. Giả như nền kinh tế đã có cấp

phát ban đầu khác về nguồn lực, thì độ lớn của đánh thuế tái phân phối cần thiết có thể đã ít hơn, và như vậy phúc lợi xã hội (của cả hai nhóm) đã có thể cao hơn.

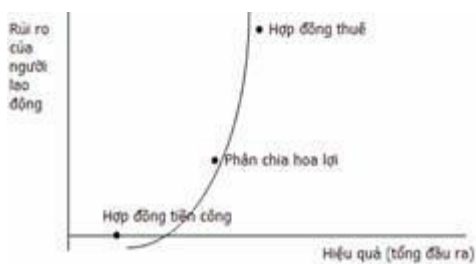
Sự thực rằng đánh thuế tái phân phối, nhìn chung, là méo mó đã làm nảy sinh ra "tân kinh tế học phúc lợi mới". [2] "Tân kinh tế học phúc lợi cũ" nhấn mạnh rằng so sánh độ thoả dụng giữa các cá nhân là không thể làm được: Tất cả cái mà nhà kinh tế học có thể làm là nêu đặc trưng của tập những phân bố nguồn lực có hiệu quả Pareto. Nhưng "tân kinh tế học phúc lợi cũ" lại cho rằng tái phân phối cả gói là có thể thực hiện được. "Tân kinh tế học phúc lợi mới" thừa nhận những hạn chế về thông tin của chính phủ. Nó tập trung vào khái niệm [3] về "đánh thuế có hiệu quả Pareto"- cho phép chúng ta định nghĩa mức thoả dụng tối đa mà một nhóm có thể đạt cho trước mức thoả dụng của nhóm kia, cho trước những hạn chế về thông tin mà chính phủ có thể áp dụng trong quá trình tái phân phối. Như thế tân kinh tế học phúc lợi mới thừa nhận rằng tập cơ hội đối mặt với chính phủ không phải là đường liên trong hình 4.1, mà là đường đứt nằm dưới nó; nằm dưới bao nhiêu ở bất kể một điểm cụ thể nào phụ thuộc vào sự phân bổ ban đầu về của cải.

Hiệu quả kinh tế và phân phối

Đoạn trước đã giải thích một trong những lí do vì sao các mối quan tâm về phân phối và tính hiệu quả không thể tách rời nhau: Mức bất bình đẳng trong cấp phát ban đầu xác định chừng mực mà chính phủ phải dựa vào đánh thuế tái phân phối méo mó để đạt bất kể sự phân phối phúc lợi cuối cùng đáng mong đợi cho trước nào. Nhưng mức bất bình đẳng cũng như bản chất của các vấn đề thông tin ảnh hưởng đến mối quan hệ chính xác giữa sự bất bình đẳng và tính hiệu quả kinh tế. Trong một số trường hợp mức độ bất bình đẳng cao có thể làm giảm sút hiệu quả kinh tế (theo nghĩa tự nhiên, như sẽ rõ ra từ thảo luận tiếp theo), trong khi ở các trường hợp khác một mức bất bình đẳng nào đó có thể tăng cường hiệu quả kinh tế. Bây giờ ta xem xét kĩ hơn mối quan hệ giữa hiệu quả kinh tế và phân phối.

Các vấn đề khuyến khích

Các vấn đề khuyến khích nằm ở cốt lõi của kinh tế học: Một số nhà kinh tế học đã đi xa đến mức gợi ý rằng chúng là vấn đề kinh tế (duy nhất). Các vấn đề khuyến khích liên quan mật thiết với các vấn đề phân phối. Chia hoa lợi minh hoạ một khía cạnh của mối quan hệ. Trong nhiều nền kinh tế nông nghiệp có sự bất bình đẳng to lớn về của cải, tạo ra sự khác biệt giữa chủ đất và nhân công. Một kiểu dàn xếp hợp đồng phổ biến ở các nước kém phát triển dẫn đến các chủ đất và tá điền chia nhau thu nhập. Việc dàn xếp chia hoa lợi này đã bị phê phán rộng rãi, ít nhất kể từ Marshall, với lí do rằng nó làm giảm những khuyến khích của người lao động. Nếu chủ đất nhận 50 phần trăm đầu ra, nó có có tác động làm kiệt quệ nhân công hết như một khoản thuế 50 phần trăm. Văn khoa gần đây hơn đã có cái nhìn tích cực hơn về các hợp đồng phân chia hoa lợi; chúng phản ánh sự đánh đổi của thị trường giữa các khuyến khích và việc gánh chịu rủi ro, như hình 4.2 minh hoạ. [4] Một hợp đồng thuê thuần khiết (tá điền thuê đất với một khoản tiền thuê cố định) sẽ tạo khuyến khích tốt [5] cho người lao động, vì người lao động được giữ lại toàn bộ đầu ra thêm mà bất kể sự nỗ lực thêm nào của người ấy có thể mang lại; tuy nhiên người lao động phải chịu mọi rủi ro. Một hợp đồng lấy tiền công thuần khiết sẽ dịch chuyển rủi ro sang cho chủ đất - còn thu nhập của người lao động sẽ không phụ thuộc, thí dụ, vào sự thất thu của thời tiết - chủ đất thường có khả năng gánh chịu rủi ro đó dễ dàng hơn (bởi vì tài sản của chủ đất lớn hơn), nhưng người lao động sẽ không có khuyến khích nào khác ngoài khuyến khích do giám sát trực tiếp (nên tốn kém) tạo ra. Hợp



Hình 4.2

Trong đánh đổi giữa rủi ro và khuyến khích, một hợp đồng thuê thuần túy tạo khuyến khích mạnh (nên đầu ra cao), nhưng người lao động phải gánh chịu mọi rủi ro. Một hợp đồng lấy tiền công (lương) thuần túy tạo khuyến khích yếu, nhưng người lao động không chịu rủi ro. Hợp đồng phân chia hoa lợi là một sự thỏa hiệp.

đồng phân chia hoa lợi là một thỏa hiệp. Nhiều bạn đọc đã bị phát biểu của tôi trước đây (1974) về cân bằng trong một nền kinh tế phân chia hoa lợi (như lời giải cho vấn đề tối đa hoá phúc lợi của, thí dụ, chủ đất khi cho trước độ thỏa dụng kì vọng của tá điền và ràng buộc thông tin) dẫn lầm đến tin rằng các nền kinh tế như vậy có hiệu quả Pareto và rằng không có sự tổn thất đầu ra nào từ phân chia hoa lợi, ngược lại với quả quyết của Marshall. Đó là một cách hiểu không đúng. Tôi đã chỉ mô tả đặc điểm là cân bằng có hiệu quả hợp đồng, một dạng của tính hiệu quả cục bộ. Tính hiệu quả cân bằng tổng quát đòi hỏi nhiều hơn nhiều, và một hệ quả trực tiếp của các định lí Greenwald-Stiglitz, được nhắc tới trước đây, là các nền kinh tế phân chia hoa lợi với nhiều hơn một mặt hàng, nói chung, không có hiệu quả Pareto ràng buộc. Nhưng quan trọng hơn đối với các mục tiêu của chúng ta ở đây là nhận xét rằng ngay cả hợp đồng phân chia hoa lợi giả như có hiệu quả Pareto ràng buộc, thì đầu ra vẫn có thể là thấp hơn đáng kể so với khi thiếu phân chia hoa lợi: Một sự tái phân phối đất có thể có tác động to lớn đến đầu ra quốc gia. Tác động sẽ hết như tác động của giảm 50 phần trăm thuế lương xuống bằng không: Hầu hết các nhà quan sát sẽ gợi ý rằng một sự thay đổi như thế về tiềm năng có thể có ảnh hưởng to lớn. [6]

Vì sao bất bình đẳng quá đáng có thể là một vấn đề

Lí do trực giác vì sao các vấn đề phân phối và hiệu quả không thể tách rời có thể thấy dễ dàng. Trong các nền kinh tế với giám sát tốn kém, và một sự tách bạch "vốn" khỏi "nhân công", những người chủ vốn phải tạo khuyến khích cho người lao động. Những khuyến khích này nhất thiết là không hoàn hảo và tốn kém. [7] Nếu mỗi nông dân sở hữu đất mà mình canh tác, hoặc nếu mỗi người lao động sở hữu các tư liệu sản xuất mà họ làm việc với, thì sẽ chẳng có vấn đề khuyến khích.

Tổng quát hơn, sự phân phối của cải ban đầu có ảnh hưởng đến bản chất và độ lớn của các vấn đề khuyến khích đối mặt với xã hội. [8] Một cách, thí dụ, để các vấn đề khuyến khích có thể được cải thiện là những người lao động có bảo đảm. Sự bảo lãnh là hữu ích trong tạo đảm bảo cho những người sử dụng lao động không chỉ liên quan đến thành tích lao động mà cả luân chuyển nhân công; với những đảm bảo thỏa đáng những người sử dụng lao động sẽ có khuyến khích lớn hơn để tiến hành huấn luyện, và điều này sẽ tăng cường hiệu quả kinh tế. Khả năng của những người lao động đặt bảo đảm cho thành tích tốt bị ảnh hưởng bởi của cải ban đầu của họ. Việc đi vay để bảo đảm không phải là cái thay thế. Như đã nhắc đến trong thảo luận về phân chia hoa lợi (xem chú thích 5 ở trên), vay để trả tiền thuê chẳng khác gì trả tiền thuê ở cuối kì; trong cả hai trường hợp các vấn đề khuyến khích (hiểm hoạ đạo đức) nảy sinh từ khả năng không trả được: Người đi vay có thể không có đủ khuyến khích để loại trừ phá sản, và để tối đa hoá doanh lợi (dồn về cho người cho vay) trong các hoàn cảnh sự phá sản xảy ra.

Các vấn đề do thiếu tập trung của cải

Sự bình đẳng lớn hơn tất nhiên không nhất thiết làm giảm các vấn đề khuyến khích. Sản xuất hiệu quả có thể đòi hỏi các doanh nghiệp qui mô lớn, kéo theo các khoản vốn lớn. Các vấn đề tách biệt của

sở hữu và kiểm soát, mà tôi đã nhắc tới trước đây và sẽ quay lại muộn hơn, khi đó sẽ nảy sinh bởi vì bất bình đẳng "quá ít": Quả thực có một số bằng chứng rằng các xí nghiệp trong đó quyền sở hữu được tập trung (ngay cả khi những người chủ sở hữu lớn không điều hành trực tiếp) ứng xử "duy lý" hơn. Trong đoạn tiếp tôi sẽ thảo luận hai thí dụ loại này - trong hoạt động thôn tính và đánh thuế. Nhưng như tôi sẽ chỉ ra dưới đây, giải pháp cho các vấn đề này mà các nước Đông Âu có lẽ sẽ tìm sẽ không kéo theo sự gia tăng bất bình đẳng và tập trung quyền sở hữu, mà thay vào đó là phát triển các quá trình kiểm soát khả dĩ khác.

Tôi nhấn mạnh mối liên hệ giữa các vấn đề phân phối và hiệu quả, bởi vì một số thảo luận gần đây về cải cách ở Đông Âu đã nhấn mạnh những quan tâm hiệu quả, mà ít chú ý đến các hậu quả đối với phân phối. Các năm sau đây sự thiếu quan tâm này đối với phân phối, tôi sẽ lập luận muộn hơn, có thể trở nên ám ảnh các nền kinh tế này, không đơn thuần ở dạng náo động xã hội, mà ở nghĩa hẹp hơn về hiệu quả kinh tế dài hạn. Chí ít, chẳng có cơ sở trí tuệ nào cho sự tách bạch của các mối quan tâm hiệu quả và phân phối.

Các định lý bất khả phân tán cơ bản

Một cách hiểu của định lý phúc lợi thứ hai là nó xác lập khả năng phi tập trung: Bất kể sự phân bổ nguồn lực có hiệu quả Pareto nào đều có thể đạt được thông qua cơ chế giá cả phân tán, với sự can thiệp cực kì hạn chế của chính phủ. Đặc biệt, chính phủ không phải can thiệp vào các quá trình cơ bản về phân bổ nguồn lực. Trong khi vấn đề phi tập trung hoá nằm ở tâm điểm của các cuộc tranh luận về các hệ thống kinh tế khả dĩ, khái niệm phi tập trung hoá có nhiều nghĩa khả dĩ có thể lựa chọn. Việc dùng thuật ngữ đó của tôi trong cuốn sách này sẽ phản ánh tính sử dụng đa dạng hiện hành trong kinh tế học, cũng như những sự mơ hồ gắn với các cách sử dụng ấy.

Hầu như tất cả các khái niệm phi tập trung (phân quyền) đều bao hàm việc ra quyết định xảy ra tại vô số các đơn vị khác nhau trong nội bộ nền kinh tế. Các vấn đề trong định nghĩa phi tập trung hoá nảy sinh từ vô số dạng mà "những can thiệp" từ các cấp thẩm quyền cao hơn có thể có. Tính mơ hồ của khái niệm phi tập trung hoá có thể được minh hoạ bằng cách xem xét khả năng của các loại thuế phi tuyến. Các loại thuế phi tuyến có thể được thiết kế sao cho xí nghiệp hoặc cá nhân chẳng có "lựa chọn" nào ngoài việc thực hiện hành động mong muốn bởi nhà lập kế hoạch tập trung. Theo một nghĩa cá nhân hoặc xí nghiệp có lựa chọn, nhưng các nhà chức trách trung ương đã giới hạn các lựa chọn đó, bằng cách định nghĩa khoản lợi đủ không hấp dẫn cho các lựa chọn khác với sự lựa chọn mà nhà chức trách trung ương mong muốn, sao cho thực tế không có lựa chọn. Hầu hết những can thiệp đều ràng buộc các sự lựa chọn ở mức độ nào đấy. Không có cách đơn giản nào để "xếp hạng" những can thiệp theo ý nghĩa "thật" của quyền tự ý được để lại cho các đơn vị đơn lẻ. [9]

Một số kết quả mới đây trong kinh tế học thông tin đã gây nghi ngờ về tính đúng đắn của kết quả có khả năng phi tập trung hoá: Có những giới hạn mạnh đối với mức độ nền kinh tế có thể được phi tập trung hoá thông qua cơ chế giá cả. Các đoạn tiếp sau đưa ra năm khía cạnh của điều này.

Định lý Greenwald-Stiglitz và phi tập trung hoá

Các định lý Greenwald-Stiglitz xác lập rằng những phân bổ có hiệu quả Pareto ràng buộc nhìn chung không thể đạt được mà không có một dạng can thiệp nào đó của chính phủ, mặc dù trong một số trường hợp sự can thiệp đó có thể chỉ giới hạn ở việc áp đặt một tập các loại thuế tuyến tính (thuế với thuế suất cố định trên một đơn vị hàng được mua, tiêu dùng, hoặc sản xuất). Bởi vì phi tập trung hoá, nhìn chung, không phải là cách khả dĩ để đạt các kết quả có hiệu quả Pareto, đôi khi tôi dẫn chiếu đến định lý Greenwald-Stiglitz như "định lý bất khả phân tán cơ bản".

Nếu những can thiệp khả thi duy nhất của chính phủ là các loại thuế tuyến tính, và/hoặc nếu chính phủ luôn luôn có thể thực hiện bất kể phân bổ có hiệu quả Pareto nào thông qua sử dụng thuế tuyến tính, thì "tinh thần" của các kết quả cũ hơn về phi tập trung hoá sẽ vẫn được thoả mãn. Can thiệp của

chính phủ sẽ đòi hỏi tái phân phối của cải, thế nhưng, như tôi đã nhắc tới ở đoạn đầu của chương này, sự tái phân phối nhìn chung sẽ méo mó. Vẫn còn cần một số can thiệp của chính phủ vượt quá điểm này, nhưng can thiệp vẫn là hạn chế: "Tất cả" cái chính phủ phải làm là áp đặt một tập các loại thuế/trợ cấp lên các mặt hàng khác nhau.

Nhưng các vấn đề phi tập trung hoá những phân bổ nguồn lực có hiệu quả Pareto thực ra là tồi hơn nhiều so với định lí Greenwald-Stiglitz gợi ý, và vì bốn lí do: trợ cấp chéo, sự phổ biến tràn lan của tính không lồi, những tác động goại lai, và tính phi tuyến.

Trợ cấp-chéo

Một kết quả trung tâm (mặc dù không được bình luận nhiều) của mô hình Arrow-Debreu là hiệu quả Pareto đạt được trong mô hình đó mà không cần bất kể trợ cấp-chéo nào. Có lẽ dùng cách nói Mĩ, thì mỗi xí nghiệp đều có thể đứng trên đôi chân của chính mình. Điều này không đúng khi thông tin là không hoàn hảo- thậm chí trong sự thiếu vắng dường như của bất kể lợi tức gia tăng nào. [10] Arnott và tôi (1989) đã phân tích tỉ mỉ kinh tế học về hiểm hoạ đạo đức - các vấn đề nảy sinh, thí dụ, trong các thị trường bảo hiểm khi điều khoản bảo hiểm ảnh hưởng đến những khuyến khích của người được bảo hiểm để tiến hành các hành động làm giảm thiểu khả năng xảy ra tai nạn. Chúng tôi chỉ ra rằng cân bằng cạnh tranh, trong đó các công ti bảo hiểm phủ mỗi rủi ro "tự đứng trên chân chính mình", là không có hiệu quả Pareto (ràng buộc); phúc lợi có thể được cải thiện, thí dụ, bằng đánh thuế một số ngành (có lẽ là bảo hiểm) để cung cấp trợ cấp cho một hoặc hơn một ngành bảo hiểm (khác). (Chúng tôi gọi sự phi hiệu quả phát sinh khi không có các loại trợ cấp chéo như vậy là khuyết tật thị trường trợ cấp chéo). Trực giác đằng sau kết quả này là các khoản thuế nhỏ lên các ngành, trong đó các vấn đề hiểm hoạ đạo đức không quan trọng, có tác động bậc hai (độ mất trắng tăng với bình phương của thuế suất). Mặt khác, sự tổn thất phúc lợi từ các vấn đề hiểm hoạ đạo đức/khuyến khích là bậc một; hoặc sát vấn đề hơn, kết quả được tăng của nỗ lực trợ cấp để bù cho nỗ lực có thể là bậc một và có tác động bậc một lên phúc lợi.

Sự phổ biến tràn lan của tính không lồi (Nonconvexity)

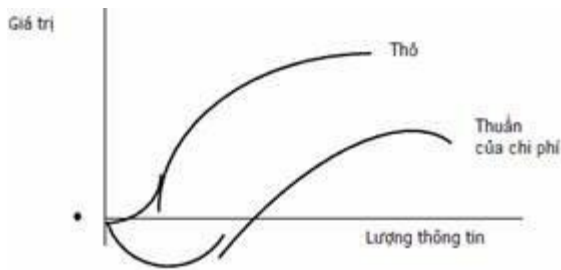
Vấn đề khác trong phi tập trung hoá xuất hiện khi có tính không lồi trong nền kinh tế. Điều này đã được làm rõ trong thảo luận trước đây về định lí căn bản thứ hai, ở nơi đã nhận ra rằng đối với các độc quyền tự nhiên thì một số dạng can thiệp của chính phủ là cần thiết. Nhưng ở đây tôi không quan tâm đến vấn đề đã được hiểu tương đối rõ với phi tập trung hoá. Thay vào đó, tôi quan tâm đến sự phổ biến tràn lan của tính không lồi gắn với thông tin không hoàn hảo.

Ở mức trực giác, sự thực rằng có tính không lồi gắn với thông tin phải là dễ hiểu: Thông tin có thể coi là một chi phí cố định (xem chương 2). Nó là một chi phí phải chịu bất luận ta làm gì với nó, và một chi phí cố định gây ra tính không lồi. Tương tự giá trị đối với một hãng phát minh ra cách tốt hơn để sản xuất một dụng cụ nhỏ phụ thuộc vào số lượng dụng cụ được sản xuất. Lợi tức biên và toàn bộ đối với chi tiêu nghiên cứu phát triển (R&D) tăng với qui mô sản xuất.

Radner và Stiglitz (1984) đã chỉ ra, trong phạm vi của lí thuyết quyết định thống kê, rằng giá trị của thông tin không bao giờ là (hàm) lõm toàn cục (xem hình 4.3). Lợi tức đối với một chút thông tin luôn luôn là bằng không, và nếu thông tin ấy có chi phí dương, thì lợi tức thuần là âm. "Nếu sự dốt nát không là điều hạnh phúc, thì ít nhất là một tối ưu cục bộ". [11]

Nhưng tính không lồi thậm chí còn phổ biến tràn lan hơn nhiều so với các kết quả được thảo luận đến nay gợi ý: Hễ khi nào có các vấn đề hiểm hoạ đạo đức, các vấn đề khuyến khích, hoặc các vấn đề chọn lọc (kéo theo các ràng buộc tương thích khuyến khích hoặc các ràng buộc tự-lựa chọn) thì đều có (ở chỗ thích hợp) tính không lồi, bất luận dường như vấn đề tỏ ra có ứng xử bình thường đến thế nào. [12] (Một giải thích trực giác của điều này là các ràng buộc khuyến khích có thể được hình dung như bao hàm các điều kiện bậc một của vấn đề cực đại hoá của cá nhân hay của hãng. Như thế tính lõm của

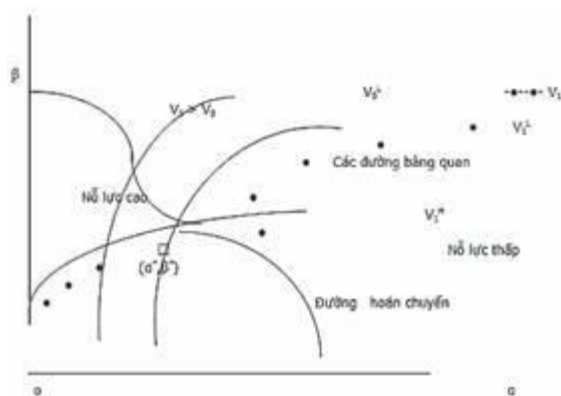
toàn bộ về cần tối đa hoá (maximand), bao gồm cả các ràng buộc khuyến khích gắn liền, bao hàm các đạo hàm bậc ba của hàm thoả dụng hoặc hàm lợi nhuận, và không có các ràng buộc kinh tế tự nhiên nào lên các đạo hàm ấy). Arnott và Stiglitz (1988a) chỉ ra trong các mô hình hiểm hoạ đạo đức đơn giản nhất rằng các đường bàng quan giữa lợi ích và chi phí về bản chất chẳng bao giờ là tựa-lõm (quasi-



Hình 4.3

Tính không lõm là đặc trưng của giá trị thông tin. "Nếu dốt nát không phải là hạnh phúc, thì ít nhất là một tối ưu cục bộ."

concave) và rằng tập của các chính sách, mô tả bởi lợi ích và phí bảo hiểm của chúng, gây ra lợi nhuận âm là chẳng bao giờ rỗng. Điều này được minh họa ở hình 4.4 cho trường hợp cá nhân có một sự lựa chọn giữa hai hoạt động, hút thuốc và không hút thuốc. Xác suất xảy ra hoả hoạn tăng lên với phần thời gian mà cá nhân hút thuốc. Không có bảo hiểm, cá nhân sẽ không hút thuốc; với bảo hiểm toàn bộ và miễn phí, khi không chịu hậu quả gì của việc hút thuốc, cá nhân sẽ hút thuốc. Với bất kể mức phí bảo hiểm nào, có một mức lợi ích cụ thể mà cá nhân bàng quan giữa việc hút hay không hút thuốc; ở các mức lợi ích cao cá nhân hút thuốc, ở các mức lợi ích thấp anh ta không hút. Và khi phí bảo hiểm tăng, lợi ích tại đó cá nhân bàng quan giữa hút và không hút thuốc giảm xuống. Quỹ tích của các tổ hợp {lợi ích, phí bảo hiểm} mà ở đó cá nhân bàng quan giữa hút thuốc và không hút thuốc là một đường dốc xuống và được gọi là "đường hoán chuyển". Như thế có hai chế độ, dưới đường hoán chuyển các cá nhân không hút thuốc, và trên nó các cá nhân hút thuốc. Trong mỗi chế độ các cá nhân có các đường bàng quan khác nhau, một đường trình bày sự đánh đổi giữa lợi ích và phí bảo hiểm khi cá nhân hút thuốc, và đường khác khi anh ta không hút thuốc. Hiển nhiên trong mỗi chế độ đường bàng quan dốc lên: Khi lợi ích tăng, thì phí bảo hiểm mà cá nhân sẵn sàng trả tăng lên. Đường bàng quan trở nên phẳng hơn khi lợi ích tăng, vì phần phí bảo hiểm thêm mà các cá nhân vui lòng trả cho một mức tăng cho trước về lợi ích giảm. Tại đường hoán chuyển, tuy vậy, đường bàng quan đột ngột dốc hơn, như được miêu tả; trong chế độ hút thuốc (trên đường hoán chuyển) giá trị gia tăng lợi ích lớn hơn nhiều, vì xác suất hoả hoạn cao hơn. Như vậy đường bàng quan thật, biểu diễn sự thay đổi hành động cũng như giá trị biên khi lợi ích tăng lên, có dạng vỏ sò mở, như được miêu tả: có tính không lõm căn bản trong các đường bàng quan.



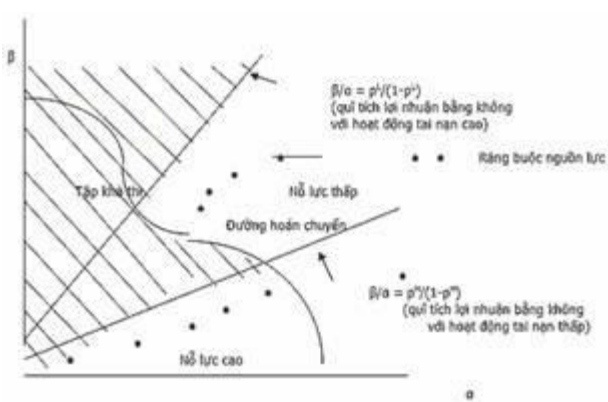
Hình 4.4

Với hiểm hoạ đạo đức, thậm chí các mô hình đơn giản nhất làm nảy sinh các đường bàng quan không lồi. Ở đây cá nhân có hai hoạt động, hút thuốc hoặc không hút. Đường hoán chuyển là kết hợp của {lợi ích, phí bảo hiểm} làm cho cá nhân bàng quan giữa hút và không hút thuốc. Đường bàng quan {lợi ích, phí bảo hiểm} có dạng vỏ sò mở như được vẽ. Trục α biểu thị lợi ích và trục β phí bảo hiểm (trả chỉ trong trường hợp không có tai nạn xảy ra). Chỉ số trên L biểu thị "hoạt động có nỗ lực thấp - xác suất tai nạn cao", chỉ số trên H biểu thị "hoạt động có nỗ lực cao - xác suất tai nạn thấp", như vậy VH là đường bàng quan của cá nhân thực hiện hành động có xác suất tai nạn thấp, VL có xác suất tai nạn cao. Qua bất kể điểm nào, có hai đường bàng quan, một biểu diễn hành động có xác suất tai nạn thấp và đường khác có xác suất tai nạn cao. Vì cá nhân là bàng quan giữa hai dọc theo quỹ tích hoán chuyển, rõ ràng là tại điểm (α^*, β^*) cá nhân ưa nỗ lực cao (tai nạn thấp) so với nỗ lực thấp (tai nạn cao). (Độ thoả dụng tăng lên với phí bảo hiểm thấp hơn và lợi ích cao hơn).

Có tính không lồi căn bản tương ứng trong tập khả thi, tập của các chính sách {lợi ích, phí bảo hiểm} ít nhất là hoà vốn. Dưới đường hoán chuyển, khi các cá nhân không hút thuốc, xác suất hoả hoạn là thấp. Để thuận tuý bảo đảm cho lợi ích, phí bảo hiểm phải tăng tuyến tính với lợi ích, như miêu tả trên hình 4.5. Tương tự, nếu các cá nhân hút thuốc, phí bảo hiểm phải tăng với lợi ích, nhưng phí cần thiết phải cao hơn nhiều, để bù cho xác suất hoả hoạn cao hơn. Tập khả thi phải tính rằng dưới đường hoán chuyển các cá nhân không hút thuốc, và trên đường đó họ hút: miêu tả bằng diện tích kẻ sọc trong hình 4.5. Rõ ràng tập đó không lồi. Thí dụ này minh hoạ tính không lồi phát sinh một cách tự nhiên ra sao khi có các vấn đề hiểm hoạ đạo đức/khuyến khích, với các giả thiết đơn giản nhất, với các hàm thoả dụng xem ra có ứng xử tử tế. Trong hoàn cảnh thực tiễn hơn, khi các cá nhân có sự lựa chọn hành động rộng rãi hơn, thì cả tập khả thi lẫn các đường bàng quan có thể thậm chí tỏ ra còn thất thường hơn.

Một số hệ quả của tính không lồi này đã được nhận biết sớm hơn (thí dụ, các chính sách ngẫu nhiên có thể là đáng mong muốn). [13] Cho các mục đích của chúng ta, cái quan trọng là tính bất khả phân tán (không thể phi tập trung) của những phân bổ nguồn lực có hiệu quả Pareto ràng buộc. Không chỉ cần đến can thiệp của chính phủ, mà những can thiệp "tuyến tính" là không đủ. [14] Lí do trực giác vì sao tính không lồi dẫn đến các vấn đề được minh hoạ trên hình 4.6, trên đó chúng ta đã vẽ một đường khả năng sản xuất không lồi; điểm phân bổ tối ưu, điểm tiếp tuyến giữa đường bàng quan của "cá nhân đại diện" và đường khả năng sản xuất, là điểm E một điểm ở phía trong. Nếu các hãng tối đa hoá lợi nhuận, cho trước các giá tương đối (tỉ lệ thay thế biên) ở E, thì chúng sẽ chọn một điểm góc như điểm A. Bằng cách tương tự, trong mô hình bảo hiểm với hiểm hoạ đạo đức, với các đường bàng quan không lồi điểm tối ưu có thể tại điểm E trên hình 4.7. Với tập đó của các giá tương đối các cá nhân sẽ chọn mua nhiều bảo hiểm hơn so với E (họ chuyển sang E'). Khi họ làm vậy, tuy nhiên, mức chăm sóc giảm xuống, và kết quả là E không khả thi.

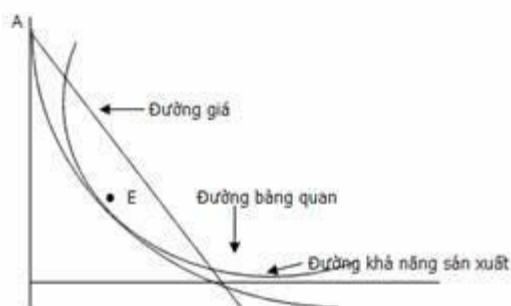
Tôi nhấn mạnh các kết quả này vì nhiều lí do. Cấu trúc toán học nền tảng của kinh tế học, như được phát triển từ Nền tảng của Phân tích Kinh tế của Samuelson đến Lí thuyết về Giá trị của Debreu, nhấn mạnh tầm quan trọng của tính lồi, đối với các kết quả tồn tại cơ bản, đối với các kết quả phúc lợi của các thị trường cạnh tranh (đặc biệt, đối với định lí căn bản thứ hai của kinh tế học phúc lợi), và đối với dẫn xuất ra tĩnh học cạnh tranh. Ngoài ra, đã được hiểu rõ rằng với tính không lồi đủ mạnh thì các thị trường sẽ không còn là cạnh tranh. Các lí lẽ có vẻ hợp lí là "bình thường" các giả thiết về tính lồi này được thoả mãn bởi những người tiêu dùng và sản xuất, những ngoại lệ (không lồi) là hạn chế và cần đến can thiệp của chính phủ. Bình thường chúng ta kì vọng luật lợi tức giảm dần và tỉ lệ thay thế biên giảm dần thịnh hành.



Hình 4.5

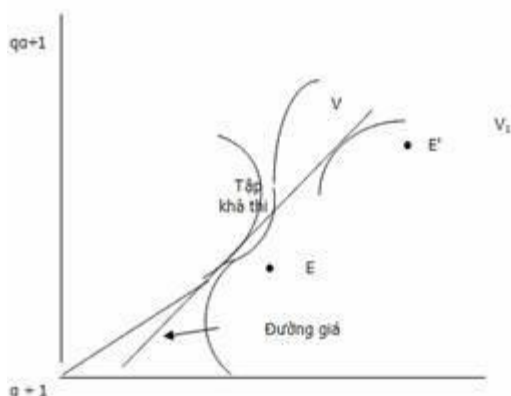
Tập của các chính sách ít nhất hoà vốn cũng không lồi. p_L là xác suất của một tai nạn nếu cá nhân có nỗ lực thấp (hoạt động tại nạn cao). Như thế lợi nhuận là bằng không nếu cá nhân có nỗ lực thấp, và $\alpha p_L = \beta(1 - p_L)$; tương tự đối với nỗ lực cao. Trong vùng nơi cá nhân có nỗ lực cao, lợi nhuận là dương ở phía trên đường lợi nhuận bằng không $\alpha p_H = \beta(1 - p_H)$; tương tự trong vùng nơi cá nhân có nỗ lực thấp, lợi nhuận là dương ở phía trên quỹ tích lợi nhuận bằng không $\alpha p_L = \beta(1 - p_L)$. Tập hợp của các điểm (chính sách) khả thi như vậy là miền được gạch sọc.

Một khi những sự bất hoàn hảo và chi phí thông tin được tính đến, thì giả thiết về tính lồi không còn đáng tin cậy nữa; tính không lồi phổ biến tràn lan. Với tính không lồi phổ biến tràn lan, thì những can thiệp của chính phủ để đạt phân bổ có hiệu quả Pareto không còn bị giới hạn như định lý căn bản thứ hai gợi ý. Không chỉ những can thiệp cả gói là không khả thi, chúng không đủ, và thậm chí những can thiệp tuyến tính sẽ không đủ.



Hình 4.6

Với các tập sản xuất không lồi, cân bằng hiệu quả Pareto có thể không có khả năng duy trì thông qua hệ thống giá.



Hình 4.7

Cho trước tính không lồi của các đường bàng quan phát sinh ở nơi có hiểm hoạ đạo đức, có thể không có khả năng duy trì cân bằng hiệu quả thông qua hệ thống giá

Các ảnh hưởng ngoại lai

Sự hiểu thấu chủ yếu của phân tích Greenwald-Stiglitz đã là việc chỉ ra rằng khi các thị trường không đầy đủ và thông tin không hoàn hảo, thì các hành động của các cá nhân hoặc xí nghiệp gây ra những ảnh hưởng "giống như ngoại lai". Một công nhân không hiệu quả, trong quyết định làm thêm giờ, đã hạ thấp chất lượng trung bình của những người chào sức lao động của mình trên thị trường lao động và như thế tạo ra một ảnh hưởng ngoại lai tiêu cực lên những người khác. Những người hút thuốc, trong quyết định hút thuốc nhiều hơn, đã làm tăng xác suất hoả hoạn trung bình, và sự tăng phí bảo hiểm cần thiết để bù trừ, hoạt động như một ảnh hưởng ngoại lai tiêu cực lên tất cả những người mua bảo hiểm hoả hoạn. Những ảnh hưởng ngoại lai này đã, dưới những điều kiện nhất định, có thể bù trừ bằng các loại thuế hàng hoá được thiết kế phù hợp, như thế bảo toàn được "tinh thần" phi tập trung hoá.

Nhưng có thể có nhiều loại ảnh hưởng ngoại lai không dễ bù trừ được. Hãy xem xét quan hệ tá điền-chủ đất, nơi các vấn đề khuyến khích và chia sẻ rủi ro đã dẫn đến một hợp đồng phân chia hoa lợi tối ưu. Khi đó bất kể hành động nào của tá điền, hành động ảnh hưởng đến đầu ra của trang trại, có một ảnh hưởng giống như ngoại lai lên chủ đất. Lợi ích của chủ đất từ việc tá điền sử dụng phân bón, không chỉ một cách trực tiếp, thông qua tăng sản lượng, mà cả gián tiếp nếu phân bón làm tăng sản phẩm biên của tá điền, và do đó tá điền làm việc siêng năng hơn. Như vậy chủ đất có một khuyến khích để trợ cấp việc sử dụng phân bón. "Thị trường đầu vào" (phân bón), thị trường đất đai, và thị trường lao động như thế trở nên liên kết với nhau. Những can thiệp của chính phủ (thí dụ, một sự trợ cấp chung cho phân bón) có thể là không đủ, vì độ lớn của các đáp ứng cung (thí dụ nỗ lực đáp ứng của người lao động để tăng sử dụng phân bón, cái đến lượt nó có thể phụ thuộc vào độ lớn của sự gia tăng sản phẩm biên của lao động do tăng cung phân bón gây ra) có thể không đồng đều đối với tất cả các trang trại; chủ đất có thể ở địa vị tốt hơn (bởi vì có thông tin chi tiết liên quan đến cả đất đai lẫn tá điền) để tạo ra mức trợ cấp "đúng", mức chắc sẽ thay đổi đáng kể từ trang trại này sang trang trại khác. Như thế lập luận ủng hộ phi tập trung hoá (phân tán hoá) - tức là thông tin thoả đáng được khu biệt ở địa phương - bản thân nó giúp giải thích vì sao phi tập trung hoá hoàn toàn (các thị trường đất đai, lao động, và phân bón hoạt động hoàn toàn độc lập với nhau, chỉ với sự can thiệp hạn chế của chính phủ) sẽ không hoạt động. Đồng thời sự phi tập trung hoá một phần, với các thị trường được liên kết, có thể là không đủ để đảm bảo tính hiệu quả kinh tế mà không có can thiệp của chính phủ, đặc biệt nếu việc bán cấp hai, thí dụ phân bón, không thể ngăn chặn được.

Thí dụ trên, minh hoạ những ưu điểm của "các thị trường được liên kết" với các mối quan hệ phức hợp giữa những người tham gia, có thể được áp dụng phổ biến hơn nhiều. Mạng lưới của các mối quan hệ quan sát được trong các thị trường sản phẩm (thí dụ, giữa các nhà sản xuất và những người bán hàng hoá của họ) và trong các thị trường tín dụng (các hãng thường cung cấp tín dụng cho cả các nhà cung cấp lẫn các khách hàng) là các thí dụ dễ nhớ khác.

Các sơ đồ thanh toán phi tuyến

Vấn đề cuối cùng với phi tập trung hoá loại đơn giản được hình dung bởi chủ nghĩa xã hội thị trường và được phản ánh trong hệ thuyết cạnh tranh chuẩn liên quan đến tính phi tuyến. Như đã nhắc tới trước đây, định lý Greenwald-Stiglitz phát biểu rằng nền kinh tế phi tập trung hoá, nhìn chung, không đạt hiệu quả Pareto ràng buộc. Nó đã chỉ ra sự tồn tại của các loại thuế và trợ cấp đơn giản có thể làm cho mọi người đều khâm khá hơn. Nhưng những thứ này là những can thiệp đơn giản. Nếu chính phủ can thiệp chỉ theo cách này, thì tinh thần của phi tập trung hoá sẽ, như tôi đã nhấn mạnh, được duy trì. Một nền kinh tế xã hội chủ nghĩa thị trường có thể tự hoạt động hầu như Lange và Lerner đã hình dung, với một sự khác biệt chủ yếu là "nhà lập kế hoạch" sẽ phải chỉ thị các giá khác nhau cho các nhà sản xuất và những người tiêu dùng. (Đây là khung khổ được hình dung trong Stiglitz và

Dasgupta 1971).

Nhưng công trình mới đây về khuyến khích tối ưu/đánh thuế tối ưu đã xác lập rằng những can thiệp đơn giản như vậy sẽ đủ để khôi phục nền kinh tế tới hiệu quả Pareto chỉ dưới các điều kiện toán học khá hạn chế. Thí dụ, văn khoa về các cơ cấu thuế có hiệu quả Pareto được nhắc tới trước đây gợi ý rằng, nhìn chung, các chính phủ cần áp đặt các loại thuế phụ thuộc vào mức tiêu thụ của từng mặt hàng theo một cách rất phức tạp; thí dụ, lượng thuế áp lên tiêu thụ mặt hàng A có thể phụ thuộc vào mức tiêu thụ mặt hàng B.

Chính xác các vấn đề song hành nổi lên trong khung cảnh của các hãng, những người lao động, và những người cho vay trong nội bộ thị trường. Các trường đại học cho phép nhân viên của mình tư vấn cho bên ngoài, thí dụ, một ngày trong một tuần. Điều này có thể được xem như một loại thuế (sơ đồ thanh toán) phi tuyến đơn giản: Không có khoản thuế nào được áp cho tám giờ đầu tiên, một khoản thuế ngăn cản được áp cho công việc làm ngoài tám giờ. Một hãng bia nói với nhà phân phối của mình rằng có lẽ nó bán nhiều bia của hãng khác, nhưng nếu nó bán quá nhiều bia của các hãng khác này, nó sẽ mất đặc quyền phân phối.

Như vậy những can thiệp tối ưu của chính phủ trong thị trường, cũng như những dàn xếp hợp đồng tối ưu giữa các bên trong nội bộ thị trường, thường là rất phức tạp, phản ánh các ảnh hưởng ngoại lai do thông tin gây ra, những quan hệ phi tuyến và các ràng buộc số lượng, và áp dụng các ràng buộc thị trường-chéo và thông tin. Những kết quả này có các hệ quả sâu sắc, cả đối với lý thuyết kinh tế và đối với tính khả thi của loại phi tập trung hoá được hình dung trong mô hình (Arrow-Debreu) tân cổ điển chuẩn.

Tính hiệu quả không đòi hỏi phi tập trung hoá hoàn toàn như hệ thuyết tân cổ điển gợi ý mà là phi tập trung hoá một phần - cái chúng ta quan sát được, trong nền kinh tế của chúng ta bao gồm nhiều hãng lớn có kinh nghiệm chỉ với phi tập trung hoá hạn chế. Những tương tác và các mối quan hệ kinh doanh do thông tin gây ra (hoặc sự kết cụm) có thể gây trở ngại cho tính hiệu quả của cạnh tranh - ít nhất dạng cạnh tranh giản lược được hình dung trong các mô hình chuẩn. Trong một số trường hợp tất cả cái bị tác động chính là "đơn vị" mà trên đó cạnh tranh diễn ra; thí dụ, nếu chủ đất cung cấp phân bón, đơn vị thoả đáng của cạnh tranh là chủ đất cộng người bán phân bón. Trong một số trường hợp mạng các mối liên kết (tác động ngoại lai) phức tạp đến mức các ảnh hưởng ngoại lai không thể được đề cập một cách hữu hiệu theo cách này (thí dụ, xem Arnott và Stiglitz 1985). Còn trong các trường hợp khác, nơi có những liên kết giữa kì quan trọng và cạnh tranh ex ante (từ trước) (cạnh tranh đối với các cá nhân hoặc hãng để kí hợp đồng), thì cạnh tranh có thể rất hạn chế một khi các hợp đồng đã được kí. Với các thị trường thấy trước không hoàn hảo và thị trường bảo hiểm không hoàn hảo, cạnh tranh ex ante còn xa mới là cái thay thế đầy đủ cho cạnh tranh ex post (từ sau). [15] Còn trong các trường hợp khác sự thực rằng nhiều hãng và cá nhân đến thế gắn bó với nhau trong một nhóm các mối liên hệ tạo ra một trở ngại quan trọng cho sự gia nhập cạnh tranh và cho tính cạnh tranh chung của thị trường. [16]

Can thiệp của chính phủ có thể đòi hỏi nhiều thông tin hơn nhiều so với các trường hợp khi tất cả cái mà chính phủ cần làm là áp đặt một khoản thuế hay trợ cấp tuyến tính, và vì vậy loại phi tập trung hoá được Lange và Lerner, và các nhà xã hội chủ nghĩa thị trường khác hình dung, đơn thuần sẽ không hoạt động. Lòng tin vào hệ thống giá đơn giản (tuyến tính) là cái tạo nền tảng cho các lý thuyết của họ, và chính lòng tin này là cái các lý thuyết hiện đại dựa trên thông tin đặt dấu hỏi nghi vấn.

Nhưng, lại một lần nữa, chúng ta thấy có vẻ nghịch lí: Trong khi các lý thuyết hiện đại này nghi ngờ khả năng tồn tại của chủ nghĩa xã hội thị trường, chúng đồng thời cũng làm yếu niềm tin của chúng ta vào (ít nhất quan niệm giản lược của chúng ta về) các nền kinh tế cạnh tranh, và các mô hình mà chúng ta đã xây dựng để mô tả chúng. Một mặt, các lý thuyết này tiên đoán đúng nhiều hình thức phức tạp của các mối quan hệ kinh doanh mà chúng ta quan sát được. Mặt khác, chúng gợi ý rằng chúng ta

phải theo dõi các mối quan hệ phức tạp hơn thường xuyên hơn. Thí dụ, chỉ dưới các điều kiện rất hạn chế thì các hợp đồng khoán sản phẩm hoặc các hợp đồng phân chia hoa lợi mới tuyến tính. Các hình thức đơn giản của những dàn xếp hợp đồng như vậy quan sát được trong thực tiễn không phải là những dàn xếp mà hầu hết các mô hình lý thuyết thông tin tiên đoán, trừ với các giả thiết rằng bản thân chúng có thể bị bác bỏ vì các lý do khác. [17]

Trong khi có "những giải thích" về sự thịnh hành của các hợp đồng "quá đơn giản" (nhìn từ khung cảnh lý thuyết) - chúng là dễ hiểu; những người làm công không nghĩ rằng người sử dụng lao động thử "chơi họ" bằng cách đưa ra một dàn xếp hợp đồng mà người sử dụng lao động hiểu còn toàn bộ hệ quả của nó thì người lao động chỉ hiểu lơ mơ [18] - tuy nhiên điểm này còn nguyên là hệ thuyết chuẩn vẫn để các khía cạnh quan trọng của các mối quan hệ kinh tế không được giải thích, gây ra những nghi ngờ về sự đúng đắn của mô hình nói chung và về những kết luận chính của nó, khả năng phi tập trung hoá thông qua hệ thống giá. Do vậy sự gợi ý rằng chủ nghĩa xã hội thị trường có thể hoạt động tốt như nền kinh tế thị trường bằng cách bắt chước, không phải nền kinh tế thị trường mà bắt chước mô hình của nền kinh tế thị trường - mô hình phi tập trung hoá sử dụng hệ thống giá để truyền mọi thông tin quan trọng - là, nói nhẹ bớt đi, đáng ngờ.

Tóm tắt

Chương này và chương trước đã xem lại một vài phát triển mới đây trong kinh tế học phúc lợi. Chương trước tập trung vào định lý thứ nhất của kinh tế học phúc lợi, khẳng định tính hiệu quả của các nền kinh tế thị trường cạnh tranh. Những phát triển mới đây đã làm giảm niềm tin của chúng ta trong sự thừa nhận rằng các thị trường là hiệu quả. Chúng đã tạo một vai trò tiềm năng tăng lên cho can thiệp của chính phủ, và làm như vậy, chúng đã, gián tiếp, ủng hộ lý lẽ cho chủ nghĩa xã hội thị trường.

Chương này đã tập trung vào định lý thứ hai của kinh tế học phúc lợi, định lý có ba cách giải thích khả dĩ. Mỗi cách giải thích này đã được đặt thành vấn đề nghi ngờ. Cách thứ nhất tập trung vào vai trò hạn chế của chính phủ: Tất cả cái mà chính phủ cần làm để đạt bất kể sự phân bổ nguồn lực có hiệu quả Pareto nào là thực hiện tái phân phối trọn gói; thị trường sẽ lo những việc còn lại. Tôi đã lập luận, ngược lại, rằng với sự hiện diện của thông tin không hoàn hảo, tái phân phối trọn gói như được hình dung trong mô hình truyền thống đơn giản là không khả thi. Các chi phí can thiệp của chính phủ cần để hiệu chỉnh những thiếu sót trong phân phối của cải của thị trường là lớn hơn so với được hình dung bởi lý thuyết truyền thống.

Định lý căn bản thứ hai của kinh tế học phúc lợi ngụ ý rằng các vấn đề về hiệu quả kinh tế và phân phối có thể tách bạch nhau. Sự tách rời này tỏ ra rất hữu ích cho các nhà kinh tế, những người muốn tập trung vào khái niệm "hiệu quả kinh tế" và xếp các vấn đề phân phối sang một bên. Tôi đã chỉ ra trong chương này rằng với sự hiện diện của thông tin không hoàn hảo, các vấn đề về hiệu quả kinh tế và phân phối không thể tách ra dễ như vậy. Thí dụ, liệu nền kinh tế có hoặc không có hiệu quả Pareto bản thân nó có thể phụ thuộc vào phân phối thu nhập.

Cuối cùng, định lý căn bản thứ hai của kinh tế học phúc lợi thường được trình bày như thiết lập sự phi tập trung hoá của nền kinh tế. Ngược lại, tôi đã chỉ ra rằng có năm kết quả căn bản trong kinh tế học thông tin cho thấy những hạn chế mạnh về mức độ mà nền kinh tế có thể được phi tập trung hoá thông qua cơ chế giá:

Định lý Greenwald-Stiglitz có thể được coi như xác lập tính bất khả phân tán của nền kinh tế, vì nó chỉ ra rằng các thị trường, để tự chúng, về cơ bản chẳng bao giờ đạt tối ưu Pareto khi các thị trường là không đầy đủ hoặc khi thông tin là không hoàn hảo.

Trong các nền kinh tế mà các thị trường là không đầy đủ và thông tin là không hoàn hảo, các tác động giống như ảnh hưởng ngoại lai nảy sinh và phổ biến tràn lan.

Định lý Arnott-Stiglitz xác lập rằng, nhìn chung, đáng mong mỏi có trợ cấp-chéo (ngay cả khi thiếu

các tác động ngoại lai trực tiếp).

Khả năng để phi tập trung hoá dùng hệ thống giá đòi hỏi rằng không có tính không lỗi, mà tính không lỗi thì phổ biến tràn lan.

Các cơ cấu khuyến khích tối ưu, với sự hiện diện của thông tin không hoàn hảo, hầu như luôn luôn dẫn đến các sơ đồ thanh toán phi tuyến tính.

Tôi đã chỉ ra rằng lí lẽ cho phi tập trung hoá dựa trên cơ sở định lí căn bản thứ hai của kinh tế học phúc lợi là sai cơ bản. Nhưng điều này không được phép diễn giải như ám chỉ rằng tôi lập luận chống lại kết luận là nền kinh tế có thể, hoặc phải, hoạt động một cách phi tập trung. Trong chương 9, tôi sẽ quay lại vấn đề phi tập trung hoá và cung cấp một số triển vọng khả dĩ.

Chủ nghĩa xã hội thị trường ngầm sử dụng định lí căn bản thứ hai của kinh tế học phúc lợi như cơ sở tổ chức của nền kinh tế. Nó loại bỏ sự chỉ trích rằng những đòi hỏi thông tin của chủ nghĩa xã hội sử dụng một nhà lập kế hoạch trung ương đã là quá phiền toái và làm cho chủ nghĩa xã hội không khả thi. Nó lập luận rằng chủ nghĩa xã hội có thể dùng đúng loại phi tập trung hoá thông tin mà nền kinh tế thị trường sử dụng; giá cả có thể truyền đạt thông tin cũng hữu hiệu dưới chủ nghĩa xã hội như dưới nền kinh tế thị trường, và thông tin về công nghệ, thí dụ, tiếp tục có thể nằm trong tay của các hãng riêng lẻ.

Các lí lẽ mà tôi trình bày chỉ ra những hạn chế của định lí căn bản thứ hai, nhưng chúng cũng gợi ý rằng viễn cảnh này là sai. Nhưng không chỉ là giá cả không truyền đạt tất cả các thông tin quan trọng cần để một nền kinh tế được phi tập trung hoá hoạt động có hiệu quả. Như tôi sẽ lập luận trong các chương sau, tập của các vấn đề thông tin mà nền kinh tế phải giải quyết là phong phú hơn nhiều so với các vấn đề được các mô hình chuẩn của nền kinh tế thị trường hoặc được các mô hình chủ nghĩa xã hội thị trường hình dung. Trong khi các nền kinh tế thị trường có thể giải quyết các vấn đề này một cách không hoàn hảo, còn chủ nghĩa xã hội thị trường thậm chí không đề cập đến các vấn đề này.

Một trong những sự phân biệt cốt lõi giữa các thị trường và chủ nghĩa xã hội thị trường là quyền sở hữu, và phân bổ, về vốn. Mức độ can thiệp cần để đảm bảo rằng vốn được phân bổ một cách hiệu quả trong một nền kinh tế thị trường là rộng hơn nhiều so với được hình dung trong lí thuyết truyền thống. Những phân bổ của cải có thể chấp nhận được (hoặc đáng mong mỏi) về mặt xã hội hầu như kéo theo một cách không thể tránh khỏi sự tách biệt của quyền sở hữu và kiểm soát, dẫn đến các vấn đề khuyến khích cùng loại đối với các nền kinh tế thị trường cũng như gắn với các nền kinh tế phi thị trường. Đây là các vấn đề mà chúng ta sẽ bàn đến chi tiết hơn trong các chương tiếp theo.

[1] Những điểm này được trình bày chặt chẽ hơn trong Broto, Hamilton, Slutsky, and Stiglitz (1990).

[2] Xem Stiglitz (1987a).

[3] Đầu tiên được đưa ra trong Stiglitz (1982b), và trình bày toàn diện hơn trong Stiglitz (1987a). Văn khoa về đánh thuế tối ưu Pareto là một sự phát triển tự nhiên của văn khoa sớm hơn về đánh thuế tối ưu, do Mirrlees (1971) khởi xướng.

[4] Xem Stiglitz (1974, 1987h).

[5] Chúng không là những khuyến khích hoàn hảo, chừng nào người làm không có vốn để trả toàn bộ tiền thuê ngay ở đầu kì, và sự trừng phạt đối với việc không trả được tiền thuê là hạn chế. Với trả tiền thuê ở cuối kì, hợp đồng thuê có thể coi như một hỗn hợp của một khoản vay và một hợp đồng thuê, và các hợp đồng vay mượn với trách nhiệm hữu hạn gây ra các vấn đề khuyến khích nghiêm trọng, như Stiglitz and Weiss (1981) đã nhấn mạnh.

[6] Cheung (1963) đưa ra một giải thích khả dĩ khác về các hợp đồng phân chia hoa lợi, về mặt hiệu quả chi phí giao dịch. Ông lập luận rằng nhân công được cung cấp một cách hiệu quả. Sự khác biệt giữa hai mô hình là, ông đã giả thiết rằng khối lượng nhân công mà người lao động cung cấp là có

thể quan sát được (một cách tôn kém), và vì vậy hợp đồng qui định khối lượng nhân công: Đã không có vấn đề khuyến khích.

[7] Đây là một trong các điểm chính của văn khoa người chủ-người đại lí. Về một tổng quan ngắn, xem Stiglitz (1989a).

[8] Shapiro and Stiglitz (1984), thí dụ, cho thấy trong mô hình của họ về một nền kinh tế trong đó giám sát người lao động là tốn kém, liệu nền kinh tế có hiệu quả Pareto rằng buộc hay không phụ thuộc vào liệu của cải có được phân phối đều hay không.

[9] Sah and Stiglitz (1991) cung cấp một phương pháp xếp hạng một phần các tổ chức/hệ thống kinh tế theo mức độ phi tập trung hoá trong ra quyết định.

[10] Được biết khá rõ là trợ cấp chéo có thể là cần thiết trong trường hợp này.

[11] Không có trực giác đơn giản đằng sau định lí Radner-Stiglitz. Khi thiếu thông tin thì cá nhân tối ưu hoá bằng cách đưa ra cùng hành động phản ứng lại với bất kể tín hiệu nào. Một lượng thông tin nhỏ dẫn cá nhân đến xem xét lại một chút hành động này trong phản ứng lại với các tín hiệu khác nhau. Nhưng do cá nhân đã tối ưu hoá hành động của mình, căn cứ vào thông tin, bằng định lí hình bao chuẩn, sự thay đổi về độ thoả dụng kì vọng (tùy thuộc vào quan sát tín hiệu cụ thể) là bằng không. Hơn thế nữa, độ thoả dụng kì vọng của cá nhân, tùy thuộc vào quan sát các tín hiệu khác nhau, là như nhau, cho nên không có sự thay đổi về độ thoả dụng gây ra bởi xem xét lại các xác suất gắn với các kết quả/tín hiệu khác nhau (do thông tin được cải thiện gây ra).

[12] Về những thảo luận sớm hơn, xem Stiglitz (1982c). Trong phạm vi hiểm hoạ đạo đức, xem Arnott and Stiglitz (1988a, 1988b).

[13] Xem Stiglitz (1982c) và Arnott and Stiglitz (1988b).

[14] Xem Arnott and Stiglitz (1990).

[15] Xem Stiglitz and Weiss (1983).

[16] Xem, thí dụ, Stiglitz (1987g), ở nơi tôi chỉ ra rằng mặc dù có thể có rất nhiều người tiêu dùng và rất nhiều nhà sản xuất, số người tiêu dùng "tự do" là khá nhỏ nên các thị trường không ứng xử một cách cạnh tranh.

[17] Thí dụ, nếu các cá nhân có các hàm thoả dụng không ưa rủi ro tuyệt đối bất biến, thì các hợp đồng tuyến tính sẽ là tối ưu (Milgrom and Robert 1988), nhưng hàm thoả dụng không ưa rủi ro tuyệt đối bất biến ngụ ý rằng khuynh hướng biên của các cá nhân để nắm giữ các tài sản an toàn, khi của cải của họ tăng, là bằng một. Khi người dân trở nên giàu có hơn, họ không sẵn lòng nắm giữ thêm các tài sản rủi ro.

[18] Xem Stiglitz (1992a) để có thảo luận rộng hơn về những hệ quả của thông tin bất đối xứng và cơ cấu pháp lí đối với thay đổi trong các hình thức hợp đồng chuẩn.

5. Phê phán định lí Lange-Lerner-Taylor: Các khuyến khích



Trong hai chương trước chúng ta hỏi ở mức độ nào các định lí cơ bản của kinh tế học phúc lợi cho chúng ta biết về sự lựa chọn giữa các hệ thống kinh tế khả dĩ, đặc biệt sự lựa chọn giữa các thị trường và chính phủ. Câu trả lời là phủ định: Chúng ta không có các định lí tổng quát đảm bảo tính hiệu quả (ngay cả hiệu quả bị ràng buộc) của các nền kinh tế thị trường; chúng ta có các định lí tổng quát khẳng định rằng, về nguyên lí, có những can thiệp cải thiện phúc lợi của chính phủ.

Chúng ta cũng lưu ý rằng ở mức độ rộng lớn các định lí này không giải quyết các vấn đề cốt yếu được quan tâm - thí dụ, tính hiệu quả của thị trường trong xử lí thông tin hoặc trong lựa chọn đúng người lao động, đúng nhà quản lí hoặc đúng các khoản đầu tư. Khi chúng ta xem kĩ hơn các vấn đề đó, thị trường đã không cải thiện được điểm số của nó: Chúng ta đã nhận diện nhiều vấn đề chủ chốt cùng với cách các nền kinh tế thị trường thực hiện các chức năng đó. Nhưng tôi phải nhấn mạnh rằng những thảo luận này bỏ sót nhiều thuộc tính chủ yếu của các nền kinh tế thị trường. Các vấn đề quan trọng nhất liên quan đến đổi mới sáng tạo hoặc ra quyết định trong tình trạng bất trắc không được đề cập thoả đáng. Các cơ chế tiến hoá của các nền kinh tế thị trường không được đụng đến. Và quan điểm về cạnh tranh- ứng xử chấp nhận giá - thậm chí không tiến gần sự thấu tóm một số ưu điểm quan trọng nhất của quá trình cạnh tranh. Chúng ta sẽ quay lại các vấn đề này muộn hơn. Hiện tại tôi chỉ muốn cảnh cáo trước đừng vội xét đoán vấn đề mà tôi rút cuộc quan tâm tới ở đây, vai trò của thị trường, trên cơ sở các kết quả phủ định nhận được cho đến giờ.

Bây giờ tôi muốn chuyển sự chú ý sang nền tảng thứ hai về sự so sánh truyền thống các hệ thống lựa chọn khả dĩ, định lí Lange-Lerner-Taylor về sự tương đương của các nền kinh tế thị trường (cạnh tranh) và chủ nghĩa xã hội thị trường. Như tôi đã gợi ý trước đây, kết quả rõ ràng là sai: nó dựa trên một mô hình không đầy đủ hoặc không chính xác của chủ nghĩa xã hội thị trường, và một mô hình không đầy đủ hoặc không chính xác của các thị trường. Như chúng ta sẽ thấy, hai khiếm khuyết đan xen mật thiết với nhau.

Như trong phần lớn của cuốn sách này, tôi muốn tách ra khỏi các vấn đề của chính trị kinh tế học. Đây, không nghi ngờ gì, là một sai lầm: Trong cố thử xác định sự cân đối giữa khu vực công cộng và tư nhân, các vấn đề chính trị kinh tế học trở thành rất quan trọng. Nhưng đủ để nói về những quan tâm hẹp của kinh tế học.

Trong cuốn sách này tôi lập luận rằng mô hình chủ nghĩa xã hội thị trường (và mô hình Arrow-Debreu về nền kinh tế cạnh tranh, mà nó dựa vào) có năm sai lầm cốt yếu. Chủ nghĩa xã hội thị trường đã

1. đánh giá thấp tầm quan trọng của vấn đề khuyến khích,
2. đánh giá thấp khó khăn để đưa một hệ thống "định giá đầy đủ" vào hoạt động, và do đó đã

đánh giá thấp vai trò của các cơ chế phân bổ phi giá cả trong nội bộ nền kinh tế,

3. đánh giá thấp khó khăn của phân bổ vốn,
4. đánh giá sai vai trò và chức năng của phi tập trung hoá và cạnh tranh,
5. đơn giản bỏ qua vai trò của đổi mới sáng tạo trong nền kinh tế.

Không phải riêng chủ nghĩa xã hội thị trường mắc những sai lầm này, như tôi đã nhấn mạnh: Mỗi lời buộc tội này đều có thể được chĩa vào - theo phán xét thẳng thắn của tôi - mô hình tân cổ điển chuẩn của nền kinh tế, anh em sinh đôi của mô hình xã hội chủ nghĩa thị trường. Chương này được giành cho sai lầm đầu tiên, và các chương tiếp theo lần lượt đề cập đến các vấn đề còn lại.

Các vấn đề khuyến khích

Có lẽ lỗi lầm quan trọng nhất của chủ nghĩa xã hội thị trường là nó đã đánh giá thấp tầm quan trọng của các khuyến khích. Trong chủ nghĩa xã hội thị trường các nhà quản lí (giống như những người lao động khác trong nền kinh tế) đơn giản làm cái mà họ được cho là phải làm. Tất nhiên, trong mô hình của nền kinh tế như được trình bày, các nhà quản lí có việc làm khá tầm thường; họ - không có ý lăng mạ - chẳng hơn mấy so với các kĩ sư quen. Họ thực hiện một số bài toán tối ưu, lệ thuộc vào một số ràng buộc. Đã chẳng có các nhân tố phán quyết và giải pháp sáng tạo nào mà các nhà quản lí lấy làm hãnh diện.

Như chúng ta đã nhắc đến trước đây, những phê phán chủ nghĩa xã hội thị trường, ở mức độ rộng, cũng chính là những phê phán đối với hệ thuyết tân cổ điển. Điều này cũng đúng ở đây: Những khuyến khích (trừ trong ý nghĩa rất hạn chế sẽ được giải thích dưới đây) không đóng vai trò gì trong lí thuyết tân cổ điển. Một công nhân được trả tiền để làm công việc được hợp đồng; nếu không thực hiện công việc, không được nhận tiền. Không có vấn đề giám sát, để biết chắc liệu công nhân có hoặc không thực hiện công việc. Do đó những người sử dụng lao động không phải lo tạo động cơ thúc đẩy công nhân: Có một giá cho một công việc, và chấm hết. Thật ra, chúng ta nói về giá cả và lợi nhuận tạo khuyến khích cho các hãng để sản xuất, nhưng lớp rộng hơn của các vấn đề khuyến khích - về các hãng có khuyến khích để duy trì uy tín, để sản xuất các mặt hàng có chất lượng cao và thoả mãn khách hàng của mình - không nảy sinh. Có một giá cho mỗi chất lượng của mặt hàng. Giá cho xí nghiệp biết thị trường đánh giá mỗi chất lượng ra sao; những người mua không có vấn đề về xác định chất lượng, và các xí nghiệp tạo ra chất lượng mà họ đã thoả thuận để sản xuất.

Rõ ràng là hệ thuyết này bỏ sót nhiều vấn đề kinh tế quan trọng và lí thú nhất. Các xí nghiệp phải tạo động cơ thúc đẩy công nhân của họ. Những người cho vay lo về việc trả nợ của người vay. Những người chủ lo về việc các nhà quản lí tiến hành những hành động đúng đắn. Điều đáng quan tâm không phải là mức độ cố gắng mà là việc chấp nhận rủi ro thích hợp. Những người chủ lo rằng liệu các nhà quản lí chấp nhận quá ít hoặc quá nhiều rủi ro; những người cho vay lo về những người vay tiền quá liều, lấy quá nhiều rủi ro, và như vậy làm cho ít có khả năng họ sẽ trả được khoản vay. Tầm quan trọng của việc sau phải được nhấn mạnh đặc biệt: Vì trong nhiều trường hợp chẳng khó hơn để ra một quyết định so với quyết định khác. Cái chính không phải là "nỗ lực" mà là "rủi ro", và những khó khăn của việc theo dõi, liệu rủi ro thích hợp có được chấp nhận hay không, là kinh khủng hơn nhiều so với theo dõi nỗ lực.

Hệ thuyết chuẩn đi lạc lối ở ba điểm riêng biệt. Thứ nhất, nó giả thiết rằng các biến số đáng quan tâm có thể quan sát được một cách hoàn hảo và không tốn kém. Người sử dụng lao động không tốn kém mà có thể biết chắc mức cố gắng và trả tiền công tùy thuộc vào người lao động được hợp đồng cho mức cố gắng ấy.

Thứ hai, việc ra quyết định chẳng đóng vai trò nào trong hệ thuyết chuẩn. Có thể chỉ thị cho nhân viên: Làm việc này tùy theo A, làm việc nọ tùy theo B, và người sử dụng lao động có thể theo dõi liệu điều ngẫu nhiên A xảy ra, và liệu nhân viên đã tuân theo hợp đồng. Ngược lại, trong thực tế nhân viên

có thông tin mà người chủ không có, thông tin quan trọng để xác định phải tiến hành hoạt động nào, và thường rất khó đối với người sử dụng lao động để biết liệu nhân viên đã hành động "đúng".

Thứ ba, việc thực thi hợp đồng thường tốn kém. Người vay tiền có thể không trả được nợ. Một xí nghiệp có thể đầu tư, trên cơ sở cam kết của xí nghiệp khác mua sản phẩm của nó, và xí nghiệp thứ hai có thể thất hứa.

Tùng vắn đề này gây ra những vắn đề khuyến khích. Các cá nhân có quyền tùy ý về mức nỗ lực mà họ thực hiện, về các hành động mà họ làm trong các điều kiện khác nhau, về liệu họ có "thực hiện" các điều khoản của một thỏa thuận. Vắn đề của các khuyến khích kinh tế là thiết kế các cơ cấu giám sát và thưởng ra sao để "sắp xếp đúng" các khuyến khích. Đây là một vắn đề thậm chí chẳng bao giờ được đề cập trong khuôn khổ Arrow-Debreu nhưng trở thành một mối quan tâm chính của kinh tế học thông tin mới. Những khó khăn về giám sát trực tiếp, những khó khăn về thiết kế các sơ đồ đền bù dựa vào cái có thể quan sát được, và những khó khăn về thiết kế các hợp đồng tự thực thi hoặc có thể thực thi thông qua các hệ thống pháp lí với chi phí phải chăng, đều là những quan tâm chính của kinh tế học thông tin.

Sự thiếu sót để tạo các khuyến khích thường được coi là lí do chính của sự thất bại của hệ thống Xô Viết, và là sai lầm căn bản của tư tưởng chủ nghĩa xã hội thị trường. Việc này đã đưa nhiều nhà bình luận đi đến gợi ý rằng tất cả cái cần là phục hồi lại hệ thống thị trường, với quyền sở hữu tư nhân; điều này sẽ lập tức phục hồi các khuyến khích, và phục hồi nền kinh tế lành mạnh. Tôi tin lập luận này là sai căn bản: Nó đánh giá quá vai trò của khuyến khích tài chính, và đánh giá thấp các vắn đề kiểm soát các doanh nghiệp lớn, mà cả các doanh nghiệp công cộng và tư nhân đều mắc phải.

Phải công nhận rằng, các doanh nghiệp nhà nước đối mặt với các vắn đề khuyến khích ở cả mức tổ chức (dưới dạng ràng buộc ngân sách mềm) lẫn ở mức riêng lẻ (dưới dạng các ràng buộc về các sơ đồ đền bù có thể chấp nhận cũng như về an toàn việc làm, do những lo ngại về sự công bằng gây ra); các vắn đề này khác những cái mà xí nghiệp tư nhân đối mặt. Tuy vậy, ở mức quản lí - ở mức mà hầu hết các quyết định được đưa ra, và xem ra then chốt trong việc xác định thành tích tổ chức - các vắn đề khuyến khích nảy sinh trong các doanh nghiệp lớn và giải pháp (thí dụ, trả lương khích lệ) xem ra ít khác biệt giữa các doanh nghiệp lớn thuộc sở hữu công cộng hoặc tư nhân.

Phần còn lại của chương chia ra năm đoạn: Đoạn thứ nhất lập luận rằng các cổ đông có sự kiểm soát hạn chế lên các nhà quản lí của họ, như thế các nhà quản lí có quyền tự trị đáng kể. Đoạn hai lập luận rằng các khuyến khích tài chính đóng một vai trò hạn chế hơn nhiều so với lí thuyết cổ truyền gợi ý. Đoạn ba lập luận rằng nhiều khía cạnh của ứng xử công ti có thể được hiểu tốt nhất như hệ quả của sự kiểm soát hạn chế của các cổ đông lên những người quản lí xí nghiệp mà các cổ đông được coi "là chủ". Đoạn bốn lập luận rằng các ngân hàng có thể đóng vai trò tích cực hơn nhiều trong cai quản so với lí thuyết truyền thống gợi ý. Đoạn thứ năm thử đưa ra một số gợi ý cho cải cách ở các nước xã hội chủ nghĩa trước kia.

Quyền tùy ý quản lí và kiểm soát

Trước đây, ở chương 2, tôi đã nhắc đến tầm quan trọng của các hậu quả của sự tách rời giữa chủ sở hữu và kiểm soát gắn với các công ti hiện đại. Văn khoa sớm hơn về quản lí tư bản chủ nghĩa, nảy sinh từ công trình trước đây của Knight (1921) và Berle và Means (1932) (xem cả Marris 1964; Baumol 1959; March và Simon 1958), bị gạt bỏ do được coi là không có nền tảng lí thuyết: Nếu các xí nghiệp không tối đa hoá thì giá cổ phiếu, thì đơn giản chúng bị thôn tính bởi kẻ khác. Như chúng ta đã nhắc tới trước đây, sự công nhận ở đầu các năm 1970 rằng thông tin là đắt đỏ, và các chi phí thông tin trao cho các nhà quản lí quyền tự ý đáng kể, tạo ra sự khởi đầu của các nền tảng lí thuyết bị thiếu. Bây giờ chúng ta hiểu kĩ hơn vì sao mỗi cơ chế kiểm soát được dẫn ra lại hoạt động kém thế: [1]

1. Quản lí như hàng hoá công cộng. Việc quản lí của bất kể doanh nghiệp nào giống như một hàng hoá công cộng. Tất cả những người nắm giữ một loại chứng khoán nào đó được lợi nếu lợi tức của

chứng khoán đó tăng lên. Vì vậy không có khuyến khích đối với các chủ vốn cổ phần nhỏ để giám sát những người điều hành doanh nghiệp. Thậm chí các cổ đông lớn của một hãng điển hình cũng chỉ có tỉ lệ cổ phần nhỏ, và vì vậy có các khuyến khích không đủ - mặc dù tiền vốn của họ đủ lớn, sự khác biệt giữa mức giám sát "tối ưu" và mức giám sát thực tế có thể là tương đối nhỏ.

2. Bỏ phiếu như một hàng hoá công cộng. Cơ chế bỏ phiếu biểu quyết, theo cùng một cách, bị các vấn đề "ăn không" thông thường ("nghịch lí bỏ phiếu"): Bất kể cổ đông nhỏ nào không những không bỏ để được thông tin, mà cũng chẳng bỏ để bỏ phiếu (về các vấn đề cần uỷ quyền biểu quyết), nếu có bất kể chi phí nào cho việc biểu quyết. Trong khi chúng ta giải quyết nghịch lí bỏ phiếu này trong các cuộc bầu cử quốc gia bằng cách thử khắc sâu vào tâm trí con em chúng ta "trách nhiệm đạo đức" đi bỏ phiếu, ít nhất đến bây giờ, chẳng có mấy chú ý đến "trách nhiệm đạo đức" trong bỏ phiếu bầu các thành viên hội đồng quản trị.

3. Sự không thoả đáng của cơ chế thôn tính. Nổi bật nhất có lẽ là các kết quả về tính không thoả đáng của cơ chế thôn tính. Một mặt, các nhà đầu tư dường như có những khuyến khích hạn chế để có thông tin về các hãng được quản lí tồi, nhằm thôn tính chúng: Trong thực tiễn, các hãng đi thôn tính các hãng khác không có lợi ích đi làm như vậy (xem, thí dụ, Jarrell, Brickley, và Netter 1988), và trong các thị trường thôn tính cạnh tranh chúng ta không kì vọng thấy chúng được lợi. [2] Nếu có nhiều hơn một người đầu giá, giá hỏi mua sẽ được nâng lên "kịch" giá trị thị trường. Có thể cần chi phí lớn để tìm ra các hãng được định giá thấp, nhưng một khi đã biết chắc là một hãng được định giá thấp, thì việc xác định mức nó được định giá thấp có thể tương đối không tốn kém. Nếu bỏ thầu tiết lộ sự thực rằng người đầu thầu biết hãng được định giá thấp, thì bất kì ai bỏ tiền ra tìm các hãng được định giá thấp sẽ không có lời trên khoản đầu tư đó. Đây là một trường hợp cực đoan, thế nhưng nó minh hoạ nguyên lí chung rằng tiền lời riêng cho đầu tư vào thông tin loại này có thể thấp hơn nhiều so với khoản lời của xã hội. [3]

Mặt khác, các cổ đông thiểu số của một hãng được định giá thấp (có lẽ được quản lí tồi) chẳng có khuyến khích để bán nó cho ai đấy, người, mà họ tin, sẽ làm tăng giá trị của nó: Bằng cách tiếp tục nắm giữ cổ phần của mình, họ sẽ cũng được hưởng lợi. Lí do duy nhất để họ phải bán là nếu họ tin rằng hãng đi thôn tính sẽ làm giảm giá trị thị trường của nó (đồng thời có lẽ nó tăng hiệu quả, vì nó chuyển của cải của hãng bị thôn tính sang túi riêng của họ). Đây lại đúng là một biểu hiện nữa của vấn đề ăn không mà tôi nhắc tới trước đây (xem Grossman và Hart 1980, 1988). [4]

Vai trò yếu ớt của các khuyến khích truyền thống

Nếu "các ông chủ" không thể hoặc không giám sát các nhà quản lí của họ, lựa chọn khả dĩ tự nhiên là cung cấp cho họ sự đền bù tài chính được thiết kế để làm cho quyền lợi của họ trùng nhau. Một số tài liệu lí thuyết gần đây mô tả các cách theo đó các khuyến khích "năng lực cao" có thể được cung cấp cho người lao động, bằng cách để cho họ nhận toàn bộ giá trị đầu ra của hãng, đồng thời với các nhà quản lí nộp một khoản phí cố định lớn. [5] Thực tế những nhà quản trị trở thành các ông chủ ở khía cạnh họ nhận toàn bộ thu nhập thặng dư. Có các giả thiết chặt chẽ làm cơ sở cho những phân tích này, như mỗi cá nhân là bàng quan với rủi ro [6] và có đủ vốn để trả khoản phí cố định này. [7] Khi không ưa rủi ro, các hợp đồng tối ưu có thể cần đến những khuyến khích năng lực thấp, phụ thuộc vào độ lớn của rủi ro (xem, thí dụ, Stiglitz 1975b).

Lương của hầu hết nhân viên không phụ thuộc nhiều vào thành tích. Một phần nhỏ nhân viên nhận được một phần đáng kể thu nhập của họ như kết quả của khoán sản phẩm. Có nhiều loại lí do cho điều này: Các chi phí về đo lường cố gắng và đầu ra, những khó khăn để biết chắc chất lượng của đầu ra và nỗ lực, các nhân tố ngẫu nhiên trong quan hệ giữa nỗ lực và đầu ra (đến mức thậm chí giả như đầu ra có thể đo lường được hoàn hảo, nó sẽ chỉ cung cấp một chỉ số không hoàn hảo về nỗ lực), và những khó khăn trong điều chỉnh mức lương khoán theo sự thay đổi công nghệ. Hơn thế nữa số lượng lớn các

mục tiêu hoặc đầu ra (thí dụ, nhân viên huấn luyện và giám sát các nhân viên khác), và sự thực, là lương khoán hướng sự chú ý vào các hoạt động được thưởng và khỏi các hoạt động khác, ngụ ý rằng lương khoán có thể không có hiệu lực để bảo đảm các nhân viên ứng xử theo cách tối đa hoá lợi nhuận của hãng. [8]

Tôi quan tâm, tuy vậy, đến việc ra quyết định quản lí nhiều hơn đến các nhân viên. Trong thực tiễn những khuyến khích tài chính của ban quản trị trong các doanh nghiệp lớn tỏ ra rất yếu: Ban quản trị điển hình nhận ít hơn 0,3% của sự gia tăng lợi nhuận mà hoạt động của nó thu được cho hãng (Jensen và Murphy 1990). Điều này dường như có thể gây ngạc nhiên, căn cứ vào vai trò quan trọng của các quyền chọn cổ phiếu (stock option) có vẻ như một phần của đền bù quản lí. Quyền chọn cổ phiếu được minh chứng là tạo các khuyến khích mạnh: Nếu hãng hoạt động tốt, nhà quản lí sẽ được thưởng. Nhưng trong khi quyền chọn cổ phiếu dành để thưởng ban quản trị vì thành tích tốt, điển hình khi hãng trải qua giai đoạn xấu, các dạng đền bù khác lại tăng, cho nên tổng đền bù vẫn tương đối không nhạy cảm với thành tích của hãng.

Có các lí do khác để nghi ngờ luận điểm rằng quyền chọn được thiết kế để tạo khuyến khích cho ban quản trị. Các quyền chọn cổ phiếu trội hẳn như các phương tiện thưởng các nhà quản trị: Có các phương pháp lựa chọn khả dĩ có những ưu điểm rõ ràng về thuế và rủi ro. Trong một cuộc họp vài năm trước của các giám đốc nhân sự của các công ti lớn, ở đó vấn đề thiết kế các sơ đồ đền bù cho các nhà quản trị được thảo luận, tôi đã hỏi liệu họ áp dụng các quyền chọn cổ phiếu bởi vì (1) họ không biết các nhược điểm về thuế - một chệch trách ngầm định nặng về năng lực của họ; hoặc (2) họ định lừa bịp các cổ đông, những người nghĩ rằng phát thưởng bằng cổ phần cũng giống như in tiền (chẳng tốn gì cho công ti): các cổ đông không nhận thức được các hậu quả của sự loãng giá (cổ phiếu). Trong khi việc sau có vẻ giống như tính bất lương, có thể vẽ cho nó một bộ mặt tốt hơn: Ban quản trị coi trách nhiệm của họ là tối đa hoá giá trị cổ phần, và nếu thị trường phản ánh sự dốt nát của cổ đông điển hình [9], thì ban quản lí coi trách nhiệm của mình là lợi dụng sự dốt nát của thị trường. Câu trả lời mà tôi nhận được (trừ một trường hợp) là: (1) thực vậy họ đã không biết về các hệ quả thuế, (2) nhưng ngay cả bây giờ khi họ đã biết các hệ quả xấu về thuế, họ cũng không thay đổi sơ đồ đền bù của mình, vì họ tin là vẫn đáng lợi dụng các cổ đông không am hiểu. [10]

Giải thích về vai trò yếu kém của các khuyến khích truyền thống

Trong danh mục những giải thích về sự thất bại của việc dựa vào các sơ đồ khuyến khích truyền thống được nêu ở trên, tôi muốn nhấn mạnh một lí do - sự khó khăn để biết chắc cả đầu vào lẫn đầu ra của một cá nhân. Điều đó đặc biệt đúng với các nhà quản lí và những người khác dính đến ra quyết định. Quyết định quan trọng được tập thể đưa ra, vì các lí do hiển nhiên: mỗi cá nhân có thông tin hạn chế, và những sai sót của tổ chức chắc được giảm nếu nhiều hơn một người được kéo vào các quyết định quan trọng (xem chương 9). Khi tập thể lấy quyết định, sẽ rất khó, nếu không nói là không thể, phân trách nhiệm khi thất bại, hoặc thành công về nội dung đó. Thực vậy, nhiều, nếu không phải là hầu hết, cá nhân bỏ rất nhiều công sức để gây khó khăn cho việc qui lỗi. Họ sắp đặt để những người khác được hỏi ý kiến một cách phù hợp, và họ rất thận trọng trong hành văn trên giấy tờ. Truyền đạt bằng lời tùy thuộc rất nhiều vào sự diễn đạt lại - nếu lời khuyên tỏ ra sai, thì nói rằng lời khuyên đã không được hiểu đúng và không được tuân theo đầy đủ. Khi các cá nhân đặt bút lên giấy, để lại bút tích, họ thận trọng đến mức đọc lên nó khó hiểu như một lời sấm tiên tri Delphic.

Các khuyến khích trong mô hình Arrow-Debreu và lí thuyết chung về khuyến khích

Trong mô hình Arrow-Debreu các cá nhân đều nhận lương khoán sản phẩm, họ nhận một khoản cố định cho mỗi đơn vị họ làm ra. Lí thuyết về khuyến khích gợi ý rằng chỉ dưới các điều kiện rất hạn chế đây mới là dạng tối ưu của khuyến khích. Các sơ đồ đền bù thường phức tạp hơn, dẫn đến, thí dụ, phần thưởng phi tuyến. Hệ thuyết chuẩn không cung cấp giải thích về điều này, trong khi hệ thuyết thông tin

mới thì có.

Ngoài mối quan hệ giữa lương và thành tích, hợp đồng lao động thường bao gồm các điều khoản khác khá phức tạp. Thí dụ, thường xuyên có những hạn chế về nhân viên nhận làm việc ngoài. Nếu giả như phần mà các cá nhân nhận được cho mỗi đơn vị đầu ra đúng bằng giá trị (biên) của đầu ra, thì các hãng sẽ chẳng quan tâm đến số lượng đầu ra của bất kể ai là bao nhiêu. Các hãng vì thế không áp đặt những hạn chế như vậy, hết như họ chẳng có lí do gì để lo về nỗ lực của cá nhân, và do đó không quan tâm đến tạo động cơ khuyến khích họ.

Những quan sát này có hai hàm ý: (1) các cá nhân, tại biên, dường như không nhận khoản lợi biên xứng với giá trị biên mà họ đóng góp. (2) Các "hệ thống kiểm soát" mà nền kinh tế sử dụng là phức tạp hơn chỉ thuần túy các hệ thống giá cả, và chắc chắn phức tạp hơn các hệ thống giá "tuyến tính". [11] Chúng kéo theo những hạn chế định lượng, được dùng như các cơ chế kiểm soát gián tiếp khi các cơ chế kiểm soát/khuyến khích trực tiếp là tốn kém hoặc khó thực hiện. [12] Có các thí dụ khác về cái có thể coi như những hạn chế định lượng: Hãy xét một tình huống ở nơi, vì tính kinh tế theo phạm vi, các cá nhân có nhiều nhiệm vụ phải hoàn thành, nhưng nhiều gắn với đo thành tích trong các nhiệm vụ khác nhau là khác nhau. Lí thuyết chung về khuyến khích lập luận rằng với các nhân viên không ưa rủi ro, các khuyến khích mạnh hơn phải được đưa ra cho thành tích của các nhiệm vụ được đo chính xác hơn. Nhưng hệ quả là các nhân viên sẽ hướng chú ý tới các nhiệm vụ này. Như một kết quả, có thể nên hạn chế số nhiệm vụ phân cho mỗi cá nhân- bỏ các khoản lợi có được từ tính kinh tế theo phạm vi. [13]

Các khuyến khích và cạnh tranh

Theo một nghĩa nào đó mô hình Arrow-Debreu và định lí Lange-Lerner-Taylor không chỉ không đề cập đến các vấn đề khuyến khích chủ yếu đối mặt với nền kinh tế, chúng gây ấn tượng sai về mối quan hệ giữa cạnh tranh (ít nhất loại đặc biệt của cạnh tranh được gọi là "cạnh tranh hoàn hảo") và các khuyến khích, một điểm mà tôi sẽ quay lại ở chương 7. Cạnh tranh, ở dạng tranh đua - trong đó phần thường phụ thuộc vào thành tích tương đối - có thể và hi vọng đóng một vai trò quan trọng trong tạo các khuyến khích, nhưng đây là một triển vọng khá khác về cạnh tranh so với cái mà hệ thuyết truyền thống cung cấp.

Chứng cứ về và các hệ quả của quyền tự trị quản lí

Sự thực rằng các cuộc thôn tính và các "cơ chế kiểm soát" khác, như cổ đông biểu quyết chỉ tạo kiểm soát hạn chế lên các nhà quản lí, gây ra vấn đề bởi vì, như bây giờ chúng ta đã hiểu, quyền lợi của các nhà quản lí và các cổ đông có thể khác nhau - thí dụ, các nhà quản lí có thể dành hết năng lực của mình và nguồn lực của hãng cho việc nâng cao bản thân họ và cho việc thăng tiến sự nghiệp và thúc đẩy quyền lợi riêng [14] của họ (xem, thí dụ, Hannaway 1989; Milgrom và Robert 1988; Shleifer và Vishny 1989; Edlin và Stiglitz 1992). Như tôi đã chỉ ra, những sự khác biệt này không thể và không dễ hoặc chẳng bao giờ được hiệu chỉnh hoàn toàn bằng các sơ đồ đền bù.

Có nhiều loại hậu quả của sự phân kì này. Sự thực rằng các nhà quản lí chiếm đoạt một phần nhỏ các khoản lời đối với nỗ lực của họ gợi ý rằng họ sẽ có quá ít nỗ lực. [15] Nhưng, như tôi đã nhắc tới trước đây, có lẽ quan trọng hơn nhiều là những méo mó trong ra quyết định. Trong những hoàn cảnh nào đó các nhà quản lí có thể có khuyến khích để lấy quá nhiều rủi ro, trong tiến hành nỗ lực khá mới nào đó. Xét cho cùng, họ đánh bạc bằng tiền của người khác. Nếu họ thành công, họ có thể được danh tiếng, và kiến thức đặc biệt thu được nhờ đó sẽ tạo cơ hội để họ mặc cả tiền công cao hơn. Nếu nỗ lực thất bại, ít nhất các chi phí tài chính chủ yếu do người khác chịu. Trong các hoàn cảnh khác (và có quan điểm chung rằng đây là trường hợp phổ biến hơn) các nhà quản lí có khuyến khích để lấy quá ít rủi ro. Trong khi các cổ đông có thể là rất đa dạng, và như thế là bàng quan với rủi ro, các nhà quản lí có khoản cược lớn trong hãng. Ngay cả nếu sơ đồ đền bù "chính thống" tạo một khoản thưởng lớn cho thành tích đặc biệt - tính phi tuyến trong sơ đồ trả lương, nếu đủ lớn, sẽ gây ra ứng xử liều - các nhà

quản lý lo rằng nếu đề án thất bại, thì sự nghiệp của họ với hãng sẽ bị huỷ hoại, và tính hấp dẫn của họ đối với những người ngoài sẽ giảm sút. Nỗi lo âu này nhiều hơn sự bù đắp hứa hẹn về khoản trả cao hơn nếu đề án rất thành công.

Trong nhiều trường hợp có thể khó để biết chắc liệu một nhà quản lý làm tốt công việc hay không. Những người đứng ngoài chắc sẽ xem thành tích tương đối (như được nhắc tới trước đây). Nếu một hãng làm tồi, nhưng tất cả các hãng khác trong cùng một ngành cũng làm tồi, thì nhà quản lý sẽ không bị trách. Điều này tạo một khuyến khích mạnh để các hãng tiến hành các hoạt động giống nhau: Làm cái mà các hãng khác làm đảm bảo rằng mình không thể làm quá tồi so với hãng khác. [16] Ngành ngân hàng cho một thí dụ cụ thể về điều này trong các năm 1970 và 1980. Trong các năm 1970 nhiều ngân hàng đã cho Mỹ Latin vay các khoản lớn, nhiều hơn mức thận trọng (dựa theo các lý thuyết về đa dạng hoá, và kinh nghiệm lịch sử liên quan đến vỡ nợ chính phủ). Khi vào đầu các năm 1980 các hậu quả đã hiển nhiên - khi nhiều nước mắc nợ lớn không có khả năng trả nợ - ít, nếu có, nhà quản lý ngân hàng nào bị "phạt". Sự thực rằng không riêng một ai đưa ra phân bổ đầu tư tồi đã làm cho nó dường như là một sai lầm "vừa phải", và vì vậy lỗi lầm không bị trừng phạt.

Trong khi những méo mó này xem ra có vẻ hiển nhiên, có một dải rộng những méo mó tinh tế hơn. [17] Tiền công của các nhà quản lý phụ thuộc một phần vào vị thế mặc cả của họ đối với những người chủ: Họ có thể được thay thế dễ ra sao (thí dụ, bởi hội đồng quản trị). [18] Điều đó phụ thuộc vào cả mức độ kiến thức đặc thù cần để điều hành công ti lẫn mức độ có sự khác biệt trong thông tin về công ti giữa các nhà quản lý hiện thời và những người ngoài. Kiến thức đặc thù cần thiết càng lớn, và sự bất đối xứng thông tin càng lớn, thì ban quản lý càng bám chắc và vị thế mặc cả của nó càng mạnh. Nhưng những biến số này phần lớn nằm dưới sự kiểm soát của ban quản lý. Chúng tạo, thí dụ, động cơ cho hãng tiến hành các đề án (đầu tư) mà giá trị của chúng là khó phán xét đối với người ngoài. Vì vậy, do bản chất của chúng, rất khó định lượng mức mà các quyết định đầu tư bị méo mó.

Những lập luận lý thuyết rằng các hãng với quyền sở hữu phân tán không được quản lý tốt - hoặc ít nhất được quản lý theo quyền lợi của các cổ đông - được ủng hộ bởi một số bằng chứng thực tiễn, mặc dù trong trường hợp của những méo mó được thảo luận ở đoạn trên, nhận được chứng cứ chi tiết tỏ ra rất khó. Tuy vậy, có hai loại ứng xử mà sự khác biệt dường như có tư liệu khá.

Thôn tính

Tôi đã lưu ý những quan sát về quyền tùy ý quản lý gắn với sự đam mê thôn tính của các năm 1980, Ross Johnson của RJR-Nabisco có lẽ cung cấp một thí dụ kinh điển. Bằng chứng vượt quá những giai thoại này: Bản thân phong trào thôn tính có vẻ hơi bí ẩn, vì các hãng đi thôn tính có vẻ chẳng kiếm được mấy, do họ phải cạnh tranh với các hãng khác, và quá trình đấu giá đẩy giá lên "kịch trần". Nghiên cứu của Moreck, Shleifer và Vishny (1989), chứng tỏ rằng ảnh của nhà quản lý trong báo cáo thường niên càng lớn, thì khả năng thôn tính càng lớn, ủng hộ lý thuyết ngạo mạn: Không phải sự phán xét kinh doanh mà chính cái tôi của nhà quản lý là cái thúc đẩy phần nhiều hoạt động thôn tính. Có vẻ là khả năng của các cuộc thôn tính làm giảm giá trị sẽ giảm đi khi số cổ phần của hãng, được sở hữu bởi ban quản lý và các nhóm lợi ích có quyền kiểm soát lớn, tăng lên.

Các nghịch lý thuế

Trong các năm gần đây các nhà kinh tế học về thuế đã cung cấp thêm bằng chứng về các hệ quả của sự tách rời quyền sở hữu và kiểm soát, về tính phi hiệu quả gắn với quyền tự trị quản lý: Họ đã nhận diện một số lượng lớn các nghịch lý thuế, các trường hợp trong đó các hãng đóng thuế nhiều hơn nhiều mức họ phải đóng. Điều quan trọng về các nghịch lý thuế là, đánh thuế là một trong vài vũ đài trong đó chúng ta những nhà kinh tế học tầm thường có thể đánh giá tính hiệu quả của nền kinh tế thị trường. Ít người trong chúng ta có những khả năng kỹ thuật để biết liệu GM có thật sự hiệu quả trong sản xuất xe hơi không. Thực ra, thành tích tương đối của nó, thí dụ, so với Toyota và Nissan, gợi ý rằng không.

Thế nhưng các nhà lãnh đạo của GM sẽ nêu những khác biệt về nhân công và vốn giữa hãng của họ và các hãng Nhật, lập luận rằng, căn cứ vào môi trường mà họ hoạt động, họ thật sự hoàn toàn có hiệu quả như họ có thể. Nhưng cơ cấu thuế là tương đối dễ đối với bất kể ai trong chúng ta để hiểu: Đó là một "công nghệ" được chứa đựng có lẽ trong ít hơn một trăm cuốn sách về các luật, các qui tắc, và qui định. Các nguyên tắc thậm chí còn dễ hiểu hơn. Chúng ta có thể giải thích thậm chí cho các sinh viên vì sao, cho đến 1986, ở Hoa Kỳ, đã chẳng bao giờ có lợi cho các hãng đi chia tiền của cho các cổ đông ở dạng cổ tức; luôn tốt hơn là đi mua lại cổ phần hoặc tiến hành các hoạt động khác để các cổ đông nhận được tiền từ công ti ở dạng lãi vốn. Sự thực rằng các hãng vẫn tiếp tục chia cổ tức được gọi là nghịch lí cổ tức (Stiglitz 1973b), và trong khi rất nhiều bài báo đã được viết ra thử thanh minh cho nghịch lí thuế, chẳng bài nào thỏa mãn cả. Thực vậy điểm mà tôi muốn nhấn mạnh ở đây là, ít nhất trong thảo luận với các quan chức ở các công ti bị giữ chặt [19], dường như có sự nhận biết những bất lợi của chia cổ tức, và họ tin cậy vào chúng ít hơn nhiều. Các công ti do công chúng nắm giữ quan tâm nhiều hơn đến cảm nhận lành mạnh mà việc chia cổ tức đều đặn dường như tạo ra, so với vấn đề căn bản hơn là tối thiểu hoá các nghĩa vụ thuế. Các thị trường không hoàn toàn ngu: Chúng học từ từ, và, như Shoven và Bagwell (1989) đã chỉ ra, đã có sự tăng lên rõ ràng về tỉ lệ ngân quỹ được chia từ khu vực công ti sang cho khu vực hộ gia đình theo các cách có lợi về thuế trong mười lăm năm sau khi biết đến nghịch lí cổ tức.

Những dị thường khác về thuế ủng hộ quan điểm rằng các công ti do công chúng nắm thường đặt hình thức - về ngoài của lợi nhuận- lên trên thực chất: Việc dùng phương pháp kế toán FIFO thay LIFO [20], trong khi làm tăng giá trị chiết khấu hiện tại của các nghĩa vụ thuế, nó làm tăng thu nhập tiền mặt ngắn hạn của hãng. Như thế nhiều hãng do công chúng nắm tiếp tục dùng qui ước kế toán này, ngay cả khi các chi phí để làm vậy tăng lên rất nhiều khi tỉ lệ lạm phát tăng.

Với cùng lí do, có lẽ, nhiều hãng do công chúng nắm không khấu hao nhanh, điều làm giảm giá trị chiết khấu hiện tại của các nghĩa vụ thuế, tuy nó làm giảm thu nhập được báo cáo trong ngắn hạn. Đáng chú ý về một số dị thường này là, hãng có thể "thành thật thú nhận" - nó có thể báo cáo cho các cổ đông về lợi nhuận "thực" sẽ là bao nhiêu theo các phương pháp kế toán khả dĩ khác nhau, và giải thích rằng nó dùng tập quán kế toán cụ thể chỉ để làm giảm các nghĩa vụ thuế.

Một thí dụ khác là việc sử dụng quyền chọn cổ phiếu để thưởng các nhà quản trị. Như đã được nhắc tới, các hãng cho là họ sử dụng quyền chọn cổ phiếu bởi vì nó tạo các khuyến khích tốt: Nếu các nhà lãnh đạo thành công trong việc làm tăng giá trị của công ti, họ được hưởng lợi. Thế mà các sơ đồ này không được thiết kế tốt. Cái mà hãng muốn làm là thưởng các nhà điều hành do họ làm tốt hơn thị trường. Trong chừng mực khoản lợi chỉ thuần túy phản ánh một đợt phồn thịnh bột phát trong thị trường cổ phiếu, thì nhà điều hành không được thưởng. Theo cùng lẽ như thế các sơ đồ này gây rủi ro lên nhà điều hành: Khi thị trường cổ phiếu xuống, các nhà điều hành bị phạt, ngay cả dấu cho sự suy sụp là ngoài vòng kiểm soát của họ. Các nhà điều hành phải được thưởng trên cơ sở thành tích tương đối. [21]

Những thảo luận phổ biến thường nhắc đến thuận lợi về thuế của quyền chọn cổ phiếu, vì khoản lợi bị đánh thuế với các điều kiện có lợi của lãi vốn. Thế nhưng những phân tích như vậy đã không tính đến nghĩa vụ thuế của công ti.

Có thể đạt được các tác động khuyến khích của quyền chọn cổ phiếu (hoặc tốt hơn, các tác động khuyến khích của các khoản lợi tương đối về giá trị cổ phiếu) bằng cách gắn tiền lương với thành tích (tương đối), mà không dùng quyền chọn cổ phiếu một cách tường minh, đồng thời tiết kiệm về thuế, trên cơ sở kết hợp thuế cá nhân và thuế công ti. [22] Việc không nhận ra điều này một cách rộng rãi ở các công ti do công chúng nắm, phản ánh sự tách rời của quyền sở hữu và kiểm soát. Các nhà quản lí trong các công ti chỉ có các cổ đông nhỏ phân tán, rõ ràng, lừa gạt làm cho các cổ đông nghĩ rằng

quyền chọn cổ phiếu là "rẻ hơn": Phát hành thêm cổ phiếu hầu như không tốn kém như in tiền vậy. Chỉ dần dần các cổ đông mới hiểu về chi phí to lớn do loãng giá trị vốn của họ trong công ti.

Hình như tính phi hiệu quả về thuế, bất luận dạng của nó là gì, thường chắc xuất hiện hơn khi có sự tách rời của quyền sở hữu và kiểm soát.

Các cơ chế kiểm soát khả dĩ khác

Ba phân đoạn trước đã lập luận rằng các nhà quản lí có quyền tự trị đáng kể, rằng các sơ đồ đền bù chỉ cung cấp một công cụ hữu hiệu một phần để sắp xếp các khuyến khích, và rằng kết quả là các hãng thường có vẻ không hành động vì lợi ích của các cổ đông. Thực ra có các cấu trúc "cai quản" lựa chọn khả dĩ khác - bên cạnh những thứ được nhấn mạnh trong văn khoa truyền thống - những cơ cấu hạn chế quyền tự trị của ban quản lí và làm cho việc các nhà quản lí hành động khá hiệu quả có khả năng hơn, và có các cơ chế lựa chọn để khiến các nhân viên hành xử vì lợi ích của hãng.

Các ngân hàng và cai quản công ti

Trong khi các cơ chế truyền thống, nhằm đảm bảo rằng các nhà quản lí không chỉ hành động vì lợi ích riêng của họ, chỉ có hiệu quả hạn chế, một cơ chế kiểm soát khả dĩ khác - các ngân hàng - có thể có hiệu quả. Triển vọng này có vẻ đáng ngạc nhiên. Xét cho cùng, các ngân hàng không có sự kiểm soát "danh nghĩa". Ở Hoa Kỳ các ngân hàng thậm chí còn bị ngăn khỏi có các đại diện trong hội đồng quản trị, và nếu có vai trò quá tích cực trong các công ti, chúng có thể mất địa vị ưu tiên trong trường hợp phá sản. Nhưng các ngân hàng có một quyền lực mà các cổ đông không có: Chúng có quyền đòi lại tiền (ở cuối kì của khoản vay), và nếu công ti không trả được, chúng có các quyền (hạn chế) để tiếp quản công ti.

Vì rủi ro hạn chế của ngân hàng, có ít đa dạng hoá hơn - trong khi một công ti có thể có hàng triệu cổ đông, nó chỉ có một số lượng hạn chế người cho vay. Tương đối ít người cho vay chính này hành động hợp tác với nhau. Chúng "lần lượt" làm ngân hàng đầu mối và chịu trách nhiệm giám sát khoản vay. Sự thực rằng có ít người cho vay đối với riêng một hãng có nghĩa rằng vấn đề ăn không giảm bớt, và sự thực rằng cũng số hạn chế các ngân hàng ấy tương tác lặp đi lặp lại nhiều lần trong các hoạt động cho vay có nghĩa rằng những dàn xếp hợp tác (có thể nói ứng xử thông đồng) có thể duy trì, càng làm giảm tầm quan trọng của vấn đề ăn không trong giám sát (Stiglitz 1985b).

(Sự thực rằng nhiều ngân hàng lớn, với sự đa dạng rộng rãi về sở hữu, cho cùng một hãng vay thoát nhìn có vẻ nghịch lí. Chẳng có lợi mấy từ sự đa dạng hoá này, và có cái gì đó bị mất - do các khuyến khích giám sát sút giảm, với các lợi ích nào đó của việc giám sát bởi bất kể một người cho vay nào dồn cho những người cho vay khác. Nhưng căn cứ vào ứng xử hợp tác, khoản tổn thất này là hạn chế. Một giải thích khả dĩ do lí thuyết giám sát đồng đẳng (ngang hàng) cung cấp [Arnott và Stiglitz 1991; Stiglitz 1990c]. Câu hỏi chuẩn trong lí thuyết giám sát là ai giám sát các giám sát viên. Một giải pháp hiển nhiên là giám sát đồng đẳng: Các giám sát viên hoặc các nhân viên hoặc những người cho vay, thí dụ, giám sát lẫn nhau. Những người ngang hàng thường có nhiều thông tin, đơn thuần như sản phẩm phụ của các hoạt động khác của họ; hết như học hỏi có thể là một sản phẩm chung tương đối ít tốn kém của sản xuất, việc giám sát cũng có thể như vậy. Nhưng để cho giám sát ngang hàng có hiệu quả, những người ngang hàng phải có khuyến khích để giám sát. Khi nhiều ngân hàng bị "phơi ra" cho rủi ro cho vay, ngay cả khi một ngân hàng làm đầu mối, các ngân hàng khác có lợi ích thích đáng để "giám sát giám sát viên").

Triển vọng này - tầm quan trọng của các ngân hàng như một cơ chế kiểm soát - đầu tiên được Berle (1926) thảo luận. Nó được hồi sinh, trong khung cảnh lí thuyết thông tin, bởi Stiglitz (1985b) và đã nhận được sự chú ý ngày càng tăng khi các nhà kinh tế học xem xét kĩ hơn thành công của Nhật Bản nơi các ngân hàng dường như đóng một vai trò nổi bật.

Vượt quá các khuyến khích tài chính

Sự thực rằng các khuyến khích kinh tế trực tiếp dường như hạn chế đến như vậy đối với hầu hết các nhà điều hành đã dẫn Simon (1991) và Akerlof (1991) đến chỗ gợi ý rằng phải nhìn quá các khuyến khích kinh tế để hiểu ứng xử của nhà quản lý, rằng thành công của hãng đòi hỏi sự "đồng nhất hoá" các mục tiêu của cá nhân và của hãng, rằng các cá nhân chấp nhận thành công của hãng như mục tiêu của mình.

Tầm quan trọng của những động cơ phi kinh tế này ra sao còn là một vấn đề tranh luận. Trong những ngày đầu của Liên Xô, có lẽ đúng là các khuyến khích phi kinh tế này đã đóng một vai trò quan trọng. Trong một số trường hợp chúng tỏ ra mạnh đến mức có thể về cơ bản thay thế các khuyến khích kinh tế. Tương tự, trong thời chiến, các động cơ phi kinh tế đóng vai trò quan trọng trong kêu gọi mức nỗ lực phi thường. Nhưng về dài hạn, các động cơ phi kinh tế, bản thân chúng, xem ra không đủ. Thế nhưng điều này không được dẫn chúng ta đến kết luận rằng chúng không thể đóng một vai trò quan trọng trong thúc đẩy nhân viên, như cái bổ sung, chứ không phải cái thay thế, cho các khuyến khích tài chính.

Những gợi ý cho các nền kinh tế xã hội chủ nghĩa trước đây

Tầm quan trọng của các vấn đề "kiểm soát" này trở thành tâm điểm thảo luận ở các nền kinh tế hậu xã hội chủ nghĩa về phải tổ chức các hệ thống tài chính của họ ra sao: Liệu họ nên theo mô hình Nhật, Đức hay Mỹ? Và họ phải tiến hành tư nhân hoá ra sao? Thiếu tập trung của cải hàm ý rằng vấn đề "quản lý như hàng hoá công cộng" chắc sẽ nảy sinh bất luận các nước này tiến hành tư nhân hoá ra sao. Nhưng một vài kiến nghị (được thảo luận trong một chương sau) bao hàm "chủ nghĩa tư bản nhân dân" - quyền sở hữu cổ phần tản mát, rộng rãi, trong đó các vấn đề về kiểm soát chắc sẽ đặc biệt gay gắt. Trong khi có lẽ có thể "giải" bài toán này bằng xổ số ngẫu nhiên, hiến mỗi hãng lớn cho một cá nhân riêng biệt, một "lời giải" như vậy sẽ khó có thể chấp nhận được về mặt chính trị. Căn cứ vào sự tách rời không thể tránh khỏi của quyền sở hữu và kiểm soát, câu hỏi cần đặt ra là, vấn đề "kiểm soát" có thể được đề cập ra sao? Ở đây việc thiết kế hệ thống tài chính chắc sẽ là quan trọng (xem chương 12).

Thành công suốt mười hai năm qua của Trung Quốc, và đặc biệt ở các tỉnh phía nam, gợi ý rằng quyền sở hữu (tài sản tư nhân) là ít quan trọng, và rằng có các cơ cấu cai quản khác có thể có hiệu quả, ít nhất ở tầm ngắn hạn. Tăng trưởng đã dựa trên các doanh nghiệp được sở hữu bởi làng xã, hương trấn, các xí nghiệp nhà nước khác, các cơ quan nhà nước khác nhau, và vân vân. Có sự cai quản chia sẻ (shared governance). Các nhà quản lý có quyền rộng rãi, và việc giám sát được tiến hành bởi những người có quyền lợi (stakeholder) khác nhau, không chỉ bởi "những người chủ" danh nghĩa (mà bản thân chúng hầu hết là các tổ chức công cộng) mà bởi các bộ công nghiệp và các phòng tài chính địa phương những tổ chức phụ thuộc vào thành công của các doanh nghiệp này để có thu nhập.

Những sự khác biệt giữa các doanh nghiệp công và tư

Trong chương này, chúng ta đã đi luẩn quẩn: Chúng ta bắt đầu lập luận rằng một trong những lý do then chốt của sự thất bại của chủ nghĩa xã hội thị trường là nó đánh giá thấp tầm quan trọng của các khuyến khích. Sau đó chúng ta chỉ ra rằng mô hình Arrow-Debreu cũng thế. Nhưng sau đó chúng ta lại đi tiếp và lập luận rằng có lẽ, rốt cuộc, các khuyến khích là ít quan trọng hơn với tư cách là một phê phán của chủ nghĩa xã hội thị trường so với những thảo luận phổ biến gợi ý vì hai lý do: Thứ nhất, dưới chủ nghĩa tư bản, ở mức quản lý, các khuyến khích là yếu. Thứ hai, các doanh nghiệp công cộng có thể cung cấp cho các nhà quản lý các khuyến khích như nhau như các doanh nghiệp tư bản chủ nghĩa với sở hữu cổ phần tản mát cung cấp cho các nhà quản lý của họ.

Cả hai hệ thống có thể gặp các vấn đề. Nhưng liệu các khuyến khích có cho cái nhìn thấu hiểu vào những sự khác biệt cốt yếu? Cuộc tranh luận về vấn đề này vẫn ở mức tương đối không thoả mãn. Các cuộc thảo luận tập trung vào hai vấn đề:

Đầu tiên là vấn đề về khả năng của chủ nghĩa xã hội thị trường mô phỏng một nền kinh tế thị

trường. Có một số người nhấn mạnh vai trò của thị trường cổ phiếu trong tạo các khuyến khích. Không phải là (như tôi đã giải thích) các nhà quản lý được trả bằng quyền chọn cổ phiếu, mà thay vào đó là thị trường cổ phiếu cung cấp thông tin mà bằng cách khác không có được để đánh giá thành tích quản lý. Thị trường nhìn ra phía trước và cung cấp sự đánh giá tốt nhất về sự thay đổi trong giá trị kì vọng chiết khấu hiện thời của công ti. Tôi thấy lí lẽ này không có sức thuyết phục vì ba lí do. Thứ nhất, đơn giản có quá nhiều nhiễu trên thị trường cổ phiếu. Giá thị trường của cổ phiếu bị tác động bởi một loạt những cân nhắc, chỉ một vài trong số đó có quan hệ trực tiếp với các hành động của nhà quản lý. Và vì sao chúng ta phải tin rằng những phán xét của các nhà đầu tư không am hiểu (nhà sĩ ở Peoria, Illinois, hoặc người bán xe hơi đã về hưu ở Florida) là những phán xét tin cậy nhất liên quan đến triển vọng tương lai của các hãng? [23] Bằng chứng liên quan đến sự tin cậy thực tế tương đối thấp của các hãng tư bản vào giá trị thị trường cổ phiếu được nhắc tới ở trên, và sự thất bại của họ trong các nỗ lực thiết kế các sơ đồ đền bù nhằm chiết xuất nhiều "thông tin" hơn về những đóng góp của các nhà quản lý (bằng cách xem xét thành tích tương đối), gợi ý rằng trong các nền kinh tế thị trường thông tin này không thực nằm ở trung tâm của việc thiết kế các sơ đồ đền bù. Thứ hai, hầu hết các công ti không được niêm yết trên thị trường chứng khoán, và chẳng có bằng chứng nào là các công ti này bị thiệt hại lớn (ở khía cạnh thiết kế các sơ đồ khuyến khích quản lý) như một hệ quả. Thứ ba, nhiều nhất, thì thông tin cổ phiếu có thể là quan trọng đối với lương của các nhà quản trị chớp bu của các công ti lớn. Hầu hết các nhà quản trị quản lý các đơn vị con, mà giá trị của nó không được cung cấp bởi thị trường cổ phiếu. Có những cách khác, tin cậy hơn, để đánh giá đóng góp của các nhà quản lý.

Vấn đề thứ hai tập trung vào động cơ của những người kiểm soát công ti để thực hiện các cơ cấu khuyến khích. Ở đây đôi khi được lập luận rằng những người điều hành các doanh nghiệp công cộng đơn giản không có động cơ để quan tâm đến hiệu quả kinh tế và như thế không có khuyến khích để thiết kế, thực hiện các cơ chế khuyến khích thích hợp. Lại một lần nữa, tôi thấy lí lẽ này không thuyết phục. Động cơ - và lòng mong muốn - của chủ tịch Petrofina, BP, hoặc Texaco để thực hiện các cơ cấu khuyến khích hình như không khác nhau nhiều. Một phần của lí do là các hãng này ở trong một môi trường cạnh tranh nơi tính hiệu quả của doanh nghiệp tương đối dễ đánh giá. Không phải sở hữu là cái cốt yếu lắm mà là sự tồn tại của cạnh tranh.

Chắc hẳn, có mối quan hệ giữa hai cái: Nhiều doanh nghiệp nhà nước ở trong các lĩnh vực cạnh tranh hạn chế. Hãy xét những độc quyền tự nhiên như viễn thông. Có bằng chứng ở đây là cạnh tranh thúc đẩy hiệu quả. Mở cửa cạnh tranh trong những phần nhất định của ngành điện thoại Mỹ, mọi người tin rằng, đã có những tác động đáng kể lên tính hiệu quả của ngành công nghiệp này, tái khẳng định rằng cái có thể là quan trọng không phải là quyền sở hữu mà là cạnh tranh.

Các doanh nghiệp nhà nước có thể đối mặt với các môi trường kinh tế khác với các doanh nghiệp tư nhân. Muộn hơn tôi sẽ thảo luận những hệ quả của các "ràng buộc ngân sách mềm". Các doanh nghiệp nhà nước có thể bị áp lực để theo đuổi các mục tiêu phi kinh tế, như công ăn việc làm địa phương. Các doanh nghiệp nhà nước có thể phải chịu các ràng buộc công chức trong các chính sách việc làm của họ. Tất cả những thứ này có thể có tác động xấu đến tính hiệu quả của các doanh nghiệp nhà nước. Có thể khó đối với chính phủ đi cam kết cho phép các doanh nghiệp nhà nước hoạt động giả như chúng là các doanh nghiệp tư nhân; tức là, có thể khó cam kết để cho phép cạnh tranh, để làm cứng ràng buộc ngân sách, để không bắt các doanh nghiệp chịu áp lực chính trị, để không bắt nó theo các đòi hỏi công chức. Những vấn đề cam kết này - những cái có thể được xem như các "vấn đề chính trị kinh tế học" hoặc các "vấn đề khuyến khích khu vực công cộng" - hình như gần hơn với cốt lõi của sự khác biệt giữa các thị trường và chủ nghĩa xã hội thị trường hơn là những khác biệt trong những khuyến khích quản lý.

Có đôi chút mĩa mai trong tranh luận mới đây này. Thông điệp trung tâm của định lí Lange-Lerner-

Taylor là quyền sở hữu không quan trọng: Có thể có những ưu điểm của hệ thống giá mà không có những bất lợi gắn với quyền sở hữu tư nhân. Phê phán chủ nghĩa xã hội thị trường, qua việc chỉ ra sự thất bại của chủ nghĩa xã hội thị trường để nhận ra tầm quan trọng của các khuyến khích, đã không nhận ra sự sáng suốt cơ bản này. Các khuyến khích là quan trọng. Thiết kế các cơ cấu khuyến khích là khó. Nhưng câu hỏi vẫn nguyên đây, liệu quyền sở hữu có quan trọng cho thiết kế các cơ cấu khuyến khích?

[1]Xem Stiglitz (1982d, 1985b).

[2]Xem Stiglitz (1972a, 1975a).

[3]Đặc biệt, phân tích kẻ trên giả thiết cạnh tranh "Bertrand" quyết liệt, với các nhà thầu giống hệt nhau bàng quan với thông tin và rủi ro. Dưới các điều kiện tổng quát hơn, với số nhà thầu hạn chế, các nhà thầu sẽ bỏ thầu ít hơn giá trị đầy đủ. Sự thực rằng chúng ta thấy các giá trị cao như vậy được hỏi mua có thể là một sự phản ánh nhiều hơn về tính phi lý của các nhà thầu, khi họ bị say mê trong quá trình đấu giá (bao gồm cả sự ngạo mạn của các chuyên gia thôn tính), hơn là về khả năng của cơ chế đấu thầu để bòn rút tiền thuê đầy đủ.

Vấn đề tổng quát liên quan đến sự khác nhau giữa khoản lời riêng và khoản lời xã hội đối với việc thu thập thông tin được thảo luận, thí dụ, bởi Hirshleifer (1971) và Stiglitz (1975c, 1985c).

[4]Về các vấn đề khác với cơ chế thôn tính, xem Stiglitz (1972a). Cho đến nay có một văn khoa lớn phân tích khi nào và dưới các điều kiện nào thì việc thôn tính có thể áp đặt kỉ luật một phần nào đó lên các nhà quản lí. Văn khoa là quá rộng để có thể đưa ra tổng quan ở đây. Là đủ để nói rằng cơ chế thôn tính áp đặt kỉ luật nào đó, song là hạn chế.

Thí dụ gây ấn tượng nhất về các hãng được "định giá thấp" nhưng không bị thôn tính là các quỹ tương tế đóng (khép kín). Có thời gian, đặc biệt trong các năm 1970, các hãng này đã bán với một chiết khấu rõ ràng từ giá trị của các cổ phần cơ bản. Do đó đã có một chính sách đơn giản để tăng giá trị thị trường - mua hãng và phân chia cổ phần. Thế mà điều này đã không xảy ra.

[5]Các sơ đồ như vậy có đặc tính là mỗi cá nhân nhận được đầy đủ giá trị biên của đóng góp của mình.

[6]Như trong mọi hợp đồng thuê, "người thuê" chịu mọi rủi ro dư ra.

[7]Việc đi vay không giải quyết được các vấn đề đại lí. Nhiều nhất, nó dịch chuyển chúng sang người cho vay. Xem, thí dụ, Stiglitz and Weiss (1981).

[8]Xem, thí dụ, Stiglitz (1975b).

[9]Các nghịch lí thuế khác, được thảo luận dưới đây, cung cấp thêm bằng chứng cho điều này.

[10]Xem Stiglitz (1987e).

[11]Thảo luận của tôi ở chương 3 đã gợi ý một khía cạnh của điều này, vượt quá tính phi tuyến của các sơ đồ đền bù. Ở đó tôi đã lưu ý rằng nỗ lực có thể được tăng cường bằng trợ cấp những bổ sung đối với nỗ lực và đánh thuế các khoản trợ cấp. Các hãng có thể có khả năng sùng các công cụ tương tự. Các chủ đất có thể tăng cường nỗ lực của các tá điền ăn chia hoa lợi của mình (làm tăng phần lời dự kiến của chủ đất) bằng cách cung cấp phân bón (cái có thể làm tăng lợi tức biên đối với nỗ lực) hoặc cung cấp tín dụng với lãi suất thấp hơn lãi suất thị trường (điều có thể dẫn tá điền đến mua nhiều đầu vào hơn, và đến lượt nó điều đó lại có thể tăng cường nỗ lực). Như thế các mối quan tâm đến các khuyến khích có thể dẫn đến sự "liên kết đan xen" giữa các thị trường. Mặc dù điểm này được đưa ra đầu tiên trong bối cảnh của các nước kém phát triển (Braverman and Stiglitz 1982, 1986), nó cung cấp một phần cơ sở hợp lí cho những sự kiềm chế dọc trong các nền kinh tế công nghiệp.

[12]Đây là chủ đề chính của cuốn sách sắp tới của tôi với Richard Arnott.

[13]Điểm chung rằng, lương khoán sản phẩm (ngay cả được chọn một cách tối ưu) hướng sự chú ý theo cách riêng, không nhất thiết phù hợp với lợi ích của hãng, được nhắc tới trong những thảo luận

sớm hơn về lương khoán, cả ở mức lí thuyết (thí dụ, Stiglitz 1975b) lẫn mức thi hành thực tiễn. Các nhân viên sẽ không có khuyến khích để huấn luyện các nhân viên mới. Trừ khi chất lượng có thể được đo chính xác, và lương khoán phản ánh chính xác sự khác biệt chất lượng này, thì có thể có thiên lệch hướng tới sản xuất chất lượng thấp. Về những thảo luận gần đây hơn, xem Holmstrom and Milgrom (1991), và về một ứng dụng lí thú vào thiết kế các hệ thống giáo dục, xem Hanaway (1992).

[14]Thực vậy, khi có một tập không đầy đủ của các thị trường rủi ro, sẽ không có sự thống nhất giữa các cổ đông liên quan đến các mục tiêu nào hãng phải theo đuổi (xem, thí dụ, Grossman và Stiglitz 1980b). Khi có một tập đầy đủ của các thị trường kì hạn và rủi ro, không chỉ sẽ có sự nhất trí về mục tiêu nào hãng phải theo đuổi - tối đa hoá giá trị thị trường - mà cũng không có sự mơ hồ về điều đó đòi hỏi gì (xem Stiglitz 1970, 1972a, 1972b). Khi các điều kiện này không thoả mãn, phán xét của ban quản trị về hoạt động nào sẽ tối đa hoá "giá trị thị trường tầm dài hạn" là cần thiết, và điều này tạo phạm vi to lớn cho quyền tuỳ ý của ban quản trị, làm cho khó để biết chắc liệu các hoạt động đó được tiến hành vì các mục tiêu riêng hay của tổ chức.

[15]Đây là điểm được đưa ra trong văn khoa sớm nhất về người chủ-người đại lí, thí dụ, Stiglitz (1974) ở nơi đã chỉ ra rằng một nhà quản lí giống một tá điền: Nhà quản lí chỉ nhận được một phần nhỏ của đầu ra do nỗ lực của mình.

[16]Xem Nalebuff and Stiglitz (1983b).

[17]Xem Edlin and Stiglitz (1992).

[18]Các lập luận tương tự áp dụng cho các khuyến khích của các nhà quản lí để làm nản lòng việc thôn tính.

[19]Đa số cổ phần của công ti bị giữ chặt (loosely held) nằm trong tay một số ít cổ đông, ngược với các công ti do công chúng nắm (publicly held).

[20]Phương pháp kế toán kho hàng FIFO (First In First Out = nhập trước xuất trước) và LIFO (Last In, First Out = nhập sau xuất trước).

[21]Phần này của nghịch lí là ít - nhưng chỉ một chút ít - nghịch lí hơn như nó có vẻ: Trong một thị trường vốn hoàn hảo các nhà điều hành không ưa rủi ro có thể gạt bỏ rủi ro thị trường cổ phiếu, thí dụ, bằng cách bán non quĩ chỉ số S&P 500. Trong các thị trường thực tế các nhà điều hành có thể gạt bỏ không hoàn hảo một số rủi ro nào đó. Tuy vậy, vấn đề vẫn còn là vì sao các phương pháp lựa chọn khả dĩ làm giảm cả chi phí giao dịch (như chúng ta sẽ thấy ở dưới) lẫn gánh nặng thuế lại không được áp dụng.

[22]Nếu một công ti trả lương 100 \$ cho nhà quản lí, nó được trừ khỏi thuế thu nhập công ti. Trước 1986 chính phủ liên bang đã trả khoảng 50 phần trăm lương của nhà quản lí. Sự kết hợp thuế công ti và thuế cá nhân trên 100\$ trả cho nhân viên (với cá nhân chịu thuế suất 50 phần trăm) sẽ bằng không (50\$ giảm thuế thu nhập công ti bù bằng 50\$ tăng thuế thu nhập cá nhân). Ngược lại, với quyền chọn cổ phiếu, số thuế thuần nộp là khoảng 25\$, với lãi vốn bị đánh thuế ở mức 50 phần trăm của thuế suất bình thường. Với lãi vốn và thu nhập thường bị đánh thuế ở mức 28 phần trăm, thuế suất thu nhập bang, thí dụ, 6 phần trăm, và suất thuế thu nhập công ti 36 phần trăm, thì thuế thuần trả với lương theo thành tích tương đối là 2\$ (nhân viên nộp 28\$ thuế thu nhập và 6\$ cho bang nhưng công ti được khấu trừ 36\$ thuế thu nhập công ti), trong khi với quyền chọn cổ phiếu thì chúng không được khấu trừ vào thuế thu nhập công ti, thuế thuần phải trả là khoảng 34\$ (28+6=34); mặc dù, bằng cách trì hoãn thực hiện, thuế thực tế có thể giảm, trừ trong các hoàn cảnh không bình thường vẫn bị thiệt về thuế.

[23]Có hai phê phán của lí lẽ này. Thứ nhất là những cá nhân không am hiểu này chiếm một tỉ lệ đủ nhỏ của tất cả những nhà đầu tư nên họ không có ảnh hưởng gì lên giá thị trường. Trong hầu hết các thị trường cổ phiếu số lượng và tầm quan trọng của những người tỏ ra là các nhà giao dịch tương đối không am hiểu xem ra là khá lớn. Thứ hai là giá cả được xác định bởi các nhà đầu cơ am hiểu, chứ

không phải những người không am hiểu. Lí lẽ rằng toàn bộ do vài cá nhân am hiểu đảm bảo rằng thị trường ứng xử giả như tất cả các cá nhân am hiểu đơn giản là không chính xác (xem Salop and Stiglitz 1977). Thật vậy, nếu thông tin là tốn kém, giá cả không thể phản ánh thông tin của người am hiểu nếu có bất kể khuyến khích nào để nhận thông tin (Grossman and Stiglitz 1976, 1980a).

6. Phân phối khẩu phần của thị trường và những phân bổ phi giá cả trong nội bộ các nền kinh tế thị trường

Hệt như mô hình chủ nghĩa xã hội thị trường đã đánh giá thấp tầm quan trọng của các vấn đề khuyến khích, nó đánh giá quá đáng vai trò của giá cả và đánh giá thấp các khó khăn để làm cho hệ thống giá hoạt động. Tất nhiên, không ngạc nhiên là Lange, Lerner, và Taylor cũng nhấn mạnh vai trò của giá cả trong phân bổ nguồn lực. Họ đặt cơ sở cho những nghiên cứu của mình trên hệ thuyết truyền thống, lập luận cho vai trò hàng đầu của giá cả trong phân bổ nguồn lực, với giá xác định đề cầu bằng cung. Họ khác với mô hình truyền thống chỉ ở quan điểm của họ về các quá trình theo đó giá cả được xác định. Thay cho dựa vào các lực lượng thị trường, hoặc một nhà đấu giá huyền thoại kiểu Walras, để làm cân bằng cầu với cung, họ đã muốn dựa vào bàn tay hữu hình của chính phủ. Nhưng giá cả trong hai lý thuyết thực hiện chính xác cùng một vai trò.

Chương này chia ra làm năm đoạn. Trong đoạn một, tôi giải thích vì sao giá cả không chỉ không mà không thể hoạt động theo cách mà mô hình chuẩn giả định. Sau đó tôi tiếp tục lập luận rằng thực ra giá cả làm nhiều hơn (và ít hơn) hình dung của hệ thuyết truyền thống; tức là, mô hình chuẩn không những đánh giá quá đáng vai trò của giá trong tạo ra các tín hiệu liên quan đến sự khan hiếm kinh tế, mà còn đánh giá thấp vai trò của giá trong thực hiện một số chức năng quan trọng khác, những chức năng nảy sinh khi thông tin là không hoàn hảo. Điều này dẫn đến việc thảo luận rộng về vai trò của các cơ chế phi giá cả trong phân bổ nguồn lực. Các vấn đề gắn với phân bổ vốn cho một cơ hội tuyệt vời để hiểu những nguyên nhân và các hậu quả của những hạn chế của cơ chế giá, và vai trò của các cơ chế lựa chọn khả dĩ khác cho phân bổ nguồn lực. Như vậy trong nửa cuối của chương tôi quay sang thảo luận chi tiết về thị trường vốn. Tôi kết thúc bằng cách trở lại chủ đề trung tâm của mình: những ngụ ý của các bài học này cho chủ nghĩa xã hội thị trường.

Vì sao giá không thể hoạt động theo cách mô hình chuẩn giả định

Các vấn đề cơ bản với mô hình "giá" nảy sinh từ tính phức tạp của không gian hàng hoá và các chi phí quan sát vô số khác biệt giữa các mặt hàng.

Tính phức tạp của không gian hàng hoá

Trong các thí dụ mà chúng ta dạy sinh viên, chúng ta nói về táo, cam, và lúa mì. Nhưng bất kể nông dân nào có thể nói cho bạn rằng không có cái gọi là giá táo. Giá phụ thuộc vào loại táo, độ tươi của nó (và hàng loạt các đặc trưng chất lượng khác), vào địa điểm, và vào thời điểm trong năm. Các mặt hàng công nghiệp thậm chí còn phức tạp hơn, có số lượng lớn các thuộc tính liên quan. [1]

Một thí dụ về tính phức tạp của không gian sản phẩm được Bộ Quốc phòng Mỹ cung cấp gần đây, khi nó đưa ra đề đấu thầu áo thun trắng, ngắn tay, bình thường, loại mặt hàng có thể mua được ở bất kể hiệu áo quần nào với giá vài đôla. Đặc tả chi tiết kỹ thuật chiếm ba mươi trang in chữ nhỏ. Ngay cả khi đó tôi nghi là sản phẩm đã được mô tả chưa hoàn hảo. Tất nhiên hầu hết những người tiêu dùng không diễn tả hoàn toàn cái mà họ mua khi họ mua một áo ngắn tay - gợi ý rằng có sự khác biệt căn bản giữa cách mà các thị trường thực hoạt động và cách mà mô hình thị trường xã hội chủ nghĩa hình dung chúng phải hoạt động ra sao.

Các nhà lập kế hoạch không thể định một tập đủ của các giá

Tính phức tạp của không gian mặt hàng có hai hệ quả cơ bản. Thứ nhất, hầu như là không thể đối với nhà lập kế hoạch trung ương để định giá, hoặc để định giá theo cách phản ánh thỏa đáng sự đa dạng này của các đặc trưng và để có kết quả là các sản phẩm có đúng các đặc trưng được sản xuất. Thứ hai, phải có giá cho mỗi mức chất lượng (một thang liên tục) và mỗi mức chất lượng lại phải được mô tả chính xác. Vì mỗi mặt hàng có nhiều chiều, ngay cả nếu chỉ có số lượng hạn chế các đặc tả trong mỗi chiều, toàn bộ số chiều của không gian hàng hoá là khổng lồ. (Nghĩ về một mặt hàng có mười đặc trưng, như màu, độ bền, chiều dài, độ rộng, v.v. Nếu mỗi chiều có thể lấy 10 giá trị, thì số chiều của không gian giá cho mặt hàng duy nhất này sẽ là 10 tỉ!)

Những hậu quả của việc không mô tả đầy đủ các mặt hàng

Các nền kinh tế xã hội chủ nghĩa thị trường (và các cơ quan mua sắm của chính phủ trong các nền kinh tế thị trường) đã học một cách nhọc nhằn về cái gì sẽ xảy ra khi sản phẩm không được mô tả đầy đủ. Nếu giá được đưa ra cho "đinh", đinh ngắn làm bằng vật liệu rẻ sẽ được sản xuất. Nếu độ dài của đinh được qui định, còn độ dày thì không, những chiếc đinh quá mảnh sẽ được sản xuất. Nếu độ dài và độ dày được qui định, nhà sản xuất vẫn có thể làm đinh từ vật liệu rẻ, làm cho đinh rất dễ gãy. Đối với các mặt hàng phức tạp hơn, dẫu cho có bao nhiêu đặc trưng được qui định, vẫn còn cơ hội cho sự tùy ý, và đặc biệt, việc cắt chi phí ảnh hưởng xấu đến việc mặt hàng thực hiện tốt nhiệm vụ được dự kiến ra sao.

Các chi phí của mô tả đầy đủ các mặt hàng

Nhưng các vấn đề vượt quá sự thực, là vô cùng tốn kém để cung cấp đặc tả đầy đủ của các mặt hàng rất phức tạp, như giai thoại về áo thun ngắn tay ở trên minh hoạ. Nếu tất cả đầu vào (vật liệu, v.v.) được mô tả đầy đủ - thí dụ, vật liệu nào mà đinh phải bao gồm - nó ngăn các cơ hội tìm các vật liệu khả dĩ khác thoả mãn nhu cầu của người dùng tốt như thế hoặc tốt hơn nhưng lại rẻ hơn. Nếu giả như chỉ có các tính năng của đinh được qui định, thì có thể là vấn đề phân xét liệu các "đặc trưng" ấy được thoả mãn. Ngay cả khi đó vẫn còn vấn đề đánh đổi: Một số vật liệu có thể vượt tiêu chuẩn ban đầu trong đặc trưng nào đó, và kém trong đặc trưng khác. Nhà sản xuất nhận được giá nào cho một sản phẩm như thế? Chủ nghĩa xã hội thị trường không cho câu trả lời nào khác, ngoài yêu cầu nhà lập kế hoạch cung cấp một tập đầy đủ của các giá (một nhiệm vụ không thể làm được).

Mô hình xã hội chủ nghĩa thị trường - và mô hình tân cổ điển - cả hai đều không nhận ra tầm quan trọng của giao tiếp giữa các nhà sản xuất và những người sử dụng các sản phẩm được sản xuất. Thông điệp trung tâm của các mô hình đó, rằng truyền thông giữa các nhà sản xuất và những người tiêu dùng có thể giới hạn ở các tín hiệu giá, là sai căn bản.

Quá trình sản xuất thường là một quá trình "đàm phán" hơn là "chấp nhận giá". Các hãng thương lượng thời gian giao hàng, các đặc trưng của sản phẩm, cũng như giá. Thông tin (về nhu cầu của những người mua, các khả năng công nghệ của những người bán) được truyền đạt trong quá trình này. Giá có đóng vai trò quan trọng trong sự tương tác này. Một phát biểu định tính, "sẽ khó sản xuất loại đinh làm cái việc mà anh muốn nó làm", sẽ trở thành một phát biểu định lượng, "tôi có thể làm loại đinh đó, nhưng giá của đinh sẽ là 1,23 đôla một chiếc".

Cạnh tranh không hoàn hảo

Một hậu quả khác nữa của tính phong phú và tính phức tạp của không gian sản phẩm, mà tôi đã lưu ý trong các chương trước, rằng các thị trường cạnh tranh thường xuyên - có lẽ tôi phải nói luôn luôn - là cạnh tranh không hoàn hảo. Các sản phẩm được sản xuất bởi một hãng thường khác đôi chút, trong một hoặc nhiều đặc trưng, với các sản phẩm tương tự được sản xuất bởi các hãng khác. Chắc hẳn, có cạnh tranh: Người mua sẽ kiểm tra với các nhà sản xuất khác, để xem nếu họ có làm ra sản phẩm thoả mãn tốt hơn nhu cầu của mình với chi phí thấp hơn. Nhưng đây không phải là cạnh tranh hoàn hảo; nó không phải là loại cạnh tranh được mô tả bởi mô hình Arrow-Debreu hoặc những mô hình mở rộng

của nó. [2]

Thông tin không hoàn hảo và tổn kém

Tính phức tạp của không gian hàng hoá, bản thân nó là đủ để giải thích vì sao mô hình giá là không thoả đáng, không phải là lí do duy nhất cho sự thất bại của nó. Một giải thích thứ hai [3] liên quan đến các chi phí quan sát những sự khác biệt trong hàng hoá; tức là, ngay cả nếu giả như chúng ta có thể định rõ tất cả các đặc trưng quan trọng mà không tốn chi phí, xác định liệu một món có hoặc không có các đặc trưng ấy là tổn kém. Trong tình huống như vậy giá có thể phản ánh chất lượng trung bình của cái mà ta thực ra nhận được trong một giao dịch thị trường. Ở chỗ khác tôi đã giải thích chi tiết các nguyên nhân và những hậu quả của sự phụ thuộc của chất lượng vào giá (Stiglitz 1987b).

Hủy bỏ qui luật cung cầu

Có lẽ hệ quả quan trọng nhất là "hủy bỏ qui luật về cung và cầu". Khi chất lượng của lao động phụ thuộc vào tiền lương được trả, hoặc "chất lượng của món vay" (khả năng khoản vay sẽ được hoàn trả) phụ thuộc vào lãi suất được tính, thì cân bằng thị trường (cạnh tranh) có thể được đặc trưng bởi phân phối theo khẩu phần (rationing) - cầu không bằng cung. Điều này có thể cung cấp một phần giải thích về hiện tượng phổ biến của thất nghiệp trong thị trường lao động và phân phối tín dụng trong thị trường vốn. Mặc dù có dư cung lao động, các hãng không cắt giảm lương, vì làm thế có thể giảm chất lượng lao động, với kết quả giảm lợi nhuận. Cũng theo cách đó, có thể có phân phối tín dụng khi những người cho vay không tăng lãi suất bất chấp có dư cầu tín dụng, vì làm thế sẽ ảnh hưởng xấu đến xác suất không trả được nợ.

Vai trò của giá cả

Trong đoạn trước Tôi đã giải thích vì sao giá không thể hoạt động theo cách được giả định bởi mô hình chuẩn, vì sao, thực ra, không thể có tập đầy đủ của các giá được hình dung bởi mô hình Arrow-Debreu. Nhưng làm như vậy, tôi đã chứng tỏ rằng giá làm nhiều hơn -ít hơn- so với hình dung của hệ thuyết truyền thống. Điều này có bốn khía cạnh cần nhấn mạnh:

Thứ nhất, có một tập quan trọng của các chức năng kinh tế, sàng lọc và cung cấp các khuyến khích, những cái hầu như bị bỏ qua hoàn toàn khỏi hệ thuyết truyền thống.

Thứ hai, khi các thị trường không cân bằng (clear), hoặc tổng quát hơn, khi có các vấn đề chọn lọc, khuyến khích, và thông tin không hoàn hảo, các cơ chế phi giá cả thường được sử dụng để giúp phân bổ nguồn lực.

Thứ ba, khi các thị trường không cân bằng (clear), giá cả không nhất thiết truyền đạt loại tín hiệu liên quan đến tính khan hiếm, điều được cho là điểm thâm thúy chính của mô hình Arrow-Debreu (và mô hình xã hội chủ nghĩa thị trường dựa trên những khái niệm giống hệt nhau). Với lương được định bởi tính hiệu quả của những cân nhắc lương (thí dụ, đảm bảo rằng các nhân viên không trốn việc), lương có thể cao hơn nhiều chi phí cơ hội của lao động. Thông tin về khan hiếm có thể được truyền đạt theo cách khác với cách thông qua giá cả; các hãng phản ứng lại các tín hiệu, thí dụ, như "các đơn hàng" và "thay đổi về kho hàng".

Thứ tư, trong khi giá cả (lương, lãi suất) không còn thực hiện (ít nhất một cách hoàn hảo) vai trò của chúng trong truyền đạt thông tin về sự khan hiếm, chúng thực hiện các chức năng kinh tế khác: Chúng tác động đến chất lượng của cái được mua bán trên thị trường.

Phải nhấn mạnh rằng một "nhà lập kế hoạch xã hội" định giá cả tối ưu sẽ không, nhìn chung, định chúng sao cho cầu bằng cung mà sẽ nhận thấy tác động lên chất lượng - cả các tác động chọn lọc và khuyến khích của giá cả. Tất nhiên, điều này có nghĩa rằng các yêu cầu thông tin đặt lên vai nhà lập kế hoạch trung ương là lớn hơn nhiều so với trong hệ thuyết xã hội chủ nghĩa thị trường chuẩn, nơi truyền thông giữa nhà lập kế hoạch, các hãng, và người tiêu dùng có thể là khá hạn chế: Các hãng đơn giản truyền đạt họ sẵn lòng sản xuất bao nhiêu ở mỗi mức giá mà nhà lập kế hoạch đưa ra, và những người

tiêu dùng truyền đạt họ muốn mua bao nhiêu với mỗi mức giá. Bây giờ, nhà lập kế hoạch phải thu thập thông tin về chất lượng của các thứ cần sản xuất/bán ở các giá khác nhau và về đánh giá của người tiêu dùng về các phẩm chất ấy. Nhà lập kế hoạch có thể, nhìn chung, định các giá ở mức khác với mức làm cân bằng thị trường (market clearing), mặc dù không phải ở mức mà chúng được định trong một nền kinh tế thị trường.

Các cơ chế phi giá cả trong phân bổ nguồn lực

Tầm quan trọng của các cơ chế phi giá cả trong phân bổ nguồn lực có thể thấy theo hai cách khác nhau.

Thứ nhất, một phần lớn của tất cả các sản phẩm xảy ra trong nội bộ các hãng, bên trong khung cảnh mà ở đó chỉ dựa vào giá một cách hạn chế. GM lớn hơn nhiều nước. Trong khi một thảo luận đầy đủ về cái gì xác định ranh giới của các hãng, sản xuất nào xảy ra bên trong các hãng, sẽ dẫn tôi vượt quá phạm vi của cuốn sách này, điểm quan trọng mà tôi muốn nhấn mạnh là nhiều hoạt động kinh tế không bị chi phối bởi các quan hệ giá cả, trừ một cách gián tiếp.

Phân bổ vốn cung cấp thí dụ quan trọng thứ hai. Vốn không được phân bổ bởi một thị trường đấu giá, với những người muốn đặt giá cao nhất nhận được vốn. Lí do là hiển nhiên: Đấu thầu mua (vay) là một lời hứa trả lại một khoản tiền nhất định trong tương lai, và lời hứa có thể không được thực hiện. Trong phân bổ vốn, quan trọng là phải biết không chỉ cái mà người dùng "hứa" mà thực sự cái gì chắc sẽ được trả. Một dải rộng các định chế tài chính được sinh ra để làm chính điều đó. Các ngân hàng "phân bổ" vốn, nhưng họ không đơn thuần dựa vào cơ chế giá (lãi suất). Những người nói họ sẵn lòng trả lãi suất cao nhất có thể thực ra không phải là những người mà lãi kì vọng - tính đến xác suất rằng lời hứa không được thực hiện - là cao nhất.

Các hợp đồng và danh tiếng

Sự thực rằng hệ thống giá là hạn chế hàm ý rằng các mối quan hệ kinh tế thường xuyên được chi phối bởi cả các hợp đồng lẫn danh tiếng, các nhân tố hoàn toàn bị bỏ qua trong cả mô hình Arrow-Debreu lẫn trong các mô hình về chủ nghĩa xã hội thị trường, cả hai chỉ tập trung riêng vào giá cả. Tầm quan trọng của các hợp đồng và danh tiếng có thể thấy trong hầu như mọi thị trường mà chúng ta nhờ cậy. Những người tiêu dùng, thí dụ, dựa vào danh tiếng rất nhiều trong lựa chọn sản phẩm. Trong thí dụ trước đây của chúng ta về người tiêu dùng mua áo thun ngắn tay, chúng ta đã nhắc tới rằng người tiêu dùng điển hình chẳng cần trình bày đầy đủ cái được mua. Nếu không thích sản phẩm - nếu nó không bền như người bán nói - thì sản phẩm đơn giản không được mua một lần nữa. Người mua (và nhà sản xuất) dựa vào danh tiếng. Bằng cách hết vậy, những người cho vay dựa nhiều vào danh tiếng của người đi vay.

Các hợp đồng hầu như luôn luôn có các điều khoản phi giá cả. Các hợp đồng tín dụng, thí dụ, thường có các điều khoản thế chấp. Chúng thường có các điều khoản hạn chế số lượng mà người vay có thể vay từ các nguồn khác. Không chỉ chúng thường có các hạn chế về mục đích sử dụng tiền vay, mà chúng cũng có thể có các hạn chế về các hoạt động khác mà người vay có thể tiến hành. Văn khoa sớm nhất về người uỷ thác-đại lí (thảo luận của tôi về phân chia hoa lợi) nhấn mạnh tầm quan trọng của các điều khoản phi giá cả, như số lượng đất mà chủ đất cấp cho tá điền, và các điều khoản về các đầu vào khác. Các hợp đồng bảo hiểm và lao động thường có các điều khoản "độc nhất": Người được bảo hiểm đồng ý báo cáo mọi khoản mua bảo hiểm khác cho cùng rủi ro đó từ các hãng bảo hiểm khác; nhân viên đồng ý không làm việc cho những người sử dụng lao động khác. Các hợp đồng bảo hiểm thường có các điều khoản "số lượng" khác: Người được bảo hiểm đồng ý lắp đặt các thiết bị chữa cháy.

Cần đến các hợp đồng bởi vì đơn giản không có "các thị trường" cho tất cả các mặt hàng khả dĩ (khi chúng ta phân biệt các mặt hàng ở các địa điểm, thời gian, trạng thái tự nhiên, chất lượng khác

nhau, v.v.) trên thế giới, và danh tiếng là cần thiết đơn giản bởi vì chúng ta không thể liệt kê tất cả các đặc trưng mong muốn; thậm chí nếu chúng ta có thể làm vậy, sẽ không thể phân xử được thông qua hệ thống pháp lý tất cả các tranh chấp có thể phát sinh. [4]

Và cả mô hình Arrow-Debreu, lẫn mô hình chủ nghĩa xã hội thị trường, đơn giản đều không tính đến mỗi trong những hình thức này của các tương tác kinh tế.

Đặc lợi và cơ chế danh tiếng

Không chỉ đúng là mô hình Arrow-Debreu và các mô hình chủ nghĩa xã hội thị trường không mô tả các khu vực của nền kinh tế trong đó các cơ chế danh tiếng là quan trọng - như chúng thường xuyên là - mà cũng đúng là cơ chế danh tiếng đòi hỏi một sự sửa đổi về cách chúng ta xem xét hệ thống giá hoạt động.

Đặc biệt, nếu để duy trì danh tiếng cần đến khuyến khích, thì phải có giá cho việc đánh mất danh tiếng. Điều này có nghĩa rằng tại biên, những người bán hàng không thể bàng quan liệu họ có hoặc không bán được hàng (các nhân viên không thể bàng quan liệu họ có hoặc không làm việc). Các mối quan hệ kinh tế phải kéo theo đặc lợi (rents), tức là các khoản trả tiền dư ra ngoài mức tối thiểu cần thiết để khiến một cá nhân sẵn lòng tham gia vào giao dịch. Lợi nhuận, theo nghĩa thông thường, không thể bị kéo xuống bằng không; giá không thể bằng chi phí biên. Các quan hệ giá cả cơ bản làm nền cho "lí thuyết về giá trị" là sai, theo nghĩa đó, và mô hình tương ứng về chủ nghĩa xã hội thị trường, dựa vào lí thuyết giá trị chuẩn, vì lí do đó cũng phải không đúng. [5]

Đánh giá thấp về những khó khăn của phân bổ vốn

Theo quan điểm truyền thống của chủ nghĩa xã hội thị trường, các thị trường được dùng để phân bổ hàng hoá -cho trước tổng lượng vốn- nhưng vốn lại không được phân bổ bởi hệ thống thị trường. Thất bại của thị trường để phân bổ hiệu quả vốn, bao gồm khuyết tật của nó đối với các quyết định đầu tư, cung cấp một phần lí do căn bản để quay sang chủ nghĩa xã hội thị trường.

Các nhà xã hội chủ nghĩa thị trường đã đúng ở đây trong nhận diện một khuyết tật thị trường: Trong khi, như tôi đã chỉ ra ở đoạn trước, họ đã không hiểu đầy đủ các vấn đề nảy sinh do thiếu một tập đủ của các giá, họ đã nghĩ rằng họ hiểu các hệ quả của sự thiếu vắng hiển nhiên hơn của một tập đầy đủ của các thị trường kì hạn và rủi ro. Họ đã nghĩ rằng nó chứng minh cho luận điểm của họ rằng chính phủ phải lĩnh trách nhiệm phân bổ vốn.

Chúng ta lập luận rằng khuyết tật của mô hình Arrow-Debreu không thuần túy là nó giả thiết rằng có một tập đầy đủ của các thị trường kì hạn và rủi ro. Những khuyết tật của nó sâu hơn: Nó không nhận ra các vấn đề thông tin cố hữu gắn với thị trường vốn.

Nhưng trong khi (theo định nghĩa) mô hình Arrow-Debreu đơn giản bỏ qua các vấn đề nảy sinh do thiếu các thị trường kì hạn và rủi ro, các nhà xã hội chủ nghĩa thị trường lại ấu trĩ tin rằng chính phủ có thể sửa chữa dễ dàng khuyết tật thị trường này. Họ đã không điều tra sâu nguồn gốc của nó. Tổng quát hơn, chính các lí do -chủ yếu về thông tin- gây ra các vấn đề phân bổ vốn (mà tôi sẽ thảo luận dưới đây) đặt ra các vấn đề nghiêm túc cho các cơ chế phân bổ khả dĩ khác.

Những hệ quả do thiếu các thị trường kì hạn

Hãy xét, thí dụ, việc thiếu các thị trường kì hạn, điều có nghĩa rằng các hãng phải ước lượng giá cả tương lai, cả của cái họ bán lẫn của đầu vào họ mua. Nhưng chính phủ cũng phải ước lượng các giá ngầm của hàng hoá và dịch vụ. Có hai vấn đề then chốt, năng lực để hiệu chỉnh các tiên đoán và khuyến khích để làm vậy.

Năng lực để giải quyết các vấn đề điều phối

Những thảo luận truyền thống về chủ nghĩa xã hội thị trường tập trung vào việc thiếu một cơ chế điều phối (khi thiếu các thị trường kì hạn). Với các thị trường kì hạn, mỗi nhà sản xuất biết các giá sẽ thịnh hành, thí dụ, cho sắt thép mười năm kể từ nay, và điều chỉnh sản xuất của mình cho phù hợp. Cân

bằng đòi hỏi rằng sản xuất theo kế hoạch của anh ta bằng với cầu tại các giá sẽ thịnh hành mười năm kể từ nay. Đây hiển nhiên là điều tưởng tượng, và những người phê phán thị trường nêu ra việc dư năng lực xảy ra trong các ngành nào đó ở thời điểm nào đó và những thiếu hụt xảy ra trong các nơi và thời điểm khác như chứng cứ rằng điều này chẳng thậm chí "như thể" một câu chuyện hay. Không có một tập đầy đủ của các thị trường, có thể có những khiếm khuyết điều phối to lớn. Nằm dưới khiếm khuyết điều phối này là một vấn đề thông tin: Mỗi nhà sản xuất thép không những không có khuyến khích để chia sẻ thông tin về sản xuất của mình cho các nhà sản xuất khác; anh ta có khuyến khích để che giấu thông tin, hoặc thậm chí cung cấp thông tin sai lệch. Một hãng có thể được lợi từ những sai lầm của những người khác.

Vì chính phủ sở hữu tất cả các hãng dưới chủ nghĩa xã hội thị trường, không có khuyến khích như thế. Thực vậy, vì chính phủ lấy tất cả các quyết định đầu tư, nó có mọi thông tin cần thiết để đảm bảo rằng những khiếm khuyết điều phối không xảy ra.

Nhưng những người phê phán chủ nghĩa xã hội thị trường lập luận rằng các khiếm khuyết thị trường là không lớn đến như vậy, và rằng chủ nghĩa xã hội thị trường thực ra không cung cấp một phương thuốc. Trong khi có thể có các khiếm khuyết điều phối, trong hầu hết các trường hợp, những tổn thất xã hội là tối thiểu. Ngay cả nếu có quá nhiều cửa hiệu pizza mở ra, như thế có dư thừa năng lực, dẫn đến một số cửa hàng rút lui, tổn thất xã hội chỉ là các chi phí lãng phí, những khoản không thể thu hồi được, và những khoản này thường chỉ là một phần nhỏ của tổng chi phí. Những điều chỉnh có thể xảy ra khá nhanh. Chỉ trong trường hợp của các ngành công nghiệp nặng, như sắt thép và hoá chất, có nảy sinh các vấn đề điều phối đáng kể.

Những người phê phán chủ nghĩa xã hội thị trường lập luận rằng các chính phủ không có năng lực cũng chẳng có khuyến khích để giải quyết tốt các vấn đề điều phối. Nhớ lại lý lẽ căn bản cho chủ nghĩa xã hội thị trường: Nó đã dựa vào tiền đề là không nhà lập kế hoạch tập trung nào có thể thu thập, xử lý, và phân phát thông tin cần thiết để kiểm soát nền kinh tế một cách hiệu quả. Chủ nghĩa xã hội thị trường nhấn mạnh rằng một nhà lập kế hoạch tập trung chỉ cần có thông tin hạn chế, thông tin chứa trong giá cả. Phi tập trung hoá cho phép điều này chính là cái làm cho chủ nghĩa xã hội hoạt động. Nhưng ở đây, những người chủ trương chủ nghĩa xã hội thị trường dường như cho rằng có thể không cần đến một tập chính của các thị trường, những thị trường đòi hỏi đầu tư (và, một cách ngầm định, các thị trường hàng hoá và dịch vụ ở mọi thời điểm tương lai), và rằng chính phủ thực sự có thể thu thập, xử lý, và phân phát mọi thông tin quan trọng. Đối với những người chỉ trích chủ nghĩa xã hội thị trường, tính phi hiệu quả trong phân bổ đầu tư phát sinh dưới mọi dạng của chủ nghĩa xã hội không đơn thuần là ngẫu nhiên mà là hệ quả không thể tránh khỏi của thiếu năng lực của bất kể tổ chức nào, bất luận có ý định tốt đến đâu, để giải quyết các vấn đề thông tin to lớn này.

Thực ra, mô hình của các nền kinh tế thị trường - dựa trên một tập đầy đủ của các thị trường - không cho chúng ta bất kể sự biện hộ lý thuyết nào cho lòng tin rằng các thị trường hoạt động tốt. Thực vậy, có bằng chứng rằng các thị trường thường không thực hiện tốt các chức năng đó: không chỉ loại chứng cứ vi mô được dẫn ra trước đây, mà là chứng cứ vĩ mô, về các giai đoạn dư năng lực rộng lớn, thường được đổ cho các khuyết tật điều phối. [6] Và các định lý Greenwald-Stiglitz đảm bảo rằng nhìn chung, các phân bổ thị trường sẽ không có hiệu quả Pareto ràng buộc.

Hơn nữa có các hãng lớn, như General Motors và Exxon, quản lý các luồng đầu tư hàng năm vượt quá các luồng đầu tư của nhiều nước nhỏ. Nếu các hãng tư nhân có năng lực này, thì tại sao các chính phủ của ít nhất các nền kinh tế nhỏ hơn lại không? Thực vậy ngay cả trong các nền kinh tế lớn hơn, như Đức và Anh, chỉ có ba hay bốn ngân hàng lớn, những ngân hàng kiểm soát trực tiếp hoặc gián tiếp một phần đáng kể của toàn bộ luồng vốn đầu tư.

Những người chủ trương chủ nghĩa xã hội thị trường, tuy vậy, đã phạm một sai lầm cơ bản, không

chú ý đúng mức tới các định chế (thí dụ, các ngân hàng) nảy sinh dưới chủ nghĩa tư bản để giải quyết các vấn đề do thiếu các thị trường gây ra. Chúng không phải là những cái thay thế hoàn hảo. Nhưng chúng có thể tạo ra một phân bổ đầu tư tốt hơn nếu khác đi - và tốt hơn phân bổ dưới chủ nghĩa xã hội thị trường. (Như tôi chỉ ra ở chương 12, dưới chủ nghĩa xã hội, các ngân hàng không thực hiện các chức năng thông tin chính mà chúng thực hiện dưới chủ nghĩa tư bản).

Có lẽ lí do chủ yếu, rằng các thị trường (bao gồm các định chế được phát triển để đáp ứng với sự thiếu vắng các thị trường kì hạn) thực hiện tốt hơn công việc phân bổ đầu tư, có liên quan đến các khuyến khích.

Các khuyến khích để giải các vấn đề điều phối

Các khuyến khích là gì với điều kiện những ước lượng của chính phủ về các giá ngầm là chính xác, và tất cả các nhân tố thích đáng được tính đến? Trên thị trường những người phạm sai lầm (theo lí thuyết) sẽ bị trừng phạt, và họ chịu phần lớn chi phí của những sai lầm ấy. Điều này không phải vậy trong trường hợp của các doanh nghiệp sở hữu công cộng, đặc biệt nếu chúng đối mặt với các ràng buộc ngân sách mềm.

Thị trường cổ phiếu và chức năng phát hiện giá [7]

Dù không có một tập đầy đủ của các thị trường kì hạn/rủi ro trong bất kể nền kinh tế tư bản chủ nghĩa nào, những người chỉ trích chủ nghĩa xã hội thị trường lập luận rằng có nhiều thị trường hơn dưới chủ nghĩa tư bản so với dưới chủ nghĩa xã hội thị trường. Đặc biệt, có các thị trường cổ phiếu. Theo định nghĩa, khi các hãng do nhà nước sở hữu hoàn toàn, thì không có thị trường trên đó giá trị của chúng có thể được đánh giá.

Thông tin do giá trị thị trường cổ phiếu truyền đạt được coi là quan trọng vì ít nhất hai lí do: Nó cung cấp thông tin có thể làm cơ sở cho các hợp đồng khuyến khích, và nó cung cấp thông tin thích đáng cho phân bổ đầu tư. Luận điểm là thị trường cung cấp ước lượng tốt nhất của giá trị chiết tính hiện tại của dòng lợi tức do hãng tạo ra trong tương lai. Do đó được lập luận, thí dụ, rằng các tín hiệu sẵn có trong trường hợp các hãng có các quyết định đầu tư tồi - giá trị thị trường của hãng - là không sẵn có trong trường hợp của các doanh nghiệp sở hữu công cộng, và vì vậy là khó hơn đối với các doanh nghiệp sở hữu công cộng để "trừng phạt" các quyết định đầu tư tồi.

Tôi cho rằng trong khi thị trường cổ phiếu có cung cấp một số thông tin, thông tin mà nó cung cấp có giá trị hạn chế, bất luận như cơ sở cho phân bổ đầu tư hay cho thiết kế một cơ cấu khuyến khích. Hoàn toàn trái ngược với luận điểm của hệ thuyết thị trường, việc dựa vào thị trường cổ phiếu có thể thực sự tạo ra một sự méo mó về phân bổ nguồn lực. Tôi lập luận rằng phần lớn chi tiêu cho thu thập thông tin liên quan đến thị trường cổ phiếu có ít ỏi xã hội. Cuối cùng, tôi sẽ lập luận rằng ngay cả nếu giả như có những lợi thế đáng kể gắn với thông tin do thị trường cổ phiếu tiết lộ, thì những lợi thế ấy không bắt phải tư nhân hoá hoàn toàn các doanh nghiệp đã được quốc hữu hoá, một điểm có độ thích đáng đáng kể đối với các nền kinh tế hậu xã hội chủ nghĩa sắp tiến hành quá trình cải cách.

Giá trị hạn chế của thông tin thị trường cổ phiếu

Có nhiều lí do để thông tin do thị trường cổ phiếu tiết lộ có giá trị hạn chế trong thiết kế các cơ cấu khuyến khích hoặc trong phân bổ đầu tư.

Thứ nhất là thông tin là quá "thô" đối với phân bổ đầu tư. Chẳng lợi mấy cho một hãng thép để biết rằng "thị trường" nghĩ rằng thép sẽ khá trong tương lai. Hãng cần biết phải sản xuất loại thép gì, với loại quá trình nào. Thị trường cổ phiếu đơn giản không thể cung cấp thông tin đó. Để quyết định đầu tư hãng thép phải tiến hành đánh giá dự án chi tiết. Vào lúc hãng đã tiến hành xong một đánh giá như vậy, thông tin chứa trong giá thị trường cổ phiếu về cơ bản là thừa. [8]

Hơn nữa một trong những nhiệm vụ chính của các nhà quản lí của hãng là nhận thông tin chuyên biệt cần thiết để ra các quyết định đầu tư như vậy. Dường như có lí rằng những người đầu cơ trên thị

trường cổ phiếu có nhiều đề thêm vào thông tin của các nhà quản lý hãng. Thực ra các quyết định trong nội bộ các bộ phận của một hãng - cả khuyến khích và đầu tư- xảy ra mà không có trợ giúp của thông tin do thị trường cổ phiếu cung cấp.

Sự khác biệt giữa các khoản lãi xã hội và tư nhân về thông tin

Phần lớn thông tin được thu thập trên thị trường cổ phiếu không liên quan đến thành tích dài hạn của doanh nghiệp mà là một nỗ lực để tiên đoán biến động ngắn hạn trong giá cổ phiếu. Sự tương tự do Keynes dùng giữa thị trường cổ phiếu và một cuộc thi sắc đẹp là thích đáng: Vấn đề không phải là đoán ai là người đẹp nhất mà là ai được các giám khảo khác cho là đẹp nhất. Như thế các nguồn lực được phân bổ để nhận thông tin không phải về những cái căn bản, mà về những cảm nhận.

Tổng quát hơn, phần lớn chi tiêu về thông tin được thu thập trên thị trường cổ phiếu có ít, nếu có, giá trị xã hội. Đối với các cổ phiếu đã được trao đổi rồi, thì trò chơi có tổng bằng không: Khoản lãi của một bên là khoản lỗ của bên kia. Cái đáng kiếm là tìm thông tin sẽ tác động lên giá thị trường trước những người khác một chút. Nếu tôi biết về một sự kiện nào đó - như sự thất thu của mùa vụ ở Nga - sự kiện sẽ tác động lên giá lúa mì, trước những người khác một chút, tôi có thể mua kì hạn lúa mì (hoặc các cổ phiếu mà giá của chúng tăng khi giá lúa mì tăng) và kiếm được một khoản lãi vốn. Biết thông tin đó vài phút, vài giờ, hoặc vài ngày sớm hơn so với thông tin đó được biết nếu khác đi, có thể có ít ảnh hưởng phân bổ, nếu có; nó không làm tăng tính hiệu quả của nền kinh tế. Hệ quả căn bản của nó là cấp đặc lợi tư nhân cho những người có thông tin sớm. Các hoạt động thu thập thông tin liên quan đến thị trường cổ phiếu về cơ bản là các hoạt động tìm kiếm đặc lợi (rent-seeking). [9]

Một phép tương tự (dựa vào gợi ý của Larry Summers) có thể làm cho lí lẽ rõ hơn. [10] Giả sử chúng ta ở trong một phòng nghe giảng, như bài giảng này, và các tờ một trăm đôla rơi xuống sàn, giống như lộc trời cho, mỗi tờ sát chân của mỗi người. Có hai cách diễn ra: Mỗi người có thể ngay lập tức cúi xuống lấy tờ 100 \$, gây gián đoạn hoạt động học tập quan trọng đang diễn ra. Hoặc theo cách khác, mỗi người có thể đợi đến khi bài giảng kết thúc, và sau đó cúi xuống. Rõ ràng là cách sau có hiệu quả xã hội hơn: Không có gián đoạn đối với hoạt động quan trọng đang diễn ra, và việc nhặt 100\$ chậm hơn khoảng ba mươi phút hầu như không có hệ quả gì. Mặc dù có hiệu quả xã hội, đây không phải là một cân bằng Nash: Mỗi cá nhân, thấy những người khác trì hoãn, sẽ có khuyến khích để cúi xuống nhặt càng nhiều tờ 100\$ càng tốt. Cân bằng Nash duy nhất bắt mọi người sử dụng nguồn lực để cố thử nhặt càng nhiều tiền càng tốt, càng nhanh càng tốt. Trong tình huống khi mọi người đều cân đối, họ mỗi người được một tờ, như họ sẽ có nếu họ đợi. Trong tình huống khi một số người nhanh hơn người khác, các khoản lợi của những người nhanh hơn là khoản mất của những người chậm hơn: Có đặc lợi tư, nhưng không có lợi tức xã hội.

Phần lớn các hoạt động ở thị trường cổ phiếu không thể được giải thích thật sự bằng bất kể ứng xử duy lí nào. [11] Đó là cái tôi nhắc đến ở nơi khác như "đường đua ngựa của người giàu" hoặc sông bạc của giới trung lưu. Vì buôn bán trên thị trường cổ phiếu về cơ bản là một trò chơi có tổng bằng không, nó làm tăng rủi ro mà không tăng lợi tức trung bình. Những người duy lí sẽ đạt khá hơn đơn giản bằng cách nắm thị trường như một tổng thể - và đây chính xác là cái họ ngày càng làm.

Điều này đúng ngay cả nếu một số cá nhân am hiểu hơn những người khác (thực sự không tiêu tiền để kiếm thông tin). Những người ít am hiểu, nếu họ duy lí, sẽ nhận ra rằng họ ít am hiểu. Họ sẽ nhận ra rằng những người am hiểu sẽ chỉ mua cổ phiếu từ họ nếu nghĩ rằng giá trị của các cổ phiếu đó sẽ tăng nhiều hơn thị trường (điều chỉnh rủi ro), và họ sẽ chỉ bán cổ phiếu nếu nghĩ rằng giá trị của các cổ phiếu đó tăng ít hơn thị trường. Như vậy họ sẽ không muốn mua bán.

Trường hợp duy nhất trong đó họ sẽ muốn buôn bán là nếu việc buôn bán được khuyến khích bởi những thay đổi hoàn cảnh, những thay đổi có ảnh hưởng khác nhau lên các nhóm khác nhau. Như vậy, nếu các cá nhân chọn danh mục đầu tư thị trường cổ phiếu của họ để bảo hiểm chống lại các rủi ro về

vốn con người (thí dụ, các thợ mỏ bán non cổ phần ở các mỏ, như một cách để bảo hiểm chống các sự kiện có thể gây rủi ro cho việc làm của họ), thì các cú sốc đối với vốn con người sẽ tạo ra mong muốn tái phân bổ các danh mục (đầu tư) thị trường cổ phiếu. Nhưng có ít chứng cứ rằng hầu hết mọi người chọn các danh mục thị trường cổ phiếu để bảo hiểm chống các rủi ro vốn con người. Cũng theo cùng cách như vậy, nếu có những khác biệt lớn về không thích rủi ro giữa những người già hơn, đang bán đồ bán tháo các danh mục của họ, và những người trẻ hơn, những người đang đầu tư, thì sẽ có một động cơ chu kỳ sống cho điều chỉnh danh mục đầu tư. Lại một lần nữa điều này dường như không mô tả tốt cái xảy ra trên thị trường cổ phiếu.

Vai trò gây méo mó của thị trường cổ phiếu

Sự thực rằng thông tin thu thập được thường không phải là cái có giá trị xã hội lớn nhất, có nghĩa là, ở chừng mực các hãng quan tâm đến giá của cổ phần của chúng, ứng xử của chúng có thể bị méo mó. Như thế, nếu lương của các nhà quản lí của hãng dựa trên biến động ngắn hạn về giá cả cổ phiếu, các hãng chắc sẽ có các hành động có khả năng làm tăng giá trị thị trường cổ phiếu của chúng trong ngắn hạn. Chứng cứ của loại ứng xử thiên cận này là nhan nhản. Dẫu cho phần lớn chứng cứ này có tính giai thoại, xem xét kĩ ứng xử liên quan đến thuế cho một số chứng cứ không thể chối cãi được: các hãng có những hành động hình như làm tăng thu nhập sau thuế ngay cả khi những hành động đó đồng thời làm tăng giá trị chiết khấu hiện thời của các nghĩa vụ thuế. Vì thế nhiều năm trời các hãng đã dùng kế toán FIFO khi chuyển sang LIFO đã làm giảm các khoản thu nhập được báo cáo và làm giảm giá trị chiết khấu hiện thời của các nghĩa vụ thuế; nhiều hãng không khấu hao nhanh vì cùng lí do. [12] Có dải rộng của những méo mó có thể nảy sinh: Các nhà quản lí thử che dấu các kết quả tiêu cực, hi vọng rằng thông tin về các kết quả đó trở thành công khai sau khi họ đổi xong quyền chọn cổ phiếu của họ ra tiền mặt. (Trong các hoàn cảnh như vậy họ có thể gây nhiễu, làm cho thị trường khó diễn giải cái gì đang xảy ra. [13] Họ có thể, thí dụ, mua một hãng có dòng tiền mặt hiện thời mạnh để che lấp những tổn thất trong các phần kinh doanh khác). Thực ra, loại ứng xử này có thể xảy ra ở mức độ nào đó không đếm xỉa đến việc thiết kế cơ cấu đền bù. Nhưng dựa ít hơn vào thị trường cổ phiếu có thể khiến hội đồng quản trị dựa nhiều hơn vào quan sát trực tiếp, vào so sánh với các hãng khác trong ngành hoạt động ra sao (thí dụ, GM làm ăn ra sao so với Toyota).

Tư nhân hoá không cần thiết

Cuối cùng, chúng ta cần lưu ý rằng bất kể thông tin gì có thể kiếm được trên thị trường cổ phiếu có thể nhận được mà không cần tư nhân hoá hoàn toàn. Chính phủ có thể bán một số cổ phần trong các hãng sở hữu công cộng. Khó khăn là những đánh giá thị trường có thể phản ánh những phán xét liên quan đến các khoản trợ cấp của chính phủ trong tương lai ở mức như chúng phản ánh những cái liên quan đến giá trị của các tài sản hiện có. Điều này cũng đúng đối với giá trị thị trường của bất kể hãng nào mà lợi nhuận của nó phụ thuộc vào các hành động của chính phủ, bao gồm các hãng được điều tiết và các hãng được bảo vệ một phần bởi thuế quan và hạn ngạch. (Muộn hơn tôi sẽ giải thích vì sao có thể đưa ra một lí lẽ mạnh rằng được ưa thích hơn nhiều đối với chính phủ để giữ cổ phần sở hữu lớn chứ không phải đi phân phát tất cả cổ phần thông qua sơ đồ phiếu chứng chỉ [voucher]).

Những phân bổ phi giá cả và giá cả trong các thị trường vốn

Trước đây tôi đã chỉ ra rằng các thị trường vốn không thể được mô tả tốt như là các thị trường đấu giá. Vốn đơn giản không được giao cho người ra giá cao nhất. Có cái có thể coi như một cơ chế phân bổ trực tiếp hoạt động. Các ngân hàng sàng lọc những người có đơn vay tiền, hết như nhà lập kế hoạch tập trung, về nguyên lí, sẽ sàng lọc những người nộp đề án.

Có ngụ ý khác của bất hoàn hảo thông tin trong thị trường vốn mà tôi đã nhắc tới trước đây: Những người cho vay sử dụng một loạt các điều khoản phi giá cả trong hợp đồng cho vay như một nỗ lực để cả phân loại tốt hơn giữa những người có đơn vay và cung cấp các khuyến khích tốt hơn. Các hợp

đồng cho vay không được mô tả thuần túy bởi lãi suất; có hàng loạt điều khoản, bao gồm cả tài sản thế chấp, và các điều khoản liên quan đến không trả được nợ, những điều khoản có các hệ quả quan trọng đối với cả hai bên của hợp đồng.

Những khác biệt giữa các thị trường và chủ nghĩa xã hội thị trường

Sự thực là cả các thị trường lẫn chủ nghĩa xã hội thị trường thực hiện các cơ chế phân bổ trực tiếp không có nghĩa, tất nhiên, rằng chúng giống hệt nhau. Các khuyến khích của các ngân hàng và của các nhà lập kế hoạch có thể khác nhau. Những người chỉ trích chủ nghĩa xã hội thị trường nhấn mạnh sự thất bại của các khuyến khích để đảm bảo một phân bổ đầu tư hiệu quả, đặc biệt trong sự hiện diện của các ràng buộc ngân sách mềm. Nhưng sự sụp đổ tiết kiệm và cho vay gần đây ở Hoa Kỳ minh họa, có thể có những khác biệt rõ rệt giữa các khuyến khích tư nhân và lợi tức xã hội trong cả các nền kinh tế thị trường nữa. Các hiệp hội S&L (tiết kiệm & cho vay) đã lãng phí một phần đáng kể của toàn bộ tiết kiệm của Mỹ cho một năm. [14] Phải công nhận rằng, có thể đưa ra lời khiển trách các chương trình của chính phủ. Nhưng nhận xét tổng quát hơn về tiềm năng phi hiệu quả của các phân bổ thị trường của đầu tư vẫn còn đó.

Đánh giá rủi ro

Phân bổ vốn đòi hỏi các ước lượng không chỉ của các lợi tức kì vọng gắn với các khoản đầu tư khác nhau mà cả của rủi ro nữa. Mô hình tài sản vốn nhấn mạnh mạnh mẽ rằng số đo thích hợp của rủi ro "tương quan với thị trường". Nhưng không rõ là thiếu tập đầy đủ của các thị trường rủi ro, là cái các hãng trong các nền kinh tế tư bản chủ nghĩa tập trung vào.

Có một vài mảnh bằng chứng ủng hộ kết luận này. Khi một hãng yêu cầu các nhà quản lí của mình đánh giá mức đáng ước ao của một khoản đầu tư, họ thường tính đến cả đánh giá rủi ro, và với đánh giá rủi ro họ không muốn nói là một phát biểu về tương quan của lợi tức của đề án (thí dụ thiết kế máy bay mới) với thị trường cổ phiếu. Thay vào đó, họ muốn nói tính biến thiên của lợi tức riêng. [15]

Hãng tất nhiên không thể nhận bảo hiểm chống các kết quả tồi, ngay cả những cái do tư chất. Các mô hình định giá tài sản vốn chuẩn giả thiết rằng các cổ đông có thể đa dạng hoá hoàn toàn để chống các rủi ro tư chất. Như thế, ngay cả nếu hãng không thể mua bảo hiểm, thì các cổ đông với việc nắm giữ cổ phần được đa dạng hoá rộng hành động bằng quan với rủi ro đối với các rủi ro tư chất. Kết luận là các hãng - hành động vì lợi ích của các cổ đông - phải hành động theo cách bằng quan với rủi ro. Nhưng các mô hình này có vài sai sót chí tử.

Thứ nhất, chúng bỏ qua vấn đề người uỷ thác-người đại lí: Các cổ đông không điều hành trực tiếp các hãng mà là các nhà quản lí. Các nhà quản lí phải có khuyến khích để quản lí tốt. Các khuyến khích của họ phải dựa vào thành tích thực tế của hãng. Nhìn chung, để cho các khuyến khích này có tác động đáng kể, chúng phải có nghĩa là một phần đáng kể của thu nhập/của cải của các nhà quản lí. Nhưng khi đó nhà quản lí chắc hành động theo cách không ưa rủi ro: Nếu, thí dụ, hãng phá sản, nhà quản lí chắc mất việc làm, và hãng phá sản chắc được coi là một tín hiệu tiêu cực, ảnh hưởng xấu đến các triển vọng việc làm tương lai. [16]

Thứ hai, chúng bỏ qua sự thực rằng thường có đa dạng hoá không hoàn hảo giữa các cổ đông: Thường các cổ đông chính, những người sáng lập hãng, có một phần đáng kể của cải của họ gắn với hãng đó. Có lí do chính đáng cho việc này. Số lượng cổ phần mà các cổ đông ban đầu muốn giữ tạo một tín hiệu liên quan đến quan điểm của các cổ đông đó về các triển vọng tương lai của hãng. Nếu họ nghĩ hãng không chắc sẽ hoạt động tốt - nếu họ nghĩ thị trường đã định giá cao cổ phần của họ - thì họ khát khao hơn để bán cổ phần của mình. Một cam kết của các cổ đông ban đầu để nắm giữ đáng kể cổ phần như thế chắc sẽ tăng cường giá trị thị trường của cổ phần của hãng. Với các danh mục được đa dạng hoá không đầy đủ, các cổ đông chế ngự này (kiểm soát hữu hiệu có thể được thực hiện thậm chí khi họ sở hữu ít hơn 50 phần trăm cổ phần rất nhiều) chắc muốn hãng hoạt động theo cách không ưa rủi

ro - và họ sẽ xem không chỉ tương quan với thị trường cổ phiếu trong đánh giá rủi ro mà cả phương sai riêng.

Có một loạt lí thuyết khác giải thích vì sao, bất chấp những lợi thế chia sẻ rủi ro của vốn cổ phần, các hãng dường như hạn chế sử dụng vốn cổ phần. (Greenwald và tôi gọi điều này là phân phối vốn cổ phần, tuy, như tôi sẽ giải thích ngắn gọn, không phải là họ không thể phát hành vốn cổ phần, mà là chi phí để làm vậy là cao đến mức các hãng thấy ít hấp dẫn để phát hành vốn cổ phần). Cho đến nay có chứng cứ mạnh mẽ rằng các thị trường vốn cổ phiếu chỉ chiếm một phần tương đối nhỏ của vốn mới huy động ở hầu hết các nước (xem bảng 6.1). Chứng cứ kinh nghiệm mới đây gợi ý vì sao - khi các hãng phát hành vốn cổ phần mới - giá cổ phần lại giảm rõ rệt. Trung bình, tổng giá trị giảm trong giá cổ phần đang lưu hành (trong tay công chúng) đối với các hãng thời thượng là khoảng một phần ba của số vốn mới tăng (Asquith and Mullins 1986), và trong trường hợp của các hãng nhỏ, với danh tiếng được xác lập ít hơn, mức giảm giá thường lớn hơn nhiều. Nghiên cứu lí thuyết thông tin đã cho những giải thích, trên cơ sở các ảnh hưởng khuyến khích và chọn lọc, vì sao những sụt giảm giá này lại khá đương nhiên. [17] Thí dụ, chúng tôi đã giải thích trước đây vì sao các cổ đông ban đầu có khả năng bán cổ phần của họ hơn nếu họ nghĩ rằng thị trường đã định giá cao chúng. Thị trường biết điều này. Như thế hành động bán cổ phần truyền đạt thông tin- sự thực là những người kiểm soát hãng, những người hầu như luôn luôn có cổ phần đáng kể trong hãng và vì thế có lợi nhiều nếu họ bán cổ phần được định giá cao, sẵn sàng làm như vậy dẫn thị trường đi đến kết luận rằng cổ phần chắc đã được đánh giá cao. Kết quả là giá rớt xuống.

Bảng 6.1

Nguồn vốn thuần, 1970-1989 (bình quân gia quyền, chưa khấu hao, đã định giá lại)

	Pháp	Đức	Nhật Bản	Anh	Hoa Kỳ
Nội bộ	66,3	80,6	71,7	98,0	91,3
Ngân hàng tài trợ	51,5	11,0	28,0	19,8	16,6
Trái phiếu	0,7	-0,6	4,0	2,0	17,1
Vốn cổ phần	-0,4	0,9	2,7	-8,0	-8,8
Tín dụng thương mại	-0,7	-1,9	-7,8	-1,6	-3,7
Chuyển vốn	2,6	8,5		2,1	
Khác	-14,9	1,5	1,3	-4,1	-3,8
Điều chỉnh thống kê	-5,1	0,0	0,1	-8,2	-8,7
Ghi chú	1970-85	1970-89	1970-87	1970-89	1970-89

Nguồn: Luồng vốn không được công bố số liệu từ CEPR International Study of the Financeing of Industry. Dữ liệu nhờ Tim Jenkinson và Colin Mayer.

Thực vậy trong một số trường hợp tác động mà tôi vừa mô tả có thể mạnh đến mức làm ngừng hoàn toàn thị trường. Tôi minh hoạ nguyên lí này cho các sinh viên của tôi bằng cách tiến hành đấu giá tiền trong ví ở túi sau của mình. Tôi biết số tiền trong ví. Tôi bán đấu giá 1 phần trăm cổ phần. Tôi giữ quyền đặt giá hỏi mua, hoặc tương đương là không bán cổ phần của mình. Giá "cân bằng" là bao nhiêu? Cuối cùng các sinh viên nắm được trò chơi: Họ luận ra rằng tôi sẽ chỉ bán 1 phần trăm cổ phần nếu khoản họ chào cho tôi là lớn hơn giá trị của 1 phần trăm cổ phần. Nếu tôi có 100\$ trong túi, nếu họ chào cho tôi ít hơn 1\$, tôi sẽ không bán, và nếu họ chào nhiều hơn một đôla, tôi sẽ bán. Họ ở thế, sắp họ thua, ngửa tôi thắng. Giá cân bằng duy nhất là bằng không. [18]

Phép tương tự này có thể gợi ý rằng không có thị trường vốn cổ phần, nhưng nó bỏ qua các lí do cơ bản cho mua bán đầu tiên: Nếu tôi không ưa rủi ro, và tôi không biết có bao nhiêu tiền trong ví của

mình (hoặc, hợp hơn, tôi không biết có bao nhiêu dầu trong giềng dầu nằm ở sau vườn nhà mình), thì tôi có thể muốn gạt bỏ rủi ro đó khỏi mình. Tất nhiên thị trường không thể nói liệu lí do tôi muốn bán cổ phần là vì tôi không ưa rủi ro - một lí do chính đáng - hay là vì thị trường đã định giá cao cổ phần của tôi. Bình quân, những người quan tâm nhất đến bán cổ phần là những người biết rằng cổ phần của họ được định giá cao, và thị trường tính đến điều này. Nhưng thị trường vẫn tồn tại bởi vì có một số người muốn bán cổ phần của họ ngay cả khi cổ phần được định giá thấp (tương đối với giá trị kì vọng), đơn giản để thoát khỏi rủi ro.

Có một lí thuyết khác nhấn mạnh tác động của cơ cấu vốn (tỉ lệ nợ/vốn cổ phần) lên các khuyến khích quản lí. Điều này được nhìn nhận từ hai viễn cảnh. Với phần lớn tài trợ ở dạng vốn vay, các cổ đông ban đầu, bao gồm cả ban quản lí, chắc sở hữu một phần lớn vốn cổ phần; do đó họ chiếm một phần lớn lợi tức do nỗ lực của họ. [19] Viễn cảnh thứ hai nhấn mạnh kỉ luật do khoản nợ gây ra, với các nghĩa vụ cố định. Đồng nghiệp Robert Hall của tôi đôi khi nhắc đến điều này như "lí thuyết về tài trợ công ti bị dòn vào chân tường". Với nợ đủ cao các nhà quản lí phải làm việc cật lực, đơn giản để thoả mãn các nghĩa vụ nợ và loại trừ vỡ nợ. Đảo lại là nếu các nhà quản lí có dư tiền mặt (như các công ti dầu mỏ đã có sau đợt tăng giá dầu đột ngột trong các năm 1970), thì chắc có lẽ họ phung phí, hoặc ít nhất không chi tiêu nó một cách khôn ngoan: Kinh nghiệm của các công ti dầu chắc chắn phù hợp với nhận xét này. [20]

Tính hạn chế trên các thị trường vốn cổ phần là quan trọng không chỉ vì nó có nghĩa rằng đa dạng hoá rủi ro là hạn chế mà cũng bởi vì nó ngụ ý rằng các hãng phải dàn xếp vốn qua vay mượn. Trong vay mượn, có khả năng là hãng sẽ không có năng lực để thoả mãn các nghĩa vụ của mình và nó sẽ phá sản. Sự thực rằng những thảo luận sớm hơn đã bỏ qua các chi phí phá sản tiêu biểu cho sai lầm quan trọng thứ ba đã phạm phải trong văn khoa đo rủi ro bằng phương sai với thị trường như một tổng thể. Đã có nhiều tranh cãi về các chi phí phá sản chính xác là những gì. Ở một mức điểm mấu chốt là các chi phí phá sản có các tác động xấu lên các nhà quản lí, và vì các nhà quản lí là những người ra quyết định, họ sẽ hành động để loại trừ phá sản và như thế hành động một cách bàng quan với rủi ro.

Những người lập luận rằng phá sản không quan trọng, chỉ ra rằng các nguồn lực không biến mất trong sự kiện phá sản; quyền kiểm soát tài sản đơn giản được tái sắp xếp. Dẫu cho đúng là phần lớn báo chí phổ thông thường bỏ qua điểm này, tuy vậy đúng là có thể có các chi phí thực tế đáng kể gắn với phá sản. Các chi phí này bao gồm tổn thất về vốn tổ chức do tái tổ chức công ti. Hơn nữa phá sản thường gây rắc rối cho những dàn xếp hợp đồng. Trong khi tiến hành phá sản, hãng có thể thấy cả các nhà cung cấp đi tìm các khách hàng khác, lẫn các khách hàng tìm các nhà cung cấp khả dĩ khác. Các hãng khác do dự tham gia các dàn xếp hợp đồng mới, và hãng chắc khó kiếm nhân viên mới. Các cơ chế danh tiếng chắc sẽ cản trở, vì các cơ chế đó ngụ ý rằng hãng có tương lai. Với phá sản tương lai của hãng giới nhất là cực kì mờ mịt. Với các cơ chế danh tiếng không có khả năng tạo các khuyến khích hữu hiệu để thực thi các hợp đồng (thí dụ, đảm bảo chất lượng), có thể phải dùng các cơ chế khuyến khích tốn kém khả dĩ khác. [21]

Tôi đã lập luận trong mục này rằng đánh giá của thị trường về rủi ro chắc khác đánh giá của "xã hội" - thị trường chắc tập trung hơn vào phương sai riêng. Lí tưởng ra, các nhà lập kế hoạch xã hội, trong ra các quyết định đầu tư của mình, tập trung vào các rủi ro xã hội. Nhưng kinh nghiệm gợi ý rằng vấn đề không đơn giản vậy. Một mặt, những người ra quyết định kế hoạch thường không chịu các chi phí của những sai lầm mà họ gây ra. Tuy vậy, họ có thể kiếm danh tiếng do bất kể thành tích nào dưới sự chỉ huy của họ. Điều này có thể dẫn đến thiên hướng quá liều. Như vậy các chính phủ hầu như chắc tiến hành các dự án đồ sộ, như các dự án SST [22]. Sự khác biệt giữa chính phủ và thiện ý của khu vực tư nhân để làm vậy ít liên quan đến khiếm khuyết của thị trường để nhận ra hiệu ứng lan toả, hoặc gán trọng số quá cho phương sai riêng, mà đúng hơn là sự thực rằng những người ra quyết định không

bỏ tiền riêng của họ ra.

Để chống lại điều này, về nguyên tắc, có thể cho những người liên quan đến việc ra quyết định cùng một loại cơ cấu khuyến khích mà các công ti tư bản chủ nghĩa cho các nhà quản lí của họ. Các nhà quản lí có thể bị phạt do sai lầm. Trong một số ngành của chính phủ, các nhà quản lí quả thật có vẻ như hành động theo cách quá không ưa rủi ro. Bởi vì khó đánh giá, cho trước thông tin có sẵn tại thời điểm đó, liệu một quyết định "tốt" được đưa ra, nên dựa nhiều vào các qui trình, gây ra tệ quan liêu thường rất đặc trưng cho khu vực công cộng.

Mặc dù tôi không kiến nghị ở đây để đưa ra một lí thuyết chung xác định khi nào các nhà quản lí trong khu vực công cộng chú ý quá ít hoặc quá nhiều đến rủi ro (đến phương sai riêng), quan trọng là nhận ra rằng không hiển nhiên là chủ nghĩa xã hội thị trường cung cấp một cách điều trị dễ dàng các khuyết tật về đánh giá rủi ro trong các nền kinh tế tư bản chủ nghĩa.

Rủi ro từ các quyết định đầu tư không được phối hợp

Nhưng có thể có một nhân tố nữa của rủi ro trong các nền kinh tế thị trường: Do thiếu các thị trường kì hạn không có hệ thống giá để điều phối các quyết định đầu tư. Điều này, thỉnh thoảng, dẫn đến đầu tư quá trong các khu vực nào đấy (hoặc thậm chí tổng đầu tư dư thừa) và hụt đầu tư ở thời gian khác trong các khu vực khác. Lại một lần nữa, về nguyên tắc, điều phối dưới chủ nghĩa xã hội thị trường là dễ hơn nhiều. Thực ra, nếu giả như có một tập đầy đủ của các thị trường kì hạn và rủi ro, chúng sẽ thực hiện vai trò điều phối này. Nhưng các thị trường ấy không tồn tại (và "những kì vọng" chỉ là những cái thay thế không hoàn hảo).

Pháp đã thử giải quyết các vấn đề điều phối đầu tư này bằng sử dụng kế hoạch hướng dẫn. Nhưng các hãng đã không có bất kể khuyến khích nào để tiết lộ thực các kế hoạch của họ. Ngược lại, họ đã có các khuyến khích nhất định để thử đánh lạc hướng các đối thủ của mình, như nêu rằng họ sẽ đầu tư mạnh, làm nản chí những hãng khác trong mở rộng năng lực của họ. Với sở hữu nhà nước dưới chủ nghĩa xã hội thị trường, ngay cả nếu đầu tư được tiến hành một cách phi tập trung, các khuyến khích không tiết lộ đúng các kế hoạch đầu tư có lẽ bị suy giảm.

Các vấn đề điều phối này quan trọng ra sao, tuy vậy, vẫn là vấn đề tranh cãi, như tôi đã nhắc tới trước đây. Chúng chắc tương đối không quan trọng nếu qui mô dự án là nhỏ và nếu giai đoạn thai nghén dự án là ngắn. Mỗi năm dăm ba nhà máy được xây dựng, như thế dư năng lực có thể phát hiện ra ngay và những sai lầm được hiệu chỉnh. Có lẽ chỉ có ít ngành (thí dụ, các nhà máy hoá chất qui mô lớn) nơi vấn đề điều phối đầu tư là rất quan trọng. Đối với các ngành này, còn có vấn đề điều phối quốc tế, vấn đề không được giải quyết bởi chủ nghĩa xã hội thị trường trong nội bộ một nước.

Các thị trường, chủ nghĩa xã hội thị trường, và các mô hình của nền kinh tế thị trường

Chương này đã xem xét một số khía cạnh chính về mô hình Arrow-Debreu chuẩn (tân cổ điển) nhìn nền kinh tế ra sao. Mô hình Arrow-Debreu, trong khi đưa ra các giả thiết mạnh là có một tập đầy đủ của các thị trường, [23] nhấn mạnh vai trò của giá cả trong phân bổ nguồn lực. Chủ nghĩa xã hội thị trường vay mượn ý tưởng này, nhưng nhận ra là thiếu nhà đầu giá kiểu Walras đảm bảo rằng các thị trường được đặt ở các mức (giá) làm cân bằng thị trường và thiếu các thị trường kì hạn/rủi ro cho các quyết định điều phối đầu tư. Do đó, nó dùng giá cả như cơ chế then chốt cho phân bổ nguồn lực cho trước tổng nguồn vốn, nhưng dùng cơ chế phân bổ trực tiếp cho đầu tư.

Tôi đã nhấn mạnh là cả hai quan điểm đều sai liên quan đến vai trò của giá cả: Giá cả (và các thị trường) đóng vai trò hạn chế hơn trong phân bổ nguồn lực, và các cơ chế phi giá đóng một vai trò quan trọng hơn. Trong khi chủ nghĩa xã hội thị trường đã đúng trong nhận diện các vấn đề của hệ thuyết chuẩn (và các thị trường thực tế) trong phân bổ đầu tư, nó đã không nhận diện chính xác về bản chất và nguồn gốc của các vấn đề đó là gì. Cho nên nó không thể đề cập thoả đáng vấn đề liệu một sự thay đổi trong quyền sở hữu - đối với sở hữu công cộng - sẽ sửa những thiếu sót quan sát được. Nhiều trong số

các vấn đề thông tin mà thị trường không giải quyết thích đáng vẫn là các vấn đề mà chủ nghĩa xã hội thị trường không có phương thuốc rõ ràng.

Tôi đã lưu ý, thí dụ, rằng mô hình tân cổ điển chú ý không đủ đến các vấn đề phân bổ vốn: Mô hình đầu giá cung cấp một mô tả không thoả đáng về cái thực sự (hoặc phải) xảy ra. Nhưng các vấn đề về phân bổ vốn, bao gồm các vấn đề về đánh giá rủi ro, chắc không ít khó khăn hơn đối với khu vực công cộng so với khu vực tư nhân. Tương tự cả mô hình thị trường truyền thống lẫn mô hình chủ nghĩa xã hội thị trường đã không chú ý thích đáng đến các khuyến khích: Tôi đã chứng tỏ rằng hệ thống giá chỉ giải quyết một tập con hạn chế của các vấn đề khuyến khích đối mặt với các nền kinh tế thực. Vấn đề trung tâm của các khuyến khích thường được thảo luận trong quan hệ với chủ nghĩa xã hội thị trường, các khuyến khích của các nhà quản lí, tỏ ra không ít vấn đề hơn dưới chủ nghĩa tư bản. Mô hình tân cổ điển thậm chí chẳng bao giờ thử chấp nhận sự thực này. Giải pháp thị trường chuẩn rằng "các nhà quản lí hăng tối đa hoá giá trị thị trường" là còn xa mục tiêu gần hết như qui định xã hội chủ nghĩa thị trường rằng các nhà quản lí được bảo phải tối đa hoá giá trị thị trường. Tôi đã thảo luận không chỉ sự thực rằng có sự tách biệt của quyền sở hữu và kiểm soát mà cả những hạn chế của mọi cơ chế kiểm soát và các công cụ khuyến khích được thiết kế để đưa các hoạt động quản lí hài hoà với các lợi ích của các cổ đông. Vấn đề khuyến khích quản lí vẫn còn là một tình thế khó xử đối với các nền kinh tế tư bản chủ nghĩa - một tình thế khó xử mà các nước Đông Âu sẽ phải giải quyết khi họ tiến hành quá độ sang nền kinh tế thị trường.

Hệ thuyết thị trường cạnh tranh đã có ảnh hưởng to lớn đến cách chúng ta nghĩ về nền kinh tế hoạt động ra sao. Một số những thấu hiểu mà nó cung cấp là cốt yếu để hiểu ứng xử kinh tế: tầm quan trọng của cạnh tranh, vai trò của giá cả, sự lệ thuộc lẫn nhau của các thị trường, tiềm năng cho phi tập trung hoá. Nhưng hầu hết những thấu hiểu này chưa đầy đủ, như tôi đã chứng tỏ và sẽ chứng tỏ trong suốt cuốn sách này: Mặc dù cạnh tranh là quan trọng, nó không được mô tả tốt bởi loại cạnh tranh giá của mô hình Arrow-Debreu. Giá cả chỉ là một phần của cơ chế phân bổ nguồn lực thị trường. Sự phụ thuộc lẫn nhau của các thị trường không chỉ qua giá mà cũng còn qua các thị trường tín dụng, và phi tập trung hoá là hạn chế.

[1] Thảo luận của đoạn này giống với phân tích của các chương trước, khi chúng ta lập luận rằng giả thiết về tập đầy đủ của các thị trường là không có lí. Một trong những lí do chúng ta nêu ra là đơn giản có quá nhiều các mặt hàng khả dĩ để có một thị trường cạnh tranh cho mỗi mặt hàng.

[2] Như đã lưu ý trước đây, sự thực rằng cạnh tranh là hạn chế phải được qui không chỉ cho số chiều lớn của không gian sản phẩm mà cả cho các chi phí cố định của sản xuất (không có các chi phí cố định như vậy, bất kể hãng nào cũng có thể sản xuất tất cả các mặt hàng), và cho các chi phí tìm kiếm/thương lượng nữa. (Cần thời gian để tìm ra các hãng sản xuất mặt hàng có tính năng đặc biệt mà ta quan tâm. Như thế, ngay cả nếu có nhiều hãng như vậy, thì tìm ra chúng có thể là khó).

Có nhiều mở rộng của mô hình chuẩn Arrow-Debreu bao gồm dải liên tục của các mặt hàng. Những mở rộng toán học này có thể gợi ý rằng mô hình có thể xử lí các không gian sản phẩm khá phức tạp, nhưng chúng biểu lộ sự phân biệt quan trọng giữa "các giới hạn" kinh tế và toán học của mô hình chuẩn. Vấn đề với mô hình Arrow-Debreu không phải là nó giả thiết số lượng hữu hạn các mặt hàng. Tôi đã nhấn mạnh ở đây các vấn đề kinh tế về định nghĩa các mặt hàng, và về sự hiện diện của ngay cả các chi phí cố định nhỏ sẽ dẫn đến cạnh tranh không hoàn hảo ra sao, trong một thế giới phân biệt sản phẩm.

[3] Có những giải thích khác, một trong số đó được thảo luận đầy đủ hơn ở sau. Như tôi đã chứng tỏ trong các chương trước, trong sự hiện diện của thông tin không hoàn hảo, các mối quan hệ kinh tế hiệu quả không thể được "trụ đỡ" bởi các mối quan hệ giá (tuyến tính).

[4]Như đã lưu ý ở trước, chúng ta thường phân biệt giữa tính có thể quan sát được của một biến số bởi các bên tham gia hợp đồng (đòi hỏi cơ chế danh tiếng hoạt động) và tính có thể kiểm tra được của biến số, đòi hỏi là các tranh chấp được giải quyết bởi các bên thứ ba (toà án). Xem, thí dụ, Newbery and Stiglitz (1987) hoặc Hart and Holmstrom (1987).

[5]Cái nhìn thấu cơ bản này được nhắc tới và được mô hình hoá một cách độc lập, trong các bối cảnh khác nhau, bởi Becker and Stigler (1974), Klein and Leffler (1981), Shapiro (1983), và Eaton and Gersovitz (1981). Về một mô hình phân tích các hệ lụy đối với thị trường lao động, xem Shapiro and Stiglitz (1984), và về một thảo luận các hệ quả cho kinh tế học vĩ mô, xem Stiglitz (1992a). Về một thảo luận những phân tích lí thuyết trò chơi hình thức hơn, xem Kreps (1990).

Những phân tích sớm hơn về danh tiếng trong các thị trường sản phẩm là không đầy đủ ở khía cạnh chúng bỏ qua việc thảo luận thoả đáng về các điều kiện gia nhập (các điều kiện cho cân bằng dài hạn). Trong khi lợi nhuận có thể là dương trong ngắn hạn, lợi nhuận dài hạn có thể là không. Về một phân tích quan hệ giữa lợi nhuận ngắn hạn và dài hạn, xem Stiglitz (1989b).

[6]Những người tin vào thị trường thường thấy khó được khuyến ngăn khỏi lòng tin này bởi chứng cứ. Trong trường hợp của những cái được gọi là khuyết tật điều phối này, họ có thể chỉ ra rằng dư thừa năng lực ex post (từ sau) không phải là bản thân chứng cứ của phân bổ sai nguồn lực. Rốt cuộc, quyết định phải được lấy trong sự hiện diện của bất trắc. Với sự hiện diện của bất trắc, sẽ có các trạng thái tự nhiên nào đó trong đó có mức đầu tư có dư thừa năng lực.

[7]Các điểm trong đoạn này được thảo luận kĩ hơn một chút trong Stiglitz (1989c).

[8]Nếu nghĩ rằng cung cấp thông tin loại này là rất quan trọng, thì có lẽ các đơn vị khác nhau của các hãng lớn sẽ được niêm yết riêng biệt, nhưng có rất ít bằng chứng cho việc này.

[9]Điểm này được Hirshleifer (1971) đưa ra lần đầu một cách mạnh mẽ. Mối quan hệ giữa các khoản lãi xã hội và tư nhân về thu thập thông tin được Stiglitz (1975c) thảo luận.

[10]Về thảo luận hình thức hơn, xem Stiglitz and Weiss (1990).

[11]Các điểm trong đoạn này được trình bày kĩ hơn trong Stiglitz (1982e). Các chứng minh hình thức của các kết quả liên quan có thể thấy trong Milgrom and Stockey (1982), và Tirole (1982).

[12]Có một tập rộng hơn của các nghịch lí thuế, dẫn đến tương tác của cơ cấu thuế thu nhập công ti và cá nhân: Thí dụ, các hãng chi trả cổ tức chứ không mua lại cổ phần (nghịch lí cổ tức) (Stiglitz 1973b). Những nghịch lí này đôi khi được diễn giải như phản ánh sự tối đa hoá giá trị thị trường của cổ phần bởi các nhà quản lí, với các nhà đầu tư không hợp lí. Trong cả hai trường hợp quan điểm rằng các thị trường cổ phiếu dẫn đến ứng xử có hiệu quả (theo bất kể ý nghĩa hợp lí nào) là đáng ngờ.

[13]Xem thảo luận của Edlin and Stiglitz (1992) về các nhà quản lí có thể quyết định thao túng thông tin sẵn có trên thị trường ra sao để làm tăng đặc lợi quản lí.

[14]Tất nhiên có thể lập luận rằng vấn đề không phải là vấn đề khuyến khích mà là vấn đề năng lực. Đây cũng là một phê phán kết tội nặng nề: Không hiểu sao thị trường đã không làm tốt việc chọn những người đánh giá.

[15]Theo cùng cách, một số kiểm định kinh tế lượng của mô hình định giá tài sản vốn dường như cho thấy rằng phương sai riêng có một tác động lên giá, ngược với các tiên đoán của mô hình đó. Tuy vậy, vẫn còn có tranh cãi đáng kể về những phát hiện này.

[16]Về nguyên tắc, bằng cách trả lương khuyến khích tăng nhiều hơn tỉ lệ với thu nhập, hãng có thể khiến nhà quản lí hành động theo cách bàng quan với rủi ro. Nhưng các hãng dường như không làm điều này.

[17]Xem Greenwald, Stiglitz, and Weiss (1984), Mayers and Majluf (1984), Jensen and Meckling (1976), giữa những công trình khác.

[18]Lập luận về cơ bản là một ứng dụng của phân tích của Akerlof (1970) về thị trường xe cũ

(chanh:lemons) sang cho thị trường vốn.

[19]Có sự tương tự rõ ràng với một nông dân thuê đất (và nhận toàn bộ thu nhập biên của nỗ lực của anh ta) và việc tham gia một hợp đồng phân chia hoa lợi với chủ đất. Xem Stiglitz (1974).

[20]Xem Jensen (1986). Danh sách các giải thích vì sao các hãng sử dụng hạn chế vốn cổ phần không phải là danh sách đầy đủ. Một lí thuyết khác được nhiều người ưa chuộng, chủ yếu tôi cho là vì tính giải tích đơn giản của nó, được gọi là lí thuyết tổn tiền xác minh trạng thái. Lí thuyết lấy một ý tưởng cũ, rằng thông tin cần thiết để thực hiện một hợp đồng vốn cổ phần là lớn hơn nhiều thông tin cần thiết để thực hiện một hợp đồng vay nợ. Với một hợp đồng vốn cổ phần, các khoản lợi nhuận của hãng phải quan sát được, trong khi với một hợp đồng vay nợ, chúng không phải. Chỉ khi hãng vỡ nợ thì chủ nợ mới có khả năng biết chắc lợi nhuận của hãng đi vay là bao nhiêu. Nếu việc xác minh trạng thái (lợi nhuận của hãng) là tốn kém, thì hợp đồng nợ rõ ràng có một lợi thế.

Lí thuyết này bỏ qua sự thực là có hàng loạt lí do khác mà lợi nhuận của hãng phải được kiểm tra, xác minh, thí dụ hãng phải nộp thuế, và nó đã có rồi các cổ phần đang lưu hành. Như vậy chi phí xác minh biên gắn với phát hành thêm cổ phần có thể nhỏ, hoặc bằng không. Lí thuyết là nhất quán với nhấn mạnh được đưa ra cho phát triển các tiêu chuẩn kiểm toán và các luật chống gian lận (Greenwald and Stiglitz 1992) và với việc thiếu các thị trường vốn cổ phần cho nông dân và các công ti rất nhỏ.

[21]Như một lựa chọn, cơ chế danh tiếng có thể hoạt động, nhưng lợi nhuận biên (giá) phải được tăng lên để làm cho chúng có hiệu quả.

[22]Các dự án SST thường là các dự án đồ sộ đầy tham vọng thí dụ như Super-Sonic- Transport, Sea-Surface-Temperature, Sequence-Source-Taxa, Speech-Speech-Technology, v.v.

[23]Cần phải nhấn mạnh rằng đây không phải là giả thiết được đưa ra chỉ đơn thuần để đơn giản hoá phân tích; nó là thiết yếu đối với các kết luận liên quan đến tính hiệu quả của phân bổ nguồn lực thị trường, như tôi đã chỉ ra ở chương 2.

Duyệt lại những phát hiện chính

Chương này là chương thứ hai trong năm chương trong đó tôi thách thức định lí Lange-Lerner-Taylor, định lí tạo cơ sở trí tuệ của chủ nghĩa xã hội thị trường. Có thể hữu ích tại giao điểm này đi tóm tắt lại xem chúng ta đã, và sẽ đi đến đâu. Thông điệp chính của tôi đến đây phải là quen thuộc: mô hình tân cổ điển chuẩn (Arrow-Debreu) không cung cấp một mô tả thoả đáng về nền kinh tế hoạt động thế nào, và vì vậy nền kinh tế xã hội chủ nghĩa được xây dựng trên một mô hình thuần tuý bắt chước mô hình của nền kinh tế thị trường, chỉ thay đổi ai "sở hữu" các hãng, không thể mong đợi sẽ làm ăn tốt. Để công bằng, phê phán của tôi đối với mô hình xã hội chủ nghĩa thị trường là cân đối hơn: đối với một số phê phán được viện dẫn cũng chẳng kém phê phán nền kinh tế thị trường, và trong chừng mực điều đó là đúng, các nền kinh tế xã hội chủ nghĩa thị trường có thể làm ăn không tồi hơn các nền kinh tế thị trường.

Đây là trường hợp, thí dụ, của vấn đề các khuyến khích quản lí, một trong những phê phán chính của mô hình xã hội chủ nghĩa thị trường. Trong chương trước, tôi đồng ý với nhận thức phổ biến rằng các khuyến khích là quan trọng. Nhưng chúng tiêu biểu không hơn một vấn đề cho nền kinh tế xã hội chủ nghĩa thị trường so với chúng là đối với nhiều công ti lớn.

Chương này, tuy vậy, đi vào tâm điểm của mô hình xã hội chủ nghĩa thị trường: nó bắt chước nền kinh tế thị trường trong sử dụng hệ thống giá như cách chính để kiểm soát và điều phối hoạt động kinh tế, khác so với đầu tư. Luận điểm của tôi là hệ thống giá thực tế là phức tạp hơn nhiều, là hệ thống "kiểm soát/thông tin" của các nền kinh tế thật bao gồm nhiều hơn nhiều so với mô hình Arrow-Debreu gợi ý, và là chủ nghĩa xã hội thị trường đã lầm lạc nghiêm trọng do tập trung chỉ vào một khía cạnh của các quan hệ kinh tế - cơ chế giá như được đặc trưng bởi mô hình Arrow-Debreu/Walras.

Arrow và Debreu đã có cái nhìn phê phán thấu đáo để nhận ra rằng để cho nền kinh tế cạnh tranh

hoạt động theo cách các nhà kinh tế cổ điển hình dung, thì phải có một tập đầy đủ của các thị trường, mở rộng vô tận vào tương lai và phủ mọi rủi ro. Các ông đã không khảo sát tỉ mỉ tính hợp lí của giả thiết đó hoặc các hậu quả nếu nó không thoả mãn. Đó là nhiệm vụ dồn lên vai chúng ta. Tôi đã cung cấp một loạt các lí do vì sao không thể có một tập đầy đủ của các thị trường, có thể áp dụng cho cả các nền kinh tế thị trường và xã hội chủ nghĩa thị trường. Giữa các hệ quả tôi đã dẫn có:

1. Chất lượng của cái được buôn bán bị ảnh hưởng bởi giá của hàng hoá trong đó giá truyền đạt thông tin.

2. Ở nơi thông tin được truyền đạt bởi các cơ chế phi giá cả, giao diện trực tiếp giữa nhà sản xuất và người tiêu dùng trở nên quan trọng, và kho hàng và đơn hàng tồn đọng có các vai trò thông tin quan trọng.

3. Các hợp đồng và danh tiếng trở thành một phần trung tâm của các quan hệ kinh tế; các điều khoản phi giá cả trong các hợp đồng thường quan trọng như các điều khoản giá cả.

4. Sàng lọc trực tiếp có vai trò quan trọng: Vốn được phân bổ không chỉ cho người trả giá cao nhất; các thị trường vốn không ứng xử như các thị trường đầu giá.

Những mô tả này về các thị trường hoạt động ra sao giúp làm sáng tỏ những khuyết tật của mô hình xã hội chủ nghĩa thị trường, mô hình đã không tìm cách áp dụng tập phong phú hơn này của các cơ chế dính líu trong các quan hệ kinh tế. Giữa những ngụ ý quan trọng trực tiếp cho các kết luận chuẩn của mô hình tân cổ điển (vượt quá cái bao gồm mà tôi đã nhấn mạnh ở chương 3 và chương 4 rằng các định lí căn bản của kinh tế học phúc lợi không còn áp dụng nữa) là ba ngụ ý sau:

1. Cân bằng cạnh tranh có thể không được đặc trưng bởi cung bằng cầu, các thị trường có thể không cân bằng; có thể có thất nghiệp (chẳng mấy mới đối với hàng triệu người thất nghiệp trên toàn thế giới), và có thể có phân phối tín dụng.

2. Vì cạnh tranh có khuynh hướng là không hoàn hảo, các mô hình cạnh tranh không hoàn hảo theo tư tưởng của Chamberlin có thể cung cấp một mô tả tốt hơn của nền kinh tế so với các mô hình cạnh tranh hoàn hảo.

3. Giá không được kéo xuống chi phí biên; đặc lợi phải còn nếu các cơ chế danh tiếng hoạt động

Chủ nghĩa xã hội thị trường đã nhận ra các hạn chế của cơ chế giá thị trường trong phân bổ vốn, nhưng ở đây, nó đã không nhận ra những lí do của điều này, những lựa chọn khác mà các thị trường thực ra đã sử dụng, và những lợi thế (và có lẽ những bất lợi) của chúng. Tuy nhiên, như trong thảo luận của tôi về các khuyến khích, tôi phải nhấn mạnh rằng có các vấn đề chung trong cả hai cách tiếp cận.

Những người ủng hộ ưu điểm của thị trường có xu hướng bỏ qua cái nhìn sâu sắc căn bản của Arrow và Debreu liên quan đến điều kiện cần thiết của một tập đầy đủ của các thị trường bằng cách nói rằng một thị trường cổ phiếu tốt - loại như chúng ta có- là tất cả cái chúng ta cần. [1] Trong chương này tôi đã thử lật tẩy chuyện hoang đường đó, bằng cách chứng tỏ rằng tuy thị trường cổ phiếu có cung cấp một số thông tin, nó không cung cấp thông tin cần thiết để đưa ra các quyết định đầu tư hợp lí, và tuy một số thông tin thu thập được trong thị trường cổ phiếu có thể có giá trị tư nhân, phần lớn thông tin đó ít có giá trị xã hội. Thị trường cổ phiếu chỉ có một vai trò hạn chế trong hướng dẫn đầu tư trong các nền kinh tế thị trường, và thực vậy nó có thể có một vai trò gây méo mó nhiều hơn một vai trò mang tính xây dựng. Ngay cả nếu các thị trường cổ phiếu có một vai trò mang tính xây dựng lớn, các nền kinh tế xã hội chủ nghĩa thị trường có thể tranh thủ được thông tin này trong khi vẫn giữ kiểm soát hầu hết cổ phần của công ti.

Sau khi đã phỉ báng vai trò trung tâm của thị trường cổ phiếu, tôi vẫn còn bỏ lại vấn đề khó hơn về so sánh các thị trường và các hệ thống xã hội chủ nghĩa thị trường phân bổ đầu tư ra sao. Ở đây lại một lần nữa, lập luận của tôi đáp ứng chủ yếu cho vấn đề các quan điểm ấu trĩ của những người chủ trương

của mỗi hệ thống. Vấn đề khó hiểu nhất liên quan đến rủi ro: Liệu các nhà quản lý trong một hệ thống hay trong hệ thống khác có quan tâm nhiều hơn đến các rủi ro không mang tính hệ thống (đôi khi được gọi là rủi ro đặc thù theo hãng)? Về nguyên tắc, cả các thị trường lẫn sở hữu của chính phủ có thể tạo sự phân tán hữu hiệu các rủi ro như vậy ra toàn bộ nền kinh tế, như thế các quyết định phải được đưa ra theo cách bàng quan với rủi ro. Tôi đã nghi ngờ rằng ở mỗi trong hai hệ thống, liệu đây có phải là cách mà quyết định thực sự được đưa ra, vì quyết định là do các nhà quản lý đưa ra và các nhà quản lý là không bàng quan với rủi ro đối với kết quả. Về nguyên tắc, các chính phủ có thể thực hiện một vai trò hữu hiệu hơn trong điều phối các khoản đầu tư qui mô lớn, tránh các vấn đề dư năng lực đôi khi xuất hiện trong các nền kinh tế thị trường, mặc dầu tôi nghi ngờ tầm quan trọng của điều này trong bối cảnh quốc tế hiện đại.

Sự khác biệt mấu chốt hình như phần lớn không phải nằm ở mức ra quyết định quản lý mà ở trách nhiệm giải trình tổ chức: Ai chịu các chi phí khi một dự án như dự án SST thất bại? Những khác biệt này chuyển thành các khuyến khích đối với các nhà quản lý ra sao là một vấn đề mà tôi sẽ quay lại muộn hơn.

Tính vững vàng của hệ thuyết cạnh tranh

Tôi đã hoàn tất phần thứ nhất của lý lẽ của mình chống lại định lý tương đương Lange-Lerner-Taylor. Tôi đã lập luận rằng mô hình đặt cơ sở cho quan niệm về cả các thị trường lẫn chủ nghĩa xã hội thị trường cung cấp một mô tả không chính xác về các thị trường hoạt động ra sao hoặc về một nền kinh tế xã hội chủ nghĩa thị trường có thể hoạt động ra sao. (Trong ba chương tiếp theo tôi sẽ tiếp tục thảo luận về các thành tố cơ bản đặt cơ sở cho hệ thuyết thị trường chuẩn, bao gồm vai trò của cạnh tranh và phi tập trung hoá).

Tính xác đáng của các định lý phúc lợi căn bản, cũng như của định lý tương đương Lange-Lerner-Taylor phụ thuộc, như tôi đã nói, ít nhất một phần, vào liệu mô hình ám chỉ của nền kinh tế thị trường thậm chí có đúng đắn một cách gần đúng. Các định lý tất nhiên chỉ là chuyện của logic suy diễn: Các kết luận hoặc suy ra từ các giả thiết hoặc không. Vấn đề mà tôi quan tâm, tuy vậy, là vấn đề thiên về phán xét hơn: Tôi hỏi liệu một tập cụ thể nào đó của các giả thiết tạo cơ sở cho một mô tả "tốt" của nền kinh tế. Những điều này là, ở chừng mực lớn, các vấn đề kinh nghiệm - thế nhưng tôi có thể lập luận rằng những phán xét liên quan đến tính xác đáng của mô hình chuẩn hầu như chẳng cần đến một mức độ tinh vi cao.

Tuy nhiên, các định lý hoặc các định đề giải tích có thể là hữu ích, theo nhiều cách. Thứ nhất, chúng ta có thể hỏi, liệu mô hình có vững vàng (robust)? Liệu những sự thay đổi nhẹ trong các giả thiết - đặc biệt các giả thiết mà chúng ta có thể có sự tin tưởng hạn chế - có gây ra những thay đổi rõ rệt trong những kết luận? Những khảo sát tỉ mỉ trong khuôn khổ kinh tế học thông tin trên mười lăm năm qua đã, tôi tin, cho một câu trả lời khá vang dội: Hệ thuyết cạnh tranh là không vững vàng. Không chỉ các định lý phúc lợi cơ bản là cực kì nhạy cảm với giả thiết về thông tin không hoàn hảo, [2] mà các định lý tồn tại và mô tả đặc điểm cũng vậy. Với một chút bất hoàn hảo về thông tin, cân bằng có thể không tồn tại, giá cả có thể không ở mức cân bằng, cân bằng thị trường cạnh tranh có thể được đặc trưng bởi lợi nhuận dương, các thị trường có thể không cân bằng (clear).

Thứ hai, chúng ta có thể hỏi, có những sửa đổi (có thể khá quan trọng) của mô hình cần thiết để làm cho mô hình hợp lý hơn, để bao hàm những đặc điểm rõ ràng rất quan trọng của nền kinh tế, những cái có thể bắt phải có thay đổi lớn hoặc trong cấu trúc của mô hình hoặc trong các kết luận của nó?

Trong câu hỏi thứ nhất, tôi đã chỉ quan tâm đến những xáo động nhỏ xung quanh mô hình "nhận được", thí dụ, cái gì sẽ xảy ra nếu có chỉ một chút chi phí tìm kiếm, hoặc chỉ có sự khác biệt đôi chút giữa những người lao động, mà người sử dụng lao động không quan sát được. Câu hỏi thứ hai liên quan đến những xáo động căn bản hơn, như khả năng của đổi mới sáng tạo (bị mô hình chuẩn loại bỏ

hoàn toàn). Tôi sẽ quay lại vấn đề này trong chương 8.

7. Cạnh tranh [3]



Ít nhất từ thời Adam Smith, cạnh tranh đã đóng một vai trò trung tâm trong kinh tế học. Chính vì cạnh tranh mà các cá nhân và các hãng, theo đuổi tư lợi riêng của mình, lại phục vụ lợi ích chung, cứ như chúng được dẫn dắt bởi một bàn tay vô hình. Thế mà, tuy hầu hết các nhà kinh tế đều hoan nghênh cạnh tranh, khái niệm cạnh tranh có nhiều nghĩa khác nhau. Sự nhiệt tình của các nhà kinh tế đối với cạnh tranh và lại không được chia sẻ một cách phổ biến đến vậy. Các nhà kinh doanh nói về cạnh tranh huỷ hoại. Và một cách tự nhiên, khi một đối thủ bị thua trong cạnh tranh, anh ta kêu là cạnh tranh không công bằng. Tương tự các ngành thua cuộc trong cạnh tranh với các hãng nước ngoài tìm kiếm bảo hộ, luôn luôn ca thán rằng các đối thủ của họ có lợi thế không công bằng nào đó.

Khi nhấn mạnh tầm quan trọng của cạnh tranh cho các sinh viên của mình, chúng ta có xu hướng dẫn chiếu đến một số các ý tưởng liên quan: đến các thị trường, những khuyến khích, và phi tập trung hoá. Các thị trường hoạt động một phần vì cạnh tranh, một phần vì những lợi thế có được từ phi tập trung hoá. Cạnh tranh là quan trọng bởi vì nó tạo các khuyến khích. Trong khi các khái niệm gắn mật thiết với nhau, chúng không được liên kết một cách không thể gỡ ra nổi: Một nhà độc quyền có thể tổ chức sản xuất theo cách phi tập trung, có thể có cạnh tranh ngay cả khi có tương đối ít hãng, và có những cách đa dạng để tạo khuyến khích.

Chúng ta cần hiểu rõ hơn vai trò riêng biệt của mỗi trong những khái niệm này, và chương này và chương tiếp theo được dành cho các vấn đề này. Tôi quan tâm cả đến các vai trò mà cạnh tranh và phi tập trung hoá có và có thể đóng trong nền kinh tế, lẫn đến các mô hình mà chúng ta dùng để nghiên cứu cạnh tranh và phi tập trung hoá và để giúp định hình tư duy - và các khuyến nghị chính sách của chúng ta. Ở đây tôi lo ngại rằng mô hình tân cổ điển chuẩn - mô hình cạnh tranh được phản ánh trong hệ thuyết cạnh tranh hoàn hảo - không phản ánh thoả đáng bản chất của cạnh tranh và vai trò mà nó thực hiện trong nền kinh tế của chúng ta. Rộng hơn, tôi muốn thảo luận ba định đề:

1. Trong khi cạnh tranh có những ý nghĩa đa dạng, các nghĩa thông thường là khá khác với nghĩa được thu tóm trong mô hình "cạnh tranh hoàn hảo" của lý thuyết tân cổ điển.
2. Cạnh tranh đóng một vai trò sống còn, nhưng là một vai trò khá khác so với vai trò được phản ánh trong mô hình Arrow-Debreu chuẩn.
3. Khi thông tin là không hoàn hảo - hoặc trong các khu vực của nền kinh tế nơi đổi mới sáng tạo là quan trọng - các thị trường về cơ bản sẽ luôn là cạnh tranh không hoàn hảo. (Chúng ta hoãn việc thảo luận về đổi mới sáng tạo và các hàm ý của nó đối với cuộc tranh luận về thị trường/chủ nghĩa xã hội thị trường cho đến chương tiếp theo).

Tôi kết thúc chương với thảo luận về những ngụ ý của phân tích đối với tranh luận về chủ nghĩa xã hội thị trường và chính sách cạnh tranh, đặc biệt trong nội bộ các nền kinh tế xã hội chủ nghĩa trước đây. Tôi sẽ lập luận, một mặt, rằng chủ nghĩa xã hội thị trường không chỉ là phương thuốc duy nhất, hoặc tốt nhất, cho các vấn đề do cạnh tranh không hoàn hảo gây ra và, mặt khác, rằng các nền kinh tế xã hội chủ nghĩa trước đây phải làm việc gian khổ để thiết lập các chính sách cạnh tranh thích hợp.

Những khái niệm và vai trò của cạnh tranh

Trong nỗ lực của mình để hiểu các điều kiện mà với chúng phỏng đoán về bàn tay vô hình của Adam Smith là đúng, các nhà kinh tế học đã đưa ra một khái niệm chính xác về cạnh tranh - cạnh tranh hoàn hảo - mà đặc tính quan trọng của nó (cho mục đích của chúng ta) là tất cả các hãng đối mặt với một đường cầu ngang. Có nhiều hãng đến mức mỗi hãng tin rằng, nếu nó tăng giá thậm chí chỉ một chút, nó sẽ mất hết khách hàng.

Thật mỉa mai là trong trường hợp giới hạn này của cạnh tranh, các nhà kinh tế học đã hoang phí bao nhiêu tâm trí hơn một nửa thế kỉ qua, hầu hết các đặc điểm của cạnh tranh - như chúng xuất hiện trong cách sử dụng thông thường của thuật ngữ - đều vắng bóng. Trong mô hình Arrow-Debreu (mô hình hình thức hoá khái niệm cạnh tranh hoàn hảo) [4] không có cạnh tranh để tạo ra các mặt hàng rẻ hơn hoặc tạo ra các sản phẩm tốt hơn. Không có chính sách công ti để mưu mẹo hơn các đối thủ. Chắc hẳn, lợi nhuận được tối đa hoá nếu các hãng tối thiểu hoá các chi phí sản xuất. Nhưng để kiếm được khách hàng - đến mức nhiều như hãng có thể muốn - tất cả cái hãng cần là đòi giá thấp hơn "giá thị trường" một chút xíu.

Ít có thị trường cạnh tranh hoàn hảo. Trong hầu hết các thị trường các hãng nhận thấy mình đối mặt với các đường cầu dốc xuống. Chắc chắn, thường thường có cạnh tranh nào đấy. Có tương đối ít thị trường trong đó có một hãng duy nhất, hãng độc quyền, hoặc trong đó các hãng thông đồng một cách hoàn toàn (một cartel). Như thế hầu hết các thị trường được đặc trưng bởi cạnh tranh không hoàn hảo, cái có thể có hình thức đa dạng: độc quyền nhóm, cạnh tranh kiểu Schumpeter - nhấn mạnh cạnh tranh vì các sản phẩm mới và vì R&D nói rộng hơn - và cạnh tranh độc quyền. Mỗi hình thức này đến lượt nó lại có thể có các hình thù đa dạng. Cạnh tranh độc quyền, thí dụ, có thể nảy sinh từ sự làm khác biệt sản phẩm thông thường (thí dụ, do các địa điểm khác nhau gây ra) hoặc từ thông tin không hoàn hảo và tìm kiếm tốn kém.

Lí thuyết về các cuộc thi

Một cách dùng khái niệm cạnh tranh khá gần với cách dùng thông thường của thuật ngữ được phản ánh trong lí thuyết về các cuộc thi mới được phát triển gần đây. Lí thuyết cuộc thi nhấn mạnh rằng trong nhiều tình huống kinh tế, phần thưởng dựa trên thành tích tương đối chứ không phải thành tích tuyệt đối. [5] Thí dụ hiển nhiên nhất của một cuộc thi là cuộc đua sáng chế (patent), nơi hãng đầu tiên tìm ra sản phẩm (nộp đơn) là hãng nhận được patent. Nhưng có nhiều thí dụ khác nữa: Những người bán hàng thường được thưởng trên cơ sở họ hoàn thành tốt ra sao so tương đối với những người khác; thường có cuộc thi ngầm định giữa các phó chủ tịch của một hãng xem ai sẽ được chọn làm chủ tịch. Thành tích liên tục dưới mức trung bình được thưởng bằng bị đuổi việc. Thật vậy cạnh tranh Bertrand đối với các mặt hàng, những mặt hàng thay thế nhau hoàn hảo, có lợi nhuận trên đơn vị của hãng phụ thuộc vào hiệu số giữa chi phí sản xuất biên của nhà sản xuất hiệu quả nhất và nhà sản xuất hiệu quả thứ nhì.

Các cuộc thi và các khuyến khích

Cạnh tranh ở dạng này có một vai trò kinh tế quan trọng. Có thể chứng tỏ là hữu hiệu để tạo khuyến khích: Lợi tức biên đối với nỗ lực có thể rất cao, mà khoản rủi ro phải chịu có thể là hạn chế. [6] (Tổng quát hơn, các cuộc thi cho phép thiết kế các sơ đồ khuyến khích cho phép tách các khuyến khích khỏi lợi tức còn lại - và theo nghĩa đó, giữa các khuyến khích và gánh chịu rủi ro).

Các cuộc thi khi thông tin hạn chế

Các cuộc thi có thể là đặc biệt quan trọng trong các tình huống khi thông tin là hạn chế, và do đó ở nơi hãng thấy khó điều chỉnh các khuyến khích theo cách thích hợp. Khi nhiệm vụ là dễ, phải giảm phần thưởng cho thực hiện nhiệm vụ một cách tương xứng, nhưng người sử dụng lao động thường thiếu thông tin về độ khó của nhiệm vụ. Xem cái gì xảy ra trong một cuộc thi đơn giản với hai người chơi nếu việc làm một dụng cụ hay bán một mặt hàng đột nhiên trở nên dễ hơn. Nếu một người chơi giữ nỗ

lực không đòi, người khác có thể nhận ra rằng, với ít chi phí, anh ta có thể làm được nhiều hơn, và tăng khả năng thắng cuộc. Như thế người đó cố gắng hơn. Đối thủ nhận ra điều này và cũng nỗ lực hơn. Trong cân bằng cả hai đều cố gắng hơn. Ứng xử của họ đã được điều chỉnh một cách thích hợp với hoàn cảnh kinh tế thay đổi. [7]

Không có cuộc thi chúng ta thường không biết liệu một hãng có hoạt động tốt hay không. Chính bằng chứng rằng các công ti ô tô Nhật có thể chế tạo ô tô (với chất lượng có thể so sánh được) tại Hoa Kỳ với giá thành thấp hơn nhiều là cái cuối cùng đã thuyết phục các cổ đông của GM rằng ban quản lý của công ti đã làm cái gì đó sai. Chính bằng chứng rằng MCI có thể tạo ra dịch vụ điện thoại đường dài với giá thấp hơn AT&T đã là lời buộc tội dẫn đến đánh giá lại dịch vụ điện thoại ở Hoa Kỳ. Thông tin do cạnh tranh cung cấp là thông tin quan trọng để phán xét một hãng làm tốt ra sao. Thông tin này hữu ích không chỉ cho người ngoài, mà cho bản thân hãng. Liệu hãng phải nỗ lực hơn? Nó có làm tốt như có thể không? Cần một sự so sánh chuẩn để trả lời các câu hỏi này. Cuối cùng, các cuộc thi tạo một cơ sở cho chọn lựa, cho việc biết chắc ai "giỏi hơn", và vì thế phải chọn ai để cất nhắc hoặc để giao cho nhiều nguồn lực hơn.

Như thế các cuộc thi tạo thuận lợi cho hai chức năng kinh tế trung tâm- chọn lựa và khuyến khích. Trong khi cạnh tranh hoàn hảo có thể chỉ xuất hiện trong các thị trường có rất nhiều hãng, cuộc đua có thể xảy ra trong các thị trường có nhiều hoặc có vài người tham gia. Cuộc thi thâm sát hơn tinh thần tranh đua xảy ra trong các thị trường được phân loại một cách truyền thống là cạnh tranh không hoàn hảo. Thường trong các thị trường với hai hoặc ba hãng, họ cạnh tranh mãnh liệt. Nhưng cạnh tranh không có dạng cạnh tranh giá, được nhấn mạnh bởi lý thuyết kinh tế chuẩn. Đúng hơn nó là dạng cạnh tranh vì thay đổi công nghệ và chất lượng, chế tạo các sản phẩm mới và tốt hơn, và kèm các dịch vụ mới và tốt hơn với các sản phẩm.

Các cuộc thi và hiệu quả kinh tế

Trong khi có sự đồng thuận rộng rãi giữa các nhà kinh tế học rằng cạnh tranh ở dạng này thúc đẩy hiệu quả kinh tế, hiện thời cơ sở giải thích vẫn chưa vững như trong trường hợp cạnh tranh hoàn hảo. Chúng ta biết rằng có những phi hiệu quả rõ rệt gắn với độc quyền. Nhưng không có các kết quả đơn giản cho cạnh tranh không hoàn hảo. Dưới những hoàn cảnh nhất định, thí dụ, các cuộc đua patent có thể gây ra chi tiêu quá cho R&D; các hãng có thể đua quá nhanh để giết giải. Lợi tức xã hội đơn thuần là tăng giá trị chiết khấu hiện tại của thặng dư do có sáng chế sớm hơn so với nếu khác đi; lợi tức tư nhân từ chi phí tăng là xác suất tăng của việc thắng cuộc đua patent, nhân với toàn bộ giá trị của patent.

Các vai trò khác của cạnh tranh

Các năm gần đây những lý lẽ cho cạnh tranh đã được mở rộng quá địa hạt của các mặt hàng qui ước sang các lĩnh vực mới, mạnh mẽ nhất sang giáo dục. Quan điểm ngày càng tăng là cạnh tranh giữa các trường tư và công sẽ tạo ra một nền giáo dục có chất lượng cao hơn với giá thành thấp hơn. Các trường công có lợi, khi chúng cố gắng cạnh tranh với các trường tư. Cách sử dụng khái niệm cạnh tranh này đã đi thật xa khỏi cái gắn với mô hình "cạnh tranh hoàn hảo". Các giả thiết chuẩn cần thiết cho mô hình đó không được thoả mãn tốt trong giáo dục. Mô hình chuẩn, thí dụ, giả thiết những người tiêu dùng am hiểu hoàn toàn mặt hàng mà họ mua. Với giáo dục, cha mẹ ra quyết định nhân danh con cái họ, và cha mẹ điển hình chỉ có thông tin hạn chế. Hiếm có số đông các nhà sản xuất (trường) trong một địa phương cho trước - chắc chắn không đủ để biện hộ cho giả thiết chấp nhận "giá". Sự phân biệt sản phẩm là mấu chốt - các trường khác nhau nhấn mạnh những thứ khác nhau. Nhưng mà có nhiều lý lẽ gợi ý rằng cạnh tranh có thể quan trọng chính xác vì các thị trường không hoạt động một cách hoàn hảo. Có nhiều chiều cho điều này, và tôi chỉ có thể đung đến một vài chiều quan trọng hơn. Albert Hirschman (1970) đã nhấn mạnh vai trò về rút lui, tiếng nói, và sự trung thành như các cơ chế "kiểm

soát"- những cách mà người tiêu dùng có thể liên lạc với các nhà sản xuất. Cạnh tranh làm cho rút lui là một lựa chọn khả dĩ, một cách hữu hiệu để truyền đạt sự bất mãn. Khi các cá nhân chọn một trường, họ cảm thấy hết lòng hơn với nó, và điều này làm cho họ chắc sẽ tham gia - thực thi lựa chọn "tiếng nói". Họ chắc sẽ cung cấp các hàng hoá công gắn với giám sát. (Có khía cạnh hàng hoá công của quản lí bất kể dịch vụ công nào).

Điều này dẫn tôi đến biên giới của các khía cạnh phi kinh tế của cạnh tranh. Ở đây cạnh tranh có cả mặt tích cực lẫn tiêu cực. Cạnh tranh thường đóng vai trò tích cực trong tăng cường sự gắn bó nhóm. Sự gắn bó nhóm có các tác động khuyến khích tích cực và tạo thuận tiện cho hợp tác giữa các thành viên của nhóm. Tầm quan trọng của các khía cạnh cơ bản này của cạnh tranh là một trong những lí do chúng ta động viên con em tham gia vào các đội thể thao, và vì sao các hãng thường tổ chức các hoạt động sản xuất quanh các nhóm thi đua nhau.

Những tác động tiêu cực của cạnh tranh

Nhưng cạnh tranh đôi khi có hướng huỷ hoại

Làm tăng chi phí của đối thủ

Một loại phổ biến là các tình huống một bên khá hơn bằng cách làm cho bên kia hoạt động tồi hơn. Điều này được gọi là "làm tăng chi phí của đối thủ". Thí dụ điển hình là các sinh viên trường luật xé các trang chủ chốt của sách ở thư viện để cản trở việc học tập của các đối thủ. Trong các môi trường cạnh tranh không hoàn hảo các hãng thường tiến hành những tập quán làm tăng chi phí của các đối thủ: Lợi nhuận có thể được tăng cường bằng cách làm vậy hơn là giảm chi phí riêng của họ. [8]

Tiêu tán đặc lợi

Có các khung cảnh khác trong đó cạnh tranh không phục vụ cho các mục đích xã hội: Các nguồn lực bị tiêu tán trong cạnh tranh vì đặc lợi. Tuy đã có nhiều thảo luận về tìm kiếm đặc lợi trong khu vực công, khi các nhóm lợi ích đặc biệt cạnh tranh để kiếm lợi từ sự hào phóng công cộng, hoặc thông qua chi tiêu trực tiếp hoặc, giấu kín hơn, thông qua bảo hộ khỏi cạnh tranh, cạnh tranh vì đặc lợi cũng xảy ra trong khu vực tư nhân. Thường có sự mập mờ, thí dụ, liên quan đến mức độ mà cạnh tranh giữa các nhà quản lí để làm cho hãng trở thành một tổ chức hữu hiệu hơn, hay để tăng cường cơ hội chia đặc lợi của nhà quản lí, khoản thường dón cho các nhà lãnh đạo chớp bu (đặc biệt trong các công ti lớn ở Mỹ).

Sự mâu thuẫn giữa cạnh tranh và hợp tác

Cuối cùng, thường có xung đột giữa cạnh tranh và hợp tác. Tất nhiên sự phân biệt giữa hợp tác và sự câu kết có thể thường là tế nhị: Sự câu kết, thông đồng chẳng hơn gì sự hợp tác để theo đuổi các lợi ích chung của các thành viên của một ngành làm tổn hại những người khác. Khi có các hiệu ứng lan toả (ngoại sinh) giữa các hoạt động của các hãng trong một ngành, thì có khả năng có lợi ích xã hội và tư nhân thật sự từ hợp tác. Điều này là hiển nhiên nhất, thí dụ, trong các liên doanh nghiên cứu (sẽ được thảo luận ngắn gọn muộn hơn). Vì các lợi ích của nghiên cứu hiếm khi được đánh giá đầy đủ bởi nhà phát minh, thường có lợi ích tích cực dón cho các hãng khác trong ngành từ một phát minh của một hãng. Thiếu nghiên cứu hợp tác, có thể không đủ kinh phí. Song các chương trình và chính sách tạo thuận lợi cho ứng xử hợp tác này đồng thời luôn có rủi ro nguy hiểm tạo thuận lợi cho ứng xử câu kết ít xây dựng hơn.

Nhận thức thay đổi về vai trò của cạnh tranh

Như tôi đã lưu ý ở đầu chương này, các nhà kinh tế học từ lâu đã nhấn mạnh tầm quan trọng của cạnh tranh trong nền kinh tế. Phân tích của đoạn trước thống nhất với kết luận truyền thống: Cạnh tranh có đóng một số vai trò quan trọng trong nền kinh tế. Nhưng thảo luận của tôi gợi ý không chỉ là cách sử dụng thông thường của thuật ngữ cạnh tranh không được phản ánh tốt trong hệ thuyết kinh tế học truyền thống về "cạnh tranh hoàn hảo" mà là mô hình cạnh tranh hoàn hảo truyền thống có thể chỉ cho chúng ta những thấu hiểu hạn chế về các vai trò của cạnh tranh. Quan trọng là phải hiểu vai trò và bản

chất của cạnh tranh trong các nền kinh tế hiện đại, cả để phát triển các chính sách thích hợp của chính phủ đối với cạnh tranh, lẫn để biết chắc các triển vọng của chủ nghĩa xã hội thị trường. Một trong những động cơ đứng sau chủ nghĩa xã hội thị trường đã là lòng tin rằng, trong các nền kinh tế công nghiệp hiện đại, chẳng gì có thể đạt tới lí tưởng cạnh tranh hoàn hảo cả. Một nền kinh tế xã hội chủ nghĩa thị trường có thể mô phỏng ứng xử của nền kinh tế cạnh tranh hoàn hảo lí tưởng hoá - cái không thể đạt được dưới chủ nghĩa tư bản. Hiểu liệu điều này có thể đạt được, và rộng hơn, liệu đạt điều này sẽ là đủ để đạt tới những ưu việt của một nền kinh tế thị trường cạnh tranh, phụ thuộc vào sự hiểu biết thấu đáo bản chất và vai trò của cạnh tranh trong nền kinh tế.

Chủ đề về vai trò của cạnh tranh đã là một trong những chủ đề tranh luận suốt hai mươi năm qua. Trong phần này của chương, tôi xem lại ngắn gọn cuộc tranh luận này, mà tôi chia làm ba giai đoạn.

Lí do kinh tế căn bản ban đầu cho chính sách cạnh tranh

Giai đoạn đầu này có thể được hình dung như khởi đầu bởi Adam Smith, người đã lập luận rằng cạnh tranh đảm bảo rằng mỗi hãng và mỗi cá nhân, theo đuổi tư lợi, lại thực sự thúc đẩy lợi ích công. Đã cần gần hai thế kỉ cho nghề kinh tế học để dịch cái nhìn thấu đáo của Adam Smith thành một định lí nghiêm ngặt. Định lí đó, định lí căn bản thứ nhất của kinh tế học phúc lợi mà chúng ta đã tập trung vào ở chương 3, chứng tỏ rằng dưới các thị trường cạnh tranh hoàn hảo, nền kinh tế có hiệu quả Pareto- tức là, không ai có thể khá giả hơn mà không làm ai đó kém đi.

Tính hiệu quả kinh tế (theo nghĩa Pareto) đòi hỏi nhiều hơn một nghĩa lỏng lẻo về cạnh tranh: Nó đòi hỏi có nhiều hãng đến mức mỗi hãng tin rằng nó không có ảnh hưởng đến giá thị trường- nó đối mặt một đường cầu nằm ngang cho sản phẩm của nó. [9] Sau đó có lí do cho can thiệp của chính phủ: Nếu vì lí do này hay lí do khác, các thị trường không là cạnh tranh, chính phủ cần can thiệp để đảm bảo rằng chúng là. Không có can thiệp như vậy, thì có một "khuyết tật thị trường". Vai trò kinh tế của chính phủ là sửa các khuyết tật thị trường.

Lí thuyết cung cấp một tập các điều kiện mà dưới nó chúng ta có thể không kì vọng thấy cạnh tranh: khi có tính kinh tế theo qui mô, với cường độ đủ lớn, thì cân bằng thị trường bắt phải có số hạn chế các hãng. Trong các hoàn cảnh trong đó cạnh tranh bị hạn chế bởi tính kinh tế theo qui mô, chính sách cạnh tranh không phải là cách để đạt hiệu quả kinh tế. Không có cách nào để có cả cạnh tranh lẫn tận dụng đầy đủ ưu điểm của kinh tế theo qui mô. Như thế cần một hình thức can thiệp khác nào đấy, như điều tiết hay sở hữu của chính phủ (như dưới chủ nghĩa xã hội thị trường).

Theo một nghĩa, trong khi lí thuyết khuyết tật thị trường tạo lí do căn bản cho can thiệp chính phủ- để duy trì cạnh tranh- các hoàn cảnh duy nhất mà dưới nó lí thuyết gợi ý rằng sẽ có cạnh tranh hoàn hảo là hoàn cảnh trong đó chính sách cạnh tranh không phải là phương thuốc thích đáng. Dòng lập luận này dường như là một đòn chí tử cho cơ sở hợp lí của khuyết tật thị trường đối với chính sách cạnh tranh nhưng có vẻ đã củng cố việc sở hữu của chính phủ, như dưới chủ nghĩa xã hội thị trường.

Vì sao chính sách cạnh tranh là không cần thiết

Cơ sở trí tuệ hợp lí cho chính sách cạnh tranh đã lùi tiếp trong giai đoạn hai của tranh luận, đồng thời làm xói mòn lí lẽ cho chủ nghĩa xã hội thị trường, đã dựa trên thất bại của cạnh tranh như một cơ sở hợp lí cho chủ nghĩa xã hội thị trường. Trong giai đoạn hai của tranh luận, đã nêu hai điều. Thứ nhất, những tổn thất do độc quyền là nhỏ hơn nhiều so với hình dung trước kia, và thứ hai, không đòi hỏi cạnh tranh thực để đạt các kết quả cạnh tranh.

Tam giác Harberger

Điểm đầu được Arnold Harberger thuyết phục mạnh mẽ, người đã cố thử lượng hoá tổn thất phúc lợi do giá cao mà độc quyền gây ra. Ông đã chứng tỏ rằng hầu hết những tác động của thi hành độc quyền đơn thuần là chuyển giao thu nhập: Nhà độc quyền được lợi làm hại đến khách hàng. Tính phi hiệu quả kinh tế (được đo bằng khoản mất trắng, cái gọi là tam giác Harberger) [10] nhiều nhất lên

không quá vài phần trăm GNP. Hàm ý là rõ ràng: Nếu về cơ bản tất cả chỉ là vấn đề tái phân phối, thì có cách khác để giải quyết. Không cần chính sách cạnh tranh, và chắc chắn không cần đến tái tổ chức ở ạt nền kinh tế như chủ nghĩa xã hội thị trường bắt phải.

Các thị trường có thể tranh đua

Tuyên tẩn công thứ hai gợi ý rằng có thể bản thân Harberger đã đánh giá quá các tổn thất từ độc quyền. Các nhà độc quyền có thể không có khả năng tăng giá trên mức cạnh tranh - họ có thể không được hưởng lợi nhuận độc quyền; nếu họ thử làm vậy, thì hãng khác nào đấy có thể nhảy vào để thử chiếm lấy lợi nhuận. Cái quan trọng theo cách nhìn này không phải là mức cạnh tranh thực mà là sự hiện diện của cạnh tranh tiềm tàng. Những ý tưởng này, trở nên phổ biến vào cuối các năm 1970 và đầu các năm 1980 dưới cái tên được nhắc đến như "học thuyết có thể tranh đua", [11] có thể lần vết ít nhất đến Demsetz (1968) và trường phái Chicago.

Phân tích của họ dựa trên cơ sở rằng không có "cản trở tham gia" thực tế nào. Thiếu những rào cản như vậy, cạnh tranh, bất luận thực tế hay tiềm tàng, đảm bảo đẩy lợi nhuận xuống bằng không, ngay cả nếu chỉ có một hãng trong thị trường. Những người đề xướng học thuyết có thể tranh đua lập luận rằng cân bằng có thể xảy ra tại điểm cắt của đường cầu và đường giá thành trung bình, giá thấp nhất mà đầu ra có thể được sản xuất mà không có trợ cấp của chính phủ. Bất kể hãng nào muốn đòi giá cao hơn sẽ bị một hãng mới tham gia cắt cầu, bằng cách đòi giá thấp hơn, lấy hết khách hàng, và kiếm được một khoản lợi nhuận. [12] Nếu luận điểm này là đúng, thì nó sẽ có nghĩa rằng chúng ta có thể thôi khỏi phải lo về chủ nghĩa tư bản độc quyền. Có thể có các độc quyền, nhưng cạnh tranh tiềm tàng đảm bảo rằng các độc quyền này không thể hành sự độc quyền! Với "các thị trường có thể tranh đua" (như những thị trường nơi cạnh tranh tiềm tàng được dùng để đưa các hãng vào kỉ luật) chính sách cạnh tranh đơn thuần là không cần thiết. Hiển nhiên những lo ngại mang tính dân túy, khởi đầu dẫn đến đòi hỏi chính sách kinh tế, biểu hiện sự hiểu sai về cách hoạt động của các nền kinh tế thị trường: Standard Oil đơn giản không thể tăng giá của nó quá mức chi phí trung bình, mà không hấp dẫn đủ người tham gia để buộc giá xuống. Cả hai mối lo về các hệ quả phân phối và hiệu quả của sức mạnh kinh tế, ở dạng các độc quyền, là lầm lẫn. Bộ mặt tốt nhất có thể phủ lên các biện pháp dân túy là chúng phản ánh một mức quá nóng vội: Các lực lượng thị trường không hoạt động tức thời. Điều này có nghĩa là nhà độc quyền có thể hành sự độc quyền tạm thời, nhưng không dài hạn, và có lẽ giá trị chiết khấu hiện tại của tổn thất hiệu quả (hoặc thậm chí các tác động phân phối) phải có thể được bỏ qua.

Cách cư xử

Các chính sách cạnh tranh ở Hoa Kỳ đã tập trung cả vào cơ cấu lẫn cách cư xử, vào cả số lượng hãng (hoặc hãng tiềm năng) lẫn các tập quán cụ thể được thiết kế nhằm, hoặc có thể có ảnh hưởng, làm giảm cạnh tranh. Như vậy các tập quán như ấn định giá, định giá diệt nhau, đại lí độc quyền, địa hạt độc quyền, và những kiểm chế theo chiều dọc khác được xem với con mắt ngờ vực, nếu không nói toạc ra là bị cấm.

Nhưng các lí thuyết nhấn mạnh sức mạnh của các lực lượng cạnh tranh trong nền kinh tế lập luận rằng các tập quán kiểm chế chỉ được sử dụng nếu gây ra lợi ích hiệu quả. Thiếu những lợi ích hiệu quả như vậy, thì hãng khác nào đấy, không sử dụng các tập quán phi hiệu quả này, sẽ gia nhập thị trường và hất các đàn xếp phi hiệu quả đi. Trong các vụ kiện đã trở thành tập quán chuẩn đối với các luật sư bào chữa và các nhà kinh tế học được họ thuê là đi dẫn chiếu, và tìm kiếm, những lợi ích hiệu quả này.

Thí dụ, Anheuser Busch (người nấu bia Budweiser) đã bảo vệ tập quán sử dụng cái, thực ra là, các địa hạt độc quyền cho các nhà phân phối bằng cách viện dẫn ra những lợi ích của một hệ thống như vậy là để giữ cho bia lon được tươi. Nếu hai nhà phân phối cung cấp bia Budweiser cho cùng một cửa hàng bán lẻ, thì cả hai đều không có khuyến khích để cung cấp bia tươi. Có lẽ người bán lẻ bán bia cũ sẽ không có khả năng biết nhà phân phối nào đã giao bia cũ (không tươi). Hơn nữa, khi có một

nhà phân phối duy nhất giao bia cho cửa hiệu, thì nhà phân phối có khuyến khích để giám sát cửa hiệu bán lẻ để đảm bảo rằng bia trên quầy được luân phiên sao cho không khách hàng nào mua phải bia cũ. Nhà phân phối duy nhất biết rằng nếu các khách hàng mua phải bia chua, họ sẽ mua ít hơn, và doanh thu giảm. Những người bán lẻ có khuyến khích không đủ, vì nếu khách hàng đã mua phải bia chua, thì một phần chi phí của mất doanh thu do nhà phân phối chịu. [13] Nhưng nếu với hai nhà phân phối, họ "chia nhau" tổn thất, và chẳng ai có khuyến khích đầy đủ cả. Tóm lại, có một vấn đề hàng hoá công cộng có thể được loại bỏ, hoặc chỉ ít làm giảm, nếu có một nhà phân phối duy nhất.

Liệu độ ôi có là quan trọng đối với bia lon? Ném mìn [14] không cho thấy rằng khách hàng có thể cảm nhận sự khác biệt. Nhưng Anheuser Busch lập luận rằng ném mìn không phải là trải nghiệm đúng. Chắc chắn, nếu độ tươi là quan trọng (như với sữa, hoặc thậm chí với phim chụp ảnh), thì có cách dễ dàng để đảm bảo độ tươi: Đơn giản in lên lon ngày sản xuất. Nhưng Anheuser Busch lí luận rằng điều này chỉ làm rối trí khách hàng.

Những lí lẽ này xem ra có vẻ gượng gạo, nhưng cấp tiến, và toà án đã thấy chúng thuyết phục, và tôn trọng "phán xét kinh doanh" của hãng. Tôi không muốn nhấn sâu vào tính hợp lí hay phi lí của những lí lẽ như vậy; đúng hơn, tôi đơn giản chỉ nhấn mạnh rằng giả thuyết thị trường cạnh tranh lập luận rằng nếu chúng ta thấy các tập quán như vậy được duy trì, thì chúng phải phản ánh dạng nào đấy của lợi ích hiệu quả.

Xét từ khía cạnh này, chính sách cạnh tranh - bất luận nhằm vào cơ cấu hay cách cư xử- là không cần thiết. Nếu giả như các lí lẽ này là đúng ngay cả với sự hiện diện của tính không lỗi khi chỉ có một hãng sản xuất trong thị trường, cạnh tranh tiềm tàng đảm bảo kết quả có hiệu lực, và nếu các lí lẽ đó có thể được mở rộng cho loại tính không lỗi đặc biệt gắn với thay đổi kĩ thuật (xem dưới đây), thì cuối cùng có thể chúng ta có một nền tảng trí tuệ cho lòng tin vào tính hiệu quả của các nền kinh tế công nghiệp tư bản chủ nghĩa (chỉ ít nếu chúng ta bỏ qua thông tin không hoàn hảo).

Nhưng những phê bình chính sách cạnh tranh còn đi xa hơn: Những chính sách như vậy chẳng tốt lành gì, vì lo ngại rằng chúng sẽ bị khởi kiện chống trust (nhằm) có thể ngăn cấm các hãng tận dụng đầy đủ ưu điểm của kinh tế theo qui mô hoặc phạm vi hoặc thậm chí sử dụng các tập quán tăng hiệu quả những biện pháp có thể được diễn giải như kiểm chế. Những quyết định mang tính ngẫu nhiên của toà mở ra những cơ hội cho hoạt động tìm kiếm đặc lợi của các hãng nhỏ (hay luật sư của họ), yêu sách (sai) rằng họ bị thiệt hại bởi các tập quán chống cạnh tranh của những đối thủ lớn hơn của họ. Như thế chính sách cạnh tranh là tồi hơn không cần thiết - không tốt lành gì; đúng hơn, thực tế là có hại. [15]

Điều này đã dẫn một số chuyên gia (thí dụ, Judge Posner) đến lí luận cho quy tắc bản chất chú không phải quy tắc lí trí trong đánh giá các tập quán kiểm chế. Tức là, các tập quán như vậy phải, tự nó, là hợp pháp.

Những ngụ ý căn bản

Kết luận của giai đoạn hai của tranh luận về cạnh tranh trong nền kinh tế thị trường là đáng chú ý: Không chỉ các chính sách cạnh tranh do thiếu cạnh tranh gây ra là không cần thiết, mà cả loại tái cơ cấu cơ bản của nền kinh tế được hình dung bởi các nhà xã hội chủ nghĩa thị trường cũng vậy.

Quan điểm mới

Suốt thập kỉ qua, một quan điểm mới nổi lên. Quan điểm mới này không chỉ cung cấp một phê phán học thuyết có thể tranh đua (hoặc rộng hơn, phê phán trường phái Chicago) [16] mà lần đầu tiên cung cấp một lí do căn bản nhất quán cho chính sách chống trust. Cách nhìn này tấn công cả những kết luận lẫn những lí lẽ của nó. Như Partha Dasgupta và tôi đã bày tỏ trong một bài báo trước đây (1988a), ám chỉ sự ủng hộ mạnh mẽ mà các lí thuyết như vậy nhận được từ những người muốn được giải phóng khỏi những ràng buộc do các luật chống trust đưa ra,

Hì vọng rằng một lí thuyết về cạnh tranh tiềm tàng sẽ chỉ ít có khả năng mở rộng kinh tế học phúc lợi sang cho các nền kinh tế công nghiệp hiện đại, tuy có thể đã được tài trợ tốt, đã không được thiết lập tốt (tr. 570).

Các giả thuyết cơ bản

Quan điểm mới dựa trên ba giả thuyết:

1. Có đủ loại bất hoàn hảo thị trường gây ra các rào cản tham gia và cạnh tranh hạn chế.

2. Trong các môi trường cạnh tranh không hoàn hảo các hãng tiến hành đủ loại tập quán hoặc tạo thuận lợi cho cấu kết hoặc hạn chế cạnh tranh; những tập quán như vậy không những gây ra giá cao, mà cũng làm méo mó nền kinh tế và dẫn đến những phi hiệu quả kinh tế.

3. Những tổn thất gắn với độc quyền có thể lớn hơn nhiều so với gợi ý của các tam giác phúc lợi Harberger.

Quan điểm này lập luận rằng không những Adam Smith đã đúng, khi ông viết rằng "Những người trong cùng một ngành kinh doanh hiếm khi gặp nhau, ngay cả để vui vẻ và giải trí, mà cuộc nói chuyện có kết cục là một âm mưu chống dân chúng, hoặc là thủ đoạn nâng giá nào đấy", [17] mà cả rằng những nỗ lực chống cạnh tranh này có những ảnh hưởng thực sự - chúng không đơn giản bị xoá bỏ bởi cạnh tranh thực sự hay tiềm tàng.

Cạnh tranh bị hạn chế: Chứng cứ

Quan điểm mới bắt đầu với quan sát rằng cạnh tranh ở khu vực công nghiệp là không hoàn hảo. Những mẫu bằng chứng để ủng hộ luận điểm này vượt quá sự trích dẫn thuần túy đến mức độ tập trung trong các khu vực cá biệt của nền kinh tế. Robert Hall (1988), thí dụ, cung cấp chứng cứ kinh tế lượng rằng trong suy thoái, giá vượt quá chi phí biên một cách đáng kể, tình thế không thể duy trì nếu cạnh tranh là hoàn hảo.

Hầu hết các hãng rõ ràng cảm thấy phải đối mặt với các đường cầu dốc xuống. Họ không tin rằng giả như họ hạ giá một chút, họ sẽ thấy cầu vô hạn cho sản phẩm của mình. Phê phán này đặc biệt được nói ra, bởi vì chính lòng tin rằng họ đối mặt với đường cầu nằm ngang là cái nằm ở tâm điểm của lí lẽ rằng các thị trường cạnh tranh có hiệu quả kinh tế.

Những hạn chế về cạnh tranh: Lí thuyết

Không ngạc nhiên, căn cứ vào cái chúng ta học được từ tiến bộ mới đây trong lí thuyết kinh tế, là các thị trường còn xa mới cạnh tranh hoàn hảo.

Độc quyền nhóm tự nhiên: Tôi đã lưu ý rằng những thảo luận trước đây tập trung vào các ngành "độc quyền tự nhiên" trong đó hoặc các chi phí cố định lớn đến nỗi ở mức sản xuất xác đáng, chi phí trung bình vẫn giảm, hoặc các ngành trong đó thậm chí các biến phí cũng giảm với qui mô. Sự chú ý tập trung vào các dịch vụ công cộng, như điện chẳng hạn.

Nhưng bây giờ chúng ta nhận ra rằng các định phí -tính không lồi- phổ biến tràn lan. Như thảo luận chương tiếp theo của tôi sẽ nhấn mạnh, các chi tiêu R&D về cơ bản là chi phí cố định (lắng chìm), và do đó, các ngành trong đó chi tiêu R&D lớn có thể là gần với độc quyền tự nhiên. Cũng thế học qua làm - nơi chi phí sản xuất biên giảm khi sản xuất tăng - gây ra tính không lồi.

Những tính không lồi này và khác không nhất thiết làm nảy sinh ra độc quyền tự nhiên - ra các cơ cấu công nghiệp nơi chỉ có một hãng - mà gây ra độc quyền nhóm tự nhiên, khi có tương đối ít hãng, đủ ít để giả thiết về "cạnh tranh hoàn hảo" đơn giản không thể coi là nghiêm túc.

Cạnh tranh độc quyền: Cạnh tranh sẽ cũng không hoàn hảo khi các cá nhân đánh giá sự đa dạng (hoặc các cá nhân khác nhau đánh giá các thuộc tính của một mặt hàng một cách khác nhau), sao cho thị trường như một tổng thể đánh giá sự đa dạng, và khi sản xuất các thứ đa dạng với một chi phí, bởi vì các chi phí cố định gắn với sản xuất mỗi thứ. Khi đó sẽ có chí ít một số, có lẽ nhiều, sản phẩm do một hãng hoặc nhiều nhất vài hãng sản xuất. Tất nhiên sẽ có sự thay thế gần nhưng không phải thay thế

hoàn hảo; hãng sẽ đối mặt với một đường cầu dốc xuống cho sản phẩm của mình. Nó sẽ có quyền lực thị trường nào đấy. Một khi chúng ta tính đến sự khác biệt về vị trí, về thời gian giao hàng, về dịch vụ, thì có ít khu vực trong nền kinh tế hiện đại nơi sự phân biệt sản phẩm như vậy không quan trọng, nơi mỗi hãng không thấy mình đối mặt với đường cầu dốc xuống. May mắn, có cạnh tranh độc quyền, không có cạnh tranh hoàn hảo. [18]

Thông tin không hoàn hảo

Đường cầu ngang đối mặt bất kể hãng nào dựa trên giả thuyết rằng nếu hãng tăng giá, nó mất hết khách hàng của mình, và nếu nó hạ giá, nó tóm được cả thị trường. Nhưng điều đó lại đòi hỏi rằng những người mua từ các hãng khác biết rằng nó hạ giá, hoặc rằng khách hàng của hãng có thể ngay lập tức tìm ra các hãng khác đang bán mặt hàng ấy với giá hạ hơn. Như kết quả của bất hoàn hảo thông tin, hãng có thể tăng giá mà không mất hết khách hàng và có thể hạ giá mà không chiếm được cả thị trường.

Cái quan trọng tất nhiên không chỉ là bất hoàn hảo về thông tin liên quan đến giá mà cả chất lượng nữa. Nếu một hãng hạ giá, các khách hàng ở nơi khác có thể lo rằng sản phẩm thực ra không hoàn toàn như nhau; nó có thể (theo cách nào đấy không hiển nhiên) có chất lượng thấp hơn.

Đôi khi được gợi ý rằng tất cả những cái cần để đảm bảo định giá cạnh tranh là có một số khách hàng hay người làm với chi phí tìm kiếm thấp những người có thể kinh doanh chênh lệch giá thị trường. Lí lẽ này là sai: Chẳng nào còn có đủ các khách hàng không am hiểu, sẽ có các cửa hàng đòi giá cao hơn, với giá cao bù cho cơ sở khách hàng nhỏ hơn. [19] Các cá nhân có chi phí tìm kiếm thấp không đảm bảo rằng những cá nhân có chi phí tìm kiếm cao không bị "đòi giá quá đắt", tuy nhiên, chắc chắn, càng có nhiều người có chi phí tìm kiếm thấp thì giá trung bình mà những người có chi phí tìm kiếm cao phải trả càng thấp. Theo cùng cách, tuy vậy, càng có nhiều người có chi phí tìm kiếm cao, thì những người có chi phí tìm kiếm thấp phải tìm càng nhiều để tìm ra các cửa hàng có giá thấp.

Những phân tích về các hệ quả của thông tin hạn chế và các chi phí giao dịch nhỏ của khách hàng đã chứng tỏ rằng thậm chí các chi phí nhỏ về tìm kiếm (giao dịch) có thể gây ra cái dường như là quyền lực độc quyền lớn. Diamond (1971), thí dụ, đã chứng tỏ rằng thậm chí các chi phí tìm kiếm nhỏ bất kì có thể làm cho giá cân bằng thành giá độc quyền. Dù là có thể có nhiều hãng trên thị trường, các chi phí tìm kiếm nhỏ này có các hệ quả hoàn toàn ngoài tỉ lệ với độ lớn của chúng. Lí lẽ đơn giản: Giả sử rằng mọi hãng đều đòi cùng một giá, thấp hơn giá độc quyền. Nếu bất kể hãng nào nâng giá của mình lên một chút - với mức nhỏ hơn chi phí tìm kiếm, chi phí đi sang cửa hàng khác- nó sẽ không mất bất kể khách hàng nào. Như thế đáng cho cửa hàng đó nâng giá với mức ấy. Nhưng điều này hàm ý rằng đáng cho tất cả các cửa hàng để nâng giá của họ. Quá trình tiếp tục cho đến khi đạt giá độc quyền. [20]

Trong nhiều thị trường, như các thị trường vay nợ, các chi phí thông tin làm phân đoạn thị trường, làm cho số thực sự của các đối thủ cạnh tranh ít hơn nhiều so với chúng có vẻ như. Những người đi vay khác nhau ở khả năng trả nợ. Chức năng cốt yếu của các định chế tài chính là đánh giá khả năng trả nợ, và đòi lãi suất phản ánh thông tin đó. Đưa ra những phán xét như vậy cần đến thông tin, cái là đắt đỏ và tốn thời gian thu thập. Căn cứ vào đó, không ngạc nhiên, là những người đi vay thường có quan hệ ngân hàng với một, nhiều nhất vài, định chế cho vay; khi một người đi vay bị ngân hàng của mình từ chối, anh ta không thể đơn giản đến bất kể một ngân hàng khác nào trên thị trường. Đối với các ngân hàng khác này, người đi vay đó là khách hàng "chưa được biết" và sẽ bị đối xử như thế, sẽ bị lãi suất cao hơn để phản ánh rủi ro lớn hơn mà họ phải chịu. Như vậy, từ khía cạnh của người đi vay, số ngân hàng cạnh tranh có hiệu quả vì anh ta có thể là rất hạn chế.

Như vậy có sự tương tự nào đó giữa các chi phí vận tải - những chi phí đã tạo một phần cơ sở cho lí thuyết truyền thống về cạnh tranh độc quyền- và các chi phí thông tin. Trong khi chi phí vận tải có thể là quan trọng để xác định mức độ mà các ngân hàng khác nhau cạnh tranh trong cung cấp dịch vụ

tiền gửi cho, thí dụ, một khách hàng thương mại cho trước - bất kể ngân hàng nào đều sẵn lòng nhận tiền gửi của bất kể cá nhân nào và bán các dịch vụ đó với một giá cụ thể - chính chi phí thông tin là cái xác đáng để xác định cạnh tranh trong thị trường vay mượn.

Những hạn chế về cạnh tranh tiềm năng

Trong các đoạn trên tôi đã lập luận rằng có cả lí thuyết lẫn chứng cứ ủng hộ giả thuyết rằng các hãng, nói chung, đối mặt với các đường cầu dốc xuống. Như thảo luận trước đây của tôi đã chỉ ra, nếu giả như các thị trường thực sự là có thể tranh đua, thì sự thực rằng bất kể hãng nào đối mặt với một đường cầu dốc xuống sẽ chẳng liên quan gì - đối với cả hãng và nhà phân tích đánh giá các hệ quả chính sách của nó. Cái ngăn hãng khỏi tăng giá không phải là đường cầu cho sản phẩm của nó mà là sự hiểu biết nào đấy rằng giả như nó nâng giá lên trên chi phí trung bình, thì sẽ có người gia nhập hầu như ngay lập tức mời hết khách hàng của nó và đảm bảo rằng nó sẽ chẳng thực hiện được bất kể khoản lợi nhuận nào. Diễn giải theo cách khác, cạnh tranh tiềm tàng đảm bảo rằng bất kể hãng nào đều đối mặt với một đường cầu nằm ngang, ít nhất về phía "trái" của điểm nó tạo ra cân bằng, tại điểm đó giá bằng chi phí trung bình.

Sự thực rằng các hãng dường như tin (hoặc hành động như thể họ tin) rằng họ có thể nâng giá mà không mất hết khách hàng gợi ý rằng cạnh tranh tiềm tàng, nếu có, chỉ có những tác động hạn chế. Những hạn chế về cạnh tranh chỉ là bước đầu của phân tích: Chúng ta cần biết vì sao cạnh tranh là hạn chế, nếu chúng ta phải phán xét về liệu chính sách cạnh tranh có thể cải thiện tình hình. Diễn đạt theo cách khác, chúng ta cần biết vì sao các hãng đối mặt với các đường cầu dốc xuống và vì sao có những cản trở cho việc tham gia (điều hạn chế khả năng của cạnh tranh tiềm tàng để ép các hãng đang tồn tại trên thị trường vào kỉ luật) để đảm bảo rằng họ không đòi giá cao hơn chi phí trung bình và rằng chúng có hiệu quả.

Những rào cản đối với gia nhập

Bain (1956) đã cho một phân loại các rào cản gia nhập; nhiều tiến bộ của quan điểm mới có thể được coi như cung cấp những diễn giải, bằng những phát triển mới đây trong lí thuyết kinh tế, của các rào cản này. Tôi chỉ có thời gian để nêu bật hai hay ba rào cản quan trọng hơn ở đây.

Các chi phí lắng chìm: Một trong những điều sáng suốt chính của lí thuyết chiến lược hiện đại nhấn mạnh rằng cái quan trọng cho các quyết định liên quan đến gia nhập thị trường không phải là sự tồn tại lợi nhuận trong thị trường hôm nay mà là cái gì sẽ xảy ra sau khi gia nhập. [21] Những người tham gia tiềm năng đủ tài để biết rằng các hãng hiện tồn sẽ không giữ nguyên giá nếu họ tham gia. Những người tham gia phải tiên đoán cái gì sẽ diễn ra. Nhất thiết có nhiều điều không rõ về các tiên đoán như vậy.

Một khía cạnh quan trọng của quyết định liên quan đến tham gia của hãng là, Cái gì sẽ xảy ra nếu các hãng hiện tồn giảm giá đến điểm mà hãng không có lợi nhuận nào? Có thể rút ra và thu hồi được chi phí?

Nếu có các chi phí lắng chìm, thì (theo định nghĩa) hãng sẽ không thu hồi được chi phí. Như thế chi phí lắng chìm làm nản chí tham gia (Salop 1979). Có thậm chí một kết quả mạnh hơn: Nếu cạnh tranh sau khi tham gia là rất quyết liệt (thí dụ, có cạnh tranh Bertrand đẩy giá xuống chi phí biên của hãng có hiệu quả thứ nhì), thì ngay cả chi phí lắng chìm nhỏ bất kì có thể coi là rào cản tham gia hoàn hảo. [22] Một hãng hiện tồn có thể đòi giá độc quyền và hoàn toàn không hề gì bởi đe dọa tham gia. Lí do là đơn giản: Nếu các hãng đối mặt với, thí dụ, một công nghệ có lợi tức không đổi theo qui mô vượt quá chi phí lắng chìm, thì người tham gia biết rằng, sau khi vào, giá sẽ bị đẩy xuống chi phí biên (bằng biên phí trung bình). Khi hãng tiếp tục sản xuất, nó không có khả năng kiếm lợi tức trên đầu tư lắng chìm, còn nếu rút lui nó không thể thu hồi được các chi phí đó. Vì thế người tham gia biết rằng sự tồn tại của lợi nhuận lớn là một ảo ảnh: Nếu hãng tham gia thị trường, lợi nhuận lớn sẽ biến đi.

Những người chủ trương học thuyết có thể tranh đua đã luôn luôn dẫn các hãng hàng không như hệ

thuyết. Nếu bất kể hãng nào tính giá cao hơn chi phí trung bình ở một đường bay nào đó, hãng khác có thể điều ngay máy bay của họ sang tuyến đó chào giá thấp hơn. Nếu hãng cũ phản ứng, hãng mới vào chẳng có gì để mất. Nó đơn giản điều máy bay về như ban đầu. Lí lẽ liên quan đến tính có thể tranh đua của các ngành hàng không đã cung cấp phần chính cho lí do căn bản cho phi điều tiết hoá hàng không cuối các năm 1970. Thế giới đã không tỏ ra như những người chủ trương học thuyết khả năng tranh đua tiên đoán. Không chỉ là cạnh tranh là hạn chế - sau sự tham gia ùn ùn ban đầu là một sự xóc lại đến mức ở Hoa Kỳ hiện nay chỉ còn ba hãng hàng không chính vẫn chưa phá sản hoặc mới đây vẫn chưa qua quá trình phá sản, và cạnh tranh trên nhiều đường bay là rất hạn chế, giá của một số đường bay cao hơn nhiều so với chi phí trung bình. Ngay cả các chi phí lặn chìm nhỏ xem ra có ý nghĩa lớn. Để gia nhập một thị trường, các khách hàng cần biết là anh đã tham gia. Có các chi phí lặn chìm, thí dụ, gắn với quảng cáo. Một hệ thống giữ chỗ bằng máy tính đảm bảo rằng cạnh tranh ex post [23] có thể rất hiệu quả; có thể đối phó ngay lập tức với bất kể khoản giảm giá nào. Như thế châm ngôn phổ biến rằng cạnh tranh ex post càng mạnh thì cạnh tranh ex ante (tiềm năng) càng yếu xem ra đã được xác minh.

Chi phí lặn chìm là quan trọng. Một hướng chính của các hãng trong hầu hết các ngành công nghiệp là nghiên cứu và triển khai, R&D. Những chi tiêu như vậy, phần lớn, là lặn chìm. Chúng không giống như mua một toà nhà. Ngay cả một toà nhà dở dang cũng có một giá trị thị trường xác định. Hãng có thể, ở bất kể giai đoạn nào, bán toà nhà và thu hồi phần lớn khoản đã chi. Chỉ có những chi phí cá biệt (như biểu tượng công ti sơn trên tường của mỗi phòng) là thực sự lặn chìm. Ngược lại, chi tiêu cho một dự án nghiên cứu dở dang là chi phí lặn chìm mà hãng không thể thu hồi nếu nó rút lui. Có thể chứng minh rằng các chi phí như vậy có thể gây ra những rào cản tham gia mạnh trong các cuộc đua patent, đảm bảo rằng một hãng có xuất phát trước một chút sẽ không đối mặt với những đe dọa cạnh tranh đáng kể (Dasgupta and Stiglitz 1988a).

Các rào cản chiến lược đối với tham gia: Cả công nghệ lẫn ứng xử của hãng có thể gây ra các rào cản tham gia. Các hãng, thí dụ, có thể, và có tiền hành định giá diệt nhau, cả để răn đe những người tham gia tiềm năng khỏi tham gia thực lẫn để đuổi những kẻ ngu dốt khi tham gia.

Ngay cả khi thiếu các chính sách chiến lược, một nhà độc quyền hiện hành có ưu thế hơn những kẻ mới tham gia. Schumpeter đã có cái nhìn về sự kế tiếp nhau của các độc quyền ngắn hạn. Mỗi nhà độc quyền tạm thời bị một kẻ tham gia kế tiếp thách thức. Một loạt bài báo viết cuối các năm 1970 đầu các năm 1980, đã đánh đổ quan điểm này. [24] Xét vấn đề đơn giản về tạo năng lực mới trong một ngành với đầu tư "vốn cục". Mỗi đe dọa của cạnh tranh tiềm tàng buộc nhà độc quyền tạo năng lực mới nhanh hơn so với nếu khác đi. Nhưng đáng cho nhà độc quyền dựng năng lực mới đủ sớm để không đáng cho bất kể kẻ tham gia nào đi đầu nhà độc quyền đến hoà. Như vậy có các lực bẩm sinh dẫn tới quyền lực độc quyền, một khi đã thiết lập, được duy trì. [25]

Những lí lẽ này cho thấy rằng nhà độc quyền có một khuyến khích để chặn trước những kẻ tham gia tiềm năng. Cuối các năm 1980 lí lẽ này đã được tăng cường bằng cách chứng tỏ rằng để chặn trước các đối thủ, trong các hoàn cảnh nào đấy nhà độc quyền hiện hành chỉ cần có một hành động nhỏ. [26] Điều này được gọi là ϵ -chặn trước. Xét một cuộc đua patent. Nếu hãng hiện hành có khởi đầu trước các đối thủ một chút, và có cam kết đáng tin cậy để thắng, thì các đối thủ sẽ bị cản khỏi tham gia. Họ biết rằng bất kể khoản chi tiêu nào họ có thể và sẽ chi đều có thể được hãng hiện hành đối phó. Như thế, một khi hãng hiện hành đã xác lập một chút khởi đầu trước, nó có thể thông thả và tiến hành với nhịp độ của riêng mình, cứ như nó được miễn dịch với cạnh tranh tiềm tàng.

Các lí lẽ này có lẽ thôi phớt lờ các hạn chế về tính hiệu quả của cạnh tranh. Có nhiều câu chuyện về các hãng thoả mãn với vinh quang và đã bị qua mặt. IBM có lẽ cho thí dụ nổi bật nhất mới đây. Có các câu chuyện về những đổi mới sáng tạo đến từ các nguồn bất ngờ, hoặc tận dụng các lợi thế kĩ năng

khác với các kĩ năng của nhà độc quyền hiện hành, để tạo ra sản phẩm cạnh tranh. Thành công của máy sao chụp Canon dịch lại nhà tiên phong đã thành đạt, Xerox, minh hoạ cho điều này. Nhưng trong thiết kế chính sách cạnh tranh, vấn đề không phải là liệu cạnh tranh đôi khi, hoặc thường xuyên, hoạt động, mà đúng hơn là, có các hoàn cảnh mà nó không hoạt động, và nơi đó có thể cần can thiệp của chính phủ? Các lí thuyết về chặn trước và ε -chặn trước nhắc nhở chúng ta rằng ngay cả không có các chính sách chiến lược như giá diệt nhau, hiển nhiên nhằm cản trở tham gia, việc tham gia có thể là hạn chế và cạnh tranh tiềm tàng có thể chỉ cung cấp kỉ luật hạn chế.

[1]Diamond (1967) thậm chí đã có một nỗ lực để cung cấp một sự bào chữa lí thuyết cho kết luận này, ông đã thiết lập một mô hình của một nền kinh tế sản xuất duy nhất một mặt hàng với các điều kiện cực kì hạn chế (đầu ra trong mọi trạng thái tự nhiên tăng theo tỉ lệ khi các hãng tăng đầu tư, các hãng không thể thay đổi hình mẫu của đầu ra, và không có phá sản). Nhưng đã sớm được chứng minh rằng khi bỏ bất kể giả thiết nào của ông đi - thí dụ, nếu đơn thuần chỉ có hai mặt hàng, và các hãng tối đa hoá giá trị thị trường cổ phiếu- thì nền kinh tế, nhìn chung, không có hiệu quả Pareto ràng buộc. Xem Stiglitz (1972b, 1982a).

[2]Tôi cần nêu một lời cảnh báo phải thận trọng: Greenwald và Stiglitz không chứng minh rằng có một sự không liên tục trong phúc lợi với "độ" của bất hoàn hảo thông tin. Một sự không liên tục như vậy có nảy sinh trong bài toán tồn tại (Rothschild and Stiglitz 1975, 1976; C. A. Wilson 1977) và trong một số mô tả đặc trưng của cân bằng (Diamond 1971; Salop and Stiglitz 1982).

[3]Chương này dựa nhiều vào Stiglitz (1992d).

[4]Như chúng ta đã thấy ở các chương 1 và 3, hệ thuyết Arrow-Debreu là quan trọng bởi vì nó tạo cơ sở trí tuệ nghiêm túc của hầu hết niềm tin của chúng ta vào hệ thống thị trường: Với các thị trường cạnh tranh hoàn hảo (với sự thoả mãn của một số các điều kiện khác) các thị trường có hiệu quả Pareto.

[5]Xem Lazear and Rosen (1983), Green and Stokey (1983), Nalebuff and Stiglitz (1983a, 1983b), và Holmstrom (1982). Các tác giả này nghiên cứu các hệ thống dựa trên khuyến khích trong đó các phần thưởng phụ thuộc vào thành tích tương đối. Trong một số trường hợp các phần thưởng dựa trên xếp hạng; tức là, người tạo ra nhiều nhất nhận một phần thưởng tài chính lớn hơn người tạo ra nhiều thứ hai. Nalebuff and Stiglitz (1983a) chỉ ra rằng dưới các điều kiện nhất định cơ cấu khuyến khích tối ưu bất có một khoản phạt đối với người tạo ra đầu ra ít nhất, thay cho một phần thưởng cho người có đầu ra cao nhất.

[6]Lợi tức biên trên nỗ lực trong một cuộc thi là xác suất được tăng lên về thắng giải nhân với độ lớn của giải. Độ lớn của rủi ro gắn với độ lớn của giải.

Trong các cuộc thi, bằng cách điều chỉnh độ lớn của giải một cách thích hợp có thể tăng khuyến khích đến mức chúng có thể là khuyến khích "hoàn hảo", tức là, nếu nhân viên nhận được toàn bộ lợi tức biên từ nỗ lực của mình. Giải cần thiết sẽ kéo theo việc nhân viên gánh chịu một mức rủi ro thấp hơn so với nếu lương của nhân phụ thuộc vào đầu ra riêng của mình và tất cả lợi tức biên nhận được là từ nỗ lực của nhân viên.

[7]Tính chất này được Nalebuff and Stiglitz (1983a) nhắc tới như tính uyển chuyển của khuyến khích.

[8]Xem Salop and Scheffman (1983).

[9]Các giả thiết chấp nhận giá đảm bảo tính hiệu quả trao đổi (hàng hoá được tiêu thụ bởi người đánh giá chúng cao nhất, theo cách sao cho tất cả các tỉ suất thay thế biên của các cá nhân giữa các mặt hàng là hết như nhau), tính hiệu quả sản xuất (hàng hoá được sản xuất bởi những người có thể sản xuất chúng rẻ nhất, sao cho nền kinh tế hoạt động dọc theo đường khả năng sản xuất của nó), và tính

hiệu quả hỗn hợp sản phẩm (tỉ suất biên chuyển đổi - một mặt hàng phải giảm bao nhiêu để sản xuất thêm một đơn vị của mặt hàng khác - bằng với tỉ suất thay thế biên- các cá nhân sẵn sàng bỏ bao nhiêu từ một mặt hàng để nhận được thêm một đơn vị của mặt hàng khác).

[10]Các khách hàng mất nhiều hơn khoản nhà sản xuất được, song hiệu số là nhỏ.

[11]Xem Baumol (1982) và Baumol, Panzar, and Willig (1982). Xem cả Grossman (1981b).

[12]Lí lẽ của họ vượt quá điều này sang cho trường hợp hãng có nhiều sản phẩm, khi họ lập luận rằng cơ cấu giá cả sẽ trùng với cơ cấu của chính phủ cố tăng tiền để trả chi phí chung bằng đánh thuế hữu hiệu, tức là, theo cách sao cho để tối thiểu hoá khoản mất trắng. Họ lập luận rằng các hãng sẽ định giá vượt chi phí biên, phù hợp với đúng công thức mà Ramsey (1972) đã gợi ý các khoản thuế tối ưu phải có giá vượt chi phí biên. Tuy có sự tương tự bề ngoài giữa vấn đề Ramsey và vấn đề định giá tối ưu của các nhà độc quyền, có một số khác biệt quan trọng, thí dụ, nảy sinh từ bất lực của các nhà độc quyền để chặn trước sự gia nhập của các đối thủ cạnh tranh và sự cần thiết của định giá để tính đến điều đó. Xem Sappington and Stiglitz (1987a).

[13]Có một chút không nhất quán ở đây: Tại biên, trong các thị trường cạnh tranh, giá bằng chi phí biên, như vậy tại biên nhà sản xuất và nhà phân phối không chịu tổn thất do mất doanh thu. Tất nhiên thực tế hơn là giá vượt chi phí biên, và cả hai thực có chịu tổn thất.

[14]Blind tasting: người nếm không được biết trước mình nếm bia cũa hay bia tươi, kết luận chỉ được đưa ra sau khi đã nếm.

[15]Chúng ta sẽ thảo luận những hạn chế về chính sách cạnh tranh chi tiết hơn ở sau.

[16]Những tư tưởng mà tôi nhắc tới như "quan điểm mới" đôi khi được thảo luận dưới mục các quan điểm hậu-Chicago.

[17]Wealth of Nations, bk. 1, ch. 10, pt. II

[18]Tôi phân biệt giữa cạnh tranh độc quyền và độc quyền nhóm: Trong trường hợp trước có đủ đông các hãng mà mỗi hãng không tính đến bất kể tương tác chiến lược nào với hãng khác. Chamberlain cung cấp phân tích ban đầu về cạnh tranh độc quyền. Như chúng tôi đã lưu ý ở trên, lí thuyết được Spence (1976) và Dixit and Stiglitz (1977) xem xét lại.

[19]Xem Salop and Stiglitz (1977, 1982), Stiglitz (1979, 1987c) để biết thêm tài liệu tham khảo. Về một tổng quan, xem Stiglitz (1989b).

[20]Salop and Stiglitz (1982) đã chứng tỏ rằng, dưới các điều kiện mà Diamond áp dụng, nếu các hãng có thể dùng giá phi tuyến (thí dụ, đòi một phí cố định cộng với "giá" bằng chi phí biên) thì sẽ bỏ công làm vậy. Nếu họ làm thế, và có chi phí cố định để tham gia kinh doanh, thì sẽ không tồn tại cân bằng nào. Trong nỗ lực thu hút hết thặng dư tiêu dùng từ các khách hàng, các cửa hiệu tham lam thực tế huỷ hoại thị trường.

Cái ngăn điều này khỏi xảy ra là "nhiều" trên thị trường- sự tồn tại của đa dạng sản phẩm và độ phân tán giá. Xem dưới đây và Stiglitz (1989b).

[21]Các thí dụ ban đầu của cách tiếp cận này bao gồm Dixit (1980), Spence (1979), Salop (1979a) và Stiglitz (1981a).

[22]Stiglitz (1987g) và Dasgupta and Stiglitz (1988a).

[23]ex post: sau khi sự việc đã xảy ra; ex ante trước khi sự việc xảy ra

[24]Xem Salop (1979), Dasgupta and Stiglitz (1980a), và Gilbert and Newbery (1982) giữa những công trình khác.

[25]Trong một số trường hợp mối đe dọa của cạnh tranh tiềm năng- với phản ứng của hãng hiện hành nhằm ngăn cản gia nhập do nó gây ra - có thể làm giảm phúc lợi. Hãng hiện tồn có thể, thí dụ, tạo năng lực mới đủ sớm để cản trở những kẻ tham gia mới khỏi tham gia. Trong trường hợp thái quá, lợi nhuận có thể bị đẩy xuống bằng không, nhưng đây không phải là dấu hiệu của hiệu quả kinh tế: Các

khảo đặc lợi đơn giản bị tiêu tán bởi năng lực dư thừa. Xem Stiglitz (1981a, 1987g).

[26] Dasgupta and Stiglitz (1988a) và Stiglitz (1987g).

Chính sách cạnh tranh

Suốt thế kỉ qua đã có những thay đổi rõ rệt cả trong các chính sách mà chính phủ dùng để điều tiết và thúc đẩy cạnh tranh và trong các lí lẽ dùng để biện hộ cho các chính sách ấy. Những năm gần đây các nhà kinh tế học đã có ảnh hưởng to lớn đến tiến hoá của các chính sách đó. Có thể chúng ta không có vua-triết học Plato, nhưng chúng ta có luật sư-kinh tế gia: Ít nhất, ở Mỹ, các cá nhân như Thẩm phán (Giáo sư) Posner đã có ảnh hưởng to lớn đến diễn tiến của chính sách cạnh tranh hiện thời. Trong khi với tư cách các học giả chúng ta có thể khó tìm ra lỗi lầm trong cố gắng đưa tính hợp lí vào bất kể lĩnh vực đàm luận công nào, các vấn đề nảy sinh từ bản chất chưa ổn của lí thuyết kinh tế. Quá thường xuyên là sự chậm trễ trong phổ biến các ý tưởng đến mức chúng được áp dụng đúng khi chúng bị mất uy tín, hoặc ít nhất đang có sự nghi ngờ về tính hiệu lực chung của chúng.

Điều này đúng với chính sách cạnh tranh: Nhiều nguyên lí làm cơ sở cho những thay đổi hay kiến nghị thay đổi gần đây về chính sách cạnh tranh dựa vào những giả thiết kinh tế hoặc các mô hình đáng nghi ngờ về tính thoả đáng cho các thị trường được đề cập. Các học thuyết có thể tranh đua/cạnh tranh tiềm tàng được củng cố trong các phiên toà, hết như chúng mất lòng tin trên vũ đài học thuật.

Mục tiêu của phần này của chương là tóm tắt (ở mức lí thuyết) một số vấn đề chính của cuộc tranh luận hiện thời về chính sách cạnh tranh ở Hoa Kỳ. Tôi hi vọng, và tin, rằng những viễn cảnh này sẽ có sự xác đáng với các nước khác những nước đang trong quá trình đánh giá lại chính sách cạnh tranh của mình. Tôi thấy hữu ích định khung khổ cho thảo luận về mặt lịch sử. Không chỉ là các cuộc tranh luận hiện thời phản ánh diễn tiến lịch sử của chính sách cạnh tranh, mà việc xem xét lại như vậy cũng đề nêu bật một số viễn cảnh trái ngược về chính sách cạnh tranh.

Những nguồn gốc dân tụy

Chính hình ảnh của các vua tư bản kẻ cướp- các Rokefeller và Morgan - đã làm nảy sinh các chính sách chống trust ở Hoa Kỳ vào cuối thế kỉ thứ mười chín. Các độc quyền được hình thành trong những ngành quan trọng, như dầu và thép. Vài người đã trở nên cực kì giàu có. Nhưng mỗi lo ngại đã không chỉ là bất bình đẳng về của cải: Đã có sự lo ngại về các hậu quả của sự tích tụ quyền lực kinh tế. Không nghi ngờ gì mỗi lo ngại cũng nhiều về các hệ lụy chính trị - và những hệ lụy rộng hơn đối với bản chất xã hội - hơn là những lo ngại hẹp về kinh tế. Chắc hẳn, đã có sự nghi ngờ lan rộng rằng những người lập ra các độc quyền này có nhiều ý trong đầu hơn chỉ đơn thuần là "hợp lí hoá" ngành: Không chắc rằng quyền lực kinh tế, một khi đã hình thành, lại không được hành sự. Giá sẽ tăng.

Điều đó xảy ra đã hơn ba phần tư thế kỉ trước khi Arnold Harberger tiến hành công trình tiên phong lượng hoá tổn thất phúc lợi của việc tăng giá như vậy. Giả như phân tích của ông, gợi ý rằng các tổn thất phúc lợi của độc quyền là hạn chế, bằng cách nào đó đã được những người tranh luận về Luật chống Trust của Sherman, luật gốc tạo nên chính sách cạnh tranh ở Hoa Kỳ, biết đến, thì liệu tình hình có thay đổi? Tôi nghĩ là không. Điểm mấu chốt lúc đó nhiều hơn sự tính toán tổn thất hiệu quả: Đó là một tầm nhìn về nền kinh tế hoạt động ra sao, về ý niệm nào đó (dùng từ hiện đại) về một sân chơi bình đẳng và một trò chơi công bằng. Những người chơi nhỏ đơn giản đã ở thế chơi bất lợi đối lại các đại gia hay ức hiếp. [1]

Tranh luận kinh tế

Các nhà kinh tế tham gia muộn hơn, nhưng với ảnh hưởng đáng kể. Chúng ta đã thấy trong các đoạn trước sự dao động trong tư duy của các nhà kinh tế -từ quan niệm khuyết tật thị trường ban đầu, nhấn mạnh sự cần thiết của cạnh tranh hoàn hảo nếu các nền kinh tế muốn có hiệu quả, nhưng chỉ chú ý đến các độc quyền tự nhiên; đến quan niệm rằng các tổn thất thậm chí từ độc quyền là hạn chế, và rằng cái cần không phải là cạnh tranh thực mà là cạnh tranh tiềm năng; đến quan niệm mới, chứng tỏ rằng những

hạn chế về cạnh tranh chắc là phổ biến tràn lan hơn lí thuyết ban đầu về khuyết tật thị trường đã gợi ý. Tồi thiểu quan niệm mới cho một phê phán mạnh đối với thuyết có thể tranh đua, với quan niệm ẩn rằng chính sách cạnh tranh là không cần thiết. Quan niệm mới chứng tỏ rằng các thị trường có thể không hiệu quả và lợi nhuận có thể không bằng không. Có cơ hội tiềm năng cho chính sách cạnh tranh cả để hạn chế lợi nhuận lẫn tăng hiệu quả.

Quan niệm mới nhấn mạnh tầm quan trọng của cạnh tranh không hoàn hảo, đối lập với độc quyền, mối lo chính của cách tiếp cận trong lí thuyết khuyết tật thị trường cũ. Nó lập luận không chỉ rằng trong hầu hết thị trường ở các nước công nghiệp hiện đại, cạnh tranh là hạn chế mà rằng tồn thất phúc lợi từ cạnh tranh hạn chế có thể lớn hơn nhiều so với hình dung trước kia - và có thể khác đáng kể với tồn thất gắn với độc quyền.

Những tồn thất phúc lợi từ cạnh tranh hạn chế

Quan niệm mới chứng tỏ rằng tồn thất phúc lợi kinh tế gắn với bất hoàn hảo của cạnh tranh có thể lớn hơn nhiều so với tam giác Harberger gợi ý.

Không chỉ là giá tăng tương đối với chi phí biên của sản xuất. Bản thân chi phí sản xuất có thể bị tác động xấu, khi các hãng tiến hành các hoạt động làm tăng chi phí của đối thủ hoặc để ngăn cản tham gia. [2] Thực vậy trong một số trường hợp tác động chính có thể lên chi phí sản xuất chứ không phải lên lợi nhuận. [3]

Chúng ta có thể phân biệt hai loại ảnh hưởng, những cái ảnh hưởng trực tiếp đến ứng xử của các hãng và những cái ảnh hưởng đến ứng xử của các nhà quản lí (và như thế gián tiếp đến ứng xử của hãng). Trong các mô hình truyền thống, các hãng tăng lợi nhuận bằng cách tạo ra các sản phẩm mới được người tiêu dùng thích và sản xuất các mặt hàng đã có với chi phí thấp hơn. Họ duy trì lợi nhuận của mình bằng cách trội hơn các đối thủ cạnh tranh, liên tục đưa ra các sản phẩm tốt hơn và giảm chi phí sản xuất. Trong các lí thuyết về cạnh tranh không hoàn hảo, các hãng có thể tăng và duy trì lợi nhuận theo bốn cách nữa: kiểm đặc lợi, cản trở tham gia, làm giảm mức cạnh tranh, và làm tăng chi phí của các đối thủ.

Tìm kiếm đặc lợi

Khi có lợi nhuận hay đặc lợi, có thể có cạnh tranh để kiếm lợi nhuận hay đặc lợi đó. Các hãng có thể chi một khoản bằng lợi nhuận để kiếm chúng. Tồn thất phúc lợi từ đó (lãng phí nguồn lực) sẽ điển hình lớn hơn nhiều tồn thất phúc lợi gắn với tăng giá (mà phần lớn ảnh hưởng là sự chuyển giao nguồn lực, từ người tiêu dùng sang nhà sản xuất).

Khái niệm kiếm đặc lợi đầu tiên được phát triển trong bối cảnh các mô hình kinh tế chính trị, nơi lợi nhuận (hay đặc lợi) nảy sinh từ các rào cản tham gia do chính phủ đặt ra. Như thế các hãng có thể dùng nguồn lực đáng kể để xui chính phủ tăng thuế quan hay áp hạn ngạch. Nguyên lí của kiếm đặc lợi, tuy vậy, cũng áp dụng tốt khi có các nguồn khác của hạn chế cạnh tranh. Như thế nghiên cứu nhằm giải quyết một patent hiện hành có thể coi như tìm kiếm đặc lợi.

Cản trở tham gia

Trước đây trong chương, tôi đã mô tả các rào cản tham gia chiến lược: Các hãng có thể tiến hành các tập quán cản trở các hãng khác tham gia vào thị trường, cho phép hãng hiện hành duy trì lợi nhuận. Nhiều tập quán này gây lãng phí. Hãng có thể, thí dụ, tạo năng lực thừa, chứng tỏ sự sẵn sàng và năng lực để phản ứng lại gia nhập bằng cách giảm giá và tăng sản xuất. (Trong trường hợp năng lực dư không có ảnh hưởng lên chi phí sản xuất biên, giá đòi người tiêu dùng không bị ảnh hưởng bởi năng lực dư; các chi phí cản trở là tiêu tán hoàn toàn). Hoạt động nghiên cứu có thể nhằm kiếm patent được thiết kế để ngăn phát triển sản phẩm đối địch.

Các hoạt động nhằm thay đổi mức cạnh tranh

Có sự khác biệt căn bản giữa các thị trường trong đó có một hãng (tức là, không có cạnh tranh)

hoặc có cạnh tranh hoàn hảo, và các thị trường cạnh tranh không hoàn hảo. Trong các trường hợp trước, mức độ cạnh tranh, theo định nghĩa, là cố định, còn dưới cạnh tranh không hoàn hảo hành động của hãng có thể ảnh hưởng đến mức độ hay phạm vi cạnh tranh. Tập quán về địa hạt độc quyền cho một thí dụ về hành động kiểm chế có thể ảnh hưởng đến mức độ cạnh tranh. Giả sử rằng có hai hãng trong ngành. Có thể chứng tỏ rằng khi các nhà sản xuất kí các hợp đồng độc quyền địa hạt như vậy với các nhà phân phối, độ co dãn của đường cầu đối mặt mỗi hãng cho các sản phẩm của nó sẽ thấp hơn. Do đó, với mỗi giá do đối thủ của hãng đặt ra, tối ưu đối với hãng là đặt một giá cao hơn. Tác động thuần là hiển nhiên: Giá cân bằng sẽ cao hơn. Thật vậy giá cân bằng có thể cao hơn nhiều đến nỗi lợi nhuận của các nhà sản xuất là cao, dù là họ có khả năng thu ít, nếu có, lợi nhuận của các nhà phân phối. (Trong cạnh tranh hoàn hảo giữa các nhà phân phối lợi nhuận của họ bằng không).

Đây là thí dụ của một tập quán hạn chế cạnh tranh nhằm tăng giá. Trong môi trường cạnh tranh không hoàn hảo các hãng luôn đối mặt với mâu thuẫn lợi ích cạnh tranh hay câu kết. Chúng có thể tăng lợi nhuận bằng cách thử bán rẻ hơn đối thủ và hút khách hàng của họ, hoặc bằng cách thuyết phục các đối thủ cạnh tranh câu kết với chúng để nâng giá. Ở Hoa Kỳ định giá câu kết tường minh là bất hợp pháp. Nhưng có thể có các tập quán tạo thuận lợi cho câu kết ngầm, hoặc có các tác động giống câu kết. Các tập quán khét tiếng như vậy và có lẽ nổi bật nhất, là chính sách "đáp ứng cạnh tranh". Một hãng công bố rằng nó sẽ "không bị bán rẻ". Nó sẽ đáp ứng mọi khoản cắt giảm giá của đối phương. Nghe có giống một hệ thuyết về ứng xử cạnh tranh? Sai: Nó thực tế là một tập quán gây tăng giá tiêu dùng. Mọi đối thủ đều biết rằng không bỏ hạ giá. Cạnh tranh giá đơn giản không thể được dùng để kiểm soát khách hàng. Chính sách này cho phép một cân bằng trong đó giá cartel (độc quyền) có thể được duy trì.

Làm tăng chi phí của đối thủ

Trong môi trường cạnh tranh không hoàn hảo, lợi nhuận của một hãng phụ thuộc vào chi phí của nó so với của các hãng khác. Thí dụ, với cạnh tranh Bertrand lợi nhuận trên đơn vị của một hãng đơn giản bằng hiệu số giữa chi phí biên của nó và của đối thủ. Một hãng có thể tăng lợi nhuận như thế hoặc bằng cách giảm chi phí của mình, hoặc làm tăng chi phí của đối thủ. Rõ ràng là có cạnh tranh huỷ diệt -khi mỗi hãng cố làm tăng chi phí của các đối thủ của mình- cũng như có cạnh tranh xây dựng. [4]

Chênh lệch về quản lí

Lý thuyết chuẩn cho rằng các hãng, bất luận trong các thị trường cạnh tranh hoặc độc quyền, sản xuất bất kể sản phẩm nào ở mức giá khả dĩ thấp nhất. Chúng có đầy đủ khuyến khích để giảm chi phí, cân đối chi tiêu ngày nay về giảm chi phí với lợi ích nhận được. (Thực ra, nếu đầu ra là thấp hơn dưới độc quyền, sẽ có ít khuyến khích để giảm chi phí, vì tổng tiết kiệm từ giảm chi phí trên đơn vị sản xuất sẽ nhỏ hơn). Thế mà có nhận thức rộng rãi rằng các hãng được giải phóng khỏi kỉ luật của thương trường thường là không hiệu quả. Trong văn khoa cũ hơn (Leibenstein 1966) điều này được nhắc đến như phi hiệu quả-χ. Lý thuyết gần đây đã đóng góp vào sự hiểu biết hiện tượng này của chúng ta theo hai cách.

Thứ nhất, bởi vì thông tin không hoàn hảo thường khó cho các cổ đông để nói rằng hãng có hiệu quả, trừ bằng cách so sánh. Trong đoạn đầu của chương này, chúng ta đã chứng tỏ thông tin do thành tích tương đối cung cấp như thế là quan trọng sống còn ra sao, trong phán xét ban quản lí hãng làm việc tốt đến đâu; thông tin như vậy có thể và có đóng một vai trò xây dựng quan trọng trong thiết kế hệ thống khuyến khích cũng như trong lựa chọn các nhà quản lí để cất nhắc và trong phân bổ nguồn lực giữa các đơn vị tranh đua. Dưới độc quyền, với một nhà sản xuất duy nhất, thông tin này thiếu, với các hệ quả có thể tiên đoán được.

Trong khi kinh tế học thông tin như thế đã giải thích tầm quan trọng của cạnh tranh để cung cấp cơ sở cho thiết kế cơ cấu khuyến khích và, rộng hơn, cho đánh giá thành tích quản lí, nó cũng cung cấp một giải thích vì sao các cơ chế kiểm soát như vậy lại quan trọng đến thế, như chúng ta đã thấy ở các

chương trước. Ở đó chúng ta đã lưu ý sự công nhận càng tăng của các hạn chế về mức kiểm soát, hoặc do biểu quyết của cổ đông hoặc do cơ chế thôn tính, áp đặt lên ứng xử quản lý. Có tư liệu khá tốt về những khả năng cho quản lý làm bậy - sự bất tài, hoặc tồi hơn. Những bất hoàn hảo này trong các hệ thống kiểm soát quản lý làm cho cạnh tranh trong thị trường sản phẩm càng quan trọng. Thị trường cạnh tranh sản phẩm áp đặt kỉ luật lên ban quản lý trong các công ti lớn do công chúng nắm giữ mà không có được bằng cách khác khác.

Định nghĩa thị trường thích đáng

Đến giờ phải rõ là quan niệm mới cho những viễn cảnh khác rõ rệt về chính sách cạnh tranh so với các quan niệm cũ cung cấp. Như một minh họa, xét vấn đề định nghĩa thị trường thích đáng.

Đã trở thành tập quán chuẩn để bắt đầu đánh giá tính hiệu quả của cạnh tranh bằng một phân tích thị trường sản phẩm và địa lí "thích đáng". Cái mà hãng đang sản xuất là thay thế gần cho sản phẩm phải sản xuất? Nếu chi phí vận tải là cao, thì một nhà sản xuất ở xa không trong cùng thị trường địa lí và không gây ra mấy cạnh tranh thật sự. Giảm các chi phí vận tải đối với nhiều sản phẩm tạo ra một thị trường địa lí rộng hơn. Trong phạm vi một thị trường địa lí rộng hơn có nhiều nhà sản xuất hơn, và vì thế thị trường chắc sẽ cạnh tranh hơn. Điều này đã dẫn một số nhà quan sát đi đến kết luận rằng trong môi trường toàn cầu mới chính sách chống trust thực tế không cần thiết. Có thể chỉ có ba nhà sản xuất ô tô chính ở Hoa Kỳ, nhưng có nhiều hơn các nhà sản xuất chính trên thế giới. Nhiều trong số họ có cạnh tranh ở Hoa Kỳ, và có lẽ tất cả họ đều có thể. Như thế thị trường ô tô là cạnh tranh.

Có sự thật nào đấy trong quan niệm này, hoặc trình bày chính xác hơn: Mở cửa các thị trường quốc tế, giảm các rào cản thương mại, là một trong những công cụ chính sách cạnh tranh quan trọng nhất. Nhưng tuy có một số, có lẽ nhiều, sản phẩm mà cạnh tranh quốc tế là đủ, có nhiều sản phẩm mà điều này là không đúng.

Các thị trường có thể "bị khu biệt" không chỉ vì các chi phí vận tải, mà cả vì các rào cản thông tin và tiếp thị. Chi phí chuyên chở ô tô từ Châu Âu sang Mỹ tương đối thấp ba mươi hay bốn mươi năm trước. Thế mà ô tô Châu Âu chỉ tạo cạnh tranh hạn chế, một phần vì thiếu hệ thống đại lí thoả đáng (và hệ thống đại lí độc quyền không nghi ngờ gì đã gây khó khăn cho hãng ô tô Châu Âu thiết lập hệ thống đại lí toàn quốc) và một phần vì thông tin hạn chế về các xe này cho người tiêu dùng Mỹ.

Trong phạm vi các thị trường khu biệt, lợi tức với qui mô có thể là một rào cản tham gia hữu hiệu. Các tuyến phân phối có cùng kinh tế theo qui mô hay phạm vi mà chúng ta gắn với điện thoại địa phương và các dịch vụ công cộng khác. Chi phí biên của giao hàng đến cửa hàng B nằm giữa A và C có thể nhỏ, và chi phí biên của giao một nhãn bia thứ hai cho bất kể cửa hàng nào có thể là nhỏ. Như thế trong nhiều khu chỉ có hai hay ba nhà phân phối bia. Chỗ của bất hoàn hảo cạnh tranh trong ngành bia có thể không phải chủ yếu ở sản xuất bia (với sản xuất tính kinh tế theo qui mô tỏ ra hạn chế hơn) như trong phân phối nó.

Chính sách cạnh tranh và những hạn chế của nó

Trong khi quan niệm mới nhấn mạnh phạm vi quan trọng cho chính sách cạnh tranh, nó cũng thừa nhận rằng chính sách cạnh tranh có thể có các tác động có hại. Bốn mối lo nảy sinh. Thứ nhất, trong một số trường hợp chính sách cạnh tranh được dùng để hạn chế cạnh tranh. Một hãng, lo về đe dọa cạnh tranh của hãng khác, buộc tội nó có tập quán thương mại không lành mạnh. Giá thấp hơn bị coi là giá diệt nhau. Và phân biệt định giá diệt nhau khỏi định giá cạnh tranh tốt, theo kiểu cũ, là một việc không dễ. Quan niệm cũ cho rằng giá dưới chi phí biên là giá diệt nhau. Nhưng một khi chúng ta tính đến việc học qua làm, chi phí biên thoả đáng không phải là chi phí biên hiện hành. Hãng phải tính đến giảm về chi phí biên do sản xuất thêm ngày nay gây ra. (Khi thiếu chiết khấu, điều này có tác động hạ chi phí biên hiệu lực hiện hành xuống chi phí biên dài hạn của hãng). Nhưng các chi phí biên "dài hạn" - tính đến giảm chi phí sản xuất biên như kết quả của học tập trong tương lai - chỉ là dự tính. Một hãng

có thể khai là nó tính giá thấp bởi vì tin rằng nó cho nó một lợi thế chiến lược, đơn giản như kết quả học hỏi. Đối thủ thì cho rằng hãng này tìm cách diệt nó. Thực tiễn, cả hai có thể là không thể phân biệt được.

Thứ hai, các chính sách chống trust gây trở ngại cho các nỗ lực hợp tác trong R&D. Mối lo ngại này đã dẫn đến qui định cho phép một số nỗ lực hợp tác R&D. Một số chủ trương miễn thêm, trong khi những người khác lại lo rằng dưới chiêu bài hợp tác R&D, các hoạt động câu kết rộng hơn được tiến hành.

Thứ ba, các chính sách chống trust đặt các hãng Mỹ vào thế bất lợi so với các hãng nước ngoài, nhiều trong số đó không phải chịu các qui định chống trust nghiêm ngặt.

Thật khó biết cái gì làm cho đòi hỏi rằng "to" là cần thiết cho tính cạnh tranh quốc tế. Trong nhiều trường hợp không có bằng chứng về tính kinh tế theo qui mô hay phạm vi quan trọng được đưa ra, và thiếu bằng chứng như vậy, sự tranh luận dường như là một lí lẽ tự-xưng cho việc đề cao quyền lực kinh tế. Khi có bằng chứng về tính kinh tế theo qui mô, chính phủ đối mặt với một tình thế khó xử: một sự đánh đổi giữa tính hiệu quả theo qui mô và sự hành sự tiềm năng của quyền lực thị trường. Chỉ trong các trường hợp nơi có đủ cạnh tranh quốc tế để hạn chế hành sự quyền lực thị trường thì mới rõ cách giải quyết mâu thuẫn ra sao.

Mối lo cuối cùng về chính sách chống trust là chi phí của nó. Chi phí tranh tụng đã lên rất cao. Các nhà kinh tế học là những người hưởng lợi chính, nhưng điều này khó thể là cơ sở cho khuyến nghị nó.

Không có câu trả lời dễ cho câu hỏi phải thiết kế một chính sách cạnh tranh ra sao để nó "công bằng" và thúc đẩy hiệu quả kinh tế, nhưng chi phí thực hiện nó là phải chăng.

Quan niệm mới cho chúng ta một số gợi ý không quả quyết. Có lẽ chúng ta phải dùng nhiều hơn đến các qui tắc per se (tự nó). Cách xử thô bạo (hay hiệu quả thô ráp) mà các qui tắc như thế cung cấp có thể là không thô bạo hơn, và ít tốn kém hơn nhiều, so với loại quá trình toà xét xử hiện đang được dùng. Như thế, bất chấp việc sử dụng sự phòng thủ "hiệu quả" cho các tập quán kiểm chế từ lâu, một vài trường hợp nơi chúng là quan trọng dường như đã được ghi chép lại. Các tập quán kiểm chế như các quan hệ kinh doanh độc quyền và các địa hạt độc quyền có lẽ phải đơn giản coi là bất hợp pháp.

Cạnh tranh và các vấn đề chuyển đổi

Vấn đề cạnh tranh đặt ra một tập các vấn đề cho các nước Đông Âu hiện trong quá trình chuyển đổi sang nền kinh tế thị trường. Một vấn đề trung tâm của quá trình chuyển đổi là tốc độ tư nhân hoá (xem chương 6). [5]

Những người chủ trương tư nhân hoá nhanh có cái nhìn thần thoại hoá về các quá trình thị trường. Trong cách nhìn của họ, các thị trường nhanh chóng làm cho các tài sản được sử dụng bởi những người có thể sử dụng chúng một cách hữu hiệu nhất. Loại bỏ các rào cản thương mại và các rào cản tham gia khác nhanh chóng dẫn đến giải phóng các năng lực kinh doanh bị dồn nén. Tôi đã tham gia vào các cuộc thảo luận nơi những lo ngại về thiếu vận tải thoả đáng để đưa các sản phẩm của nông dân ra thị trường, về thiếu những người trung gian để mua các mặt hàng của nông dân (để phân phối chúng trực tiếp ra các thị trường hoặc đưa đến các nhà máy chế biến) và cung cấp cho nông dân đầu vào, như hạt giống và phân bón, về thiếu tín dụng để tài trợ mua đầu vào - tất cả những cái này và những thiếu sót thị trường khác, người ta lập luận, sẽ được thoả mãn "trong vòng khoảng mấy tuần" bởi một loạt các nhà doanh nghiệp mới tăng lên nhanh chóng, được bổ sung, ở nơi cần, bởi một cuộc xâm lấn của các nhà kinh doanh nước ngoài. Những mối lo ngại về thiếu cạnh tranh và về các rào cản tham gia do thị trường gây ra - những thứ đã ám ảnh văn khoa tổ chức công nghiệp suốt mười năm qua - đã bị gạt bỏ ngay lập tức: Không cần đến các luật chống độc quyền, chừng nào mà bản thân nhà nước không tạo ra các rào cản. Adam Smith đơn giản đã sai khi ông viết, "Những người trong cùng một ngành kinh doanh hiếm khi gặp nhau, ngay cả để vui vẻ và giải trí, mà cuộc nói chuyện có kết cục là một âm mưu chống

dân chúng, hoặc là thủ đoạn nâng giá nào đây".

Tôi đã lập luận rằng cần nhiều thứ hơn "cạnh tranh không bị trói buộc" rất nhiều để cho các thị trường hoạt động có hiệu quả: Phải có, thí dụ, các thị trường tài chính hoạt động trôi chảy, và phải có khung khổ pháp lí cho phá sản và cho thực thi các hợp đồng. Trong số những "nhân tố cần thiết khác" cho thành công là một tập các luật để đảm bảo khả năng tồn tại của cạnh tranh. Làm cho cạnh tranh hoạt động có thể là đặc biệt khó giải quyết ở một số trong các nước chuyển đổi này. Để cho cam kết của chính phủ về cạnh tranh là đáng tin cũng khó ngang thế; không có sự cam kết như vậy, các chính phủ ở các nước này sẽ bị các nỗ lực xin bảo hộ nhau nhau quấy rầy.

Cạnh tranh mạnh và các chính sách thương mại tự do

Thật vậy, ở mọi nước, có các áp lực chính trị mạnh mẽ cho bảo hộ khỏi cạnh tranh (như Adam Smith đã nhấn mạnh)- kể cả khỏi cạnh tranh từ nước ngoài và cạnh tranh trong nội bộ. Tôi nghi rằng điều này chắc là đúng ở các nước Đông Âu chưa có kinh nghiệm cạnh tranh trước đây. Một số bất lợi của cạnh tranh- như những công việc kinh doanh thất bại - sẽ trở nên rõ ràng trước khi một số lợi thế dài hạn của cạnh tranh tự biểu lộ. Hơn thế nữa, các hệ tư tưởng mà dưới chúng nhiều nhà lãnh đạo doanh nghiệp và chính trị đã trưởng thành, nhấn mạnh đến tầm quan trọng của phối hợp trong nội bộ các độc quyền nhà nước và những bất lợi của các thị trường không được tổ chức, được bổ sung bởi quan điểm phổ biến về tầm quan trọng của "qui mô to lớn" - các nước này, người ta viện dẫn, sẽ cần đến các tổng công ti lớn, các tập đoàn lớn để cạnh tranh với các công ti lớn của Tây Âu, Nhật Bản, và Hoa Kỳ. Cuối cùng, các lí lẽ về ngành công nghiệp non trẻ cần bảo hộ sẽ được dùng để biện hộ cho sự bảo hộ "tạm thời" khỏi cạnh tranh nước ngoài khi các nước này thích nghi với các tiêu chuẩn khác cần cho buôn bán với các nước không cộng sản.

Các lực phi cạnh tranh sẽ còn được tăng cường hơn nữa bởi vì các quan hệ làm việc cá nhân mật thiết đã có thể được thiết lập trong những ngày khi toàn bộ ngành nằm trong một tổ chức độc quyền nhà nước duy nhất. Sẽ có thiên hướng tự nhiên của một số người này, những người đã hoà đồng với ứng xử hợp tác, còn bây giờ những phần ngành mà họ phụ trách được cho là phải cạnh tranh lẫn nhau, để thử tổ chức các thị trường "trật tự hơn" và thực hiện các "liên doanh cùng có lợi" - các tên đội lốt cho ứng xử thông đồng. Căn cứ vào vai trò kiểm soát hạn chế mà cạnh tranh tiềm năng và cạnh tranh quốc tế, ở tầm ngắn hạn, ít nhất trong nhiều ngành, chắc sẽ đóng, ứng xử câu kết như vậy có thể là tối đa hoá lợi nhuận. Như Willig (1992) đã nhấn mạnh, cần các luật chống độc quyền mạnh mẽ, và thực hiện các luật này dễ hơn nhiều trước khi quá trình tư nhân hoá bắt đầu. Một khi nó khởi động, các giới có thể lực sẽ nảy sinh cố hạn chế phạm vi cạnh tranh.

Các hệ quả của thiếu cạnh tranh là rõ rệt trong trường hợp của chế biến thực phẩm. Nông dân sản xuất các thứ dễ hư phụ thuộc vào các nhà chế biến địa phương (đặc biệt căn cứ vào những hạn chế của hệ thống vận tải), và các nhà chế biến này có thể hành sự quyền lực độc quyền mua để hạn chế giá trả cho nông dân. Đặc lợi độc quyền người mua, thay cho chuyển đến cho chính phủ, lại dồn cho chủ của các nhà máy chế biến: Nông dân thấy ít lợi từ tư nhân hoá; đơn thuần chỉ là sự thay đổi ai nhận đặc lợi.

Những cam kết cho cạnh tranh

Có nhiều thứ mà các nước Đông Âu có thể làm để cho cam kết của họ về cạnh tranh là đáng tin hơn, ngoài việc chỉ thông qua các luật chống độc quyền mạnh mẽ và không áp đặt những cản trở thương mại. Một trong những cam kết hữu hiệu nhất sẽ là tham gia Thị trường Chung - và sự thâm nhập các nước Đông Âu vào Thị trường Chung có thể là một trong những hình thức giúp đỡ quan trọng nhất mà Tây Âu có thể đưa ra cho Đông Âu, không chủ yếu (trong ngắn hạn) bởi vì các lợi ích tiềm năng từ thương mại mà nhiều hơn là bởi vì những lợi ích tiềm năng từ cam kết cho cạnh tranh và thương mại. Nó loại bỏ (hay chí ít làm nản lòng) hàng loạt các hoạt động kiếm đặc lợi. Cuối cùng, mở cửa quá

trình tư nhân hoá cho các hãng nước ngoài có thể có lợi ích vượt quá nguồn vốn bổ sung và tinh thần nghiệp chủ - trong cạnh tranh được tăng cường.

Chính phủ như một nguồn của quyền lực độc quyền

Trong khi chương này quan tâm tới cái mà chính phủ có thể và phải làm để tạo thuận lợi cho cạnh tranh trong khu vực tư nhân, chúng ta cần nhớ rằng chính phủ thường là nguồn của quyền lực độc quyền và đôi khi tạo thuận lợi cho cấu kết. Giả thuyết điều tiết cầm giữ của Stigler (1971), tuy có thể không có tính tổng quát như ông hình dung, [6] chắc chắn cảnh báo chúng ta về khả năng rằng các nhà điều tiết có thể giúp đảm bảo ứng xử thông đồng được duy trì, khi các lực lượng cạnh tranh làm cho nó khó đứng vững. (Ngành rượu ở Hoa Kỳ có lẽ cho một thí dụ về điều này). [7]

Thích được giải phóng khỏi kỉ luật cạnh tranh, chính phủ chẳng khác các định chế khác trong xã hội chúng ta, và nó không kém lan lợi để đưa ra các lí lẽ vì sao cạnh tranh trong lĩnh vực của nó là không thích hợp. Các trường công không muốn cạnh tranh với các trường tư với các điều kiện tài chính ngang nhau. Bưu điện không muốn cạnh tranh với các nhà chuyển phát thư loại một.

Trong thập kỉ qua đã có các đợt tư nhân hoá, chuyển các doanh nghiệp nhà nước thành doanh nghiệp tư nhân. Trong nhiều trường hợp quan trọng hơn chuyển đổi "sở hữu" là chuyển đổi cơ cấu thị trường - bắt các doanh nghiệp này phải cạnh tranh. Thách thức là nghĩ ra các cơ chế để đưa nhiều cạnh tranh vào cung ứng các dịch vụ công. Tuy cạnh tranh chính trị có tạo sự kiểm soát nào đấy, nó là một công cụ cùn, không sắc bén, chỉ có tính hiệu quả hạn chế. Phi tập trung hoá, phân cấp cung ứng dịch vụ công cho các cộng đồng địa phương là một cách để tăng cường cạnh tranh trên lĩnh vực này, sẽ được thảo luận ngắn gọn ở chương 9.

Quá lo về độc quyền

Chương này tuy đã nhấn mạnh tầm quan trọng của các chính sách cạnh tranh thật sự đối với các nền kinh tế chuyển đổi, có mối nguy hiểm khác mà nỗi sợ hãi ám ảnh đã thành quá rõ rệt trong vài năm qua. Trong quá trình chuyển đổi có nhiều cơ hội cho lợi nhuận "chênh lệch giá". Các thị trường sẽ không điều chỉnh tức thì để loại bỏ các khoản lợi nhuận này. Hàng thập kỉ nhân dân ở các nước nguyên xã hội chủ nghĩa đã được nhồi sọ rằng lợi nhuận là xấu xa, và sẽ có- và đã có- nỗ lực để coi lợi nhuận như bằng chứng của thực hành quyền lực độc quyền. Sẽ có các áp lực để xây dựng, nhân danh ngăn chặn chủ nghĩa tư bản độc quyền, một chế độ điều tiết gần như lặp lại nhiều tính chất của chế độ xã hội chủ nghĩa. Sự lo sợ quyền lực độc quyền sẽ dẫn đến các hành động làm giảm cạnh tranh.

Chủ nghĩa xã hội thị trường và cạnh tranh

Chúng ta đã lập luận trong chương này rằng cạnh tranh thực sự về cơ bản là thiếu trong mô hình Arrow-Debreu chuẩn - một sự thực mà các nhà xã hội chủ nghĩa thị trường đã không nắm được. [8] Chủ nghĩa xã hội thị trường có thể bảo tồn được tính chất cốt yếu của [9] thị trường cạnh tranh: Các hộ gia đình và các hãng được bảo chấp nhận giá. Các nhà xã hội chủ nghĩa thị trường nghĩ rằng bằng cách lệnh cho các nhà quản lí tối đa hoá lợi nhuận, chấp nhận giá cho trước, họ có thể đạt hiệu quả Pareto- cái mà một nền kinh tế cạnh tranh lí tưởng hoá có thể đạt, nhưng một nền kinh tế cạnh tranh thực tế không đạt được. Như thế, tuy các nhà xã hội chủ nghĩa thị trường đã chứng tỏ chủ nghĩa xã hội thị trường có thể làm tốt như mô hình của nền kinh tế cạnh tranh hoàn hảo làm, việc các nền kinh tế xã hội chủ nghĩa thị trường không đón nhận cạnh tranh giải thích cho sự thất bại của nó không kém các thiếu sót khác được nhắc tới ở các chương trước.

Trở lại chủ đề cơ bản: Giả như mô hình tân cổ điển mô tả tốt nền kinh tế thị trường, chủ nghĩa xã hội thị trường đã có cơ hội thành công tốt hơn nhiều. Nhưng ứng xử chấp nhận giá phản ánh mờ nhạt ý nghĩa thật của cạnh tranh trong nền kinh tế thị trường. Có lẽ thật mỉa mai rằng điều này hoá ra là một trong những nguồn chủ chốt của thất bại của chủ nghĩa xã hội thị trường. Rốt cuộc, như chúng ta đã lưu ý ở chương 1, chính nỗi lo về chủ nghĩa tư bản độc quyền là cái đã tạo động lực gốc cho chủ nghĩa xã

hội thị trường- lòng tin rằng cạnh tranh sẽ không sống sót ở các nền kinh tế công nghiệp hiện đại. Cả các sự kiện và phát triển trong lý thuyết kinh tế đã xác nhận cạnh tranh hoàn hảo không có khả năng tồn tại, nhưng mỗi lo ngại về chủ nghĩa tư bản, theo cùng cách, đã tỏ ra không có cơ sở.

Kết luận

Cạnh tranh là quan trọng. Nó quan trọng với tư cách là nguồn thông tin- để biết liệu các hãng thực có hiệu quả không. Nó quan trọng để thúc đẩy đổi mới, như sẽ thấy ở chương sau. Dạng cạnh tranh- ứng xử chấp nhận giá- được nêu ở mô hình Arrow-Debreu không phản ánh những quan tâm này. Các nền kinh tế thực không cạnh tranh theo ý nghĩa của mô hình Arrow-Debreu. Các nhà xã hội chủ nghĩa thị trường đã bị mô hình Arrow-Debreu làm lạc lối, nghĩ rằng họ có thể có mọi ưu điểm của nền kinh tế thị trường đơn giản bằng dùng hệ thống giá. Thực vậy họ đã nghĩ rằng họ có thể làm tốt hơn các nền kinh tế thị trường thật bởi vì họ nhận ra rằng ở các nền kinh tế thị trường thật các hãng lớn không có ứng xử chấp nhận giá. Giả như mô hình Arrow-Debreu thu tóm bản chất của các nền kinh tế thị trường, họ đã có thể đúng: Cạnh tranh hoàn hảo không có khả năng sống sót trong nền kinh tế hiện đại, không chỉ vì sự phổ biến của lợi tức tăng dần thông thường (nhân tố mà những thảo luận sớm hơn đã tập trung vào) mà cũng vì tầm quan trọng của đa dạng hoá sản phẩm, của thông tin không hoàn hảo, và đổi mới.

Nhưng cạnh tranh là quan trọng vì các lý do khác những cái được mô hình Arrow-Debreu hình dung, và chính việc không nhận ra các vai trò cốt yếu này đã đóng một vai trò quan trọng trong thất bại của chủ nghĩa xã hội thị trường ở mọi biến thể của nó. Thật cấp bách là các nước Đông Âu phải nhận ra tầm quan trọng của cạnh tranh bền vững khi họ thiết kế các chương trình chuyển đổi của mình.

Chương 3 đã nhấn mạnh một giả thiết trung tâm của phân tích này: giả thiết về thông tin hoàn hảo. Ở đó ta chú tâm vì sao các nền kinh tế cạnh tranh (với ứng xử chấp nhận giá), nhìn chung, không có hiệu quả Pareto (ràng buộc) khi thông tin không hoàn hảo. Chương này cho thấy thêm hai hệ quả của thông tin không hoàn hảo: Thứ nhất, nó có nghĩa rằng nhìn chung thị trường là không cạnh tranh hoàn hảo; và thứ hai, nó cho một vai trò mới cho cạnh tranh thật sự, loại cạnh tranh mà chúng ta thực thấy.

Thông tin không hoàn hảo, tuy vậy, không phải là hạn chế duy nhất của hệ thuyết truyền thống: Nó giả thiết là không có thay đổi công nghệ. Thay đổi công nghệ là biểu hiện đặc trưng của nền kinh tế hiện đại, và do đó thật ngạc nhiên -có thể nói là sốc- là một lý thuyết bỏ qua thay đổi công nghệ lại chiếm một vị trí trung tâm lâu đến vậy. Thay đổi công nghệ, như thông tin không hoàn hảo, làm thay đổi triển vọng của cạnh tranh hoàn hảo và vai trò của cạnh tranh thực. Đây là đề tài của chương tiếp theo.

8. Đổi mới (Inovation)



Thế kỉ qua được đánh dấu bởi sự tăng lên chưa từng có về năng suất lao động và tiêu chuẩn sống. Những đổi mới sáng tạo, như ô tô, transistor, máy tính, máy bay, đã làm thay đổi hoàn toàn cuộc sống của chúng ta. Thành công của nền kinh tế thị trường tư bản chủ nghĩa một phần không nhỏ là do thành công của nó trong thúc đẩy đổi mới, và sự thất bại của các nền kinh tế Xô-viết một phần không nhỏ là do sự bất lực của chúng để duy trì đổi mới, ngoài lĩnh vực khá hẹp, chủ yếu bao quanh lĩnh vực quân sự.

Đổi mới đã không có vai trò nào trong tranh luận thị trường/chủ nghĩa xã hội thị trường, hết như đổi mới không có vai trò gì trong hệ thuyết tân cổ điển. Thực ra, có các ám chỉ trong những thảo luận phổ thông về các nền kinh tế thị trường thúc đẩy đổi mới ra sao, nhưng mô hình Arrow-Debreu, như tôi đã lưu ý đi lưu ý lại, là mô hình cho tóm tắt được trình bày khéo nhất của hệ thuyết tân cổ điển và tạo cơ sở cho lòng tin rộng rãi vào tính hiệu quả của các thị trường cạnh tranh, giả thiết một cách tường minh rằng công nghệ được cho trước. Không có cơ hội cho đổi mới.

Sự thực rằng đổi mới bị hệ thuyết chuẩn bỏ qua đã làm cho những người đi tìm kiếm các hệ thống kinh tế lựa chọn khả dĩ khác cũng bỏ qua đổi mới. Về dài hạn đây có lẽ là sự phê phán chỉ trích nhất của mọi biến thể của chủ nghĩa xã hội, kể cả chủ nghĩa xã hội thị trường. Như tôi đã chứng minh suốt bài giảng này, bằng cách tập trung vào vì sao chủ nghĩa xã hội thị trường đã thất bại, chúng ta đã có một lăng kính qua đó để thấy những thiếu sót của các mô hình tân cổ điển chuẩn của nền kinh tế.

Một phát triển mới đây trong lí thuyết kinh tế là sự thừa nhận tầm quan trọng của thay đổi công nghệ đối với các nền kinh tế công nghiệp hiện đại, [10] không phải là tầm quan trọng của nó đã không được thừa nhận sớm hơn. Như Schumpeter than phiền (1942), những quan tâm này đã không được đưa vào xu hướng chủ đạo của lí thuyết kinh tế. Những than phiền của Schumpeter là rất chính đáng- thậm chí ngày nay hầu hết các chương trình cao học không bao gồm thứ gì, trừ những thảo luận hết sức hời hợt về thay đổi công nghệ trong các của học chính. Tất nhiên không chỉ có thay đổi công nghệ là quan trọng mà là các quyết định của hãng ảnh hưởng đến nhịp độ đổi mới; những quyết định về sản xuất bị ảnh hưởng bởi các quyết định đó tác động ra sao đến học tập (học qua thực hành). [11] Các hãng phân bổ nguồn lực ra sao cho nghiên cứu và triển khai, R&D, là mối quan tâm chính của các doanh nghiệp công nghiệp hiện đại.

Phê phán của tôi đối với mô hình chuẩn, tuy vậy, đi xa hơn phản nản rằng mô hình không cho chúng ta sự thấu hiểu nào vào các câu hỏi các hãng ra quyết định ra sao, thí dụ, chi bao nhiêu cho R&D. Đúng hơn, là mô hình Arrow-Debreu chuẩn (hệ thuyết cạnh tranh) không những không bao gồm những thay đổi (nội sinh) về công nghệ mà khung khổ của nó là không nhất quán một cách căn bản với kết hợp thay đổi công nghệ. Quan trọng hơn, không chỉ là cạnh tranh không hoàn hảo- tức là các hãng không phải là người chấp nhận giá- mà là hình thức và bản chất của cạnh tranh - cạnh tranh để phát triển các sản phẩm mới và khác - đơn giản không được mô hình Arrow-Debreu chuẩn thể hiện tốt.

Đổi mới và cạnh tranh

Những người chủ trương hệ thuyết chuẩn có thể cãi lí (hai thập niên trước) rằng đã là một chiến lược nghiên cứu hợp lí đi khai phá các mô hình đầu tiên không có thay đổi công nghệ; phải hiểu kĩ chúng trước khi chuyển sang các vấn đề khó hơn gắn với thay đổi công nghệ. Hiện nay chúng ta biết khá đủ về tiến bộ công nghệ và dường như khá thuyết phục là không thể mở rộng hệ thuyết chuẩn (theo bất kể cách dễ hiểu nào), hệ thuyết bỏ qua thay đổi công nghệ, để phân tích các nền kinh tế công nghiệp hiện đại, nơi đổi mới công nghệ là trung tâm.

Cạnh tranh không hoàn hảo và chiếm đoạt lợi tức

Lí do chính là đơn giản (và được Schumpeter hiểu kĩ): Các hãng tiến hành R&D nhằm nhận được tiền lời trên đầu tư của họ; để có lợi tức trên đầu tư, thì phải có cạnh tranh không hoàn hảo. Để thấy điều này, giả sử rằng một hãng phát minh ra cách sản xuất một sản phẩm với chi phí biên (không đổi) nhưng thông tin về công nghệ mới này có thể kiếm được một cách tự do. Thì với cạnh tranh (Bertrand) khốc liệt, giá sẽ bị đẩy xuống mức này (giá bằng chi phí biên). Nhưng mà, vì chi phí biên bằng chi phí khả biến, hãng tiến hành đổi mới sẽ không có khả năng nhận được bất kể lợi tức nào trên đầu tư của mình trong giảm chi phí.

Các chính phủ đã nhận ra điều này từ lâu, và do đó họ cấp patent cho các hãng, tạo cho họ các quyền độc quyền tạm thời. Có thể có cạnh tranh vì R&D, nhưng bản chất của loại cạnh tranh này không được mô tả tốt bởi mô hình cạnh tranh cấp nhận giá. [12]

Các chi phí cố định

Không chỉ là cạnh tranh phải là không hoàn hảo, nếu muốn có bất kể đổi mới nào. Thay đổi công nghệ kéo theo các loại "tính không lời" (các chi phí cố định, lắng chìm, lợi tức tăng theo qui mô) những cái làm nảy sinh cạnh tranh không hoàn hảo một cách tự nhiên. [13] Nếu hãng phát triển một cách rẻ hơn để làm ra các đồ dùng, thí dụ, thì tổng tiết kiệm chi phí càng lớn khi mức sản xuất càng lớn.

Một cách hình thức, nếu hàm sản xuất có dạng $Q = AF(K,L)$, nơi K và L là các đầu vào cho quá trình sản xuất và A là trạng thái công nghệ, và nếu F có lợi tức không đổi (hoặc không giảm nhanh) đối với qui mô và A có thể được tăng bởi tăng đầu vào (đầu vào dành cho nghiên cứu), thì quá trình sản xuất như một tổng thể có lợi tức tăng đối với mọi yếu tố.

Học bằng cách làm

Nếu có học bằng cách làm, thì hãng sản xuất nhiều (hôm nay) có chi phí thấp hơn (trong tương lai), hết như với các hàm chi phí giảm tiêu chuẩn. Theo một nghĩa, trừ khi có lợi tức giảm theo qui mô bù trừ (thí dụ, từ tính phi kinh tế theo qui mô mang tính tổ chức), các khu vực, trong đó R&D hoặc học bằng cách làm là quan trọng, là các độc quyền tự nhiên. Nhìn nhận từ viễn cảnh này, các độc quyền tự nhiên không chỉ hạn chế ở các dịch vụ công cộng như gas, nước, điện thoại và điện, mà chúng phổ biến tràn lan trong các nền kinh tế công nghiệp.

Độc quyền nhóm tự nhiên

Thậm chí khi không có độc quyền tự nhiên, có thể có độc quyền nhóm tự nhiên: Trong nhiều khu vực hình như có chi phí cố định lớn gắn với đổi mới, đủ lớn đến nỗi số các hãng có thể cạnh tranh tích cực là hạn chế. Điều này là đúng, thí dụ, với ngành hoá chất và sản xuất máy bay. Trong ngành sau dường như, không có trợ cấp của chính phủ, thì có thể chỉ có một hoặc hai nhà sản xuất máy bay phản lực chở khách trên toàn thế giới.

Thực ra, có cả tính kinh tế theo qui mô lẫn tính phi kinh tế theo qui mô: Thường khó quản lí R&D trong các doanh nghiệp có qui mô lớn, và kết quả là có bằng chứng nào đó rằng một phần không cân xứng của những đổi mới đã xảy ra ở các hãng nhỏ. Tuy IBM đã có khả năng duy trì thị phần áp đảo trong thị trường máy tính từ lâu, với sự xuất hiện của máy tính cá nhân, PC, các hãng nhỏ hơn không

những có khả năng tham gia thị trường mà còn phát đạt nữa. Khi sự tập trung trong mảng thị trường này của thị trường máy tính đã giảm đi, thì sự tập trung trong các mảng khác như phần mềm (hoặc chỉ ít phần mềm hệ điều hành) thực sự đã tăng.

Cạnh tranh tiềm tàng sẽ đủ?

Trong chương trước tôi đã xem xét lí lẽ rằng ngay cả nếu có số lượng hạn chế các hãng, nền kinh tế vẫn có thể ứng xử một cách cạnh tranh: Cái mấu chốt không phải là mức cạnh tranh thực mà là mức cạnh tranh tiềm tàng. Khi tôi thảo luận vấn đề này ở chương trước, vấn đề là liệu, với sự hiện diện của tính không lỗi, mỗi đe dọa tham gia có đảm bảo (1) rằng lợi nhuận bị đẩy xuống bằng không và (2) rằng hiệu quả kinh tế sẽ đạt được.

Sự tồn tại của lợi nhuận không nhất thiết thu hút tham gia: Cái mà các hãng lo là lợi nhuận sẽ là bao nhiêu sau khi tham gia. Nếu những người tham gia tin rằng sẽ có cạnh tranh khốc liệt, thì họ có thể sợ rằng giá sẽ bị kéo xuống, hoặc gần tới, chi phí biên. Khi có các chi phí lẩn chìm (các chi phí không thể thu hồi nếu hãng rút khỏi ngành công nghiệp), thì tham gia bị cản trở. Hãng biết rằng trong trường hợp cạnh tranh khốc liệt như vậy, nó không thể đơn giản rút lui và thu hồi chi phí của mình.

Các chi tiêu về R&D không những là cố định (không thay đổi theo qui mô sản xuất) mà còn là các chi phí lẩn chìm; một khi tiền đã được tiêu, không thể lấy lại được. Các chi phí cao, cố định, lẩn chìm này hoạt động như các rào cản tham gia tự nhiên, hạn chế cả mức cạnh tranh thực lẫn phạm vi của cạnh tranh tiềm tàng.

Độc quyền và nhịp độ đổi mới

Cho đến đây tôi đã chứng minh rằng các ngành trong đó đổi mới là quan trọng chắc, may nhất, là cạnh tranh không hoàn hảo. Câu hỏi tiếp theo là, Ảnh hưởng của mức độ cạnh tranh lên nhịp độ đổi mới là thế nào? Sự tiến triển của sự hiểu biết của chúng ta về các vấn đề này đã có một lịch sử lạ kì, đáng được thảo luận vắn tắt.

Cách nhìn đầu tiên: Độc quyền Không khuyến khích đổi mới

Những thảo luận ban đầu về chủ nghĩa tư bản độc quyền đã gợi ý rằng đổi mới dưới các độc quyền sẽ là chậm. Các hãng sẽ nhận ra rằng những đổi mới mới sẽ phá huỷ giá trị của vốn đã được xây dựng trước kia của họ, và điều này sẽ làm cùn nhiệt tình của họ để tiến hành nghiên cứu. [14]

Khoảng ba mươi năm trước Arrow (1962b) cung cấp một lí lẽ khác là các độc quyền sẽ tiến hành quá ít nghiên cứu. Lí lẽ của ông đã dựa vào giả thiết rằng nhà độc quyền không chiếm được thặng dư người tiêu dùng gắn với hạ giá và rằng nhà độc quyền sản xuất ít hơn các đối thủ cạnh tranh, nên tiết kiệm chi phí thấp hơn. (Tổng tiết kiệm chi phí tỉ lệ với qui mô sản xuất). Cả hai giả thiết này đều có thể bị nghi ngờ. Nếu các nhà độc quyền có thể tiến hành định giá phi tuyến, thì họ có thể nhận được ít nhất một phần của thặng dư người tiêu dùng. Nếu tất cả các khu vực của nền kinh tế được đặc trưng bởi cạnh tranh không hoàn hảo, thì qui mô sản xuất trong phạm vi bất kể khu vực nào có thể lớn hơn hoặc ít hơn so với dưới cạnh tranh, phụ thuộc vào độ co giãn của cung lao động và độ co giãn của cầu đối với sản phẩm cá biệt, so sánh với các khu vực khác.

Tuyên bố có "quá ít nghiên cứu" dưới độc quyền, tất nhiên, hàm ý một so sánh. Có các câu hỏi về so sánh thoả đáng là gì. Cho trước mức đầu ra dưới độc quyền, mức R&D là có hiệu quả. Nếu mức đầu ra thấp hơn trong một số khu vực như kết quả của độc quyền, thì đáng tiến hành ít nghiên cứu. (Giá trị của giảm một mức cho trước về chi phí tỉ lệ với mức đầu ra). Điều này tất nhiên chỉ là sự phản ánh kết quả chung rằng ngay cả khi có độc quyền (về hàng hoá cuối cùng), nền kinh tế vẫn có hiệu quả sản xuất.

Một so sánh khả dĩ khác là so với một thị trường cạnh tranh, trong đó chính phủ tài trợ R&D. (Nếu, sau đổi mới, thị trường vẫn cạnh tranh, thì R&D phải nhận hỗ trợ của chính phủ). Nhưng khi đó chúng ta phải hỏi chính phủ tăng thu ra sao. Nếu chính phủ phải thu các khoản thuế méo mó, thì các

loại thuế đó có thể gây ra các mức đầu ra thấp hơn (hệt như trong các hoàn cảnh mà định giá độc quyền gây ra các mức đầu ra thấp hơn) và do đó các mức chi tiêu cho R&D thấp hơn.

Hệ thống patent có thể được xem như một loại thuế lợi ích, với những người mua hàng trả, qua giá cao hơn, chi phí R&D liên quan. Trong sự hiện diện của thông tin không hoàn hảo liên quan đến ai hưởng lợi từ các đổi mới cá biệt (sao cho không thể áp các khoản thuế trọn gói lên những người thụ hưởng), sự đánh thuế như vậy có thể đáng mong mỏi. [15]

Cách nhìn thứ hai: Gia nhập quá thể dưới cạnh tranh

Tuy các lí lẽ trước gợi ý (chỉ ít trước khi chúng bị hạn chế) rằng với độc quyền có quá ít R&D, nó không cho một đánh giá liệu với cạnh tranh có quá nhiều hay quá ít R&D. Hiển nhiên, không có một hệ thống patent, các nhà nghiên cứu không thể nhận được bất kể lợi tức nào từ đổi mới của họ, và vì thế sẽ có quá ít nghiên cứu. Nhưng cái gì xảy ra nếu có một patent sống vô hạn sao cho nhà đổi mới có thể chiếm toàn bộ lợi tức từ đổi mới.

Đã có lo ngại rằng cạnh tranh vì patent có thể dẫn tới chi tiêu quá thể về R&D. Các khoản lợi nhuận mà các hãng chiếm đoạt khi chúng nhận được một patent đã không phản ánh lợi tức biên xã hội - nhận đổi mới sớm hơn một chút so với nó được phát triển nếu khác đi. [16] Hệ quả của một hãng mới tham gia vào cuộc đua patent có thể là phát minh xảy ra sớm hơn một ít so với nó có thể xảy ra nếu khác đi, thế nhưng lợi tức của hãng bằng giá trị của đổi mới.

Tất nhiên tham gia vào cuộc đua patent được xác định bởi lợi tức kì vọng: hãng phải tính đến sự thực rằng xác suất để thắng cuộc đua patent là nhỏ hơn một. Nếu giả như tất cả các hãng là hết nhau, thì lợi tức kì vọng, hay trung bình, chính là giá trị patent chia cho số người tham gia. Việc tham gia xảy ra cho đến khi lợi tức kì vọng, hay trung bình, này bằng chi phí tham gia cuộc đua. Bài toán giống như bài toán hội chung (common pool): các thuyền đánh cá tham gia một hội chung, cho đến khi giá trị trung bình của thu hoạch của mỗi thuyền bằng chi phí của thuyền. Nhưng nếu tổng số thu hoạch tăng ít tỉ lệ hơn với số thuyền, thì thu hoạch biên của một chiếc thuyền thêm sẽ nhỏ hơn giá trị trung bình, và vì vậy, với tham gia tự do, sẽ có tham gia quá thể. Cũng thế, giá trị kì vọng (chiết khấu hiện thời) của patent tăng chậm hơn nhiều so với tăng số lượng của những người tham gia cuộc đua patent. (Tăng gấp đôi số người tham gia vào cuộc đua patent không chắc đẩy nhanh như thế thời gian kì vọng của phát minh để giá trị chiết khấu hiện tại của đổi mới tăng gấp đôi!) Như thế lợi tức xã hội biên cho một người tham gia thêm là ít hơn nhiều so với lợi tức tư nhân: Với tham gia tự do thì có tham gia quá thể.

Cách nhìn thứ ba: Cạnh tranh kiểu Schumpeter

Như đã lưu ý trước đây, Schumpeter đã nhận ra cạnh tranh là quan trọng với thay đổi công nghệ, tuy không hoàn hảo. Ông hình dung nền kinh tế như được đặc trưng bởi một sự kế tiếp nhau của các nhà độc quyền; đổi mới giống như một quá trình phá huỷ sáng tạo, khi một đổi mới làm lỗi thời đổi mới trước đó. Mỗi đe dọa tham gia đã là cái giữ các hãng cảnh giác. Hãng hiện hành không thể thanh toán trên vòng nguyệt quế của mình - áp lực cạnh tranh buộc nó phải tiến hành nghiên cứu. Như vậy các thị trường được đặc trưng bởi sự kế tiếp nhau của các độc quyền tạm thời.

Tương tự, trong thảo luận về gia nhập tự do ở trên tôi đã giả thiết rằng các hãng là đối xứng và rằng tham gia sẽ xảy ra cho đến khi lợi tức kì vọng (trung bình) bằng chi phí R&D: Lợi tức sẽ bằng không trong khu vực R&D, hết như lợi tức bằng không ở các khu vực cạnh tranh khác của nền kinh tế. Cả hai kết luận này là đáng ngờ. [17]

Nhìn chung, lợi tức đổi mới cho hãng hiện hành vượt lợi tức của hãng mới tham gia. Giả như hãng tham gia thành công, thị trường sẽ được đặc trưng bởi hai hãng. Trong lưỡng độc quyền, lợi nhuận sẽ thấp hơn dưới độc quyền, như vậy bỏ cho hãng hiện hành tiến hành R&D vừa đủ để ngăn cản kẻ khác. Khi một hãng đã trở nên có uy tín, sẽ bỏ để duy trì vị trí độc quyền. Hình như, Sumpeter đã nhầm trong mô tả đặc điểm các thị trường như sự kế tiếp nhau của các nhà độc quyền. Tất nhiên các sự

kiện ngẫu nhiên (như phát minh ra transistor hay laser) có nghĩa rằng các vị thế độc quyền không được duy trì vĩnh viễn.

Kết luận của cách nhìn nêu ở trên rằng tham gia sẽ xảy ra cho đến khi lợi nhuận trung bình xuống bằng không, cũng không đúng. Cạnh tranh kéo lợi nhuận của người tham gia biên xuống không, nhưng lợi nhuận của các hãng nội biên- hãng hiện hành- là hoàn toàn dương ở điểm này.

Cách nhìn thứ tư: Hạn chế của cạnh tranh kiểu Schumpeter

Theo cách nhìn vừa mô tả, tuy Schumpeter sai trong quan niệm của ông về tính tạm thời của các độc quyền, tuy vậy, luận điểm của ông đúng rằng cạnh tranh tiềm năng là một cái kích thích quan trọng cho tiến hành nghiên cứu. Vì để duy trì vị trí độc quyền hãng hiện hành phải tiến hành nghiên cứu đủ để không bỏ cho bất kể hãng khác nào tham gia vào.

Nhưng một giả thiết cốt lõi trong kết luận đó [18] là cạnh tranh R&D không "tuần tự"; tức là, nó không buộc chuỗi các quyết định tuần tự theo thời gian. Đúng hơn, một quyết định một lần cho mãi mãi được đưa ra về tốc độ nghiên cứu. Một khi chúng ta đưa ra giả thiết thực tế hơn về tốc độ nghiên cứu có thể được xét lại, thì ngay cả kết luận rằng cạnh tranh tiềm năng buộc các hãng tiến hành nghiên cứu "nhanh" bị nghi ngờ. Hãng hiện hành có thể dẫn đầu trong chương trình R&D và sau đó tiến hành một chính sách giữ nhịp R&D ở tốc độ độc quyền (chậm hơn). Những hãng tham gia tiềm năng biết điều đó, nếu họ nhập cuộc, nghiên cứu sẽ được tăng tốc (không chỉ một sự đe dọa sẽ làm vậy, mà là mối đe dọa có thể được chứng tỏ là tin được), và căn cứ vào sự dẫn đầu của nhà độc quyền, nó sẽ thắng. Vì các hãng định tham gia biết điều này, họ không vào cuộc. Cạnh tranh tiềm năng có thể có các tác động hạn chế trong kích thích nghiên cứu. [19]

Kết luận cũng giống thế trong trường hợp công nghệ thay đổi do học qua làm. [20] Học qua hành hàm ý, như chúng ta đã gợi ý, một loại chi phí giảm, như trong chuyện thông thường của độc quyền tự nhiên. Điều này tạo một lợi thế cho hãng sản xuất đầu ra lớn nhất. Tất nhiên, nếu có tác động lan toả 100 phần trăm, thì hãng sản xuất lớn nhất sẽ không có lợi thế, vì tất cả các hãng khác đều chia sẻ ngang nhau trong học hỏi. Nhưng chừng nào không có lan toả 100 phần trăm, thì cân bằng thị trường sẽ được đặc trưng bởi cạnh tranh không hoàn hảo, với hãng áp đảo có lợi nhuận. Vì hãng áp đảo có chi phí thấp hơn, nó có thể bán rẻ hơn bất kể đối thủ (thực tế hay tiềm năng) nào, và thậm chí dưới dạng cạnh tranh (ex post) [21] ít gay gắt hơn, như với cạnh tranh Cournot, một hãng với một lợi thế cạnh tranh nhỏ (ban đầu sản xuất hơn các đối thủ một chút) có thể chế ngự thị trường, vì sản xuất lớn tạo cho nó lợi thế hơn nữa về chi phí. [22]

Cách nhìn thứ năm: Những rắc rối thêm

Lí lẽ của tôi ở đoạn trên gợi ý rằng sẽ có đầu tư thấp về R&D trong một nền kinh tế thị trường. Ba cân nhắc thêm gây rắc rối cho phân tích, dù trên cân đối chúng có lẽ củng cố các kết luận liên quan đến đầu tư thấp.

Những hiệu ứng lan toả

Đầu tiên, tôi đã bỏ qua những lan toả thường là lớn gắn với R&D. Ngay cả với một hệ thống patent mạnh các hãng chỉ chiếm đoạt một phần của lợi tức xã hội của phát minh của họ. Một đối mới có thể gợi những ý tưởng cho người khác, và giá trị của những ý tưởng đó có thể coi như một phần của lợi tức biên đối với phát minh. Thế mà lợi tức từ những ý tưởng này bình thường không thể chiếm đoạt được. Bởi vì những lan toả này - những ảnh hưởng ngoại sinh tích cực- chắc có đầu tư thấp trong R&D.

Tìm kiếm đặc lợi

Mặt khác, một số hoạt động R&D chẳng là gì hơn một nỗ lực để chiếm đặc lợi từ hãng khác nào đó. Điều này thấy khá thông thường trong dược phẩm. Một công ti dược sẽ tiêu một khoản tiền đáng kể để phát minh "quanh" một patent, tức là, để sáng chế một sản phẩm giống như một sản phẩm đang tồn

tại nhưng không được phủ bởi patent bảo vệ sản phẩm đó. Đây là một thí dụ về R&D lãng phí về mặt xã hội.

Bản chất của cạnh tranh trong thị trường sản phẩm

Được biết rộng rãi, khi cạnh tranh là hạn chế, nó có thể có nhiều dạng.

Nhân tố quyết định thứ ba của quan hệ giữa lợi tức xã hội và tư nhân cho chi tiêu về R&D là bản chất của cạnh tranh trong thị trường sản phẩm sau khi đổi mới đã xảy ra. Giả sử có cạnh tranh giữa các nhóm hãng tìm những đổi mới tiết kiệm chi phí, và giả sử có cạnh tranh Bertrand trong thị trường sản phẩm. Khi đó lợi tức cho hãng thành công tìm ra công nghệ có chi phí thấp nhất đơn giản là hiệu số giữa chi phí sản xuất của nó và chi phí sản xuất của nhà sản xuất có chi phí thấp thứ nhì (nhân với qui mô sản xuất). Đây chính xác là lợi tức xã hội cho sáng chế này.

Mức đổi mới có thể khác mức dưới cạnh tranh với nghiên cứu do chính phủ tài trợ, bởi vì qui mô sản xuất có thể khác. Nếu chính phủ có thể đánh thuế cả gói, thì giá có thể định bằng chi phí sản xuất biên, thấp hơn chi phí dưới cạnh tranh Bertrand, nơi giá được định bằng chi phí sản xuất biên của nhà sản xuất có chi phí sản xuất thấp thứ nhì. Vì vậy đổi mới trên thị trường sẽ ít hơn như xảy ra với hãng thấp nhất (với thuế cả gói). [23]

Các phương thuốc của chính phủ

Tinh thần của các câu chuyện này là đơn giản: Các quá trình thị trường, với sự hiện diện của đổi mới, không tự động đảm bảo cạnh tranh gay gắt hoặc R&D nhanh. Dẫu chúng ta có thể nghi ngờ đến đâu về điều tiết của chính phủ để hạn chế thực thi quyền lực độc quyền trong các độc quyền tự nhiên về tiện ích, chúng ta thậm chí phải hoài nghi hơn về khả năng của các cơ quan có quyền lực điều tiết trực tiếp để giải quyết các vấn đề gây ra bởi các độc quyền tự nhiên nảy sinh từ thay đổi công nghệ. Tuy nhiên điều đó không có nghĩa là một số chính sách - các chính sách chống trust nhằm hạn chế lạm dụng quyền lực độc quyền - có thể không chỉ cải thiện phúc lợi trong ý nghĩa tĩnh mà thậm chí có thể đóng vai trò thúc đẩy đổi mới. Đây là những lĩnh vực nghiên cứu đang tiến hành: một chương trình nghiên cứu mới được theo đuổi gần đây, đối chiếu với sự áp đảo từ lâu của hệ thuyết chuẩn hệ thuyết đơn giản đã bỏ qua thay đổi công nghệ.

[1]Ở Hoa Kỳ khái niệm về tiểu nông (và mở rộng ra nghiệp chủ nhỏ) đã đóng vai trò trung tâm trong nhận thức về một xã hội "Mĩ lí tưởng" thường được gắn với tên tuổi của Thomas Jefferson.

[2]Xem thảo luận trong phần đầu của chương này.

[3]Stiglitz (1987g) minh hoạ điều này với trường hợp nơi các hãng xây dựng năng lực thừa để cản trở tham gia đến mức hầu như mọi lợi nhuận bị tiêu tán hết.

[4]Salop and Scheffman (1983) phát triển lí thuyết về làm tăng chi phí của đối thủ, cũng như cung cấp các ví dụ về nơi chúng xảy ra.

[5]Các đoạn tiếp theo là từ Stiglitz (1993a).

[6]Đặc biệt, ông đã không giải thích rõ vì sao mà một số nhà điều tiết lại bị các nhóm lợi ích người tiêu dùng cầm giữ, trong khi các nhà điều tiết khác bị các nhóm lợi ích ngành cầm giữ.

[7]Các bang điển hình không cho phép các hãng ở ngoài bang bán hàng trong phạm vi ranh giới của họ, như thế hạn chế tham gia. Nhiều bang thậm chí có các luật yêu cầu các hãng phải yết giá, như thế tạo thuận lợi cho cấu kết, thông đồng.

[8]Kì lạ là phần lớn những thảo luận ban đầu về trình bày có hệ thống cạnh tranh trong mô hình này đã lo nghĩ không về liệu mô hình này có thấu tóm chính xác bản chất của cạnh tranh trong các nền kinh tế thị trường, mà đi lo liệu giả thiết chấp nhận giá có nhất quán với giả thiết rằng có hữu hạn các hãng và hộ gia đình hay không. Thậm chí nếu có một tỉ hãng, chắc chắn mỗi hãng phải có ảnh hưởng có thể nhận thấy được (trong thế giới thông tin hoàn hảo) về mức giá. Chỉ nếu có vô số (continuum) các tác

nhân thì mô hình mới nhất quán.

[9] Các hãng đơn giản được lệnh phải tối đa hoá lợi nhuận, cho trước giá do cơ quan kế hoạch hoá trung ương công bố. Những thảo luận gần đây đã lưu ý rằng các hãng sẽ nhận ra rằng cơ quan chính phủ xem xét lại các giá mà nó bỏ đi đáp ứng lại công bố của các hãng về các đầu vào và đầu ra của kế hoạch với giá đã công bố; nếu không có một continuum (vô số liên tục) các hãng, thì các hãng có thể ứng xử một cách chiến lược, cố ảnh hưởng lên giá mà chính phủ công bố. Tất nhiên, vì các nhà quản lý trong nền kinh tế xã hội chủ nghĩa thị trường không có mục tiêu nào khác ngoài tối đa hoá phúc lợi xã hội - và tuân theo các chỉ thị một cách cẩn thận, hoạt động phù hợp với các qui tắc do các nhà lập kế hoạch trung ương đề ra - nếu nhà lập kế hoạch trung ương bảo các nhà quản lý đừng hành động một cách chiến lược, có lẽ họ không nghe. Khi chúng ta đến khúc quanh này của chủ nghĩa xã hội thị trường, sự lệch hướng của mô hình với thực tế lớn đến mức khó mà biết giả thiết nào là sai nhất.

[10] Trong khi có tranh luận nào đấy về bao nhiêu phần của tăng trưởng thu nhập trên đầu người là do thay đổi công nghệ (đổi lại với tích tụ vốn) - với Solow (1957) lập luận rằng hơn 80 phần trăm của nó có thể truy nguyên cho thay đổi công nghệ - ít người từ chối tầm quan trọng cốt yếu của nó.

[11] Xem Arrow (1962a).

[12] Cuộc tranh R&D được mô tả tốt hơn nhiều bởi cuộc đua "patent" (xem Barzel 1986; Stiglitz 1971; và Dasgupta and Stiglitz (1980a) hoặc, rộng hơn, bởi lý thuyết chung về các cuộc thi (xem Nalebuff and Stiglitz 1983a; Lazear and Rosen 1981). Về một ứng dụng của lý thuyết các cuộc thi cho R&D, xem Stiglitz (1986b).

[13] Xem Stiglitz (1987d) và Dasgupta and Stiglitz (1980b).

[14] Về một nghiên cứu khai thác ý tưởng này, xem Dasgupta, Gilbert, and Stiglitz (1983).

[15] Về một thảo luận đầy đủ hơn về các vấn đề này, xem Stiglitz (1969).

[16] Xem Stiglitz (1971), Samuelson (1965), hoặc Barzel (1968).

[17] Vấn đề này được biết đến như "tính bền bỉ của độc quyền" (Dasgupta and Stiglitz 1980a; Salop 1979; Gilbert and Newbery 1982).

[18] Như Dasgupta and Stiglitz (1980) lưu ý trong một chú giải.

[19] Xem Stiglitz (1987g) và Harris and Vickers (1987).

[20] Xem Dasgupta and Stiglitz (1988b).

[21] Hệ quả hơi ngạc nhiên của phân tích này song song với phân tích của Stiglitz (1987g) là cạnh tranh ex post càng mạnh thì cạnh tranh ex ante (tiềm năng) càng yếu. Các hãng sẽ không tham gia, ngay cả khi lợi nhuận hiện hành là cao, bởi vì chúng tin rằng căn cứ vào tính gay gắt của cạnh tranh ex post, những khoản lợi nhuận ấy mau chóng tan biến.

[22] Tất nhiên, nếu các hãng có cái nhìn thấy trước hoàn hảo, thì chi phí biên liên quan để xác định các quyết định sản xuất hiện hành bằng chi phí biên dài hạn của chúng, như thế ngay cả một sự khác biệt chút ít trong chi phí biên hiện hành về sản xuất có thể gây ra sự khác biệt lớn về mức sản xuất hiện hành.

[23] Xem Sah and Stiglitz (1987).

Các lí do khác để mô hình Arrow-Debreu không thể gồm đổi mới [1]

Trong thảo luận của chương này, tôi đã tập trung vào sự thật là thay đổi công nghệ nhất thiết gây ra tính không lời, từ học qua làm hoặc từ các chi phí cố định lắng chìm gắn với các chi tiêu R&D những cái gây ra thiếu cạnh tranh, và rằng cạnh tranh phải là không hoàn hảo để các hãng nhận được lợi tức trên đầu tư của họ. Nhưng có các cách khác trong đó mô hình Arrow-Debreu không nhất quán một cách căn bản với cách thức trong đó thông tin, nói chung, và thay đổi công nghệ nói riêng, được mô hình hoá.

Khác biệt giữa sản xuất tri thức và sản xuất các mặt hàng khác

Sản xuất tri thức là khác sản xuất các mặt hàng bình thường theo nhiều cách quan trọng. Quan trọng là phải nhớ điều này bởi vì quá thường xuyên có xu hướng đi tới thiểu hoá những sự khác biệt này, để gợi ý rằng chúng ta có thể viết ra một hàm sản xuất cho tri thức, với các đầu vào tạo các đầu ra, và sau khi đã làm việc đó, chúng ta có thể xử lý sản xuất tri thức hết như sản xuất bất kể mặt hàng khác nào - hết như mô hình Arrow-Debreu đã mở rộng khung khổ tĩnh của phân tích cạnh tranh sang với thời gian, địa điểm, và rủi ro bằng cách đưa thêm các chỉ số trên và dưới vào các biến số- cũng thế những người chủ trương cách tiếp cận hàm sản xuất gợi ý rằng khung khổ có thể được mở rộng để bao gồm cả thay đổi công nghệ, bất luận nó xảy ra do học qua làm hoặc do phân bổ nguồn lực cho R&D. Nỗ lực nhằm mở rộng khung khổ tân cổ điển chuẩn sang cho các vấn đề đổi mới đã tỏ ra thậm chí làm lạc hơn nỗ lực mở rộng nó sang cho các vấn đề bất trắc, nơi "tất cả" cái cần đã "chỉ là" sự tồn tại của một tập đầy đủ của các thị trường rủi ro.

Vượt quá các vấn đề cơ bản do tính không lồi gây ra, [2] có nhiều khó khăn chủ yếu khác, mà tôi thảo luận trong các đoạn sau: (1) sự thiếu vắng không thể tránh khỏi của một tập đầy đủ của các thị trường, (2) thiếu vắng thị trường thông tin, (3) các vấn đề gây ra bởi bản chất nhất thiết không đồng đều của đầu ra của R&D, và (4) bản chất hàng hoá công của tri thức.

Thiếu một tập đầy đủ của các thị trường

Vấn đề đầu tiên của các vấn đề này tôi đã chạm đến ở các chương trước: Không thể tồn tại một tập đầy đủ của các thị trường, và đặc biệt không thể tồn tại các thị trường cạnh tranh cho các mặt hàng chưa được nghĩ ra, chứ chẳng nói đến sáng chế ra. Một khi chúng ta thừa nhận tầm quan trọng của đổi mới, chúng ta thấy rõ rằng ý niệm về hệ thống giá hiện thân trong mô hình Arrow-Debreu đơn giản không thể cung cấp một mô tả thoả đáng cho các thị trường cạnh tranh. Quay lại chủ đề của chương trước, cạnh tranh gắn với R&D giống nhiều hơn với cạnh tranh thực tế, với các cuộc thi, hơn là đi chấp nhận ý niệm cạnh tranh hoàn hảo phản ánh trong các giả thiết chấp nhận giá của mô hình Arrow-Debreu. Nhưng có các lí do khác vì sao các thị trường thông tin không chắc tồn tại, hoặc khi chúng tồn tại, không chắc là cạnh tranh hoàn hảo, hoặc tỏ ra là bất kể thứ gì giống với các thị trường được hình dung trong mô hình Arrow-Debreu.

Thiếu tính đồng đều

Ở mức căn bản sản xuất tri thức khác sản xuất các mặt hàng qui ước những thứ có thể được mua bán trên các thị trường cạnh tranh: Mô hình chuẩn đòi hỏi các mặt hàng đồng đều. (Thiếu tính đồng đều, thí dụ, gây ra các vấn đề chọn lọc có hại được thảo luận ở các chương trước). Nhưng mỗi mẫu thông tin được sản xuất ra phải khác bất kể mẫu khác của thông tin được sản xuất ra (nếu khác đi thì nó không còn là tri thức mới).

Thông tin bất đối xứng và sự tồn tại của các thị trường

Thật vậy các thị trường tri thức là một trường hợp cực đoan của thị trường trong đó người mua và người bán có thông tin bất đối xứng, và các thị trường như vậy ứng xử theo các cách khác về chất lượng so với các thị trường với thông tin đối xứng. Người bán biết cái gì được bán (dù cho đôi khi người mua có thể am hiểu hơn về những ứng dụng mà thông tin có thể được đưa vào). Hiển nhiên người mua không biết mẫu thông tin mà người bán đang bán - nếu khác đi, thì chẳng phải mua nó. Vì trước khi được cho biết mẫu thông tin là gì, người mua không thể biết cái mà người bán nói- và vì sau khi được cho biết chính xác cái mà người bán phải bán, người mua chẳng có lí do gì để trả cho người bán, vì khi đó người mua đã nhận được nó rồi và có thể cho là (1) mình đã biết nó trước rồi hoặc (2) nếu đã biết cái mà người bán đang bán, thì sẽ chẳng trả gì cho nó - các thị trường thông tin/công nghệ không thể hoạt động theo cách mà các thị trường cạnh tranh cho các mặt hàng đồng đều hoạt động.

Đây hiển nhiên là một cách cực đoan để trình bày vấn đề: Các thị trường thông tin, dầu không hoàn hảo, vẫn tồn tại. Trong thực tiễn, người bán đưa những chỉ dẫn nào đấy cho người mua về cái được

bán nhưng không cung cấp mọi chi tiết. Các thị trường với danh tiếng/bán lặp lại tránh được một số khó khăn, nhưng, như đã lưu ý ở trên, các thị trường hoạt động trên cơ sở của các cơ chế danh tiếng là khác rõ rệt với các thị trường cạnh tranh chuẩn và, đặc biệt, khác với các loại thị trường mà mô hình Arrow-Debreu hoặc mô hình chủ nghĩa xã hội thị trường, mô tả tốt. [3]

Tri thức như một hàng hoá công cộng

Tri thức khác hàng hoá qui ước theo nhiều cách. Điều này làm cho ít có khả năng các thị trường tri thức tồn tại và chắc các thị trường như vậy, nếu tồn tại, khác rõ rệt với các thị trường hàng hoá qui ước. Có lẽ cách quan trọng nhất mà tri thức (thông tin) khác với hàng hoá qui ước là khó chiếm đoạt (mọi) lợi ích và thiếu sự mong muốn làm vậy. Trong một nghĩa, thông tin nói chung, và thay đổi công nghệ nói riêng, là các hàng hoá công cộng.

Các vấn đề chiếm hữu (Loại trừ)

Thông tin và thay đổi công nghệ, ở mức độ nào đó, có cả hai thuộc tính của các hàng hoá công cộng thuần túy: Thứ nhất, thường không thể loại trừ những người khác khỏi hưởng thụ mọi lợi ích, và vì vậy không thể chiếm hữu một phần của lợi ích (tính chất bất khả loại trừ). Với sự can thiệp của chính phủ, thông qua hệ thống patent, một mức độ chiếm hữu nào đó là có thể. Khó khăn để loại trừ những người khác, và do đó để chiếm hữu lợi tức, đã được biết đến từ lâu. Những người dựng khung Hiến pháp Mỹ đã đưa một điều khoản cho patent, đặc biệt tạo các khuyến khích cho đổi mới mà thiếu các quyền sở hữu trí tuệ này thì sẽ bị giảm đi rất nhiều.

Các quyền sở hữu được ban cho patent, như đã được lưu ý, không tương ứng tốt với giá trị tăng thêm của đóng góp của nhà nghiên cứu, mà có thể liên quan nhiều hơn đến mức độ đổi mới ra sớm hơn, như kết quả của nỗ lực của nhà nghiên cứu, so với nếu khác đi. Nhưng ngoài đó ra, chúng chẳng bao giờ chiếm được- cũng chẳng bao giờ có thể chiếm được - mọi lợi ích xã hội gắn với sản xuất tri thức. Sự thực về một hãng thành công trong sản xuất thứ gì đó, truyền đạt cái trong nhiều trường hợp tỏ ra là mẩu thông tin cực kì giá trị: rằng thứ mà hãng ấy đang sản xuất là có thể sản xuất được. Thí dụ, biết rằng sợi tổng hợp có thể được sản xuất một cách có lợi về kinh tế, có một ảnh hưởng quan trọng đến lợi tức kì vọng của nghiên cứu tìm một sợi tổng hợp. Tổng quát hơn, hầu như luôn luôn có lan toả từ một đổi mới, cả trong nội bộ khu vực lẫn sang khu vực khác.

Không chỉ là lợi tức được chiếm hữu không hoàn hảo; cũng đúng là chi phí để chiếm hữu có thể rất cao, như câu chuyện về sáng chế máy tia hột bông của Eli Whitney, có lẽ là một trong những đổi mới quan trọng nhất ở thời ông, minh hoạ. Eli Whitney, với rất nhiều công sức, đã có khả năng thực thi quyền patent của mình, nhưng chi phí pháp lí - thấp hơn nhiều khi đó so với bây giờ- hầu như đã ngốn sạch lợi tức mà ông nhận được.

Tiêu thụ không kinh địch

Các sáng chế có tính chất thứ hai của hàng hoá công cộng- đôi khi được nhắc đến như "tiêu thụ không kinh địch". Không tốt đi loại trừ những người khác vì chi phí biên của người khác hưởng lợi là bằng không. Sự thực là tri thức có tính chất thứ hai này của hàng hoá công được biết thậm chí còn trước cả khái niệm hàng hoá công thuần túy được đưa ra. Thomas Jefferson, viết gần như hai trăm năm trước, ví tri thức như ngọn nến, ngay cả khi nó thấp ngọn nến khác, không làm giảm cường độ ngọn lửa của nó.

Chủ nghĩa xã hội thị trường và đổi mới

Các đoạn trước đã giải thích không chỉ rằng mô hình Arrow-Debreu không bao hàm tiến bộ công nghệ nội sinh mà cũng giải thích vì sao khung khổ đó không thể được sửa đổi (ít nhất không thay đổi tinh thần cơ bản của mô hình) để bao hàm nó. Tôi đã mô tả các khuyến khích được tạo ra trong phạm vi nền kinh tế cho đổi mới, vì sao các khuyến khích đó nhìn chung là không hoàn hảo, và, như một kết quả, vì sao đã có sự thừa nhận là có quá ít chi tiêu cho R&D. Tôi cũng đã giải thích vì sao, trong các

khu vực của nền kinh tế trong đó R&D là quan trọng, chắc có cạnh tranh không hoàn hảo trong thị trường sản phẩm.

Thoạt đầu, tất cả những điều này dường như cũng có lý lẽ cho chủ nghĩa xã hội thị trường. Đổi mới, như các dạng đầu tư khác, có thể nằm trực tiếp dưới sự kiểm soát của chính phủ. Chính phủ như vậy có thể sửa những khuyết tật thị trường hiển nhiên này. Thế nhưng, như đã gợi ý trước đây, sự thất bại của chủ nghĩa xã hội thị trường để đổi mới, trừ các lĩnh vực được lựa chọn, gợi ý rằng có vấn đề căn bản với "giải pháp" xã hội chủ nghĩa cho khuyết tật thị trường này.

Không hẳn là chính phủ không thể tổ chức và điều khiển R&D. Thành công của chính phủ Xôviết và Trung Quốc trong lĩnh vực nghiên cứu quân sự nhất định chắc gợi ý rằng nó có thể. Thực vậy, trong các chương trình nghiên cứu thành công nhất ở Phương Tây có những cái do chính phủ tổ chức: từ các chương trình nghiên cứu nông nghiệp, đã làm tăng năng suất đến vậy, không chỉ ở Hoa Kỳ, mà trên khắp thế giới, đến các chương trình vũ trụ; từ đề án Manhattan phát triển bom hạt nhân, đến chương trình bom thông minh mới đây, nhiều trong những tiến bộ quan trọng nhất đã xảy ra ở các phòng thí nghiệm của chính phủ hoặc do chính phủ tài trợ.

Sự thất bại hình như là thiếu các tín hiệu thị trường để hướng các nhà nghiên cứu chú ý vào những đổi mới làm giảm chi phí và cải thiện chất lượng sống. Khi có mục tiêu xã hội rõ - làm một bom hạt nhân trong một thời gian ngắn - các nguồn lực có thể được điều động và chỉ huy một cách hiệu quả. Nhưng nhiệm vụ khó khăn hơn nhiều về nghĩ ra các ý tưởng và, quan trọng như thế, đánh giá chúng xem ra vượt quá tầm của chính phủ.

Một phần lý do hẳn liên quan đến các khuyến khích quan liêu: Khi một cơ quan chính phủ thử đánh giá một máy bay Airbus, hoặc một kiến nghị vận tải siêu âm, không phải tiền riêng của các nhà quan liêu bị lâm nguy. Các đề án này kéo dài và có quá nhiều bất trắc gắn với thành công của chúng đến mức không có cách nào để phạt những người duyệt dự án vì những sai lầm tệ hại (hay để thưởng vì những quyết định tốt). Thực ra, các vấn đề tương tự nảy sinh ở các hãng lớn trong đó các nhà quản lý không có phần sở hữu lớn. Tuy nhiên, sự thật là chính tương lai của hãng là cái bị lâm nguy thay đổi cách mà các dự án được đánh giá: Khi tất cả mọi người trả tiền cho dự án thông qua thuế, thường cứ như thể là chẳng ai chịu chi phí cả. Các triển vọng về tác động "ngoại lai" và "lan toả" hiện ra to lớn, ngay cả khi đối mặt với triển vọng tổn thất lớn lao. Điều này có thể do vai trò của các nhóm lợi ích, những người có khuyến khích để biện hộ cho những tác động ngoại lai và lan toả này. Trong trường hợp dự án do một hãng tiến hành, các nhóm lợi ích này chẳng bao giờ có cơ hội có một chỗ quanh bàn: Chỉ có lợi nhuận trực tiếp mới là mối quan tâm.

Ngoài điều đó ra, có sai lầm căn bản trong phân loại giữa các quyết định đầu tư (kể cả R&D) và quyết định sản xuất được hình dung bởi chủ nghĩa xã hội thị trường. Chủ nghĩa xã hội thị trường được giả thuyết về nền kinh tế với thông tin/truyền thông do hệ thống giá tạo ra. Tất cả thông tin thoả đáng, giữa những người tiêu thụ và nhà sản xuất và giữa các nhà sản xuất, được truyền đạt qua hệ thống giá. Nhưng với thay đổi công nghệ, điều này đơn giản không phải vậy! Các hãng cần tiếp xúc với khách hàng của họ, bất luận là các nhà sản xuất khác hay người tiêu dùng cuối cùng, để biết khách hàng của họ có thể thích sản phẩm loại nào. Chính đây có lẽ phê phán kế hoạch hoá tập trung của Hayek trở nên xác đáng nhất. Về cơ bản không thể truyền đạt mọi thông tin thoả đáng lên cho một nhà lập kế hoạch trung ương. Thực ra không có lựa chọn nào khác ngoài dạng nào đó của phi tập trung hoá và một dạng phi tập trung hoá căn bản hơn nhiều so với mô hình chủ nghĩa xã hội thị trường hình dung.

Điều này dẫn chúng ta đến vấn đề rộng hơn của phi tập trung hoá, và vấn đề các mô hình tân cổ điển về cạnh tranh phản ánh chính xác đến mức nào những thế mạnh, và hạn chế của phi tập trung hoá. Đây là chủ đề của chương tiếp theo.

9. Tập trung hoá, phi tập trung hoá, các thị trường và chủ nghĩa xã hội thị trường

Các nền kinh tế thị trường được phi tập trung hoá: Các quyết định sản xuất xảy ra ở hàng triệu hãng, và các quyết định tiêu dùng xảy ra ở hàng triệu hộ gia đình. Không ai phải biết sở thích của mọi người tiêu dùng. Không ai phải biết khả năng sản xuất của tất cả các hãng. Đây là một ưu thế lớn lao của các nền kinh tế thị trường.

Khái niệm phi tập trung hoá, giống khái niệm cạnh tranh, có nhiều nghĩa, chỉ một số được phản ánh thoả đáng trong mô hình tân cổ điển chuẩn. Các nền kinh tế thị trường được phi tập trung hoá, nhưng bản chất của phi tập trung hoá- và những lợi thế xuất phát từ nó - chỉ được thu tóm không hoàn hảo trong mô hình Arrow-Debreu. Lại lần nữa, để nhắc đến luận điểm của tôi, nếu giả như mô hình chuẩn phản ánh đúng bản chất và các lợi thế của phi tập trung hoá, thì chủ nghĩa xã hội thị trường có thể cung cấp một cách khả dĩ khác của phi tập trung hoá có thể thu tóm mọi lợi thế của phi tập trung hoá thấy trong phạm vi thị trường.

Trong chương này tôi giải thích những hạn chế về các khái niệm truyền thống và trình bày một viễn cảnh rộng hơn về bản chất và những lợi thế của phi tập trung hoá.

Phi tập trung hoá trong mô hình Arrow-Debreu và dưới chủ nghĩa xã hội thị trường: Một giải thuật máy tính hữu hiệu khả dĩ

Chủ nghĩa xã hội thị trường đã thử thu tóm một số lợi thế như các nền kinh tế thị trường. Nhà lập kế hoạch trung ương không phải có tất cả thông tin liên quan đến sở thích và công nghệ. Truyền thông giữa các "nhà lập kế hoạch" trung ương, các hãng, và các hộ gia đình được tiến hành qua cơ chế giá. Các "thông điệp" gửi đi là đơn giản: Giá cả được gửi đi, và lượng cầu và cung được gửi đáp lại.

Như tôi đã lưu ý ở chương 1, phi tập trung hoá trong bối cảnh này có một ý nghĩa rất hạn chế: Đó về cơ bản là một giải thuật hữu hiệu khả dĩ tính toán cân bằng của nền kinh tế. Nếu giả như đây là lợi thế chính của phi tập trung hoá, thì chủ nghĩa xã hội thị trường thực ra có phản ánh lợi thế này, ít nhất trong xác định các mức đầu ra hiện hành.

Các định lý căn bản của kinh tế học phúc lợi tạo các nền tảng lý thuyết cho lòng tin này vào phi tập trung hoá: Chúng chứng minh rằng nền kinh tế thị trường phi tập trung hoá sử dụng cơ chế giá không những có hiệu quả mà bất kể phân bổ có hiệu quả Pareto nào đều có thể đạt được bằng sử dụng cơ chế giá (với tái phân phối cả gói thích hợp). Trong chương 4, tôi nghi ngờ tính đúng đắn và tính tổng quát của những kết luận này khi có thông tin không hoàn hảo. Tôi đã chứng tỏ, thí dụ, mỗi khi thông tin là không hoàn hảo và các thị trường không đầy đủ, thì hành động của một cá nhân (hãng) gây ra các ảnh hưởng ngoại lai, hạn chế mức độ mà nền kinh tế có thể được phi tập trung hoá một cách hiệu quả. Quả thực các ảnh hưởng ngoại lai không chỉ phổ biến tràn lan, chúng không thể được sửa chữa bởi những can thiệp đơn giản của chính phủ. Hơn thế nữa tôi đã chỉ ra rằng giả thiết toán học then chốt về tính lời cần thiết cho phi tập trung hoá, nhìn chung, không được thoả mãn trong các nền kinh tế nơi thông tin là không hoàn hảo và có thể thay đổi.

Cái mà mô hình Arrow-Debreu có thu tóm được là nhận thức rằng (1) đáng mong mỏi có uỷ thác nào đó về ra quyết định và (2) những cá nhân liên quan đến ra quyết định chỉ có thông tin hạn chế. Trong khi mô hình Arrow-Debreu giả thiết khả năng vô hạn để xử lý và truyền thông tin, nó chứng minh rằng chỉ phải truyền thông tin hạn chế (thông tin truyền đạt bởi hệ thống giá).

Tôi lập luận trong chương này rằng có nhiều hơn nhiều đối với vấn đề phi tập trung hoá: Những lợi thế của phi tập trung hoá là lớn hơn, tuy những hạn chế cũng vậy. Thật vậy, trong chương 4, tôi gợi ý rằng định lý Greenwald-Stiglitz [4] có thể coi như định lý bất khả phi tập trung hoá cơ bản. Bất chấp điều này tôi tin rằng phi tập trung hoá là thiết yếu. Nhưng phân tích của tôi bắt đầu từ khía cạnh ngược với mô hình chuẩn, lập luận rằng phi tập trung hoá là có thể bởi vì chỉ cần thông tin hạn chế. Theo cách nhìn được phát triển ở đây, phi tập trung hoá có động cơ thúc đẩy là khả năng hạn chế của các cá nhân và hãng để xử lý và truyền thông tin.

Những ý nghĩa của phi tập trung hoá

Những thảo luận phổ thông hơn về tập trung hoá và phi tập trung hoá kéo theo một loạt những quan tâm rộng hơn. Phi tập trung hoá diễn tả sự uỷ thác quyền ra quyết định từ trung tâm của một tổ chức cho các đơn vị (và từ các đơn vị xuống các đơn vị con thành viên của nó).

Hai điểm cần được nêu ra: Thứ nhất, dù một tổ chức là phi tập trung hay tập trung không phải là một vấn đề đen-hay-trắng. Luôn có một mức độ phi tập trung nào đấy. Không trong tổ chức nào mọi quyết định có thể ra một cách tập trung, và mức độ tập trung hoá có thể khác nhau trong các vấn đề khác nhau. Như vậy một tổ chức có thể tập trung các quyết định tài chính nhưng có thể phi tập trung các quyết định marketing.

Coi nền kinh tế thị trường như một tổ chức, chúng ta thấy nó là một hỗn hợp: Nó bao gồm nhiều đơn vị (hãng) dường như độc lập, mỗi đơn vị có sự kiểm soát đáng kể về những quyết định riêng của mình. Theo nghĩa này nó là phi tập trung. Nhưng nhiều, có lẽ hầu hết các hãng áp dụng một mức độ tập trung hoá cao.

Thứ hai, có thể thậm chí không rõ mức mà bất kể quyết định cá biệt nào được phi tập trung. Các đơn vị con có thể được trao quyền để ra các quyết định nhất định, song nhà chức trách trung ương có thể nhất định đòi được tham vấn, hoặc giữ quyền can thiệp. Trong khi có thể rõ ai “nghi” thôi quyết định, người tham gia –và tham gia nghĩa là gì- ra quyết định thường là mơ hồ. Chúng ta có thể nhắc đến các tình huống khá phổ biến này trong tất cả các cơ cấu tổ chức, như sự cai quản được chia sẻ. Thay cho tập trung vào điều này, có lẽ là tình huống phổ biến nhất, các thảo luận có chiều hướng tập trung vào các trường hợp cực đoan khi nhà chức trách ra quyết định được phân định rõ ràng, hoặc các nhà chức trách trung ương giữ lại quyền ra quyết định, hoặc họ uỷ thác quyền đó cho các đơn vị con. Trong thảo luận tiếp theo chúng ta theo hình mẫu phổ biến, nhưng với nhấn mạnh đến những hạn chế của cách tiếp cận đó.

Một lần nữa, chúng ta thấy những khuyết tật của chủ nghĩa xã hội thị trường rất giống với các khuyết tật của hệ thuyết kinh tế thống trị. Trong cả hai, như tôi đã nói, phi tập trung hoá có nghĩa hẹp đặc biệt - khả năng uỷ thác các quyết định “sản xuất” cho các hãng riêng, được hướng dẫn bởi giá cả, và các quyết định “tiêu dùng” cho các hộ gia đình riêng, lại cũng được hướng dẫn bởi giá cả. Thực ra các quyết định mà mỗi (mô hình) đưa ra (như tôi lập luận ở trên) là tương đối đơn giản, và như thế vấn đề phi tập trung hoá không phải là rất chủ yếu.

Sự thất bại của mô hình chuẩn (và của mô hình chủ nghĩa xã hội thị trường dựa trên nó) để giải quyết các vấn đề chủ yếu của phi tập trung hoá phải được thấy rõ từ ban đầu: Vì ít hãng dùng hệ thống giá rộng rãi để phân bổ nguồn lực trong nội bộ hãng. Như tôi đã lưu ý, nhiều, có lẽ hầu hết các quyết định trong nội bộ hãng được đưa ra một cách tập trung. Hệt như Coase đã nhấn mạnh rằng lý thuyết chuẩn đã không đề cập vấn đề ranh giới của các hãng, tôi cũng lập luận rằng lý thuyết chuẩn đã không đề cập các giá trị tương đối của tập trung hoá đối với phi tập trung hoá. Lý thuyết Coase nhấn mạnh tầm quan trọng của các chi phí giao dịch để xác định ranh giới các hãng. Nhưng vấn đề về ranh giới các hãng không cùng một nghĩa với vấn đề tập trung hoá/phi tập trung hoá; vì các hãng có thể (và một số hãng có) tổ chức nội bộ ít nhiều theo cách phi tập trung. Các chi phí giao dịch rõ ràng đóng một vai

trò liệu quyết định được đưa ra một cách tập trung hay phân tán, nhưng còn có nhiều hơn thế với tập trung hoá quyết định, như chúng ta sẽ thấy ngay.

Phân tích của chương này cố nhận ra những lợi thế và bất lợi của tập trung và phi tập trung hoá. Luận điểm chính của chương này là đơn giản: Sự tồn tại và tính phổ biến của các tác động ngoại lai có thể - khi nhà chức trách trung ương có khả năng vô tận để thu thập, xử lý, và phân phát thông tin- tạo một lí lẽ mạnh cho tập trung hoá. Nhưng khả năng của bất kể nhà chức trách trung ương nào để thu thập, xử lý, và phân phát thông tin là hạn chế. Những hạn chế này tạo cơ sở cho lí lẽ để phi tập trung hoá.

Chương chia làm sáu phần chính. Trong phần đầu, tôi cố hình thức hoá ý trong đó và các điều kiện mà dưới chúng việc ra quyết định phi tập trung, với thông tin không hoàn hảo, tạo ra các quyết định tốt hơn. Trong phần hai, tôi xem xét vài lợi thế kinh tế khác của phi tập trung hoá. Trong đoạn ba, tôi xem xét ngắn gọn mặt bên kia, những lợi thế của tập trung hoá. Trong đoạn bốn, tôi trình bày một nghịch lí bề ngoài, cái có thể gợi ý rằng nhìn chung, ra quyết định tập trung ưu việt hơn phi tập trung, và tôi lật tẩy nguy hiểm cơ bản trong “nghịch lí tập trung hoá”. Trong đoạn năm tôi hỏi, Vì sao khi các nền kinh tế đối mặt với khủng hoảng, chúng dường như rời bỏ sự tin cậy vào phi tập trung hoá, và thường phải viện đến các cơ cấu kiểm soát trực tiếp hơn? Trong đoạn cuối, tôi xem xét các lí do phi kinh tế căn bản cho phi tập trung hoá và một vài hệ lụy xã hội rộng hơn.

Tính có thể sai của con người và cấu trúc của các tổ chức kinh tế

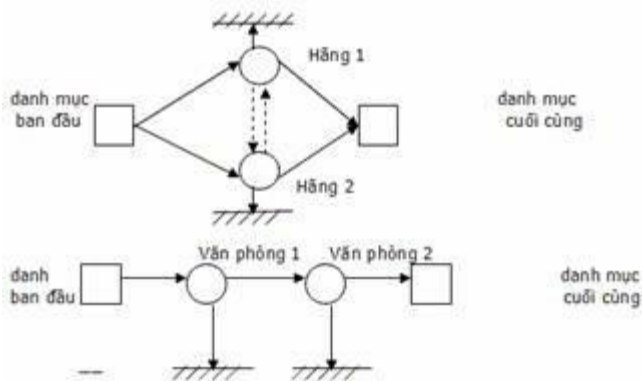
Hơn năm năm qua, Raaj Sah và tôi (xem Sah and Stiglitz 1985a, 1985b, 1986, 1987, 1988a, 1988b, 1991; Sah 1991; Stiglitz 1989d, 1989e, 1991a) đã khảo sát các hệ quả của các hình thức thiết kế tổ chức khác nhau đối với chất lượng ra quyết định của tổ chức. Phân tích của chúng tôi dựa vào ba nhận xét:

1. Năng lực thu lượm, hấp thu, và xử lý thông tin của các cá nhân là hạn chế.
2. Truyền thông tin là không đầy đủ và bị nhiễu. Tôi không thể, dùng ngôn ngữ máy tính hiện đại, để xả hết toàn bộ cái có trong đầu tôi sang cho bạn, và dù cho tôi cố thử, thì cái bạn nhận được chỉ trùng một cách không hoàn hảo với cái ở trong óc tôi. Thực vậy, trong bài giảng này, tôi chỉ có thể cho bạn những ám chỉ đại thể của cái có trong tâm trí tôi. (Bạn có thể thấy yên tâm, vì bạn có thể tự hỏi mình - chắc ở đây phải có nhiều hơn mức mà ông ta truyền đạt thành công. Câu trả lời là, có; không biết tôi có truyền đạt thành công không lại là chuyện khác).
3. Như hệ quả, có khả năng là những người khác sẽ mắc sai lầm. Như câu tục ngữ “nhân vô thập toàn; sai lầm là chuyện thường của con người”. Càng trưởng thành, tôi càng ý thức được về tầm quan trọng của tính có thể sai của con người, ít nhất về những người khác.

Những cách tổ chức ra quyết định khác nhau biểu hiện những cách kết hợp khác nhau của những thông tin khác biệt và có thể sai của mỗi thành viên của tổ chức. Trong công trình này, chúng ta đối chiếu, đặc biệt, các hệ thống thứ bậc (hierarchy) và phi thứ bậc (polyarchy) [5]. Các hệ thống thứ bậc là các tổ chức trong đó sự chấp thuận (trong mô hình của chúng ta, chấp thuận một dự án) phải được thông qua một chuỗi những sự chấp thuận, còn trong các hệ thống phi thứ bậc, mỗi cá nhân (hay tổ chức con) có thể ra quyết định thực hiện một dự án. Hình 9.1 phác hoạ hai dạng tổ chức này. Chúng ta đối sánh hai dạng tổ chức này theo khía cạnh chi phí ra quyết định, xác suất của các dự án tồi (giá trị kì vọng của chúng là âm) được chấp nhận và xác suất của các dự án tốt (giá trị kì vọng của chúng là dương) bị từ chối. Các dạng tổ chức khác nhau khác biệt ở cả ba khía cạnh này.

Khá đơn giản để thấy có những khác biệt. Nếu cần hai chuẩn y để dự án có thể đi tiếp, xác suất để một dự án tồi được thông qua là thấp hơn, và xác suất để một dự án tốt bị từ chối cũng cao hơn. Trong khi xác suất của một loại lỗi giảm đi, thì xác suất của loại lỗi khác tăng lên, và chi phí của hai chuẩn y là hiển nhiên lớn hơn.

Những sự khác biệt này được phản ánh trong các lí lẽ phổ thông ủng hộ phi tập trung hoá: nó cho các cá nhân và các dự án cơ hội thứ hai. Nếu giả như chỉ có một tạp chí về toán kinh tế, thì nếu một bài báo không được biên tập của tạp chí đó cho là xứng đáng, thì thế là hết. Không có một cơ hội độc lập thứ hai. Khi có nhiều tạp chí, một bài báo bị một tạp chí từ chối vẫn còn một cơ hội được xem xét độc lập.



Hình 9.1

Sơ đồ biểu diễn các cơ cấu tổ chức lựa chọn khả dĩ – phi thứ bậc (trên) và thứ bậc (dưới). Mỗi tổ chức lấy từ một tập cho trước các dự án (gọi là “danh mục ban đầu”). Trong phi thứ bậc, hãng 1 sàng lọc một tập các dự án. Nếu nó chuẩn y một dự án, dự án được tiến hành (trở thành một phần của “danh mục cuối cùng”). Nếu nó từ chối một dự án, dự án quay lại danh mục ban đầu, và hãng 2 xem xét nó. Nếu hãng 2 chuẩn y, dự án được tiến hành. Nói cách khác, một dự án được tiến hành nếu hoặc hãng 1 hoặc hãng 2 chuẩn y. Trong tổ chức thứ bậc, đầu tiên cấp thấp (ở đây là “văn phòng 1”) sàng lọc các dự án trong danh mục ban đầu. Nếu nó thông qua, thì dự án được chuyển lên văn phòng 2. Nếu văn phòng 2 cũng chuẩn y, thì dự án được tiến hành (trở thành một phần của danh mục cuối cùng). Nói cách khác, dự án được tiến hành chỉ khi nếu cả hai văn phòng chuẩn y.

Những kết quả này có lẽ là hiển nhiên trong trường hợp xác suất lỗi (dự án tốt bị từ chối, hoặc dự án tồi được chuẩn y) là cố định, độc lập với dạng tổ chức, nhưng chúng cũng vẫn đúng cho trường hợp các tiêu chuẩn chấp nhận hoặc từ chối là nội sinh và đáp lại môi trường trong đó người ta ra quyết định. Biết rằng sẽ có một kiểm tra khác đối với sự phán xét chắc sẽ dẫn đến tiêu chuẩn chấp nhận thấp so với nếu người ra quyết định biết rằng anh ta hay chị ta là người ra quyết định duy nhất.

Ra quyết định mang tính thứ bậc (với nhiều người ra quyết định cho bất kể quyết định nào, với quyết định được chuyển từ một cấp lên cấp tiếp theo trong hệ thống thứ bậc) kéo theo chi phí cao hơn (tính đến nhiều người ra quyết định hơn) và chậm trễ. Vấn đề sau có thể được tránh - với cái giá phải trả là chi phí cao hơn nữa - bằng cách dùng các hội đồng. Một hội đồng gồm hai người, đòi hỏi sự nhất trí để chấp thuận, là tương tự như một thứ bậc, nơi cả hai cấp phải chuẩn y dự án, nhưng người sau đòi hỏi cấp thứ hai chỉ xem xét các dự án đã được cấp đầu tiên thông qua.

Tổng quát hơn, một thứ bậc gồm N cá nhân, tất cả họ phải chuẩn y dự án, là giống như một hội đồng gồm N cá nhân, tất cả họ phải chuẩn y một dự án với hai sự khác biệt: Vì dự án phải được thông qua từ một cấp sang cấp tiếp theo, thời gian để ra quyết định là lớn hơn nhiều, nhưng trong một hội đồng tất cả N người phải nhận được thông tin cần thiết để tạo một ý kiến về tính hấp dẫn của dự án dự kiến tiến hành, trong khi trong một thứ bậc, ngay khi bất kể cấp nào từ chối dự án, thì không cần dùng thêm các nguồn lực để xem xét dự án nữa. Tương tự một phi thứ bậc gồm N cá nhân giống như một hội đồng gồm N người, trong đó chỉ một phiếu thuận là đủ để dự án được tiến hành; lại có sự đánh đổi giữa các nguồn lực dành cho sàng lọc dự án và sự chậm trễ. Một khi chúng ta coi các hệ thống thứ bậc và phi thứ bậc như hai trường hợp cực đoan của các hội đồng, rõ ràng là có thể có các trường hợp ở

giữ, như một hội đồng gồm N người trong đó dự án được tiến hành nếu k hoặc nhiều người hơn chấp thuận, hết vậy có thể có hỗn hợp của các thứ bậc và phi thứ bậc, như một phi thứ bậc trong đó bản thân mỗi đơn vị của phi thứ bậc lại là một thứ bậc.

Trong khi, như tôi đã nói, sự thật rằng các dạng tổ chức này hoạt động khác nhau là hiển nhiên, nhận diện ra các hoàn cảnh trong đó một dạng hay dạng khác hoạt động tốt hơn là nhiệm vụ tinh tế hơn nhiều. Khi Sah và tôi bắt đầu chương trình nghiên cứu của mình, chúng tôi đã có một thiên hướng dễ xác lập rằng, dưới các điều kiện “hợp lý” đa dạng rộng rãi, cơ cấu phi thứ bậc áp đảo thứ bậc. Toán học, tuy vậy, đã không xác nhận định kiến của chúng tôi, và khi nghĩ kĩ hơn, chúng tôi vui là tình hình lại như thế: Cái mà chúng ta thực quan sát được trong nền kinh tế là không phải thuần phi tập trung, mà là hỗn hợp của tập trung và phi tập trung hoá trong đó các hãng có thứ bậc tương tác với nhau một cách phi thứ bậc. Cái mà toán học đã thực xác minh là, hỗn hợp này có hiệu quả (nó không có nghĩa rằng đúng hỗn hợp mà chúng ta quan sát được là “tối ưu”).

Một trong những kết quả chính của chúng tôi là xác lập rằng với các tổ chức lớn, cơ cấu hỗn hợp, thí dụ, gồm các phi thứ bậc trong đó bản thân mỗi đơn vị là một thứ bậc, áp đảo cả hai hình thức cực đoan về tổ chức. [6]

Vấn đề với mô hình xã hội chủ nghĩa thị trường ở đây không phải là nó sai mà đơn giản là nó không đề cập các vấn đề chính về sản xuất và ra quyết định phải được tổ chức ra sao. Như thế nền kinh tế xã hội chủ nghĩa thị trường chẳng bao giờ đề cập vấn đề ranh giới của các hãng ở đâu, trong đó sản xuất được tổ chức theo thứ bậc, sử dụng hạn chế cơ chế giá.

Các tổ chức tự duy trì mãi

Các lí lẽ về ra quyết định tập trung và phi tập trung với các dự án, thậm chí với cường độ lớn hơn, lan sang quyết định liên quan đến những người chọn dự án. Có một tác động khuyếch đại: nếu các nhà ra quyết định có quyết định tồi về những người kế vị họ, thì điều đó không những có tác động xấu đến thành tích của tổ chức dưới triều đại của những người kế vị đó, mà bản thân những người kế vị đó có nhiều khả năng chọn những người kế vị bất tài. Như thế sự kém năng lực có thể tự duy trì mãi.

Các lí lẽ khác ủng hộ phi tập trung hoá

Có một số lí lẽ kinh tế khác ủng hộ phi tập trung hoá, mà bây giờ tôi quay ra xem xét.

Đa dạng hoá rủi ro

Ra quyết định phi tập trung hơn làm giảm sự biến động chất lượng của toàn thể tổ chức. Thí dụ, phân tích ở trên gợi ý rằng nếu cho nhà quản lí chớp bu nhiều quyền lực hơn, tức là, thẩm quyền lớn hơn để chỉ định những người kế vị (cả ở cấp cao và cấp thấp), nếu nhà quản lí đó tốt, thì năng lực kì vọng của tổ chức kế tiếp chắc là cao hơn. Nhưng, theo cùng cách, nếu người ra quyết định trong vị trí chủ chốt đó mà xấu, thì năng lực kì vọng của tổ chức kế tiếp chắc là thấp hơn. Phi tập trung hoá hơn biểu hiện một dạng của phân tán rủi ro. [7]

Trong thực tiễn, chúng ta thấy kết quả tai hại to lớn, cũng như hoạ hoàn tốt, từ nhà lãnh đạo mạnh: Những thất bại kinh tế to lớn của Mao – các lò cao sau vườn và biến đất thành thóc – kéo theo những cái giá không kể xiết; Stalin và Hitler phải được tính đến như những nhà lãnh đạo mạnh mà kết quả thuần âm của họ phải được kiểm tương phản với nhà lãnh đạo mạnh hoạ hoàn tốt, như Lee Kuan Yew ở Singapore. (Sự thật rằng những cái mất đường như vượt quá những cái được có thể không phải là ngẫu nhiên: Có một nguyên lí chung rằng các nhà lãnh đạo dường như thích lưu lại quá thời điểm mà kết quả thuần của họ là dương. [8] Điều này giải thích cho sự thật rằng giá trị của các hãng với các nhà lãnh đạo áp đảo dường như tăng lên khi họ về hưu).

Cạnh tranh

Một khía cạnh nữa của phi tập trung hoá là cạnh tranh: Ở các chương trước tôi đã thảo luận những lợi thế rõ rệt nảy sinh từ cạnh tranh. Nhưng nếu để có cạnh tranh, phải có ít nhất hai đơn vị tiến hành

các hoạt động giống nhau. Những thảo luận trước đây đã nhấn mạnh tầm quan trọng của cạnh tranh trong tạo ra những khuyến khích thích hợp, đặc biệt trong các tình huống mà thông tin về sự khó khăn của nhiệm vụ có thể không có sẵn ngay hoặc không thể nhận được. Cạnh tranh cũng tạo cơ sở cho lựa chọn, cho xác định ai có lợi thế so sánh trong thực hiện một nhiệm vụ cụ thể.

Các chức năng này của cạnh tranh (và của phi tập trung hoá) không phải là những cái được nhận ra, nói chi đến nhấn mạnh, trong hệ thuyết Arrow-Debreu truyền thống, hoặc trong các mô hình chủ nghĩa xã hội thị trường được dẫn ra từ nó.

Thông tin được khu biệt

Các chương trước nhấn mạnh rằng các vấn đề thông tin nêu ra bởi nền kinh tế là phong phú hơn nhiều so với được mô hình chuẩn hình dung, mô hình chỉ tập trung vào sự khan hiếm. Tôi nhấn mạnh, thí dụ, đến số chiều rất lớn của không gian sản phẩm: Các hãng phải biết không chỉ phải sản xuất ra sao mà cả giao hàng khi nào và ở đâu. Hơn nữa có vô số đặc trưng mô tả bất kể mặt hàng nào, và nhà sản xuất phải thích nghi sản phẩm theo sở thích của người (tiêu) dùng. Thông tin này không được truyền đạt bởi giá (mặc dù, về nguyên tắc, có thể nếu giả như có một tập giá đầy đủ cho tất cả các mặt hàng; nhưng không có, và có lí do hợp lí của nó, như chúng ta đã thấy ở chương 5). Chẳng có cách nào để một nhà chức trách tập trung có thể thu thập, xử lí, và phân phát thông tin loại này.

Thử nghiệm

Lí lẽ thứ tư cho phi tập trung hoá là có lợi hơn để thử nghiệm. Mỗi trong các đơn vị phi tập trung có thể tiến hành “thử ngẫu nhiên”; kết quả của tất cả các thử ngẫu nhiên tạo ra thông tin có giá trị. Những kết quả tốt có thể được bắt chước, và ngay cả kết quả xấu có thể cho các bài học quan trọng.

Những lợi thế của tập trung hoá

Có hai khía cạnh quan trọng trong đó “tập trung hoá” được cho là có lợi thế lớn: điều phối và nội bộ hoá các tác động ngoại sinh.

Điều phối

Một trong những lợi thế được cho là của hệ thống giá, là khả năng của nó để điều phối các quyết định sản xuất của các hãng và quyết định tiêu dùng của các hộ gia đình. Nhưng, như đã lí luận ở trước, tập các vấn đề thông tin đối mặt với nền kinh tế là phong phú hơn nhiều so với cái được mô hình Arrow-Debreu quan tâm. Mô hình Arrow-Debreu đã không được thiết kế để giải đáp các vấn đề liên quan đến tính hiệu quả mà với nó nền kinh tế thu thập và phân phát thông tin mới, thí dụ, về những thay đổi trong môi trường kinh tế, và ít nhất trong các mô hình được lí tưởng hoá cao nào đó – các mô hình đơn giản nhất mà chúng ta đã có khả năng xây dựng- mô hình giá thuần túy không theo được các tiêu chuẩn cao của “hiệu quả Pareto ràng buộc”.

Trong thực tiễn, khi các hãng lập các nhóm để thiết kế các sản phẩm mới, họ không dùng cơ chế giá, mặc dù “chi phí” thông tin hiển nhiên là quan trọng. Loại điều phối cần đến không thể dàn xếp qua cơ chế giá.

Những tác động ngoại sinh

Các tác động ngoại sinh là một trong những trường hợp cổ điển quan trọng của các khuyết tật thị trường. Một lời giải chuẩn cho các vấn đề này là “nội bộ hoá” các tác động ngoại sinh, tức là, tạo ra các tổ chức lớn để có thể tính đến tất cả những ảnh hưởng của các hành động khác nhau.

Nội bộ hoá tất nhiên không phải là giải pháp duy nhất: Đôi khi có thể giải quyết các tác động ngoại sinh trong phạm vi một khung khổ phi tập trung, thí dụ, bằng cách dùng thuế hiệu chỉnh Pigouve hoặc mặc cả kiểu Coase. Nhưng mỗi thứ này lại có các vấn đề của chúng: Các loại thuế Pigouve không thể đạt kết quả có hiệu lực khi có tính không lồi mà tính này lại phổ biến tràn lan khi có các tác động ngoại sinh (Starrett 1972) và, tổng quát hơn, khi có các vấn đề hiểm hoạ đạo đức. [9] Trong khi Coase khẳng định rằng các bên gây ra các tác động ngoại sinh cho nhau có thể đi đến một giải pháp hữu hiệu,

với điều kiện các quyền sở hữu được xác định thích hợp, hiện nay chúng ta biết rằng điều đó không đúng nếu có thông tin không hoàn hảo, như về mức độ mà bất kể bên cụ thể nào bị ảnh hưởng bởi tác động ngoại sinh, điều chắc là đặc biệt thích đáng trong các tình huống nhóm lớn (xem, thí dụ, Farrel 1988).

Tuy nhiên, trong khi các giải pháp phi tập trung có thể không hoạt động, bằng chứng gợi ý rằng có thể nội bộ hoá (tập trung hoá) cũng không: Các vấn đề ô nhiễm trong phạm vi Đông Âu là thuộc loại tồi tệ nhất thế giới, và ở Hoa Kỳ các tổ chức công cộng là các tổ chức gây ô nhiễm tồi tệ nhất. Suy ngẫm một chút, sử dụng hệ thuyết lí thuyết thông tin của chúng tôi, phát hiện ra vì sao điều này lại không đáng ngạc nhiên mấy: Tổ chức có thể, về nguyên tắc, có lí do để “nội bộ hoá các tác động ngoại sinh” – tính đến mọi phân nhánh của hành động- nhưng trong nội bộ các tổ chức quyết định lại do các cá nhân đưa ra, và vấn đề là làm cho các cá nhân trong nội bộ tổ chức hành động theo cách nội bộ hoá tác động ngoại sinh. Điều này buộc thiết kế các cơ cấu khuyến khích tính đầy đủ các hệ quả của hành động, đó là một nhiệm vụ vô cùng khó khăn. Mặc dù lí thuyết khuyến khích hiện đại đã tạo ra những cách theo đó, về nguyên tắc, lương có thể trả cho bất kể cá nhân nào theo đầu ra của cả tổ chức (vì vậy làm cho cá nhân nội bộ hoá hoàn toàn mọi tác động ngoại sinh), các cơ cấu khuyến khích như vậy hầu như chẳng bao giờ được thực hiện, một phần bởi vì các rủi ro cực độ mà chúng áp lên bất kể cá nhân nào. [10]

Trong thực tiễn, lương của hầu hết các cá nhân chỉ gắn một cách yếu ớt với thành tích của toàn bộ tổ chức. Các cá nhân trong một tổ chức lớn đồng nhất hoá (dùng từ của Simon) mình với nhóm con nào đó, và khi họ không theo đuổi lợi ích cá nhân ích kỉ của họ, thì theo đuổi lợi ích của nhóm con (hoặc, như họ trình bày, lợi ích của tổ chức, nhưng được nhìn qua lăng kính của nhóm con). Phòng marketing lập luận rằng nó cần nhiều nguồn lực hơn; phòng nghiên cứu sẽ lí lẽ về nhu cầu của nó. Mỗi phòng tất nhiên sẽ biện hộ cho đòi hỏi của mình về nguồn lực bằng những ích lợi nó mang lại cho phòng khác, nhưng ít có bằng chứng rằng chúng kết hợp đủ mọi hệ quả. Điều này vài năm trước làm cho tôi hiểu một cách sinh động khi tôi làm tư vấn cho Bell Labs của AT&T. Nhóm nghiên cứu kinh tế học trong Bell Labs, bên cạnh việc tiến hành nghiên cứu cơ bản hạng nhất, đã đóng vai trò tư vấn quan trọng cho tổng hành dinh của AT&T. Nhưng, nhìn từ viễn cảnh của ban quản lí Bell Labs, điều này là một ảnh hưởng ngoại sinh, cái họ thấy chẳng cần tính đến mấy trong quyết định loại bỏ nhóm nghiên cứu này.

Quân đội cho một số thí dụ lí thú nhất về các nhóm theo đuổi lợi ích riêng làm hại đến lợi ích của toàn bộ tổ chức. Mỗi quân chủng - lục quân, không quân, và hải quân- nhìn các vấn đề quốc phòng theo viễn cảnh riêng của mình. Có những báo cáo đầy kịch tính về các hệ quả của điều này, ngay cả trong thời chiến.

Tất nhiên, nếu giả như dễ thiết kế các sơ đồ khuyến khích để khiến mỗi người tham gia nội bộ hoá tác động ngoại sinh, thì phi tập trung hoá có thể khả thi. Có ở đây một nghịch lí bề ngoài: Tập trung hoá chỉ giải quyết các vấn đề mà phi tập trung hoá không giải quyết được khi bản thân phi tập trung hoá lại có thể. Bây giờ tôi đến mặt bên kia của nghịch lí, và một giải pháp một phần.

Nghịch lí tập trung hoá cơ bản

Những thảo luận gần đây về vai trò thích hợp của chính phủ, và mức phi tập trung hoá hợp lí dường như đi vào một vòng loanh quanh. Trong khi một nhóm các nhà kinh tế học đã thử lí lẽ rằng bất kể cái gì chính phủ có thể làm, thì khu vực tư nhân cũng có thể làm nếu cho trước sự nhận ra đúng đắn cùng một tập của các ràng buộc (thông tin và chi phí giao dịch), có một tập khác của các kết quả lí lẽ rằng bất kể cái gì mà một hệ thống phi tập trung có thể làm, một chế độ tập trung cũng có thể làm. Kết quả đầu tiên, được một số giới nhất định ưa chuộng, đơn giản là sai, như chúng ta đã thấy ở chương 3. Các thị trường, nhìn chung, không có hiệu quả Pareto ràng buộc; có những can thiệp chính phủ làm tăng phúc lợi (ngay cả khi chúng ta hạn chế mạnh cái mà chính phủ có thể làm, và ngay cả nếu thừa nhận

các hạn chế về thông tin của chính phủ), và chính phủ có các quyền (cưỡng chế và cấm) mà các tổ chức tư nhân không có.

Tầm quan trọng của cam kết

Nhưng bây giờ để tôi quay sang kết quả bù, rằng bất kể cái gì có thể đạt được trong phạm vi cơ chế phi tập trung có thể đạt được trong phạm vi khung khổ tập trung. Lí lẽ làm nền tảng cho điều này đơn giản: Một hệ thống tập trung có thể, về nguyên tắc, tổ chức mình theo cách phi tập trung sao cho, nếu có các lợi thế về phi tập trung, thì chúng có thể đạt được. Nhưng nhà chức trách tập trung có thể làm hơn (và thảo luận trước của chúng ta gợi ý rằng có thể đáng mong mỏi làm nhiều hơn, để can thiệp chống lại các tác động ngoại sinh hoặc để điều phối).

Nếu giả như lí lẽ này đúng, nó có thể gợi ý một lợi thế khác biệt cho các nền kinh tế không tự hạn chế mình với các cơ chế thị trường. Nhưng có một sai sót căn bản trong lập luận: Nó bỏ qua giá trị của cam kết. Các hệ thống tập trung (phi thị trường) có khó khăn tự cam kết. Thí dụ, nếu nhà chức trách tập trung có quyền can thiệp, nó thấy khó cam kết không can thiệp; nếu nó có thẩm quyền cho trợ cấp, nó thấy khó cam kết không cho trợ cấp, dưới những điều kiện nhất định. Các hệ thống thị trường có thể được hình dung như tạo thành các cam kết: Nếu, thí dụ, hãng không trả được tiền, nó phá sản. Có ràng buộc ngân sách cứng.

Lí lẽ này tất nhiên phóng đại sự khác biệt; chính phủ Mỹ đã có can thiệp cứu trợ Chrysler và Lockheed, và cứu trợ S&L. Nhưng “các qui tắc” chơi khác nhau kéo theo các chi phí giao dịch khác nhau với những can thiệp khác nhau. Các chi phí giao dịch này là cái tạo nên các cam kết. Và nhận ra các “cam kết” này ảnh hưởng đến ứng xử, cả ex ante lẫn ex post: Việc dự liệu trước khả năng can thiệp có thể có tác dụng thật sự.

Theo một nghĩa, giải thích nói trên làm cơ sở cho cách tiếp cận kiểm soát “thặng dư” đối với quyền sở hữu (Grossman and Hart 1988). Trước đó tôi đã nhận thấy các tổ chức lớn có cùng vấn đề, để thúc đẩy “nhân viên” của họ làm cái mà họ muốn, một hãng có thể thúc đẩy một hãng mà nó kinh doanh với làm cái mà nó muốn. Với một tập đủ của các hợp đồng, hai vấn đề này có thể là tương đương. Tức là, bằng cách trả tiền cho “nhân viên” tùy thuộc vào thành tích, sự phân biệt giữa “nhân viên” và “nhà thầu” trở thành hoàn toàn lẫn lộn. (Sự thực là sự khác biệt là yếu là hiển nhiên với các nhà chức trách thuế thu đánh thuế hai loại một cách khác nhau). Các hợp đồng là không đầy đủ. Trong các thị trường vốn các chủ sở hữu vốn cổ phần hưởng “lợi tức thặng dư”, tức là các khoản lợi tức không cam kết ở các nơi khác là của chủ sở hữu. Hợp đồng không cần nói họ nhận được gì: Cái mà họ nhận được là hiệu của lợi nhuận và cái mà những người khác nhận được như một quyền. Chủ của một tài sản nhận toàn bộ lợi tức thặng dư. Tâm của quyền sở hữu, Grossman và Hart cho là, tuy vậy, không phải là lợi tức thặng dư, mà là kiểm soát thặng dư: Tất cả các quyền để làm các việc cụ thể với tài sản trong các trạng thái tự nhiên khác nhau không được nêu trong hợp đồng đều thuộc về chủ sở hữu; tức là, nếu hợp đồng không buộc chủ sở hữu phải làm việc cụ thể nào đó, thì có thể làm bất cứ gì với tài sản.

Tất nhiên, trên thực tiễn, các cá nhân có thể có độ tùy ý khác nhau trên tài sản trong các tình huống khác nhau, tôi nghĩ Grossman và Hart khi đó sẽ nói là quyền sở hữu được chia sẻ. Đây không phải là cách dùng thông dụng của từ “quyền sở hữu”, nhưng điều này không cản trở chúng ta.

Như vậy, khi một hãng thôn tính một hãng khác, nó thu được lợi tức thặng dư. Sau khi đã đạt được lợi tức thặng dư, nó có lợi ích mạnh hơn (ít nhất khác đi) trong hãng. Nó thấy khó cam kết (và để cho bất kể cam kết nào là đáng tin) để không can thiệp. Biết điều này chắc chắn ảnh hưởng đến ứng xử ex ante và thực ra làm cho sự can thiệp có khả năng hơn so với nếu có thể làm cho người khác tin rằng nó thực ra sẽ không can thiệp.

Chính đây là nơi các chi phí giao dịch tạo ra sự khác biệt như vậy. Giả sử các cổ đông của hãng A

và hãng B là như nhau. Khi đó đòi lợi tức thặng dư, thí dụ, của B cũng hết vậy bất luận A mua B hay không. Vì cũng vẫn các cổ đông ấy sở hữu A và B, nếu giả như chúng ta ầu trĩ đến mức nói rằng “các cổ đông sở hữu công ti”, quyền sở hữu (và, theo nghĩa đó, quyền kiểm soát thặng dư) sẽ như nhau bất kể A mua B hay không. Nhưng có sự khác biệt liệu A có mua B không: Nhà quản lí của A có thể can thiệp vào công việc của B dễ hơn. Nếu A không mua B, nhà quản lí của A, cho rằng B làm gì đó khác với lợi ích của các cổ đông, có thể thỉnh cầu trực tiếp với các cổ đông và thuyết phục họ can thiệp vào công việc của nhà quản lí B. Nhưng xác suất can thiệp chắc bị (và thực tế phải bị) ảnh hưởng nếu không phải đi theo con đường vòng vo này. Thay đổi chi phí can thiệp làm thay đổi ứng xử. Hình thức tổ chức là quan trọng.

Tập trung hoá và khủng hoảng

Có một khía cạnh bất thường của ứng xử trong nhiều xã hội hiện đại: Trong khi tuyên xưng trung thành với dân chủ, trong thời khủng hoảng họ lại đòi có một nhà lãnh đạo mạnh. Đối mặt với một cuộc khủng hoảng ma tuý, có đòi hỏi về một vua ma tuý. Trong thời chiến họ muốn chắc chắn có ai đó đứng đầu. Điều phi thường về các nền kinh tế phi tập trung là chẳng có ai đứng đầu, thế mà chúng hoạt động thật tuyệt vời. Trình bày theo cách khác [11], có một cách nhìn phổ biến rằng các nền dân chủ -và các tổ chức phi thứ bậc- là tốt, là hay nếu bạn có thể đủ sức cho chúng, nhưng khi việc phải được tiến hành nhanh, như trong thời chiến hoặc trong một nước tiến hành phát triển nhanh, thì cần đến sự kiểm soát tập trung hơn.

Đúng là hầu hết các nước trong thời chiến đều dùng đến điều khiển tập trung hơn, nhưng không rõ liệu điều này là do tập trung hoá hiệu quả hơn khi ra các quyết định nhanh hoặc vì có một niềm tin sai vào tính hiệu quả của kiểm soát tập trung. Có lẽ có thể có cảm nhận sai về an toàn trong thời gian như vậy do biết rằng có ai đó điều khiển. Trong viễn cảnh này một sự giải thích cho thiên hướng điều khiển tập trung trong thời kì khẩn cấp có lẽ có thể tìm thấy ở Tâm lí học của Freud hơn ở phân tích kinh tế.

Thiên hướng viện dẫn đến kiểm soát tập trung dường như đặc biệt kì quặc, căn cứ vào nhận thức rộng rãi, khi khác, rằng các bộ máy chính phủ quan liêu là chậm trễ và phi hiệu quả. Vì sao một hình thức tổ chức xấu đến vậy ở thời kì bình thường lại đột nhiên trở thành thánh thiện? [12]

Cũng có vẻ kì quặc khi công trạng lớn đòi cho hệ thống giá là tính hiệu quả thông tin của nó. Khi thế giới không thay đổi nhiều, năng lực của một hệ thống trong xử lí thông tin không quan trọng đến thế; thậm chí việc xử lí thông tin phi hiệu quả vẫn có thể tạo ra một phân bổ nguồn lực có hiệu quả. Chính trong thời thay đổi là lúc chúng ta đòi hỏi các năng lực xử lí thông tin của hệ thống, và chính trong những thời kì như thế lại có nhiều xã hội đến vậy dường như từ bỏ hệ thống giá.

Thực ra có giá trị nào đó trong chủ nghĩa hoài nghi truyền thống về sử dụng các thị trường trong thời khủng hoảng. [13] Làm cơ sở cho lí lẽ này là quan sát rằng thời gian – thứ khan hiếm nhất trong các mặt hàng- thường không được phân bổ tốt trong các tổ chức. Loại giá mà chúng ta dùng để phân bổ các nguồn lực khan hiếm đơn giản không tồn tại cho phân bổ thời gian trong nội bộ một tổ chức. Điều này không có nghĩa rằng không có giá ngầm định cho thời gian: Tôi quan sát thấy các cuộc họp điển hình của bộ môn triết học là dài hơn của bộ môn kinh tế học. Tuy độ sâu của các vấn đề cần phải giải quyết có thể chịu trách nhiệm về sự khác biệt, tôi nghi rằng giá trị thời gian của những người dự họp mới cho lời giải thích thuyết phục hơn. (Một lần tôi đã kiến nghị với chủ nhiệm bộ môn tôi rằng mỗi chủ toạ của một uỷ ban hay bộ môn trong trường đại học được cấp một ngân sách thời gian, cũng như một ngân sách đôla. Một cuộc họp có thể được tiêu tập, nhưng chủ toạ sẽ trả cho thời gian của các cán bộ dự họp. Tôi cũng kiến nghị đặt một đồng hồ trên tường, với đơn vị là đôla, thay cho phút, để cho mỗi cán bộ dự họp cân nhắc liệu, thí dụ, một bài phát biểu năm phút tốn 1000\$ của tổng thời gian được dùng. Chẳng phải nói, kiến nghị của tôi không được áp dụng).

Trước đây tôi đã lưu ý sự cách biệt quan trọng giữa các mục tiêu cá nhân và tổ chức: Hầu như

chẳng có tổ chức nào có các sơ đồ khuyến khích thích hợp để cho hai thứ trùng nhau, hoặc gần thế. Một khía cạnh của việc này liên quan đến sử dụng thời gian trong một tổ chức. Vì thời gian của kẻ khác là một nguồn lực không được định giá, có xu hướng tự nhiên để tham khảo quá mức, hoặc để các nhà quản lý sử dụng các cuộc họp, không để ra quyết định hiệu quả, mà để “quảng bá” năng lực của họ. Nhiều nghiên cứu (thí dụ, Hannaway 1989) chứng tỏ rằng lượng thời gian mà các nhà quản lý dùng cho hội họp là rất lớn- trung bình, hầu như hai phần ba thời gian của nhà quản lý điển hình. Một mức độ tham vấn nào đó tất nhiên là cần thiết; “hai cái đầu là tốt hơn một”. Điều này thực là một hệ quả của định đề trước đây rằng khả năng thu thập và xử lý thông tin của cá nhân là hạn chế. Câu hỏi là, Hai - hay bốn - đầu tốt hơn một thế nào? Cải thiện về chất lượng ra quyết định có xứng đáng với chi phí? Vì các thị trường không tạo cách thích hợp để đánh giá hoặc điều phối các quyết định liên quan đến thời gian, cho nên có thể có lợi thế trong điều phối tập trung. Thí dụ, trong nhiều tình huống ra quyết định, cần đầu vào từ nhiều cá nhân. Tốn kém hơn để có thông tin sớm, và thông tin không được dùng nhanh giảm giá trị. Xác định tốc độ “tối ưu” của ra quyết định là một nhiệm vụ khó. Ta cân đối chi phí thêm để ra quyết định nhanh với giá trị có quyết định sớm. Không có giả định rằng thị trường ra quyết định “đúng” liên quan đến tốc độ ra quyết định. Thực vậy có lí do nào đó để tin rằng cân bằng thị trường không được điều phối có thể làm cho ra quyết định quá chậm. Trong các trường hợp mỗi người cần đầu vào của người khác, và nơi có phần thưởng không đủ cho thông tin “sớm”, mỗi người lo hơn về lãng phí do sự lỗi thời của thông tin được thu thập quá sớm so với lợi ích có được nhờ “giải phóng” tắc nghẽn. Các nhà quản lý chịu chi phí “nhân bản” thông tin thu thập trong trường hợp sau nhưng chia sẻ kém hoàn hảo hơn nhiều trong lợi ích mà tổ chức được hưởng trong các hoàn cảnh khi một “mẫu” thông tin cá biệt là chỗ tắc nghẽn. Trong thời chiến những khó khăn về điều phối quyết định trong một môi trường phi tập trung tăng lên (bởi vì có quá nhiều vấn đề mới phải giải quyết), và giá trị của ra quyết định nhanh được tăng cường. Như vậy cả độ lớn của thiên lệch thị trường và chi phí xã hội của tính phi hiệu quả này đều tăng lên.

Tuy nhiên, có các chi phí do việc từ bỏ các cơ chế thị trường, các chi phí có xu hướng tăng lên với thời gian. Điều này được qui một cách phổ biến cho khó khăn duy trì “nhiệt tình” trong tình huống khủng hoảng: Ban đầu người dân sẵn sàng hi sinh, nhưng cuối cùng tính tư lợi thắng cuộc. Còn thậm chí nhiều hơn thế: Hệ thống giá cung cấp thông tin quan trọng. Tôi đã lưu ý ở các chương trước, cạnh tranh (các cuộc đua) cung cấp cho chúng ta thông tin ra sao về sự khó khăn tương đối của công việc trong các hoàn cảnh thay đổi. Tổng quát hơn, các cơ chế thị trường cho chúng ta thông tin về “các chuẩn mực” thích hợp: một nhân viên bưu điện phải bán bao nhiêu tem trong một giờ? Các chuẩn mực được thiết lập theo cách này vẫn tiếp tục hoạt động ngay cả khi cơ chế thị trường “bị đình chỉ” trong thời gian khủng hoảng. Khi cơ chế thị trường bị đình chỉ trong thời gian dài, và khi các cơ chế phi thị trường được sử dụng, thì thông tin mà thị trường phải mang ngày càng trở nên lỗi thời. Các cơ chế phi thị trường có thể hoạt động trong một thời gian dài, sử dụng thông tin được cung cấp trong thời kì mà các thị trường đã hoạt động. Nhưng quan trọng là cập nhật thông tin này, và cuối cùng các thị trường phải được tái lập. Như vậy trong những hoàn cảnh nhất định có thể có ý nghĩa khi từ bỏ thị trường trong thời gian khủng hoảng. Làm vậy, tuy nhiên, không phải là từ chối các quá trình thị trường, đúng hơn là sự nhận ra sự bất hoàn hảo của các thị trường và sự công nhận là đối với một giai đoạn ngắn, một số lợi thế của các cơ chế thị trường- hoặc chí ít thông tin mà chúng cung cấp- có thể được kết hợp với các lợi thế của tập trung hoá.

Vượt ra ngoài kinh tế học

Thảo luận về tập trung/phi tập trung hoá đến đây đã chạm đến các vấn đề đa dạng, tập trung hẹp vào các mối quan tâm và động cơ kinh tế. Nhưng các vấn đề về tập trung hoá và phi tập trung hoá vượt quá những quan tâm kinh tế chuẩn mực này. Tôi muốn đề cập ngắn gọn đến hai trong số này.

Tham gia

Ít vấn đề đụng chạm đến chúng ta nhiều trong cuộc sống thường nhật như các vấn đề liên quan đến thiết kế tổ chức, hoặc cái mà Sah và tôi gọi là kiến trúc tổ chức. Ý thức kiểm soát cuộc sống riêng của chúng ta, khả năng phát huy hết năng lực của mình, ý thức về tính cá nhân của chúng ta, phần lớn có thể phụ thuộc vào mức độ tập trung hoá hoặc phi tập trung hoá trong xã hội chúng ta. Có cái gì đó làm mất tính người nếu chỉ là một chiếc đinh ốc trong cỗ máy quan liêu, và tương tự có cái gì đó đầy sinh lực nếu là một nghiệp chủ, đưa ra thị trường một sản phẩm mới dựa trên một ý niệm mới hoặc một sự thấu hiểu mới. Tỉ lệ các cá nhân trong nội bộ bất kể xã hội nào có một loại kinh nghiệm hay loại khác phụ thuộc rất nhiều vào tổ chức xã hội- một viễn cảnh hoàn toàn nằm ngoài tầm nhìn của hoặc mô hình Arrow-Debreu hoặc của chủ nghĩa xã hội thị trường.

Những hậu quả kinh tế

Trong khi phi tập trung hoá trong nhiều hoàn cảnh có thể có ảnh hưởng sâu sắc lên “chất lượng cuộc sống”, có một tác động phản hồi trực tiếp lên kết quả kinh tế. Tôi đã lưu ý trước đây rằng mô hình Arrow-Debreu bỏ qua tất cả các khía cạnh tế nhị của động cơ mà các nhà quản lí rất quan tâm. Trong nhiều bối cảnh mà các nhân viên có tiếng nói về bản chất công việc của họ, họ có thể làm việc cần cù hơn và hiệu quả hơn; có tăng hiệu quả. Trong giáo dục, các bậc cha mẹ chọn trường học chắc sẽ có vai trò tích cực để đảm bảo rằng các nhà quản lí và giáo viên tiến hành công việc giáo dục hiệu quả hơn. Những sự lựa chọn mà việc ra quyết định phi tập trung tạo ra những cam kết và sự lười biếng, là cái làm cho tổ chức có hiệu quả hơn. [14] (Không chỉ là các trường học hợp với sở thích của người tiêu dùng tốt hơn, như mô hình chuẩn gợi ý). Hiệu trưởng và thầy cô có quyền tự trị hơn với trường của họ, cũng theo cách đó, có thể là các nhà giáo dục hiệu quả hơn. Thí dụ, vì họ chọn sách giáo khoa hoặc chương trình, họ chắc có nhiều khuyến khích hơn để làm cho chúng “hoạt động”.

Tập trung hoá, phi tập trung hoá, và tự do

Chính các mối quan tâm chính trị này, cũng như lòng tin vào tầm quan trọng của cạnh tranh (ý niệm cạnh tranh rộng nêu ở chương 7 chứ không phải kết cấu hẹp tạo cơ sở cho mô hình chuẩn) gắn với phi tập trung hoá là cái cuối cùng tạo cơ sở cho lòng tin của chúng ta vào phi tập trung hoá.

Không nghi ngờ gì là phi tập trung hoá kinh tế, dân chủ chính trị, và quyền tự do có quan hệ họ hàng. Trên hết, chính nhận thức về mối quan hệ này đã tạo động cơ cho những người Đông Âu từ bỏ không chỉ chủ nghĩa xã hội tập trung mà cả chủ nghĩa xã hội thị trường nữa. Tuy có vẻ phi tập trung, các doanh nghiệp trong chủ nghĩa xã hội thị trường được sở hữu và kiểm soát bởi nhà nước, và sự kiểm soát này cho nhà nước những quyền lực to lớn, những quyền lực có thể, và thường, bị lạm dụng.

[1] Về một thảo luận đầy đủ hơn về các vấn đề trình bày trong đoạn này, xem Stiglitz (1987b).

[2] Radner and Stiglitz (1984) đã chứng tỏ rằng có tính không lời cơ bản gắn với lượng thông tin; chẳng bao giờ bỏ để mua chỉ một chút thông tin, hoặc diễn đạt theo cách khác, “Nếu đốt nát không phải là hạnh phúc, thì ít nhất là một tối ưu cục bộ”.

[3] Trong một số mô hình quá đơn giản, có thể nghĩ ra các lời giải được xác định rõ cho vấn đề nghĩ ra các hợp đồng tương thích khuyến khích: Nếu có tri thức chung về lợi nhuận mà người mua sẽ có được khi không có đổi mới, người bán có thể chào một hợp đồng tạo ra lợi tức vượt hơn mức lợi nhuận đó, như thế người mua chẳng có gì để mất.

[4] Như tôi đã chỉ ra trong chương 6, các khoản đầu tư không được phân bổ đơn giản cho hãng hứa sẽ trả lãi suất cao nhất.

[5] Chưa tìm ra thuật ngữ Việt nào hay hơn tôi tạm dùng thứ bậc cho hierarchy và phi thứ bậc cho polyarchy (lẽ ra là đa thứ bậc chứ!?), và dùng chúng một cách nhất quán (xem tiếp để hiểu rõ nghĩa). Các bạn đọc có chút kiến thức về kĩ thuật có thể liên tưởng đến mạch nối tiếp và song song, đến cổng

AND và công OR, v.v.

[6]Trực giác đằng sau kết quả là đơn giản: Khi thứ bậc là dài, quá ít dự án vượt qua được mọi sự chấp thuận cần thiết. Theo một nghĩa nào đó có quá nhiều lỗi loại 1 (từ chối các dự án tốt) so sánh với số lỗi loại 2 (chấp nhận dự án tồi). Chia thứ bậc ra làm hai, và tạo một phi thứ bậc gồm hai thứ bậc đó, sẽ đi theo hướng lấy lại cân đối.

[7]Xem Sah and Stiglitz (1991).

[8]Những tiến bộ mới đây trong lý thuyết về option (quyền chọn) gợi ý rằng với các chi phí lắng chìm lớn của quá độ chuyển đổi, điều này có thể không phi lý như nó có vẻ. Xem Dixit (1992).

[9]Thí dụ, Arnott and Stiglitz (1990) cho thấy các giới hạn về mức độ mà thuế bảo hiểm có thể hiệu chỉnh vấn đề “bảo hiểm quá” khi có hiểm hoạ đạo đức (không có khả năng quan sát việc mua bảo hiểm của bất kể cá nhân nào).

[10]Những sơ đồ như vậy thường yêu cầu nhân viên phải trả một khoản cố định nhưng, đổi lại, được hưởng một khoản (tỉ lệ với) tổng giá trị đầu ra của tổ chức.

[11]Các đoạn tiếp sau dựa chủ yếu vào bài giảng NOG của tôi, được trình bày tại hội nghị hàng năm của Hội Kinh tế Áo, Vienna, 29-9-1988, sau đó được công bố trong Stiglitz (1989d)

[12]Tất nhiên một thế kỉ trước bộ máy quan liêu đã không là tâm điểm của sự nhục nhã (xem thảo luận của Weber). Chúng được hình dung để đại diện cho một sự uỷ thác kiểm soát bằng chế độ trọng dụng nhân tài (meritocracy), một sự cải thiện hơn chế độ quý tộc (aristocracy) và, đối với những ai ít tin vào các cơ chế thị trường, hơn giới thương gia.

[13]Trong bài giảng NOG của tôi (1989d), tôi thảo luận điểm này rộng hơn.

[14]Điểm này- và triển vọng chung hơn liên quan đến tầm quan trọng của phi tập trung hoá vì các lí do khác với các lí do được xem xét trong các mô hình kinh tế và thông tin chuẩn- được Hannaway (1989) nhấn mạnh. Như tôi đã chỉ ra trong chương 6, các khoản đầu tư không được phân bổ đơn giản cho hăng hứa sẽ trả lãi suất cao nhất.

Trực giác đằng sau kết quả là đơn giản: Khi thứ bậc là dài, quá ít dự án vượt qua được mọi sự chấp thuận cần thiết. Theo một nghĩa nào đó có quá nhiều lỗi loại 1 (từ chối các dự án tốt) so sánh với số lỗi loại 2 (chấp nhận dự án tồi). Chia thứ bậc ra làm hai, và tạo một phi thứ bậc gồm hai thứ bậc đó, sẽ đi theo hướng lấy lại cân đối.

Xem Sah and Stiglitz (1991).

Những tiến bộ mới đây trong lý thuyết về option (quyền chọn) gợi ý rằng với các chi phí lắng chìm lớn của quá độ chuyển đổi, điều này có thể không phi lý như nó có vẻ. Xem Dixit (1992).

Thí dụ, Arnott and Stiglitz (1990) cho thấy các giới hạn về mức độ mà thuế bảo hiểm có thể hiệu chỉnh vấn đề “bảo hiểm quá” khi có hiểm hoạ đạo đức (không có khả năng quan sát việc mua bảo hiểm của bất kể cá nhân nào).

Những sơ đồ như vậy thường yêu cầu nhân viên phải trả một khoản cố định nhưng, đổi lại, được hưởng một khoản (tỉ lệ với) tổng giá trị đầu ra của tổ chức.

Các đoạn tiếp sau dựa chủ yếu vào bài giảng NOG của tôi, được trình bày tại hội nghị hàng năm của Hội Kinh tế Áo, Vienna, 29-9-1988, sau đó được công bố trong Stiglitz (1989d)

Tất nhiên một thế kỉ trước bộ máy quan liêu đã không là tâm điểm của sự nhục nhã (xem thảo luận của Weber). Chúng được hình dung để đại diện cho một sự uỷ thác kiểm soát bằng chế độ trọng dụng nhân tài (meritocracy), một sự cải thiện hơn chế độ quý tộc (aristocracy) và, đối với những ai ít tin vào các cơ chế thị trường, hơn giới thương gia.

Trong bài giảng NOG của tôi (1989d), tôi thảo luận điểm này rộng hơn.

Điểm này- và triển vọng chung hơn liên quan đến tầm quan trọng của phi tập trung hoá vì các lí do khác với các lí do được xem xét trong các mô hình kinh tế và thông tin chuẩn- được Hannaway

(1989) nhấn mạnh.

10. Tư nhân hoá [1]

Một vấn đề trung tâm của mọi nước Đông Âu trong chuyển đổi sang kinh tế thị trường là tư nhân hoá các hãng thuộc sở hữu "công" hiện thời. Tôi đặt "công" trong dấu ngoặc kép một cách cố ý. Ở các nước khác nhau có các hình mẫu và hình thức khác nhau về quyền sở hữu và kiểm soát- như chúng ta thường dùng các thuật ngữ đó. Trong khi về danh nghĩa mọi tài sản có thể thuộc về mọi người dân, "nhân dân" không trực tiếp thực thi quyền kiểm soát, và ngay cả ở các nước dân chủ, mối liên hệ giữa những người thực tế ra quyết định và những người mà họ "thay mặt" để thực thi quyền kiểm soát có thể là rất yếu. Ở một số nước quyền kiểm soát có thể thực thi từ "trung tâm" kế hoạch hoá hoặc bộ công nghiệp liên quan; ở các nước khác một nhà máy có thể dưới sự kiểm soát của một "hãng" lớn, hoặc nhà máy có thể dưới sự kiểm soát trực tiếp hơn của các nhà quản lí. Trong tất cả các trường hợp này có vô số tác động ảnh hưởng đến quyết định, bao gồm lợi ích của công nhân. Khi các nhà máy là các cơ sở được kiểm soát, phổ biến hơn là các nhà quản lí thực hiện kiểm soát về danh nghĩa thay mặt công nhân, với sự chú ý đến một chút lợi ích của nhà nước như người cấp hoặc "sở hữu" vốn. Các công ti "công" không hoạt động vì lợi ích công là chủ đề tôi sẽ quay lại muộn hơn trong cuốn sách này.

Sản xuất công và tài chính công

Khá lạ, các định lí căn bản của kinh tế học phúc lợi và những phân tích lí thuyết liên quan đến kinh tế học công đã không hướng tới vấn đề mà các thảo luận gần đây nhất về vai trò của chính phủ tập trung vào: sản xuất công đối lại tư. Cách tiếp cận khuyết tật thị trường được dẫn ra từ các định lí phúc lợi căn bản tập trung vào các lí lẽ cho can thiệp chính phủ (thường là can thiệp tài chính như trợ cấp, thuế, hoặc mua sắm chính phủ), nhưng chúng chẳng bao giờ đề cập vấn đề khi nào chính phủ phải sản xuất một mặt hàng hoặc dịch vụ cá biệt. Thực vậy trước cuốn *Economics of Public Sector* (1988b) của tôi, các sách giáo khoa ít đề cập, nói chi đến có một chương riêng, cho đề tài trung tâm này. Ở đó, và ở công trình tiếp, tôi đã cố nhận diện ra cái gì phân biệt sản xuất công khỏi sản xuất tư, và những hệ quả của sự khác biệt này là gì.

Sản xuất tư nhân và các mục tiêu xã hội

Phê phán sản xuất tư bắt đầu với tiền đề là các hãng tư nhân không theo đuổi các mục tiêu xã hội. Phỏng đoán bàn tay vô hình của Adam Smith giải thích vì sao kết luận đó, nhìn chung, không đúng, và mục tiêu của định lí cơ bản của kinh tế học phúc lợi là xác định chính xác hơn dưới các điều kiện nào thì điều đó đúng hoặc không đúng. Nhưng ngay cả khi giá không cho các tín hiệu đúng, không có lí lẽ cho sản xuất công: Dưới giả thiết kinh tế học chuẩn (thông tin hoàn hảo), các loại thuế Pigou và trợ cấp đem lại kết quả đáng muốn về xã hội; không cần đến sản xuất công.

Những sự giống nhau giữa sản xuất công và tư

Cho dù nhãn "công" và "tư" có thể gợi hình ảnh về cách hoạt động rất khác biệt, có nhiều điểm giống nhau giữa hoạt động hàng ngày của các doanh nghiệp công và tư. Cả hai mô hình bao hàm sự uỷ thác trách nhiệm đáng kể. Các thành viên của Quốc hội không và các cổ đông (trong các công ti lớn với sự đa dạng hoá rộng rãi về sở hữu) cũng chẳng kiểm soát trực tiếp các hoạt động hàng ngày của một doanh nghiệp, mà về nguyên tắc, dưới quyền kiểm soát của họ. Thay vào đó, theo dõi hoạt động của hãng được uỷ thác cho một uỷ ban hoặc hội đồng quản trị. Quan chức điều hành chính (CEO) hay tổng giám đốc cũng được ban cho quyền tuỳ ý đáng kể để ảnh hưởng đến hoạt động của hãng. Nói chung theo sau có nhiều tầng quyền lực thêm nữa dưới cả hai hình thức sở hữu. Thứ bậc quyền lực chấm dứt trong cả hai trường hợp ở các nhà quản lí những người dùng kiến thức chính xác của họ về

các điều kiện địa phương đưa ra các quyết định hàng ngày cái ảnh hưởng trực tiếp đến thành tích của hãng.

Các chương trước đã thảo luận chi tiết về các vấn đề nảy sinh từ quyền tự do hành động của nhà quản lý: Các nhà quản lý có quyền tự trị đáng kể để theo đuổi lợi ích riêng của họ bất luận ai là "chủ" của doanh nghiệp. Tôi đã gợi ý có thể có ít khác biệt, ở khía cạnh này, giữa một công ti phần lớn sở hữu công cộng (Petrofina), một công ti tư nhân (Texaco), và một công ti đã được chính phủ sở hữu một nửa (BP).

Sự thực rằng có "ít" khác biệt cắt cả hai đường: Nó gợi ý là các lợi ích của quốc hữu hoá yếu hơn những người chủ trương nó cho là, nhưng nó cũng gợi ý rằng các lợi ích của tư nhân hoá có thể yếu hơn những người chủ trương nó cho là. Thí dụ, các hãng công ở Đông Âu đã không nội bộ hoá được tác động ngoại sinh về ô nhiễm môi trường ở mức thậm chí lớn hơn mức ở Phương Tây. Các lò phản ứng hạt nhân "không an toàn" nhất ở Hoa Kỳ là ở khu vực công. Phân biệt chủng tộc và giới tính trong quân đội đã (và trong trường hợp nhất định vẫn) phổ biến như, hoặc thậm chí hơn, khu vực tư nhân. Nhận ra các hãng được quốc hữu hoá thường theo đuổi lợi ích của các nhà quản lý và công nhân của chúng nhiều hơn lợi ích quốc gia, Andreas Papandreou, khi là thủ tướng Hi Lạp, đã thường nói đến nhu cầu xã hội hoá các hãng được quốc hữu hoá, mặc dù ông chẳng bao giờ thành công tìm ra cách để tạo một cơ chế khuyến khích có thể thực hiện điều này. Hô hào, nếu có hoạt động chút nào, không có tác động lâu dài.

Những lí lẽ lí thuyết chung này, cũng như chứng cứ kinh nghiệm, không làm cho tư nhân hoá hấp dẫn như một số người chủ trương cơ chế thị trường có thể gợi ý. Ít nhất một trong những nước Đông Âu đã gợi ý một cách tường minh rằng sự biến hộ kinh tế cho tư nhân hoá là không thuyết phục (Bộ trưởng tư nhân hoá Tiệp Khắc, tại hội nghị IPR/IRIS ở Prague, tháng 3, 1991). Sự biến hộ cho tư nhân hoá là về chính trị.

Định lí Coase và vai trò của sở hữu tư nhân

Kết luận, tư nhân hoá không đảm bảo một nền kinh tế tốt, đi ngược với kết quả thường được nhắc đến ở trung tâm của kinh tế học hiện đại, mà chương 1 nhắc đến, như phỏng đoán Coase. Nó cho rằng tất cả cái chính phủ phải làm là phân quyền sở hữu rõ ràng. Một khi điều này đã làm xong, hiệu quả kinh tế sẽ đến một cách tự nhiên. Theo cách nhìn này của Coase, vấn đề cơ bản với chủ nghĩa xã hội là nó không phân rõ quyền sở hữu. Khi mọi người sở hữu, qua nhà nước, chẳng ai sở hữu cả. Chẳng ai có khuyến khích để đảm bảo là tư liệu sản xuất được dùng một cách hiệu quả. Chẳng ai có khuyến khích để thiết kế các cơ cấu khuyến khích hiệu quả. Dùng lối nói thông tục, chẳng ai có khuyến khích để "để ý đến tiệm" cả. Như thế một đặc điểm trọng yếu của chủ nghĩa xã hội (đặc biệt, chủ nghĩa xã hội thị trường), từ bỏ quyền sở hữu tư nhân đối với tư liệu sản xuất, là một sai lầm chủ yếu của nó. Không có hi vọng cải cách chủ nghĩa xã hội. Theo cách nhìn này cũng thế việc đầu tiên các nền kinh tế nguyên xã hội chủ nghĩa - và hầu như việc duy nhất họ- phải làm là tư nhân hoá.

Sai lầm căn bản: Bỏ qua chi phí thông tin và chi phí giao dịch

Coase đã sai ở giả thiết là không có chi phí giao dịch và chi phí thông tin. [2] Mà luận điểm chính của cuốn sách này là chi phí thông tin (có thể coi là một dạng đặc biệt của các chi phí giao dịch) là phổ biến. Giả thiết lờ các chi phí thông tin ở một phân tích ứng xử kinh tế và tổ chức chẳng khác gì gạt Hamlet ra khỏi vở kịch. Với thông tin không mất tiền và hoàn hảo có thể có vô số cách để đạt hiệu quả kinh tế hoàn hảo. Sắp đặt quyền sở hữu là một cách, nhưng kiểm soát tập trung dưới chủ nghĩa xã hội có thể là một cách khác. Các vấn đề khuyến khích được giải quyết dễ dàng.

Phân tích của Coase không cung cấp cho chúng ta triển vọng nào về liệu sắp xếp quyền sở hữu có phải là mấu chốt để giải quyết các vấn đề khuyến khích hay không khi thông tin không hoàn hảo.

Vì sao quyền tài sản/sở hữu có thể ít quan trọng hơn Coase gợi ý

Những phân tích gần đây gợi ý rằng các quyền tài sản/sở hữu có thể quan trọng hơn hoặc kém gợi ý của Coase. Quyền sở hữu (phân các quyền tài sản được xác định rõ ràng) có thể ít quan trọng hơn trong các công ti lớn, nơi hầu hết các thành viên không phải là những người chủ. Tất cả phải đối mặt với các cơ cấu khuyến khích; vấn đề người uỷ thác-người đại lí nảy sinh, nhưng bản chất của các vấn đề người uỷ thác-người đại lí đó có thể ít khác nhau tùy thuộc vào liệu quyền sở hữu là công cộng hay tư nhân.

Một số người lập luận rằng việc ai chịu trách nhiệm cuối cùng có tạo sự khác biệt. Các chủ sở hữu tư nhân, họ nói, có khuyến khích để thiết kế các cơ cấu khuyến khích tốt, và do đó doanh nghiệp tư nhân có khả năng có hiệu quả hơn. Có ít bằng chứng lí thuyết hoặc kinh nghiệm ủng hộ luận điểm này. Chắc chắn, các tổ chức công thường hoạt động trong một môi trường kinh tế khác so với các doanh nghiệp tư nhân điển hình. Thí dụ, chúng thường được miễn cạnh tranh hoặc dễ có ràng buộc ngân sách mềm, và những điều kiện này làm thay đổi ứng xử. Dù sao phần của bất kể cải thiện nào về năng suất mà các nhà quản lí có thể chiếm đoạt ở một hãng hoặc công hoặc tư đều là nhỏ. Điều này có thể gợi ý rằng cả hai đều không có khuyến khích để thiết kế các cơ cấu khuyến khích tốt. Nhưng "nỗ lực" cần để thiết kế các cơ cấu khuyến khích là không lớn đến mức đặt ra trở ngại lớn, trong cả hai trường hợp. Dường như có lí để nghĩ, ở cả hai trường hợp, về các nhà quản lí nghiền ngẫm liệu dùng ít nỗ lực để thiết kế cơ cấu khuyến khích tốt cái sẽ làm cho tổ chức hoạt động tốt hơn, cân đối kĩ khoản lợi họ sẽ nhận được từ nỗ lực thêm mà họ phải làm.

Tư nhân hoá và Chủ nghĩa tư bản nhân dân

Vài nước chuyển đổi đã kiến nghị và bắt đầu thực hiện các sơ đồ phiếu (voucher) sở hữu tạo ra các hãng được sở hữu bởi rất nhiều cổ đông, tạo ra một dạng của chủ nghĩa tư bản nhân dân. Ở trước tôi đã ám chỉ rằng khi "mọi người" sở hữu một hãng thông qua nhà nước, thực tế chẳng ai sở hữu nó cả. Có lẽ chính xác hơn khi nói rằng trong tình huống như vậy các nhà quản lí là những người chủ thật sự, vì họ chính là những người thực hiện kiểm soát. Liệu có khác mấy nếu mọi người trong xã hội nhận một miếng giấy nhỏ, nói rằng họ sở hữu một cổ phần của hãng? Có lẽ không. Nó cũng chẳng tạo ra khác biệt khi giấy đó có thể trao đổi được để lấy những miếng giấy khác (tiền), trừ khi nếu, như kết quả của trao đổi ấy, cổ phần được tập trung lại đủ để một số cổ đông có thể thực thi quyền kiểm soát thật sự. "Làm rõ" các quyền sở hữu, bằng cách gửi qua bưu điện các mảnh giấy này, ngay cả khi làm cho chúng có thể trao đổi được, chắc chẳng có tác động đáng kể nào lên tính hiệu quả của doanh nghiệp.

Nhiều nước chuyển đổi đã nhận ra vấn đề này và đã kiến nghị đặt các hãng này dưới sự kiểm soát của các công ti mẹ. Muộn hơn trong chương tôi thảo luận các kiến nghị này, cũng như các kiến nghị khá dĩ khác để một phần đáng kể cổ phần dưới sự kiểm soát của các thực thể công. Những người tin rằng vấn đề mấu chốt là có các quyền sở hữu được xác định rõ sẽ không lạc quan với cách tiếp cận thứ hai. Ngược lại, tôi bày tỏ sự e dè với cách tiếp cận thứ nhất.

Kinh nghiệm của Cộng hoà Nhân dân Trung Hoa

Kinh nghiệm mới đây ở Cộng hoà Nhân dân Trung Hoa cho một chứng cứ ấn tượng nhất về thành công kinh tế khi thiếu các quyền sở hữu được xác định rõ. Quảng Đông có tốc độ tăng trưởng hơn 12 phần trăm một năm hơn một thập niên (từ 1979 đến 1992). Có thể cảm thấy tăng trưởng nhanh, mức sống tăng, một nhịp độ chưa từng có trong lịch sử kinh tế. Ở trung tâm của sự tăng trưởng là các doanh nghiệp sở hữu công (thường liên doanh với các hãng Hồng Kông và Đài Loan, cho dù chúng thường là các cổ đông thiểu số). Hầu hết doanh nghiệp sở hữu công không phải là doanh nghiệp "nhà nước", được sở hữu và vận hành bởi chính phủ trung ương và các bộ. Đúng hơn, các tỉnh, huyện, đô thị, và tổ chức địa phương khác sở hữu chúng. Dù sao, chúng vẫn là các doanh nghiệp công. (Có một số doanh nghiệp tư nhân và tập thể, bản chất của chúng thường mơ hồ). Ngay cả các đơn vị công nhỏ nhất có thể

có mười ngàn thành viên (dân).

Các quyền sở hữu/tài sản thậm chí còn không rõ ràng hơn điều này có thể gợi ý. Trong nhiều trường hợp có cái mà chúng ta đã nhắc đến ở chỗ khác như cai quản được chia sẻ. Sự giám sát, ở dạng này hay dạng khác, được thực hiện cả theo chiều dọc (bởi các nhà chức trách cao hơn trong cùng lĩnh vực) hoặc theo chiều ngang (bởi các tổ chức có thẩm quyền khác, như đảng hoặc sở/phòng tài chính trong nội bộ cộng đồng). Thường có vài "cổ đông"- mỗi cổ đông là một tổ chức cộng đồng (một tỉnh, xí nghiệp hương trấn, v.v)- mà không ai là cổ đông đa số.

Lí thuyết kinh tế truyền thống (gồm các phân tích kiểu Coase) có thể gợi ý là hệ thống này dẫn đến thất bại kinh tế. Thế mà thành công là rõ rệt. (Điều này không có nghĩa là hệ thống được thiết kế tốt cho tăng trưởng kinh tế bền vững, và có các bước đang tiến hành để cho quyền sở hữu được xác định rõ hơn. Dầu sao, cái đã đạt được với quyền sở hữu được xác định tồi là không thể bỏ qua). Phân tích này, và những kết quả nêu ở trước, gợi ý rằng với các tổ chức lớn này quyền sở hữu đóng vai trò ít quan trọng hơn nhiều so với nó được gán cho theo quy ước.

Vì sao phân quyền sở hữu thế nào có thể quan trọng hơn gợi ý của Coase

Có hoàn cảnh mà quyền sở hữu quan trọng hơn Coase dường như đã gợi ý. Coase lí lẽ rằng một khi các quyền sở hữu đã được xác định rõ, các kết quả (độc lập với tình huống) không chỉ luôn có hiệu quả, mà chúng độc lập với việc phân các quyền sở hữu đó. Một trong những thông điệp chính của chương 3 là cả hai kết luận này không tổng quát; chúng có thể không, và thực ra chắc không đúng khi thông tin không hoàn hảo. Chi phí thông tin là một dạng chi phí giao dịch, và các chi phí giao dịch nói chung hàm ý rằng phân các quyền kiểm soát có thể tạo ra sự khác biệt.

Chương trước đã lưu ý quan niệm của Grossman-Hart rằng phân các quyền kiểm soát thặng dư có các hệ quả nghiêm túc đến ứng xử của hãng. Phân các quyền thặng dư đối với thu nhập và kiểm soát có thể được hình dung như xác định các quyền tài sản. Như thế, chúng ta lại thấy, từ một viễn cảnh khác (dù, các vấn đề thông tin tạo cơ sở cho phân tích), rằng các quyền sở hữu được phân ra sao có thể tạo ra sự khác biệt.

Với hợp đồng tôn tiền, các vấn đề người uỷ thác-người đại lí nảy sinh mỗi khi người sở hữu các tài sản vật lí phải dựa vào người khác để tận dụng chúng. Tính hiệu quả kinh tế -trong hai nghĩa- do đó có thể bị tác động bởi phân các quyền sở hữu. Nghĩa đầu tiên tương ứng hơn với sử dụng thông thường (không phải của kinh tế gia). "Giải pháp" cho các vấn đề người uỷ thác-người đại lí thường kéo theo các cơ cấu khuyến khích cho người đại lí kém hơn khuyến khích hoàn hảo. Thí dụ, với phân chia hoa lợi, tá điền nhận chỉ một phần của lợi tức biên. Những người đi vay không chịu đầy đủ chi phí, chùng nào còn có khả năng phá sản: Họ không quan tâm đến lợi tức đối với dự án trong các trạng thái mà họ phá sản.

Ý nghĩa thứ hai (của nhà kinh tế), là hiệu quả Pareto (ràng buộc). Chương 3 cho thấy không chỉ rằng, nhìn chung, các thị trường không có hiệu quả Pareto ràng buộc mà cả liệu chúng có hoặc không phụ thuộc vào phân bố của cải. Quyền sở hữu được phân ra sao tạo ra sự khác biệt cho liệu các vấn đề người uỷ thác-người đại lí nảy sinh, và như thế hệ thống kinh tế có hiệu quả hay không, theo cả hai nghĩa vừa nêu. Với phân phối của cải gây ra vấn đề người uỷ thác-người đại lí (thí dụ, trong xã hội nông nghiệp, nơi có sự chênh lệch rõ rệt giữa phân bố các nguồn lực con người và vật chất), nền kinh tế chắc không có hiệu quả Pareto ràng buộc.

Những kết quả này làm rõ cái nhìn của Coase, rằng không có khác biệt về quyền sở hữu được phân ra sao, là sai. Trong thế giới của Coase, nếu quyền sở hữu ban đầu được phân "sai", trao đổi sẽ xảy ra cho đến khi chúng được phân một cách có hiệu quả. Nhưng điều này đơn giản giả thiết bỏ đi chi phí của thị trường- của chuyển nhượng tài sản- và bỏ qua các hậu quả của chênh lệch giữa quyền sở hữu vốn con người và vốn vật chất.

Lí lẽ chính trị cho tư nhân hoá: Làm yếu quyền lực của Nhà nước

Một trong những cơ sở sức mạnh của Đảng Cộng sản là nó độc quyền cả trong lĩnh vực chính trị lẫn kinh tế. Khả năng cấp phần thưởng kinh tế cho người tuân thủ ý muốn của đảng và phạt những kẻ không tuân theo, là một nguồn chính của quyền cưỡng bức của nó: Nó có thể thực thi quyền lực này ngay cả khi không gây ra sự tàn bạo gắn với chủ nghĩa Stalin. Phi tập trung hoá quyền lực kinh tế là một kiểm tra quan trọng về quyền lực chính trị, và bài học kinh nghiệm chính trị đắt giá này của họ, nhiều như bất kể thứ khác, có thể là động cơ để tư nhân hoá nhanh.

Nhưng có một số khía cạnh kinh tế quan trọng của tư nhân hoá, và sự hiểu biết chúng có thể tác động đến thiết kế chương trình (gồm cả tốc độ) tư nhân hoá. Phần còn lại chia làm hai phần. Phần đầu thảo luận vấn đề lí thuyết- những nguyên lí chung liên quan đến tư nhân hoá. Phần hai về những vấn đề đặc thù hơn của thiết kế các chương trình tư nhân hoá ở Đông Âu.

Định lí tư nhân hoá cơ bản

David Sappington và tôi vài năm trước đây bắt đầu hỏi liệu chính phủ có thể đạt bất kể mục tiêu nào nó muốn thông qua tư nhân hoá các doanh nghiệp nhà nước hay không. Kết quả nổi bật là các điều kiện dưới đó tư nhân hoá có thể thực hiện đầy đủ các mục tiêu công cộng về công bằng và hiệu quả là cực kì hạn chế - và thực ra các điều kiện rất giống các điều kiện dưới đó các thị trường cạnh tranh có hiệu quả Pareto.

Vấn đề tất nhiên không khác vấn đề của một người uỷ thác cổ gởi ra ứng xử đáng mong từ một đại lí (nhân viên). Trong một số trường hợp người uỷ thác có thể "bán" cho đại lí công việc và thế là xong, nhưng tổng quát hơn, nếu đại lí không ưa rủi ro (và người uỷ thác lại ưa) và/hoặc đại lí đối mặt với các ràng buộc tài chính, thì người uỷ thác (người sử dụng lao động) phải từ bỏ cái gì đó nếu công việc "đã được bán". Trong bối cảnh này có một cái giá cho tư nhân hoá: Nhà nước nhận được ít hơn so với giá trị kì vọng chiết tính hiện tại của lợi nhuận doanh nghiệp.

Hơn nữa, nhà nước có thể – ngay cả với các loại thuế Pigouve phức tạp- không có khả năng khiến cho công nghiệp đã tư nhân hoá hoạt động theo cách nhà nước muốn. Các mục tiêu xã hội đơn giản (như tăng công ăn việc làm) có thể đạt được dễ dàng. Nhưng các mục tiêu xã hội phức tạp hơn, như mức độ “đúng” về chấp nhận rủi ro hoặc đổi mới, và có thể khó bài trừ các hoạt động không đáng mong muốn về mặt xã hội, như định giá phân biệt (các hãng tất nhiên cho rằng chênh lệch giá là do những khác biệt trong chi phí phục vụ các nhóm khách hàng khác nhau).

Những lo ngại này được nhận ra một cách trực giác trong một số lựa chọn xã hội mà chúng ta thấy cho sản xuất công cộng. Có sự lo ngại ở Hoa Kỳ, thí dụ, rằng một số mục tiêu xã hội về giáo dục công không thể đạt được thông qua hệ thống trường tư, ngay cả với thuế/trợ cấp Pigouve được thiết kế tốt nhất. Làm sao có thể “đo” được mức mà một trường thúc đẩy “hội nhập xã hội” hoặc “tư cách công dân tốt”? Thực ra những lo ngại gần đây về các trường công có thể tạo khuyến khích ra sao cho giáo viên (liệu lương công trạng, dựa vào thành tích kiểm tra được chuẩn hoá của học sinh, sẽ khuyến khích giáo dục tốt hay đơn giản chỉ hướng chú ý của giáo viên vào cải thiện kết quả kiểm tra, một số đo tồi về giáo dục “tốt”), phản ánh những khó khăn tương tự của việc dùng giá cả (thuế, trợ cấp) để khuyến khích ứng xử đáng mong về mặt xã hội.

Định lí tư nhân hoá cơ bản, giống các định lí căn bản của kinh tế học phúc lợi, giúp vạch ra các hoàn cảnh dưới đó một khu vực hay khu vực khác (công hoặc tư) có lợi thế tiềm năng. Chẳng định lí nào cho một mô tả đặc điểm thoả đáng về chính phủ. Như thế các định lí căn bản của kinh tế học phúc lợi nêu ra các điều kiện dưới đó không chính phủ nào, bất kể nhân từ và hiệu quả đến đâu, có thể làm tốt hơn thị trường (tuy nhiên, phải thừa nhận, như lập luận trong các chương trước, mô hình thị trường không mô tả chính xác thị trường thật sự). Do không chính phủ nào có thể làm tốt hơn, ít cần phải mô hình hoá chính phủ. Nhưng, như đã thấy, định lí Greenwald-Stiglitz đảo ngược sự thừa nhận đó: nó

chứng minh rằng chính phủ hầu như luôn có thể có tiềm năng cải thiện sự phân bổ nguồn lực của thị trường. Liệu nó có thể hay không phụ thuộc vào mô hình hoá cẩn thận hơn về những mặt mạnh và yếu của chính phủ.

Tương tự định lý tư nhân hoá cơ bản của Sappington-Stiglitz chứng minh rằng một chính phủ lý tưởng có thể làm tốt hơn khi tự mình điều hành một doanh nghiệp hơn là qua tư nhân hoá. Lần nữa buộc chúng ta tập trung thật kỹ vào ứng xử của chính phủ thực và của thị trường thực sự- chứ không phải vào chính phủ và thị trường được lý tưởng hoá của các định lý phúc lợi và định lý Lange-Lerner-Taylor.

Những lợi thế kinh tế của tư nhân hoá

Tôi tin, có một lý lẽ kinh tế cho tư nhân hoá: Thực vậy chính phủ có bất lợi rõ rệt so với các hãng tư nhân, nhưng không dựa trên những khác biệt về khuyến khích quản lý, như thường được xác định.

Những cam kết được nâng cao

Các lợi thế của tư nhân hoá có xuất xứ từ sự bất lực của chính phủ để có các cam kết nhất định, đặc biệt, cam kết cạnh tranh và cam kết không bao cấp. Thực ra, ngay cả với tư nhân hoá chính phủ không thể có các cam kết như vậy. Các doanh nghiệp tư nhân liên tục kiếm trợ giúp của chính phủ, cố để giảm cả cạnh tranh lẫn để nhận trợ cấp trực tiếp. Đôi lúc chính phủ Hoa Kỳ đã cứu các hãng cô lập, như Chrysler và Lockheed – và toàn bộ ngành, như đường sắt và S&L [3]. Chính phủ đã bảo vệ công nghiệp ô tô và chip máy tính khỏi cạnh tranh nước ngoài. Vì thế tư nhân hoá không là thuốc bách bệnh, không là biện pháp bảo vệ chống bảo hộ và bao cấp.

Cái tư nhân hoá làm, dùng lời nói đúng một, là tăng “chi phí giao dịch” của việc nhận trợ cấp chính phủ và bảo hộ của chính phủ khỏi cạnh tranh.

Các khuyến khích được nâng cao

Rõ ràng tư nhân hoá làm cho đáng tin hơn là ràng buộc ngân sách mềm sẽ được thay thế bằng ràng buộc ngân sách cứng. Nhưng đây không phải là lợi thế duy nhất của tư nhân hoá. Bất chấp thảo luận nhấn mạnh vấn đề chung của khuyến khích dưới cả sở hữu công và tư, các vấn đề đó, tôi nghĩ, là xấu hơn dưới sở hữu công so với sở hữu tư. Lý do chính là những hạn chế về công cụ khuyến khích, sơ đồ lương, và các hạn chế dân chính đảm bảo an toàn việc làm [4] đặt các doanh nghiệp công ở thế bất lợi rõ rệt so với các hãng tư nhân và góp phần vào sự phi hiệu quả thường thấy ở các doanh nghiệp đó. Cả các khuyến khích tổ chức và cá nhân đều yếu đi.

Vấn đề cốt yếu của chính phủ gắn với một trong các cách mà mô hình Arrow-Debreu không thấu tóm được cốt lõi của nền kinh tế (và do đó không thấu tóm được bản chất của sự khác biệt giữa thị trường và chính phủ). Đã nhấn mạnh vai trò đặc lợi (rents) để tạo khuyến khích khi thông tin bất hoàn hảo (tầm quan trọng của đặc lợi để đảm bảo tính hiệu quả của cơ chế danh tiếng). Vấn đề là khó phân biệt giữa đặc lợi cần thiết để thúc đẩy hiệu quả kinh tế và phần thưởng cho các hoạt động tìm kiếm đặc lợi không hữu ích trong quá trình chính trị. Để hạn chế điều sau, các chính phủ đưa ra hạn chế về lương, và các hạn chế này, tuy ngăn chặn một “cái xấu”, lại ảnh hưởng đến chất lượng lao động mà chính phủ có thể thu hút và các khuyến khích để người được nó thu hút phải làm việc siêng năng.

Các ảnh hưởng chọn lọc

Cam kết về ràng buộc ngân sách cứng do tư nhân hoá thúc đẩy không chỉ có tác động khuyến khích. Ràng buộc ngân sách cứng cũng quan trọng như một phần của cơ chế chọn lọc, qua đó xác định không chỉ các doanh nghiệp nào sống sót mà các doanh nghiệp nào kiếm được thêm các nguồn lực để mở rộng. Các hãng không vượt qua thử thách thị trường bị gạt bỏ.

Thiết kế tư nhân hoá

Thiết kế các chương trình tư nhân hoá phải cố gắng để (1) đảm bảo hiệu quả kinh tế trong khi (2) giữ lại càng nhiều “tiền thuê” cho chính phủ càng tốt và (3) đảm bảo các mục tiêu xã hội khác được

theo đuổi một cách hiệu quả. Các đoạn tiếp theo mô tả vài khía cạnh của việc này.

Tốc độ tư nhân hoá

Một vấn đề mấu chốt là tốc độ tư nhân hoá. Ở mức độ nào đó, tư nhân hoá nhanh đối lại với chậm là vấn đề viễn cảnh: Có một tiểu lâm về tranh luận ở Hungary, những người chủ trương tư nhân hoá nhanh nói phải làm xong trong năm năm, còn những người chủ trương tư nhân hoá chậm nói là phải tiến hành một cách từ từ- tư nhân hoá phải mất đến năm năm. Những người chủ trương tư nhân hoá nhanh thấy tính thực tiễn của tổ chức bán ồ ạt là quá mạnh. Chính tính thực tiễn này là cái quyết định, không phải những cân nhắc kỹ về thứ tự thích hợp dẫn đến trả lời các câu hỏi như: Tự do hoá giá, "làm sạch bảng cân đối" (nêu ở dưới), tạo lập thị trường vốn (xem chương 12), và tạo khung khổ pháp lý để đảm bảo thực thi hợp đồng và khả năng tồn tại của cạnh tranh đi trước, cùng, hoặc sau tư nhân hoá? Chính các vấn đề thực tiễn về tổ chức bán là cái có thể không chỉ xác định tốc độ mà cả hình thức tư nhân hoá: Những người (vì lý do khác nhau) tin ở tư nhân hoá nhanh thấy phân phối trực tiếp hoặc hệ thống voucher để mua cổ phần là giải pháp thực tiễn duy nhất.

Mặt khác, những người chủ trương tư nhân hoá chậm thấy những vấn đề thực tiễn quá mạnh trong theo đuổi cũng chiến lược đó: Trong nhiều trường hợp chính phủ đã nhanh chóng mất quyền kiểm soát các doanh nghiệp mà nó sở hữu trên danh nghĩa. Nó đơn giản không có thông tin để ngăn cản các nhà quản lý hướng các nguồn lực của hãng để sử dụng cho cá nhân họ. Có nhiều cách trong đó các nhà quản lý có thể tận dụng sự tự trị mà họ nhận được để có lợi cho mình khi kiểm soát của các bộ trung ương đã giảm đi: Với tầm nhìn hạn chế họ không có khuyến khích để tiết kiệm tài sản của hãng và rất có khuyến khích để biến tài sản của hãng thành của riêng họ. Thí dụ, họ có thể sử dụng giá nội bộ.

Khi chính phủ tuyên bố í định tư nhân hoá, các khuyến khích của nhà quản lý để ứng xử tử tế giảm đi: Họ thấy công ăn việc làm sớm chấm dứt, vì thế các khuyến khích để lẩn tránh, nếu không nói để "ăn cắp" (thường diễn ra theo cách tế nhị hơn tham ô công khai, nhưng dù sao vẫn là trộm cắp- ở dạng chuyển trạch các nguồn lực của hãng), tăng lên đáng kể.

Trong trường hợp các nhà quản lý không chuyển trạch nguồn lực cho lợi ích của riêng họ, công nhân có thể thực tế chiếm lấy việc kiểm soát hãng và sử dụng nó cho lợi ích của họ. Vốn bị rút đi, lợi nhuận được dùng để tăng lương chứ không để tái đầu tư. Thực vậy họ chẳng có khuyến khích nào để làm khác đi. Chính "tư nhân hoá tự phát" (tự phát vì không được chính phủ và chương trình tư nhân hoá kiểm soát, vì chúng là hiện thân của trao quyền kiểm soát hãng thực tế) có thể bắt buộc tư nhân hoá nhanh. (Đáng lưu ý là các hãng Mỹ, một khi được công bố chúng sẽ bị bán, thường cố hoàn tất các giao dịch càng nhanh càng tốt. Giai đoạn lấp lửng là giai đoạn gay go với hãng, vì nhiều "khuyến khích dài hạn" cốt yếu cho hoạt động của hãng đã giảm rất nhiều. Các nhân viên chủ chốt rời bỏ, và nỗ lực giảm sút, hoặc ít nhất trạch hướng, vì các nhân viên tập trung chú ý vào việc kiếm việc ở nơi khác hay cố thủ trong nội bộ hãng).

Tái vốn hoá ngành công nghiệp

Các doanh nghiệp thừa kế các khoản nợ tài chính và tài sản từ chế độ cũ. Các quan hệ tài chính dưới chế độ trước ít giống các quan hệ dưới chủ nghĩa tư bản. [5] Theo dõi các vị thế tài chính là quan trọng vì các lý do khuyến khích và chọn lọc. Bất kể xã hội nào đều phải biết đơn vị của nó hoạt động tốt đến đâu sao cho các đơn vị kém hiệu quả có thể được loại trừ và các đơn vị hiệu quả hơn được phân bổ nhiều nguồn lực hơn để quản lý. Cũ và mới và cái gây - được nhiều nguồn lực hơn hay "bị loại bỏ"- tạo các khuyến khích mạnh mẽ. Những khuyến khích về tổ chức này có lẽ cũng mạnh như bản thân động cơ lợi nhuận. [6]

Đáng tiếc, tài sản và nghĩa vụ tài chính được thừa kế không cho thông tin liên quan đến khả năng của hãng, vì chúng được tích lũy dưới các tập qui tắc khá khác nhau. Còn tồi hơn, những tài sản và nghĩa vụ tài chính này sẽ làm rối các tín hiệu do cơ chế thị trường cung cấp về thành tích kinh doanh

hiện hành. Như thế thành công hay thất bại tương lai của hãng có thể được xác định cũng nhiều bởi sự ngẫu nhiên của những đánh giá đó như bởi hiệu quả quản lí. Việc cho vay tạm thời tràn lan có nghĩa là vận may của tất cả các hãng quện chặt vào nhau (trừ khi có tái vốn hoá rộng lớn). Liệu các hãng có thu được các khoản cho vay của mình hay không có thể liên quan nhiều đến tính thất thường của chính sách của chính phủ - thí dụ, liệu chính phủ có cho phép các hãng của chính phủ xù nợ không- và, nếu không cho, với tốc độ của tư nhân hoá, cái sẽ tác động đến khả năng là việc xù nợ sẽ xảy ra (vì hãng tư nhân có khả năng vỡ nợ hơn). [7]

Sự thực rằng có "nhiều" như vậy làm cho ít có khả năng là cam kết không bao cấp của chính phủ trong trường hợp vỡ nợ là đáng tin cậy. Rốt cuộc, nếu vỡ nợ xảy ra không do lỗi của hãng, mà do sự vỡ nợ của những người vay mượn của hãng, thì càng có lí lẽ thuyết phục cho chính phủ can thiệp hơn nếu vỡ nợ do yếu kém về quản lí. Khi các khoản nợ nần là lớn, chính phủ có thể không có khả năng phân biệt nguồn gốc của sự vỡ nợ - vỡ nợ được cho là thế ngay cả khi lí do thực nằm ở nơi khác.

Quay lại một bước, sự thực là cam kết không bao cấp của chính phủ ít đáng tin, đến lượt nó, có tác động khuyến khích. Với hãng thừa kế các món nợ lớn -có lẽ tăng bởi nợ thêm trong quá trình tư nhân hoá- nảy sinh vấn đề khuyến khích nữa: Vấn đề hiểm hoạ đạo đức, đã biết đến đây, đối mặt với các hãng nợ lớn, các khuyến khích để liều quá đáng, để tối đa hoá lợi tức ở trạng thái không phá sản làm tổn hại đến lợi tức khi phá sản. [8] Các vấn đề này đã trở nên quá hiển nhiên ở trường hợp S&L tại Mỹ. Trong số các mối nguy hiểm có việc các hãng như vậy cho vay lẫn nhau - một dạng lây ràng buộc ngân sách mềm sẽ thảo luận chi tiết ở đoạn tiếp.

(Ít nhất có một trong các nước nguyên xã hội chủ nghĩa đã nhận ra vấn đề được thảo luận ở đây và ở đoạn tiếp: Rumania đã tái vốn hoá một phần; chính phủ đã hoán đổi khoản nợ của các hãng thành của chính phủ- như thế loại bỏ nguồn gốc này của sự bất trắc liên quan đến giá trị thuần của mỗi hãng. Các hãng sẽ trả nợ cho chính phủ và nhận tiền (trả nợ) từ chính phủ. Vì các hãng cả là người cho vay lẫn người đi vay của nhau, cái quan trọng là vị thế thuần. Các hãng mà nợ tồn đọng ít hơn khoản mà các hãng khác phải trả chúng, thực ra được cấp vốn bằng trái phiếu chính phủ như một phần vốn của chúng; các hãng có nợ thuần giữ được trách nhiệm).

Tái vốn hoá hệ thống tài chính

Các vấn đề vừa thảo luận còn quan trọng hơn nhiều trong khu vực tài chính: Tài sản chủ yếu mà chúng thừa kế là các tài sản có và tài sản nợ tài chính. Kornai (1990) nhấn mạnh tác động làm suy nhược của ràng buộc ngân sách mềm, và sự bất lực của chính phủ để không cam kết trợ cấp cho doanh nghiệp. Nhưng bây giờ chúng ta nhận ra là ràng buộc ngân sách mềm có thể nảy sinh không chỉ từ chính phủ mà cả từ hệ thống tài chính. Tại Hoa Kỳ, các hãng đã có khả năng vay các khoản tiền khổng lồ, và vay để bù đắp lỗ, may ra sau đó có khả năng trả được khoản vay, [9] một phần do các ngân hàng thấy hi vọng duy nhất để thoát khỏi vị thế giá trị thuần âm của họ là gánh chịu rủi ro lớn hơn. (Như Ed Kane diễn tả, các định chế Zombie - các định chế đã chết theo nghĩa thực, dù chúng vẫn còn lại giữa những người sống- cố thử hồi sinh). Chừng nào còn có các định chế nào đó có năng lực cho vay - và có khuyến khích để chơi các canh bạc lớn hoặc tin rằng bất cứ khoản tổn thất nào mà họ phải chịu sẽ được chính phủ bù - thì có ràng buộc ngân sách mềm thực tế. Ràng buộc ngân sách mềm của một hãng chuyển thành ràng buộc ngân sách mềm của các hãng khác. Các định chế với ràng buộc ngân sách mềm sẽ "mềm hơn" để cấp khoản vay cho những người khác. Căn cứ vào tầm quan trọng của cho vay tạm thời, căn bệnh ràng buộc ngân sách mềm - và việc làm mềm các khuyến khích do nó gây ra- có thể nhanh chóng lan ra cả nền kinh tế.

Ràng buộc ngân sách cứng và cơ chế chọn lọc trong quá trình chuyển đổi

Sớm hơn, tôi đã nhấn mạnh cả các tác động chọn lọc và khuyến khích của các cam kết của chính phủ, đặc biệt là cam kết siết chặt ràng buộc ngân sách. Các vấn đề chọn lọc chắc sẽ gay gắt trong quá

trình chuyển đổi vì hai lí do. Thứ nhất, dưới chủ nghĩa xã hội đã không có quá trình gạt bỏ giống như trong các nền kinh tế tư bản chủ nghĩa. Thứ hai, các đặc trưng tạo cơ sở cho chọn lọc dưới chủ nghĩa xã hội- như khả năng để sống sót trong cơ cấu quan liêu- có thể tương quan không tốt (hoặc thậm chí tương quan âm) với các đặc trưng quan trọng cho thành tích tốt trong một nền kinh tế thị trường. Tính đến cả hai thứ, có lẽ cần phải tiến hành một quá trình loại bỏ mạnh hơn cường độ bình thường.

Đáng tiếc, có vài yếu tố làm cho quá trình gạt bỏ càng khó thêm. Có hai loại sai lầm xảy ra trong quá trình chọn lọc: Các hãng tốt có thể bị gạt bỏ, hoặc hãng xấu sống sót. Trắc nghiệm thị trường luôn là một chỉ báo không hoàn hảo: Các hãng giỏi có thể không qua được trắc nghiệm thị trường do không may, và các hãng xấu lại có thể qua do gặp may. Tuy nhiên, trong các nền kinh tế thị trường, quá trình loại bỏ do ràng buộc ngân sách cứng gây ra là quan trọng vì nó cải thiện chất lượng trung bình. Các hãng bị gạt bỏ, xét trung bình, có chất lượng thấp hơn các hãng sống sót. Nhưng quá trình gạt bỏ là tồn kém.

Có một số lí do, một vài trong số đó đã được nhắc tới rồi, chắc sẽ làm cho lợi nhuận là một chỉ báo tương đối tồi về năng lực. Thứ nhất, khả năng trả nợ chắc phụ thuộc vào đánh giá tài sản lúc tư nhân hoá, và việc này đến lượt nó chắc lại phụ thuộc vào các quyết định chính trị liên quan đến giải quyết tài sản nợ ra sao như phụ thuộc vào nền kinh tế cơ bản. (Trong mọi trường hợp, không có mấy thị trường cho các tư liệu sản xuất đã qua sử dụng, nên có thể có vấn đề đánh giá thậm chí ở cả một nền kinh tế thị trường phát triển hơn). Thứ hai, tính sinh lời có thể không là một chỉ báo tốt của giá trị "thật" của các tài sản ấy, nếu giá cả không phản ánh "đúng" giá trị khan hiếm. Trong thời kì chuyển đổi giá thị trường chắc lệch rõ rệt khỏi giá trị cân bằng dài hạn của chúng. Tính sinh lời, ở giá hiện hành, do đó có thể là một chỉ báo tồi của tài năng quản lí hoặc của đóng góp thật cho tạo ra sản phẩm kinh tế xã hội; và vì thế có thể là cơ sở tồi cho lựa chọn.

Sơ đồ Voucher như các khoản chuyển giao trọn gói âm

Đã nhắc tới một số nền kinh tế nguyên xã hội chủ nghĩa đang trong quá trình tư nhân hoá thông qua các sơ đồ chứng chỉ (voucher). Chúng có thể được coi như các khoản chuyển giao vốn trọn gói âm - chuyển giao của cải từ khu vực công sang cho các tư nhân. Các nhà kinh tế học tài chính công có nỗi kinh sợ thâm căn cố đế với chuyển giao như vậy. Trong lí thuyết tài chính công thuế tối ưu là thuế trọn gói hoặc đánh thuế vốn. Loại thuế như vậy tăng thu mà không gây ra méo mó. Lí do các loại thuế trọn gói không được áp dụng là chúng nhìn chung được coi là không công bằng, vì trên thực tế chúng phải là đồng đều. Lí do các loại thuế vốn không được sử dụng là sự bất lực của chính phủ để cam kết sử dụng các loại thuế như vậy một lần. Vì vậy, nếu nó áp thuế vốn một lần, những người đầu tư/tiết kiệm có thể suy luận, chắc chính phủ sẽ làm thế nữa, và điều này tác động xấu đến ứng xử đầu tư và tiết kiệm. Tuy thuế như vậy, khi không dự kiến trước, (theo định nghĩa) là không méo mó với ứng xử quá khứ, bản thân việc dự tính trước thuế như vậy gây méo mó.

Cho không vốn của quốc gia, qua voucher, sẽ bắt phải áp các loại thuế méo mó, cao hơn trong tương lai.

Chính phủ giữ vốn cổ phần lớn hơn

Ngay cả khi chính phủ bán trái quyền sở hữu của mình qua, thí dụ, một quá trình đấu giá, không chắc nó sẽ có khả năng chiếm được toàn bộ giá trị chiết tính hiện tại của dòng thu nhập. Bất lợi chủ yếu của tư nhân hoá như vậy là chính phủ mất đặc lợi tiềm năng mà chính phủ phải thu lại bằng thuế méo mó. Lợi thế chủ yếu của tư nhân hoá (nếu làm đúng) là nâng cao cam kết của chính phủ không bao cấp (làm cứng ràng buộc ngân sách) và mọi lợi thế do quản lí tư nhân có thể mang lại. Cân đối các lợi thế và bất lợi, lời giải tối ưu không nhất thiết phải là một "giải pháp cực đoan" - tất cả là tư nhân hoặc là công cộng. Đúng hơn, có ít lí do cho chính phủ không giữ lại một quyền lợi thiểu số lớn.

Hạ các yêu cầu về vốn

Có lí do mạnh khác đề cho chính phủ giữ quyền lợi thiểu số mạnh: Cần ít tài trợ hơn để mua công ti, ngụ ý rằng người mua chắc phải đảm nhận ít nợ hơn. Chúng ta đã thảo luận những bất lợi rõ rệt của nợ nần nhiều. Cũng lí lẽ đó gợi ý rằng quyền lợi chính phủ nên là quyền lợi vốn cổ phần.

Hạn chế lạm dụng của chính phủ

Một quyền lợi thiểu số lớn vẫn có thể thực hiện quyền lực và kiểm soát đáng kể. Chúng ta đã gợi ý rằng một trong các động cơ cho tư nhân hoá là hạn chế quyền lực kinh tế của chính phủ. Vấn đề là làm sao chính phủ có thể duy trì trái quyền vốn mạnh khi hạn chế khả năng thực thi kiểm soát của nó.

Như Domar và Musgrave (1944) đã chỉ ra khoảng 50 năm về trước, thuế thu nhập công ti thể hiện trái quyền vốn cổ phần với công ti. Nó là một trái quyền vốn, tuy vậy, với vài đặc điểm lạ kì. Chính phủ như một đối tác không chia sẻ tổn thất, một sự thực (như Alan Auerback nhấn mạnh) gây ra méo mó đáng kể; chính phủ không có cam kết đối với cổ phần mà nó sẽ lấy, một sự thực có thể gây ra méo mó đáng kể; và chính phủ không thực hiện quyền bỏ phiếu với “cổ phần” của mình. Chính phủ có thể “tái tạo” quyền lợi cổ phần của mình bằng cách sau đó áp đặt thuế thu nhập công ti, nhưng có lẽ tốt hơn cho chính phủ để có cam kết từ trước cho cổ phần.

Như một cổ đông thiểu số lớn chính phủ có thể ảnh hưởng để ngăn chặn quản lí lạm dụng. Vấn đề là, làm việc này ra sao để không đồng thời mở ra khả năng để chính phủ lạm dụng? Một gợi ý là chia các quyền lợi chính phủ ra cho các đơn vị nhà nước khác nhau- sử dụng kiểm tra và cân đối [10] do cơ cấu chính phủ được thiết kế phù hợp cung cấp.

Thí dụ, một số cổ phần có thể do quỹ hưu trí của công nhân nắm, một số do uỷ ban doanh nghiệp quận, một số do uỷ ban doanh nghiệp quốc gia, một số do quỹ hưu trí quốc gia, một số do hệ thống bệnh viện nhà nước nắm. Mọi tổ chức này đều có lợi ích để đảm bảo doanh nghiệp tối đa hoá lợi nhuận. Dù cho có thể là tất cả các tổ chức này nằm dưới sự kiểm soát của một “đảng” duy nhất, chắc ít có khả năng, và sự phân chia quyền lực sẽ làm cho ít có khả năng rằng quyền lực sở hữu của chính phủ sẽ bị lạm dụng. [11]

Tầm quan trọng của cam kết không tái quốc hữu hoá, và những gợi ý cho thiết kế tư nhân hoá

Một vấn đề cơ bản của mọi chính phủ là khó đưa ra các cam kết đáng tin cậy. Không chính phủ nào có thể buộc các chính phủ kế vị nó. Điều này gây ra bất lợi chủ yếu cho chính phủ. Điều này ngụ ý là chính phủ không thể thực sự ràng buộc mình không tái quốc hữu hoá các hãng đã được tư nhân hoá.

Chúng ta bắt đầu với chủ đề là tư nhân hoá tác động đến các chi phí giao dịch, chi phí của can thiệp chính phủ. Cũng như vậy, thiết kế chương trình quốc hữu hoá có thể ảnh hưởng đến khả năng tái quốc hữu hoá. Thí dụ, quyền sở hữu rộng về cổ phần, nhận được dưới giá thị trường, như khi tư nhân hoá ở Vương Quốc Anh, làm cho có ít khả năng sẽ có tái quốc hữu hoá; chính phủ đã tạo ra sự vận động hành lang mạnh cho duy trì tư nhân, vì các cử tri thấy thiệt hại tiềm tàng của họ rất sống động, không có cùng niềm tin về lợi ích khả dĩ. Các chương trình về voucher được kiến nghị, với quyền sở hữu rộng, trong vài nước Đông Âu, cho cùng tính đáng tin cậy.

Bán rẻ các hãng cho người nước ngoài, mặt khác, để mở khả năng thực tế về tái quốc hữu hoá trong tương lai, trừ khi có thể đưa ra các cam kết khác không làm vậy, như tham gia vào Thị trường Chung. Một cách chính mà Tây Âu có thể giúp các nước Đông Âu là qua cam kết rằng tham gia Thị trường Chung sẽ tạo các cam kết liên quan đến các chính sách thương mại và cạnh tranh, thuế, và tái quốc hữu hoá.

Tài trợ tư nhân hoá

Có nhiều lẫn lộn về vấn đề tài trợ cho tư nhân hoá. Trong một số trường hợp nảy sinh lo ngại về ai có tiền để mua các doanh nghiệp. Trong một thị trường vốn hoàn hảo vấn đề đó không quan trọng: Các hãng được mua bởi cá nhân hoặc nhóm các cá nhân những người sẽ sử dụng các tài sản đó hữu hiệu nhất. Không nước nào- nói chi đến các nước đông Âu- có một thị trường vốn hoàn hảo, nên có lí do lo

ngại nào đây rằng các hãng không được chuyển cho người gởi điều hành chúng nhất mà cho người có nhiều, hoặc có thể tiếp cận đến vốn nhất. Đây là những lo ngại chính đáng, nhưng có thể giảm bớt một phần bởi bản thân chính phủ cấp tài chính. Có thể hỏi, chính phủ lấy đâu ra tiền để cho vay, căn cứ vào sự ngặt nghèo ngân sách nó đang lâm vào rồi? Những câu hỏi như vậy cho thấy một sự lẫn lộn giữa vai trò kinh tế vĩ mô của tài trợ chính phủ và vai trò của kế toán tài chính. Chính phủ sẽ cho người mua vay để mua hãng và sau đó nhận lại tiền ngay. [12] Hoàn toàn không mất cũng chẳng được gì, không có hệ quả kinh tế vĩ mô trực tiếp nào (dẫu không liên quan đến bán hãng lấy tiền mặt, việc có thể làm giảm cung tiền). Nó có các hệ quả kinh tế vĩ mô- những hệ quả nảy sinh từ kiểm soát và quyền sở hữu.

Có một số vấn đề nghiêm trọng với các khoản vay do chính phủ cung cấp, vì người mua thiếu vốn cổ phần tương xứng: Loại vấn đề hiểm hoạ đạo đức được thảo luận sơ trước đây, vấn đề chắc sẽ đặc biệt gay gắt do khả năng hạn chế của chính phủ để sàng lọc người xin vay, để phân biệt ai trong số những người xin vay coi mua hãng với tín dụng chính phủ cơ bản như một “quyền chọn-option”. Nếu sự việc hoá ra dở hơn họ tính, họ có thể đơn giản bỏ đi, có lẽ đầu tiên đã lấy đi tài sản của hãng.

Ở một số nước với tiền bị treo lớn, bán các hãng, họ lập luận, có lợi thế nữa: Nó hấp thu một số tiền thêm. Các cách lựa chọn khác, như cải cách tiền tệ và thuế, chắc méo mó hơn hay không đáng muốn vì các lí do khác.

Vì cả hai lí do này các chương trình cho vay của chính phủ không tạo ra cái thay thế hoàn hảo cho vốn tư nhân. Những người có hay tiếp cận được vốn tư nhân có lợi thế rõ rệt. Điều này gợi ý, mở cửa quá trình đấu giá cho người nước ngoài và cổ vũ liên doanh hợp tác giữa người trong và ngoài nước là đáng muốn. Nó nâng cao cạnh tranh, như vậy đảm bảo nhà nước nhận được cổ phần lớn hơn của giá trị tiềm năng của tài sản. Đồng thời nó có thể tạo cho tiếp cận tốt hơn tới kĩ năng quản lí nước ngoài. [13]

Cai quản công ti (Corporate Governance)

Suốt cuốn sách này đã nhấn mạnh đến khả năng lạm dụng của đặc quyền quản lí. Điều này đặc biệt quan trọng trong các tình huống khi không một cổ đông riêng nào có một tỉ lệ đáng kể cổ phần. Các định chế tài chính, như các quỹ hưu trí, ít nhất đến gần đây, đã miễn cưỡng can thiệp vào quá trình cai quản. Điều này là một vấn đề thực tế cho “chủ nghĩa tư bản nhân dân” một vấn đề vài nước Đông Âu đã nhận ra và cố giải quyết trong thiết kế các chương trình tư nhân hoá của mình. Đã được kiến nghị rằng kiểm soát của mỗi công ti được giao cho một công ti mẹ, mà trách nhiệm của nó là quản lí các công ti con. Các cá nhân có cổ phần trong công ti mẹ, và các công ti mẹ cạnh tranh với nhau để tối đa hoá thị giá cổ phần.

Vì sao công ti mẹ có thể không là giải pháp

Ở mức lí thuyết giải pháp dường như đáng ngờ. RJR-Nabisco có thể coi như một công ti mẹ. Nó có trách nhiệm quản lí các hãng trong các ngành thuốc lá, thực phẩm, và ngành khác. Có nhiều hãng tách biệt. Thế mà sự lạm dụng quản lí thì tràn lan trong công ti. Ai giám sát những người giám sát?

Cai quản được chia sẻ (Shared Governance)

Một lời giải là giám sát “lẫn nhau” hay “ngang hàng” [14] - biến thể kinh tế của giải pháp chính trị cổ xưa về “kiểm tra và cân đối”. Trong giám sát ngang hàng mỗi thành viên của nhóm giám sát các thành viên khác. Có thể thiết kế các cơ cấu thưởng để tạo khuyến khích cho loại giám sát này. Giám sát ngang hàng là một thí dụ của một lớp rộng hơn của các cơ cấu cai quản dính đến nhiều người tham gia và thường đến các quan hệ phi thứ bậc.

Đây là trường hợp của các công ti hiện đại, nơi các cổ đông, người cho vay, nhà cung cấp, khách hàng, nhân viên tất cả đều là những người trong cuộc [15] , và đều có ảnh hưởng nào đó đến quyết định do hãng tiến hành. Các thảo luận truyền thống tập trung vào cổ đông vì về hình thức kiểm soát được giao cho họ. Các vấn đề ăn không, tuy vậy, có nghĩa là các cổ đông có các khuyến khích hạn chế để nhận thông tin cần thiết cho can thiệp một cách thông minh, hoặc để chịu chi phí cho can thiệp đó.

Quản lý công ti là một hàng hoá công.

Các ngân hàng như những người giám sát

Các ngân hàng thực thi kiểm soát hữu hiệu hơn các cổ đông, hoặc những người nắm trái phiếu, một điểm được Berle (1926) nêu ra từ lâu. [16] Với các ngân hàng chi phí can thiệp sẽ nhỏ hơn và các vấn đề ăn không ít nghiêm trọng hơn so với các cổ đông. [17] Vì phần lớn khoản cho vay là ngắn hạn, các ngân hàng có thể rút vốn về nhanh chóng nếu họ tin rằng hãng “ứng xử sai”. [18] Có nhiều tài liệu lập luận là các ngân hàng Nhật thực hiện tích cực vai trò giám sát này, và thực hiện hiệu quả hơn các ngân hàng Mỹ.

Cơ cấu vốn ở Mỹ, Nhật, và Tây Âu khác nhau rõ rệt. Có nhiều hơn một dạng của chủ nghĩa tư bản, và một trong các vấn đề mà các nước Đông Âu đối mặt là lựa chọn hình thức phù hợp. Với các nước tiến tới một dạng của chủ nghĩa tư bản nhân dân, tôi thấy các lợi thế rõ rệt ở hệ thống ngân hàng chủ yếu của Nhật [19], kết hợp với cổ phần lớn của chính phủ và vai trò quan trọng của các công ti mẹ. Mức nợ ngân hàng cao sẽ tạo cho các ngân hàng cả khuyến khích để giám sát và công cụ để kiểm soát-đe dọa rút tín dụng là một công cụ kỉ luật hữu hiệu. Nó tạo một sự kiểm tra quan trọng về sự lạm dụng đặc quyền quản lý, nếu công ti mẹ không làm việc đúng đắn. Sự theo dõi của cơ quan chính phủ có cổ phần đáng kể sẽ tạo kiểm tra thêm nữa. Vấn đề là cân đối tế nhị giữa duy trì kiểm tra về thiếu trình độ, mà không cản trở đến thực thi hữu hiệu quyền tùy ý quản lý để tận dụng lợi thế của các cơ hội sinh lời, và không cho “những người kiểm tra” cơ hội lạm dụng quyền hạn của họ vì mỗi lợi riêng. Hoa Kỳ vẫn chưa tìm ra cân đối tế nhị đó trong trường hợp các công ti có quyền sở hữu trải rộng. Chúng ta không thể kì vọng các nước Đông Âu, ở lần thử đầu, tìm thấy sự cân đối thích hợp. Một nhận thức về vấn đề này, và sự sẵn lòng hiệu chỉnh, là cái quan trọng nhất trong bước ngoặt này.

Quá trình đấu giá

Tổ chức bán các doanh nghiệp sao cho tối đa hoá giá trị nhận được là đề tài của thảo luận rộng- và tranh chấp- trong các năm gần đây. Trong hầu như mọi cuộc bán lớn của một công ti Mỹ, đã có tranh chấp bởi các cổ đông rằng hãng đã không nhận được cái nó phải (có thể, có lẽ) nhận được, giả như đấu giá được tiến hành khác đi. Có sự đồng thuận rộng rãi rằng nước Anh, trong chương trình tư nhân hoá của mình, đã nhận được quá ít từ việc bán so với có thể nhận được.

Đã có sự phát triển rộng về lí thuyết đấu giá trong những năm gần đây, và một số hiểu biết sâu này có thể được áp dụng, và kinh nghiệm bán các hãng làm cho hiểu biết sâu thêm. Một vấn đề, do cả lí thuyết lẫn kinh nghiệm đấu giá nêu ra, là tầm quan trọng của thông tin bất đối xứng. Nội bộ ban quản lí biết nhiều hơn về giá trị thật của các tài sản, điều đó cho họ một lối đi nội bộ. Không chỉ là điều này nâng cao khả năng là họ sẽ thắng. Nếu những người đấu giá khác tin rằng có những bất đối xứng thông tin quan trọng, đấu giá sẽ ít mạnh mẽ. Kẻ thắng ngóc đầu lên nguyên rửa dữ dội: Những người đấu giá ngoài chỉ thắng những người nội bộ khi họ đặt giá quá cao. [20]

Hai yếu tố quyết định quan trọng nhất cho thành công của quá trình đấu giá (để bán được giá cao nhất) là duy trì một sân chơi công bằng và tăng số người tham gia đấu giá. Ở Hoa Kỳ nỗ lực để có sân chơi bằng phẳng do qui trình chu toàn hợp thức (due diligence) cung cấp trong đó những người mua tiềm năng có thể tiếp cận đến sổ sách của công ti, một quá trình thường được quản lí bởi một bên thứ ba vô tư ở ngoài (một ngân hàng đầu tư). Ngân hàng đầu tư cũng có trách nhiệm lôi kéo nhiều người đấu giá.

Các hệ quả của bất đối xứng thông tin có thể giảm đi bởi việc tổ chức “đôi tượng” được đấu thầu. Như thế, trong hợp đồng thuê dầu khí, có thể chứng minh rằng đấu thầu tiền thuê mỏ (royalty) và lợi nhuận thuần làm cho người bán thu được một phần của đặc lợi tiềm năng lớn hơn đáng kể so với đấu thầu tiền thưởng (bonus), không có royalty. Trong khi tổ chức quá trình đấu thầu như đấu giá lợi nhuận thuần (đấu thầu phần lợi nhuận thuần mà chính phủ thu được) có thể là không đáng mong muốn, [21]

đặt một phần định trước lớn của lợi nhuận cho chính phủ (phần vốn cổ phần được thảo luận ở trước) sẽ tạo ra một phần lớn hơn của tổng đặc lợi tiềm năng cho chính phủ trong quá trình đấu giá.

Lợi thế của tự do hoá giá cả và giải quyết bất trắc chế định đầu tiên

Có vài nhân tố khác liên quan đến thứ tự và tốc độ của quá trình tự nhân hoá. Những người đấu thầu chắc không ưa rủi ro. Cảm nhận rủi ro càng lớn, họ càng ít sẵn lòng tham gia đấu thầu. Rủi ro mà họ cảm nhận chắc sẽ lớn hơn nếu hướng chính sách của chính phủ không rõ ràng. Các vấn đề về chính sách cạnh tranh, thương mại, tài chính, và thuế đều tác động một cách quan trọng đến tính sinh lời của hãng và, ở mức độ chúng chưa được giải quyết, gây cho những người đấu thầu mức độ bất trắc lớn. Nếu chính phủ không tiến hành tái vốn hoá, có bất trắc thêm gắn với mọi tài sản tài chính của hãng (cái được sở hữu bởi các hãng khác).

Một khía cạnh quan trọng của chính sách của chính phủ là tự do hoá giá. Nếu giá không ở mức “cân bằng”, những người mua có thể mua các hãng để đầu cơ về giá tài sản hơn là để nâng cao hiệu quả quản lý công ti. Người thắng thầu có thể không phải là nhà quản lý tốt nhất, mà là người lạc quan nhất về giá tương lai của các tài sản đó. Tuy vấn đề này nảy sinh trong đấu giá mọi công ti, nó là đặc biệt gay gắt khi giá là quá xa cân bằng.

[1]Chương này dựa chủ yếu vào hai bài báo, Sappington and Stiglitz (1987b) và Stiglitz (1991b). Phần lớn của chương, tuy nêu ra các vấn đề nguyên tắc chung, được dành cho các vấn đề cá biệt liên quan đến quản lý chuyển đổi và có thể bỏ qua mà không ảnh hưởng đến tính liên tục.

[2]Có lẽ tôi phải nói chính xác hơn rằng những diễn giải thông dụng của Coase là sai trong những khía cạnh này: Coase đã thận trọng chỉ ra rằng kết luận của ông phụ thuộc vào sự thiếu vắng chi phí giao dịch và chi phí thông tin.

[3]S&L = Savings and Loan Association = Hiệp hội Tiết kiệm và Cho vay, bị đổ vỡ như các quỹ tín dụng ở ta hồi cuối các năm 1980.

[4]Trong Stiglitz (1989f) tôi cung cấp một số lí do căn bản cho những hạn chế này.

[5]Xem McKinnon (1992) và Stiglitz (1991b, 1992e).

[6]Trong cả hai trường hợp, các mục tiêu tổ chức phải được diễn dịch thành các mục tiêu cá nhân, đòi hỏi việc thiết kế các cơ cấu khuyến khích cá nhân.

[7]Hàng loạt chính sách khác của chính phủ chắc sẽ ảnh hưởng một cách quan trọng đến tính sinh lời, như mức độ bảo hộ, chính sách cạnh tranh, và tốc độ của cải cách giá.

[8]Xem Stiglitz (1972a) và Mayers (1977). Các vấn đề này trở nên quá hiển nhiên trong trường hợp của S&L ở Hoa Kỳ.

[9]Đã chỉ có số hạn chế văn khoa lí thuyết liên quan đến vấn đề "móc" vào người cho vay này: Một khi người cho vay đã cho một khoản vay ban đầu, anh ta "buộc phải" cung cấp thêm các khoản vay nữa, để thu hồi khoản vay ban đầu (lấy nợ nuôi nợ). Xem Hellwig (1977) và Stiglitz and Weiss (1981).

[10]Checks and balances

[11]Hệ thống “cai quản chia sẻ” này dường như đã hoạt động rất hiệu quả ở Cộng hoà Nhân dân Trung Hoa.

[12]Một vấn đề nảy sinh khi hãng được “sở hữu” bởi một đơn vị con của chính phủ trong trường hợp này chính phủ trung ương sẽ không nhận lại được tiền (vừa cho vay).

[13]Alexander Dyck, trong luận văn Tiến sĩ của mình mới hoàn tất tại Stanford, đã lập luận mạnh mẽ rằng vấn đề thiết yếu đối mặt với Đông Đức đã là kiểm được các nhà quản lí tốt. Ông lập luận vì các vấn đề chọn lọc có hại (Xem Akerlof 1971 hay Greenwald 1986), các doanh nghiệp nhà nước ở Đông Đức có bất lợi rõ rệt trong thuê mướn các nhà quản lí tốt so với Tây Đức.

[14]Xem Stiglitz (1985b, 1990c) và Arnold and Stiglitz (1991).

[15]Đầu tiên tôi dùng từ “cá đông”~ stakeholder, phỏng theo “cổ đông”~ shareholder, sau nghĩ lại dùng “người trong cuộc” để chỉ những người có chung quyền lợi (gồm các loại nêu trên như cổ đông, người lao động, nhà quản lí, nhà cung cấp, khách hàng, người cho vay có thể tính cả chính phủ vào nữa), như những người cá cược vào cuộc chơi chung.

[16]Và được tái sinh gần đây trong Stiglitz (1985b).

[17]Thảo luận rộng hơn về kiểm soát hạn chế của các cổ đông và những hạn chế của cơ chế thôn tính, xem, thí dụ, Stiglitz (1972a, 1981b) và Grossman and Hart (1980).

[18]Điều này không hoàn toàn chính xác: Tuy họ có quyền đòi lại vốn, liệu họ có đòi được không thường là đáng nghi, như Hellwig (1977) và Stiglitz and Weiss (1981) đã chỉ ra. Họ có thể, tất nhiên, buộc hãng phá sản. So với cho vay dài hạn, cho vay ngắn hạn có một lợi thế hơn hẳn với tư cách là một cơ chế kiểm soát. Xem Rey and Stiglitz (1992).

[19]Nhiều năm nay hệ thống ngân hàng Nhật tỏ ra khá yếu kém.

[20]Đây chỉ là những biểu thị của chọn lọc có hại - vấn đề thị trường xe cũ. Trong trường hợp khi các chủ ban đầu am hiểu hơn bán vốn cổ phần, và những người mua trung lập với rủi ro, giá cân bằng duy nhất cho cổ phần là bằng không. Tổng quát hơn, các thị trường vốn cổ phần là mỏng manh. Xem Greenwald, Stiglitz, and Weiss (1984) và Myers and Majluf (1984).

[21]Có các vấn đề nghiêm trọng với giám sát lợi nhuận thuần. Tỷ lệ royalty quá cao gây ra những méo mó lớn khi lợi nhuận thuần không được giám sát hoàn toàn.

Tư nhân hoá ở Đông Âu: Vài triển vọng chung

Những thay đổi về cơ cấu kinh tế mà Đông Âu đang tiến hành là trong số những thử nghiệm kinh tế lí thú nhất đã xảy ra. Chúng ta có kinh nghiệm hạn chế về tư nhân hoá, và các kinh nghiệm chúng ta có đều trong phạm vi bối cảnh của các nền kinh tế do các thị trường tư nhân thống trị. Đáng tiếc, những thử nghiệm này mà thành công hay thất bại của chúng sẽ đụng chạm đến cuộc sống của hàng triệu người, và như thế không thể tiếp cận chúng với một viễn cảnh thần nhiên. Rất quan trọng là mọi thứ chúng ta biết từ khoa học kinh tế- cả lí thuyết và thực tiễn- phải mang ra áp dụng, rằng những cam kết ý thức hệ - như lòng tin rằng các thị trường luôn hoạt động và hoạt động nhanh chóng và hiệu quả- phải được để sang một bên. Nhất thiết phải tách biệt những phán xét chính trị khỏi các phán xét kinh tế: Phần lớn tranh luận về định thời gian dựa vào sự cân đối của các phán xét chính trị liên quan đến những hậu quả chính trị của tư nhân hoá quá nhanh, và thất nghiệp do nó gây ra, với các hậu quả của tư nhân hoá quá chậm, và khả năng là giữa chừng cam kết cho tư nhân hoá và thị trường có thể yếu đi.

Trong phần này tôi đã thử nêu vài thứ tôi coi là những cân nhắc lí thuyết mấu chốt. Để đưa chúng vào bối cảnh, cho tôi nêu bốn nhận xét kết luận.

Thứ nhất, tôi đã tập trung chú ý vào tư nhân hoá các hãng qui mô lớn. Vài vấn đề mà tôi đã thảo luận cũng nảy sinh trong tư nhân hoá các hãng qui mô nhỏ, nhưng nói chung, tư nhân hoá các hãng qui mô nhỏ là việc dễ hơn nhiều, việc đang được thực hiện rồi.

Thứ hai, bản thân tư nhân hoá chỉ là một phương tiện để đạt nền kinh tế thị trường: Lập các doanh nghiệp mới là công cụ khác. Thiết lập các định chế để tạo thuận lợi là cái đáng được chú ý không kém như quá trình tư nhân hoá. Trong một số trường hợp, như các định chế tài chính, có lí lẽ rằng tốt hơn khi các nước bắt đầu lại từ đầu, thay cho cố cải cách các định chế đã được thiết kế với các chức năng hoàn toàn khác so với các chức năng của các định chế tài chính tư bản chủ nghĩa. Thành công nổi bật của Trung Quốc dựa nhiều hơn vào tạo ra và tăng các doanh nghiệp mới, chứ không vào tư nhân hoá các doanh nghiệp nhà nước hiện có. Như đã lưu ý trước đây, các khuyến khích cho lao động và sự khởi nghiệp có thể và đã được tạo ra, mà không giải quyết nhiều vấn đề quyền sở hữu. Khi các hãng mới được lập ra, và các hãng hương trăn và tập thể được mở rộng, thì tầm quan trọng tương đối của

các doanh nghiệp “nhà nước” (do chính phủ trung ương kiểm soát) đã giảm rõ rệt. Hơn nữa các doanh nghiệp nhà nước buộc phải cạnh tranh với các hãng khác làm cho chúng hiệu quả hơn. Ngoài ra hiện nay có cơ sở của các hãng hoạt động tốt mà chúng có thể (và đang) được dùng để thôn tính các hãng hoạt động kém.

Có lí do chính đáng để trì hoãn quyết định liên quan đến tư nhân hoá. Các vấn đề tư nhân hoá gắn chặt chẽ với những vấn đề phân phối: Các trái quyền về tài sản hiện hành được phân chia ra sao? Biết khá rõ (cả về lí thuyết [1] lẫn kinh nghiệm) rằng tái phân phối thuần túy luôn là việc hay gây tranh chấp. Như vậy, cho người lao động quyền làm ruộng trên đất, mà không cho họ quyền sở hữu đầy đủ, tạo các khuyến khích mạnh cho họ, và tránh, hoặc ít nhất giảm nhẹ, một số nguồn tranh chấp. Chắc hẳn, không phải mọi vấn đề khuyến khích được giải quyết hoàn toàn: Người lao động sẽ không có đầy đủ khuyến khích để duy trì chất lượng đất. Về dài hạn quan trọng là phải giải quyết các vấn đề này, nhưng khi chiếc bánh lớn hơn và tăng lên- như ở Trung Quốc- không nghi ngờ gì đi đến đồng thuận dễ hơn.

Thứ ba, cải cách và các chính sách một khi đã được tiến hành có thể khó huỷ. Quan trọng là làm đúng ngay từ đầu- hoặc, ít nhất, ở mức đúng có thể. Quyền tài sản được thiết lập nhanh, và bất kể cải cách nào chắc sẽ phá huỷ một số quyền sở hữu ngầm định này. Thực vậy, những quyền sở hữu như vậy, được thiết lập trong chế độ cũ, ngay cả bây giờ vẫn là một trở ngại cho quá trình cải cách. Ở một vài nước Đông Âu, như Rumania, vị trí ở hàng chờ mua các mặt hàng tiêu dùng lâu bền (thí dụ, ô tô) dưới giá “thị trường tự do” là một tài sản, sẽ bị phá huỷ bởi tự do hoá giá cả, và hiển nhiên là một nguồn đáng kể của áp lực chính trị phản đối tự do hoá giá cả.

Đồng thời lo về làm cho mọi thứ đúng có thể dẫn tới tê liệt: Không có cách tốt nhất độc nhất, không có cách đúng duy nhất. V. Klaus, trong bài nói ở Hội nghị Hàng năm của Ngân hàng Thế giới về Kinh tế học Phát triển (ABCDE), cho một ẩn dụ- cải cách giống như chơi một ván cờ. Chẳng ai, ngay cả người giỏi nhất, lúc bắt đầu, có thể thấy mọi nước đi cho đến cuối. Người chơi khá hơn, tuy vậy, tính được nhiều nước hơn người chơi tồi. Tôi hi vọng, những nhận xét của tôi sẽ giúp những người chơi ván cờ cuộc đời thực về cải cách kinh tế sẽ chơi ván đó khá hơn một chút.

Điều này đưa tôi đến nhận xét kết luận cuối cùng: “Nước đi tiếp” trong cuộc chơi có thể bị bức chế ở mức cũng như vậy bởi sự bức bách chính trị- thí dụ, lo về quyền lực nhà nước yếu đi- như bởi phán xét kinh tế. Trong một nghĩa, hai thứ đan xen nhau: các nhà chức trách trung ương mất kiểm soát mạnh, kết hợp với triển vọng tư nhân hoá, tạo cho các nhà quản lí khuyến khích để vơ vét càng nhiều đặc lợi mà vị thế hiện thời tạo cho họ; và kết quả là tư nhân hoá chậm có thể là cực kì tốn kém. Như tôi đã gợi ý, trong nhiều trường hợp, chính cái giá của trì hoãn này, có lẽ nhiều hơn mọi thứ khác, là cái có thể- và phải- là mấu chốt để xác định tốc độ tư nhân hoá.

Những nhận xét kết thúc

Tôi bắt đầu chương với trình bày về định lí cơ bản của tư nhân hoá. Định lí đó chứng tỏ rằng cặp mục tiêu về hiệu quả kinh tế và chiếm toàn bộ đặc lợi (rent) có thể đạt được chỉ dưới điều kiện hết sức hạn chế. Nhận toàn bộ đặc lợi là quan trọng, tất nhiên, bởi vì tốn kém đối với chính phủ để tăng thu: Bất kể khoản cho không nào kéo theo chi phí xã hội thực, vì nó buộc chính phủ tăng thu bằng các phương tiện méo mó. Mỗi khi những người đấu giá tiềm năng cho một hãng không ưa rủi ro hoặc mỗi khi cạnh tranh là hạn chế (điều kiện chắc luôn thoả mãn), chính phủ, thông qua quá trình đấu giá được thiết kế tốt nhất, không thể nhận toàn bộ đặc lợi. [2]

Chính phủ có thể thậm chí không có khả năng đảm bảo rằng người thắng thầu là nhà sản xuất hiệu quả nhất. Với trách nhiệm pháp lí hạn chế và thực thi cam kết khiêm khuyết, nhà sản xuất bỏ thầu cao nhất, và hứa tuân thủ sát nhất các mục tiêu chính phủ, có thể không thực hiện cam kết cũng chẳng là người mà tài sản thật có giá trị nhất: Sẵn lòng bỏ thầu cao hơn có thể đơn giản phản ánh xác suất không thực hiện lời hứa cao hơn.

Tinh thần của định lí này (và thảo luận của chương này) có thể được tóm tắt: Nhìn chung, chúng ta không thể cam đoan rằng sản xuất tư là nhất thiết “tốt hơn” sản xuất công. Tư nhân hoá kéo theo các chi phí và lợi ích, những cái, như luôn vậy, phải được cân nhắc đối với nhau.

Tôi đã lập luận rằng sự khác biệt giữa sản xuất công và tư đã được phóng đại. Nhưng có các khác biệt quan trọng, nảy sinh từ các cam kết và khuyến khích. Như Sappington và tôi kết thúc bài báo của chúng tôi,

... cả điều khoản tư lẫn công đều không giải quyết toàn bộ các vấn đề khuyến khích khó khăn nảy sinh khi những cân nhắc về thông tin không hoàn hảo tạo ra uỷ thác thẩm quyền. Sự lựa chọn giữa các mô hình tổ chức đơn thuần chỉ xác định các chi phí giao dịch của những can thiệp tương lai vào các mối quan hệ uỷ thác này, và vì vậy ảnh hưởng đến khả năng của những can thiệp như vậy. (tr. 581).

Chương này hoàn tất thảo luận về định lí Lange-Lerner-Taylor, khẳng định sự tương đương căn bản của các nền kinh tế thị trường và chủ nghĩa xã hội thị trường. Nhận xét, một nền kinh tế xã hội chủ nghĩa có thể dùng sức mạnh của giá cả, đã là một hiểu biết sâu sắc, nhưng ở một nền kinh tế thị trường có nhiều hơn việc chỉ sử dụng giá. Luận điểm cơ bản của tôi là với chú ý đến giá, định lí Lange-Lerner-Taylor, cũng như mô hình Walras mà nó dựa vào, đã đặc trưng hoá rất sai nền kinh tế thị trường. Cả mô hình kinh tế thị trường lẫn mô hình kinh tế xã hội chủ nghĩa thị trường đều không cho một mô tả tốt của các nền kinh tế mà chúng phải mô tả.

Các mâu thuẫn phê phán của tôi, tất nhiên, đã được nhắc tới ở trước. Phê phán chủ nghĩa xã hội thị trường đã bình luận về thiếu khuyến khích quản lí, hệt như phê phán các thị trường đã bình luận về cạnh tranh không hoàn hảo. Tôi đã thử cung cấp một đánh giá cân đối, chứng tỏ rằng nhiều vấn đề cơ bản với cả hai mô hình có thể truy nguyên về việc chúng xử lí các vấn đề thông tin không thoả đáng. Trong chương này và năm chương trước tôi đã bàn đến sáu thất bại chính của cả hai tập mô hình và đã gợi ý về các lí thuyết mới được phát triển gần đây- tạo ra sự đoạn tuyệt chính khỏi truyền thống Walras- đã đề cập đến các vấn đề này thế nào.

Mọi xã hội đối mặt với các vấn đề khuyến khích, mà không được các hệ thống chuẩn về giá và quyền sở hữu đề cập đầy đủ. Có các vấn đề khuyến khích quản lí cả ở các nền kinh tế thị trường lẫn các nền kinh tế xã hội chủ nghĩa. Cả trong các nền kinh tế thị trường lẫn chủ nghĩa xã hội thị trường, sử dụng hệ thống giá cho phân bổ đầu tư là hạn chế. Ở các nền kinh tế thị trường điều này do các thị trường future và rủi ro cần thiết, nhìn chung, không tồn tại. Ở cả hai, khi đó, các hãng dùng nhiều thông tin hơn so với chỉ thông tin giá (và hiểu biết về công nghệ của riêng mình) để ra quyết định. Mọi xã hội đều áp dụng một mức độ tập trung hoá nào đó, và không xã hội nào- ngay cả giữa các nền kinh tế hướng thị trường nhất- có phi tập trung hoá hoàn toàn: Có các hãng ở đó các giao dịch không qua giá cả. Không có xã hội nào mà quyền sở hữu được phân rõ hoàn toàn, và ngay cả khi chúng dường như được phân rõ, các quyền thực sự có thể khác quyền hợp pháp. Những người đứng đầu các công ti lớn ở Mỹ có thể được hình dung thực thi quyền sở hữu (được định nghĩa không chính xác) không kém các nhà quản lí của các doanh nghiệp xã hội chủ nghĩa.

Thị trường có một số công cụ - như các cơ chế thôn tính- mà nền kinh tế xã hội chủ nghĩa không có, nhưng cơ chế thôn tính còn xa mới hoàn hảo. Một số định chế, như ngân hàng, mà cả hai đều có, hoạt động (sẽ đề cập ở chương 12) khác rõ rệt dưới chủ nghĩa xã hội. Luận điểm của tôi, tuy vậy, là sự khác biệt căn bản giữa thị trường và chủ nghĩa xã hội thị trường không chỉ ở các định chế này mà ở hàng loạt các cơ chế theo đó nền kinh tế thị trường xử lí các vấn đề thông tin. Tuy, như đã thấy ở chương 3 và 4, thị trường không giải quyết các vấn đề này một cách hoàn hảo- nền kinh tế thị trường nói chung không có hiệu quả Pareto ràng buộc- các thị trường làm việc tốt hơn các nền kinh tế xã hội chủ nghĩa thị trường. Thí dụ, các thị trường tạo khuyến khích cho các hãng sản xuất các sản phẩm chất lượng cao, qua cơ chế danh tiếng. Nhưng không ở đâu các khác biệt giữa hai hệ thống nổi bật hơn như

trong thu lượm thông tin/tri thức loại đặc biệt gắn với đổi mới. Lại lần nữa, tôi lưu ý sự thất bại của các lí thuyết chuẩn mô tả thị trường và nền kinh tế xã hội chủ nghĩa thị trường ngay cả đề cập đến các vấn đề này, và thực vậy tôi lập luận rằng khung khổ nhận thức của mô hình Arrow-Debreu không thể sẵn sàng chấp nhận để thích hợp với nó. Vấn đề kinh tế cơ bản là các thị trường trong đó đổi mới là quan trọng sẽ là cạnh tranh không hoàn hảo một cách cố hữu. Chính bản thân lực đổi mới là cái hạn chế mức độ cạnh tranh.

Những người chủ trương chủ nghĩa xã hội thị trường trên cơ sở thị trường là cạnh tranh không hoàn hảo đã không thăm tra đủ sâu vì sao lại thế. Chắc hẳn, khi những thảo luận trước đây xảy ra, một trong những lí do cho cạnh tranh không hoàn hảo ở nhiều ngành đã là sự hiện hữu của lợi tức đáng kể theo qui mô (so với độ lớn của thị trường lúc đó). Nhưng chính đổi mới đã là cái tạo cơ sở cho cách mạng công nghiệp, và chính đổi mới- trong thực tiễn tổ chức và công nghệ- là cái đã dẫn đến tiến triển của các hãng lớn. Căn cứ vào truyền thống Marxist của chủ nghĩa xã hội thị trường, việc các nhà lí thuyết xã hội chủ nghĩa không chú ý đúng mức đến công nghệ- và thay đổi công nghệ- là đặc biệt khó hiểu.

Chương tiếp dùng khung khổ lí thuyết được phát triển tới đây để mang lại sự hiểu biết sâu thêm về cái sai của thử nghiệm xã hội chủ nghĩa.

11. Thử nghiệm Xã hội chủ nghĩa: Đã sai cái gì?



Hầu hết cuốn sách này là về các lí thuyết kinh tế: về những thất bại của mô hình tân cổ điển, và về các thất bại của mô hình đó liên hệ mật thiết ra sao với thất bại của mô hình chủ nghĩa xã hội thị trường. Mô hình tân cổ điển đã có nhiều thành tố đúng: các khuyến khích, cạnh tranh, phi tập trung hoá, giá cả. Thế nhưng ý nghĩa riêng mà nó cho các khái niệm này may nhất là chưa đầy đủ, tồi nhất là làm lạc lối. Các nền kinh tế thị trường được đặc trưng bởi cạnh tranh, nhưng không phải là ứng xử chấp nhận giá gắn với mô hình cạnh tranh hoàn hảo. Các nền kinh tế thị trường được phi tập trung hoá một phần, nhưng có nhiều với phi tập trung hoá ra quyết định hơn là phản ứng thụ động với các tín hiệu giá. Thực vậy hỗn hợp thích đáng của tập trung hoá và phi tập trung hoá việc ra quyết định là một trong các vấn đề mấu chốt đối mặt với các nền kinh tế thị trường. Giá cả là trung tâm cho vận hành của các nền kinh tế thị trường, nhưng giá cả làm nhiều hơn chỉ cân bằng cung và cầu, truyền đạt thông tin về giá trị khan hiếm. Giá có ảnh đến chất lượng của mặt hàng được mua bán. Ngoài ra, nhiều hoạt động kinh tế được điều tiết bởi các cơ chế khác cơ chế giá. Các khuyến khích là quan trọng, song, lại một lần nữa, mô hình Arrow-Debreu trong đó mỗi người được trả tiền trên cơ sở hoặc của đầu ra hoặc đầu vào, cho một mô tả đặc trưng không chính xác về vai trò của khuyến khích trong các nền kinh tế hiện đại. Cuối cùng, chúng ta đã thấy rằng giả định của Coase, rằng tất cả cái cần để đảm bảo hiệu quả kinh tế là làm cho quyền sở hữu được xác định rõ ràng, đơn giản là không đúng.

Chủ nghĩa xã hội thị trường tiếp nhận mô hình tân cổ điển một cách nghiêm túc, và đó là sai lầm chết người của nó. Nhưng các nền kinh tế xã hội chủ nghĩa chẳng bao giờ thực sự tiếp nhận lí tưởng xã hội chủ nghĩa. Chúng ta cần hỏi, diễn giải của chúng ta về cái gì làm cho các nền kinh tế thị trường hoạt động có thể nói gì về thất bại của thử nghiệm xã hội chủ nghĩa?

Nhiều kết quả của nghiên cứu trước đây của tôi có thể gợi ý rằng chủ nghĩa xã hội, hoặc ít nhất một hệ thống kinh tế trong đó nhà nước có vai trò tích cực hơn, đã có thể có một cơ hội làm ăn tốt hơn nền kinh tế thị trường. Tôi đã chứng tỏ, thí dụ, ở chương 3 rằng nền kinh tế về cơ bản chẳng bao giờ có hiệu quả Pareto ràng buộc. Thông tin không hoàn hảo và các thị trường không đầy đủ gây ra các tác động giống ngoại sinh mà các hãng không thể dễ dàng nội bộ hoá. Cần đến dạng can thiệp nào đó của chính phủ. Tại tâm điểm của thất bại kinh tế là một loạt các vấn đề thông tin, được diễn giải rộng, bao gồm cả các vấn đề khuyến khích. Tiếp theo tôi phân tích ngắn gọn những cái quan trọng nhất của các vấn đề này.

Tập trung hoá quá đáng

Có lẽ lí do quan trọng nhất của thất bại, chính là lí do mà Hayek lập luận rằng kế hoạch hoá tập trung sẽ thất bại: Các nhà chức trách trung ương đơn giản không có thông tin cần thiết để vận hành toàn bộ nền kinh tế. Thế mà, có lẽ vì các lí do chính trị, chính phủ nhất quyết để việc ra quyết định được

tập trung.

Chúng ta phải đi xa hơn và thăm tra loại thông tin nào đã thiếu. Kế hoạch hoá tập trung chú tâm vào đảm bảo rằng các phương trình cân bằng quan trọng được thoả mãn, rằng đầu ra của các hàng hoá trung gian được điều phối một cách thích hợp với sản xuất các mặt hàng sử dụng các bán sản phẩm đó. Loại kế hoạch hoá này đòi hỏi thông tin về các nhu cầu đầu vào trên đơn vị đầu ra - matrix Leontief. Tôi nghi, không phải thất bại của việc thực hiện kế hoạch này là tâm điểm của thất bại của thử nghiệm xã hội chủ nghĩa. Chắc hẳn, thông tin cần để thực hiện các kế hoạch này thường không chính xác, và do đó đã thiếu hụt một số đầu vào. Trong nền kinh tế mở hơn của các năm 1980, tuy vậy, các sai sót này chẳng mấy quan trọng: Thiếu hụt đầu vào có thể dễ dàng bù bằng nhập khẩu, và dư thừa đã có thể bán ra nước ngoài (giả như các thị trường buôn bán quốc tế thật sự cạnh tranh). Thất bại mang bản chất kinh tế vi mô nhiều hơn.

Chất lượng sản phẩm

Các vấn đề chất lượng sản phẩm cho một lớp các thí dụ quan trọng. Khó cho các nhà chức trách trung ương đi định rõ, trong sử dụng kế hoạch hoá tập trung của họ, chính xác bản chất của mọi mặt hàng, bao gồm cả chất lượng sản phẩm. Chúng ta đã thấy trước đây (chương 6) rằng số lượng vô hạn của các mặt hàng khả dĩ và việc không thể định rõ hầu hết các mặt hàng, cho một phân giải thích vì sao chỉ có một tập không đầy đủ của các thị trường- một trong các lí do mà mô hình tân cổ điển thất bại. Chính xác cũng các yếu tố đó giải thích vì sao chủ nghĩa xã hội thất bại.

Các nền kinh tế thị trường có thể được hình dung như có một cơ chế kiểm soát được điều chỉnh tinh tế hơn nhiều. Mỗi người mua giám sát chất lượng của mỗi người bán. Nếu chất lượng của người bán yếu đi, người mua chạy đến người bán khác, hoặc được giảm giá. Người bán biết điều này, và như thế có khuyến khích mạnh để tạo ra hàng hoá có chất lượng thoả đáng. Vấn đề không phải là (hoặc chỉ là) các nền kinh tế xã hội chủ nghĩa sản xuất các mặt hàng chất lượng thấp. Trong một số trường hợp có thể thích hợp để sản xuất các mặt hàng chất lượng thấp, khi các chi phí (biên) để tăng chất lượng vượt quá lợi ích (biên). Vấn đề là các hãng đã không có khuyến khích nào để tính toán lợi ích biên - chi phí biên thích đáng. Thay vào đó, vì họ sản xuất căn cứ vào chỉ tiêu, họ có khuyến khích để cho qua với chất lượng thấp nhất có thể chấp nhận được. Cơ cấu kinh tế như vậy có các khuyến khích mạnh cho làm tồi chất lượng đi.

Các khuyến khích

Cũng chiếm vị trí cao trong danh mục các giải thích cho thất bại của các nền kinh tế xã hội chủ nghĩa là sự thất bại của chúng để tạo ra các khuyến khích. Có lẽ chính xác hơn để nói rằng chúng tạo các khuyến khích - vì trong hầu như bất kể xã hội nào loại ứng xử nào đó được thưởng và loại khác bị phạt, và như vậy có cơ cấu khuyến khích- nhưng các khuyến khích đã không phải là những loại hướng tới làm tăng hiệu quả kinh tế.

Tôi coi các vấn đề khuyến khích như một vấn đề thông tin. Nếu giả như các nhà chức trách tập trung có thông tin để biết chắc rằng mỗi cá nhân làm gì ở mỗi thời điểm, và để đánh giá mỗi cá nhân phải làm gì, thí dụ, nhằm tối đa hoá đầu ra, thì sẽ không có vấn đề khuyến khích. Cá nhân sẽ được chỉ dẫn làm điều đó, và anh ta hoặc là bị đày đi Siberi nếu không làm được (cái gậy), hoặc nhận được lương nếu làm được (củ cà rốt). Các vấn đề khuyến khích lí thú nảy sinh bởi vì (1) đầu vào (nỗ lực) không quan sát được, (2) đầu ra hoặc là không quan sát được hoặc không là dự đoán hoàn hảo của mức nỗ lực (đầu vào), và/hoặc (3) có thông tin không hoàn hảo về cái mà cá nhân phải làm, như vậy rất khó để đánh giá trực tiếp liệu anh ta đã làm "đúng" việc hay không.

Các nhà kinh tế học xã hội chủ nghĩa, giống các đồng nghiệp của họ trong giới hàn lâm Tây Phương, đã không nhận ra đầy đủ tầm quan trọng của các vấn đề khuyến khích này. Nếu giả như không có các vấn đề thông tin, có thể kiểm soát trực tiếp ứng xử. Các nền kinh tế xã hội chủ nghĩa - giống các

nền kinh tế thị trường- đã thử cấu trúc nền sản xuất theo cách làm nhẹ bớt các vấn đề kiểm soát. Một trong các lợi thế của dây chuyền sản xuất là chúng tạo cách dễ dàng cho giám sát thành tích của công nhân: Dễ phát hiện khi nào một công nhân thụt lùi. Các nông trang tập thể có thể được biện minh bằng hệ tư tưởng cộng sản, nhưng các lợi thế do khả năng kiểm soát mức nỗ lực mà "nông trang công nghiệp" cung cấp chắc chắn đã không vượt quá sự hiểu biết của các nhà kế hoạch Soviet. Trong các ngành công nghiệp trong đó giám sát chặt chẽ có thể được thiết lập, và ở nơi có ít cơ hội cho thay đổi chất lượng, các nền kinh tế xã hội chủ nghĩa đã đạt thành công nào đó. Tuy nhiên, trong nhiều ngành kinh tế hiện đại, trong ngành dịch vụ như lập trình máy tính, những kỹ thuật (giám sát) này chẳng có ích mấy.

Sự bình đẳng

Một khía cạnh thiết yếu của bất kể cơ cấu khuyến khích nào là lương phải phụ thuộc vào thành tích (bất kể được đo ra sao). Với lương thay đổi có dư cơ hội cho bất bình đẳng. Cam kết hệ tư tưởng của nền kinh tế xã hội chủ nghĩa cho bình đẳng đã loại trừ việc thiết lập các cơ cấu khuyến khích hữu hiệu.

Các cơ chế kiểm soát chính trị

Trong khi cái được coi như các khuyến khích kinh tế qui ước như vậy là hạn chế, đã có các cơ chế kiểm soát khác. Hệ thống đảng cung cấp một cơ cấu thưởng, đồng thời, một cơ chế kiểm soát.

Trong các chương trước tôi đã lưu ý rằng trong nhiều công ti lớn, các khuyến khích kinh tế trực tiếp đóng một vai trò hạn chế. Các hãng cố làm cho người lao động "đồng nhất" với chúng. Cũng thế trong những ngày đầu của Cách mạng người lao động đồng nhất với nó, và các khuyến khích kinh tế đã ít quan trọng. Đồng thời, qui tắc lao động từ thời đầu cách mạng vẫn duy trì. Nhưng với thời gian trôi đi, sự nhiệt tình xã hội nhạt phai, và các qui tắc lao động được thiết lập những ngày đầu cách mạng càng ngày càng không thích hợp. Các hệ quả của thiếu các khuyến khích kinh tế trực tiếp trở nên rõ rệt hơn.

Các khuyến khích được hướng sai đi

Tôi đã nói trước đây rằng vấn đề không phải là không có các khuyến khích trong hệ thống xã hội chủ nghĩa- đã có- mà là nhiều khuyến khích được hướng sai đi. Điều này đã đúng cả ở mức cá nhân lẫn mức định chế.

Chúng ta đã gặp một số thí dụ này rồi. Hệ thống tạo khuyến khích để sản xuất sản phẩm chất lượng thấp ở mức có thể cho qua được. Bởi vì các hãng chẳng bao giờ chắc chắn về giao đầu vào đủ hay đúng thời hạn, và bởi vì chúng không đối mặt với sự thay đổi lãi suất, chúng có khuyến khích để tồn trữ tất cả đầu vào dư thừa.

Mặc dù dứt lốt là một tội, có đủ loại khuyến khích để các cá nhân ưu đãi lẫn nhau. Một nhà quản lí một hãng thiếu đầu vào nào đó, nhưng kiểm soát được đầu ra khan hiếm của nó, có khuyến khích để ưu đãi đầu ra của nó cho nhà quản lí của một hãng có thể cung cấp cho nó thêm đầu vào.

Hệ thống chính trị, trong khi hoạt động như cái thay thế một phần cho các khuyến khích kinh tế, đồng thời góp phần vào vấn đề khuyến khích bị hướng lệch đi: Việc cất nhắc ít liên quan đến thành tích kinh tế bằng các tiêu chuẩn chính trị, và điều này có các hệ quả tự nhiên lên khuyến khích và ứng xử.

Các vấn đề chọn lọc

Các nhà kinh tế học xã hội chủ nghĩa- giống như nhiều kinh tế gia ở Phương Tây trong thời kì đó - đã dùng cái tôi gọi là cách tiếp cận kỹ thuật cho kinh tế học. Như Paul Samuelson đã thử gợi ý trong cuốn sách Foundations of Economic Analysis của mình, kinh tế học chỉ là vấn đề tối đa hoá có ràng buộc. Chúng ta đã thấy điều này được phản ánh ra sao trong quan điểm liên quan đến ra quyết định: Tất cả cái mà nhà quản lí phải làm là tìm trong sách về kế hoạch đúng trang tương ứng với các giá yếu tố quan sát được.

Căn cứ vào việc ra quyết định hạn chế đến thế, chất lượng của quyết định chẳng mấy thích đáng. Vì

thể vấn đề ai phải là người ra quyết định, và quan trọng hơn, ra quyết định thể nào về việc ai phải là nhà ra quyết định, đã không nổi bật lên. Thật vậy, trong sách giáo khoa kinh điển của Samuelson, vấn đề ai ra quyết định hoặc các quyết định phải được đưa ra thể nào thậm chí đã không nằm trong danh sách chuẩn của các vấn đề cơ bản của kinh tế học. Mặc dù những người ra quyết định ở các nền kinh tế xã hội chủ nghĩa đã chú ý hơn đến các vấn đề này, họ đã chẳng có thông tin lẫn khuyến khích để ra những quyết định tốt.

Thông tin về công nghệ - bản chất của matrix đầu vào/đầu ra- có thể, như tôi đã gợi ý, nhận được một cách dễ dàng bởi các nhà chức trách tập trung. Nhưng thông tin về các cá nhân thì không thể. Không có một con số duy nhất mô tả một cá nhân sẽ thực hiện một việc cụ thể tốt ra sao, mà những người trong các đơn vị sản xuất có thể truyền đạt lên cho các nhà chức trách trung ương, và trên cơ sở đó họ có thể đưa ra một quyết định có cơ sở. Có một vector phức hợp về các đặc tính những cái xác định liệu một cá nhân có thành công trong một công việc cụ thể hay không; các đặc trưng có thể thực ra phụ thuộc vào vector phức hợp của các đặc tính của các cá nhân khác mà cá nhân đó tương tác với. Đó là lí do vì sao ngay trong các tổ chức có mức độ tập trung hoá khá cao, các quyết định cá nhân thường được đưa ra theo cách khá phi tập trung.

Hệ thống kế toán và giá

Trong các chương trước tôi đã lưu ý đi lưu ý lại rằng nền kinh tế thị trường có một tập không đầy đủ của giá cả và rằng giá không hoạt động theo cách thần diệu như đôi khi lí thuyết tân cổ điển đã gợi ý. Nhưng dù cho hệ thống giá có thể không hoàn hảo, nó thực hiện hàng loạt vai trò quan trọng. Trong các vai trò này có cơ sở cho một hệ thống kế toán. Nếu chúng ta nghĩ về nền kinh tế như một cuộc thi đấu, giá cả và lợi nhuận tạo cơ sở cho việc nói ai thắng trong cuộc chơi. Giá cả như thế tạo cơ sở cho một cơ cấu khuyến khích và một cơ chế chọn lọc.

Trong các nền kinh tế xã hội chủ nghĩa giá cả được định theo cách khá tùy tiện, kết quả là các số liệu lợi nhuận về cơ bản không có ý nghĩa. Hệ tư tưởng cấm đoán sử dụng lãi suất (dù những cái thay thế, sử dụng thuật ngữ khác, có được dùng). Nếu giả như đây là vấn đề duy nhất, thì có thể có một hệ thống kế toán tồi, nhưng vẫn có thể được dùng để biết chắc ai làm tốt theo một hệ thống tính điểm riêng biệt.

Tất nhiên, vấn đề căn bản hơn là chính phủ có kiểm soát trực tiếp ứng xử doanh nghiệp: Nó qui định các đầu vào và đầu ra. Hệ thống kế toán là đơn giản: Có hoàn thành chỉ tiêu không? Các hãng có khuyến khích để không vượt chỉ tiêu (một thí dụ khác về các sơ đồ khuyến khích lệch lạc), [3] bởi vì chỉ tiêu có thể được tăng lên nếu các hãng vượt chỉ tiêu của mình.

Chúng ta đã thấy những cách khác mà hệ thống kế toán làm trệch các khuyến khích, như khuyến khích để giữ tồn trữ dư, vì không có chi phí vốn cho tồn kho. Các vật tư tồn trữ giúp hoàn thành chỉ tiêu trong các giai đoạn tiếp khi các hãng không thể chắc về cung của các đầu vào cần thiết.

Hiện nay được công nhận rộng rãi rằng các hệ thống kế toán (bao gồm hệ thống giá) là phần thiết yếu của cơ chế kiểm soát của nền kinh tế thị trường. Càng ngày càng được công nhận rằng bản thân các khoản tồn kho là một phần của cơ chế kiểm soát cũng như là chỉ số thất bại của cơ chế kiểm soát của nền kinh tế. Điều này được thấy rõ nhất trong hệ thống kho hàng just-in-time (kịp thời) được Toyota và các hãng Nhật khác tiên phong phát triển. Các nhà sản xuất giữ kho hàng chỉ cho hai giờ. Các nhà cung cấp không phản ứng nhanh với đơn hàng sẽ cản trở hãng duy trì sản xuất. Với sản xuất just-in-time, bất kể sự yếu kém nào trong hệ thống sản xuất của các nhà cung cấp hoặc hệ thống truyền thông giữa hãng và các nhà cung cấp của mình được phát hiện và chỉnh sửa nhanh chóng.

Các khoản tồn kho khổng lồ trong hệ thống Soviet đã là cần thiết bởi vì thiếu truyền thông và các vấn đề phổ biến trong hệ thống sản xuất; chúng ngăn cản các vấn đề lan xuống những nấc trong chuỗi cung cấp. Nhưng đồng thời, chúng để cho các vấn đề được che giấu, hoặc ít nhất không được sửa chữa

nhANH chóng. Trong nền kinh tế thị trường truyền thông mức tồn kho vừa phải tạo ra một cái đệm- làm nhẹ bớt tác động của trục trặc sản xuất trong khi làm yếu các tín hiệu liên quan đến những vấn đề sản xuất. Đồng thời lượng tồn trữ đóng một vai trò báo hiệu quan trọng. Chính sự thay đổi mức tồn kho, bằng hoặc có lẽ hơn những thay đổi về giá cả, là cái cung cấp những tín hiệu cho các hãng để hoặc tăng hoặc giảm sản xuất.

Thiếu cạnh tranh

Không có cạnh tranh- độc quyền nhà nước không chỉ trong các vấn đề chính trị mà cả trong kinh tế- đã có những tác động làm suy nhược lên khả năng của nền kinh tế để thực hiện các chức năng thiết yếu nhằm tạo ra những khuyến khích và chọn lọc thích hợp. Như tôi đã nhấn mạnh ở chương 7, cái quan trọng không phải là cạnh tranh hoàn hảo của mô hình tân cổ điển, mà là cạnh tranh thực mà tôi đã cố gắng mô tả ở đó. Như thế tôi đã lí lẽ ở đó rằng thông tin do xem xét thành tích tương đối của hai hay nhiều hãng tiến hành các hoạt động kinh tế tương tự là then chốt cả cho thiết kế các khuyến khích lẫn cho lựa chọn. Trong những ngày đầu của Cách mạng, thông tin về công việc hợp lí hoặc về chuẩn mực thành tích có lẽ được lấy từ những ngày tiền cách mạng hoặc từ so sánh với thành tích ở các nước khác. Nhưng với thời gian, và con đường Liên Xô đã đi ngày càng xa con đường của phần thế giới còn lại, những kinh nghiệm này ngày càng trở nên không thích hợp, và Liên Xô bị bỏ rơi không có các điểm qui chiếu. Họ đã biết, thí dụ, khu vực nông nghiệp của họ lạc hậu xa so với các nước tiên tiến. Nhưng liệu điều đó được qui cho là do sự lười biếng của công nhân, do sự khác biệt về khí hậu, hay do thiếu đầu tư?

Đổi mới và khả năng Thích nghi

Có lẽ đặc trưng quan trọng nhất của một nền kinh tế là khả năng thích nghi của nó với các hoàn cảnh thay đổi. Một nền kinh tế có thể hoạt động tốt dưới một tập của các điều kiện nhưng, khi hoàn cảnh thay đổi, có thể thiếu khả năng thích nghi, và như thế thất bại dưới các hoàn cảnh mới. Một số thay đổi về hoàn cảnh mang tính nội sinh, một kết quả của cái xảy ra trong bản thân nội bộ hệ thống, và một số mang tính ngoại sinh, một kết quả của sự thay đổi môi trường thế giới.

Trong phân tích thất bại của các nền kinh tế xã hội chủ nghĩa, chúng ta không được quên những thành tựu xuất sắc của Liên Xô. Đối mặt với một thế giới thù địch, và một cuộc Chiến Tranh Thế giới tàn khốc, khởi đầu từ một cơ sở công nghiệp yếu kém, một nền kinh tế bị Chiến tranh Thế giới thứ Nhất tàn phá, và một cuộc chính biến có tầm vóc khổng lồ, sự tăng trưởng của Liên Xô giữa 1917 và 1960 phải được cho điểm khá cao (đặc biệt nếu ta không bớt đi cái giá khổng lồ mà các công dân của họ phải chịu). Tiết kiệm được huy động, và quá trình công nghiệp hoá đã tiến nhanh. Không giống những kinh nghiệm trước đây về phát triển, sự tăng trưởng nhanh này đã đạt được với sự giảm, chứ không phải tăng, của bất bình đẳng.

Công nghiệp nặng có lẽ đặc biệt thích hợp với cơ chế kiểm soát được hệ thống xã hội chủ nghĩa sử dụng. Phạm vi cho tùy ý cá nhân hạn chế, và do đó phạm vi cho ra quyết định cũng vậy. Công nghệ (ít nhất từ viễn cảnh hiện thời) đã là tương đối đơn giản, và tri thức công nghệ cần thiết đã có thể kiếm được dễ dàng từ nước ngoài hoặc được phát triển ở trong nước (sử dụng thông tin công khai sẵn có). Với công nghiệp nặng đã chỉ cần ít nhà máy.

Nhưng năm mươi năm qua đã chứng kiến một sự thay đổi rõ rệt về cơ cấu công nghiệp, sự tăng lên của các khu vực dịch vụ và công nghệ cao và sụt giảm của công nghiệp nặng. Bản thân công nghiệp nặng đã trở nên có hàm lượng công nghệ hơn. Các loại thép đặc biệt, thí dụ, đã có tầm quan trọng hơn. Các khu vực này đặc biệt không phù hợp với các cơ chế kiểm soát của chủ nghĩa xã hội.

Như thế không chỉ là hệ thống đã không có khả năng để đổi mới - một sự thất bại một phần có thể hiểu được bằng các lí thuyết được trình bày ở chương 8, bao gồm thiếu khuyến khích, thiếu cạnh tranh, và thiếu truyền thông giữa những người có thể tiến hành đổi mới và những người có thể sử dụng nó.

Mà cũng quan trọng như thế, là hệ thống đã không thích nghi với những đổi mới xảy ra ở nơi khác trên thế giới. Tất nhiên không rõ rằng nó có thể thích nghi không. Trong diễn tiến của nền kinh tế thế giới, có thể có các khoảng thời gian ngắn, giai đoạn công nghiệp nặng gắn với sắt thép, ô tô, than, v.v., trong đó biến thể nào đó của chủ nghĩa xã hội có thể có khả năng hoạt động.

Khi ấy đây có thể là sự mỉa mai tột cùng: Marx đã có thể đúng trong lí thuyết của ông về thuyết tiền định kinh tế, trong cái nhìn của ông rằng công nghệ xác định bản chất của xã hội, các hệ thống kinh tế và xã hội những cái có thể thịnh hành. Chỗ ông đã sai là ở khả năng của ông để tiên đoán công nghệ sẽ tiến hoá ra sao. Nhưng làm sao ông có thể! Chẳng ai, thậm chí một trăm năm trước, có thể tiên đoán những quanh co khúc khuỷu mà công nghệ hiện đại đã trải qua, từ chế tác được điều khiển bằng máy tính đến kĩ nghệ gen. Chính những thay đổi này, cuối cùng, là cái đã phán xử chủ nghĩa xã hội.

[1]Chẳng bao giờ có một cân bằng bỏ phiếu đa số trong bối cảnh tái phân phối thuần túy.

[2]Danh sách những hạn chế không có nghĩa là đầy đủ. Sappington and Stiglitz (1987b) thảo luận một loại quan trọng thứ ba của các vấn đề, khi chính phủ có nhiều thông tin liên quan đến giá trị của tài sản mang bán hơn những người thầu.

[3]Hiện tượng này được biết đến như hiệu ứng bánh xe cóc (ratchet-effect). Nó được thảo luận trong Stiglitz (1975b) và trong Weitzman (1974). [Xem cả Kornai (2002) tr. 124].

12. Cải cách các thị trường vốn [1]

Nếu vốn nằm ở tâm của chủ nghĩa tư bản, thì các thị trường vốn hoạt động trôi chảy nằm ở tâm của nền kinh tế tư bản chủ nghĩa hoạt động tốt. Đáng tiếc, trong các thị trường, các thị trường vốn có lẽ là phức tạp nhất và ít được hiểu nhất. Chúng tương ứng thậm chí còn kém hơn với ý niệm về thị trường cạnh tranh được mô hình Arrow-Debreu thu tóm so với các thị trường sản phẩm và lao động. Thảo luận ở chương này về các vấn đề chính đối mặt các nước Đông Âu, vì họ thử thiết kế các tổ chức tài chính mới, sẽ tiết lộ rằng mô hình cạnh tranh truyền thống xa mục tiêu đến thế nào- và do đó vô bổ đến thế nào- trong suy nghĩ về cái gì là tập định chế chủ yếu của chủ nghĩa tư bản.

Ít chính phủ để cho các thị trường vốn tự do- chúng bị tác động của hàng loạt qui chế và chính sách chính phủ. Hơn nữa, cấu trúc thị trường vốn, trong nhiều khía cạnh quan trọng, tỏ ra cực kì khác nhau giữa các nền kinh tế tư bản chủ yếu. Có phải sự khác biệt là không thiết yếu, có lẽ là hệ quả của kinh nghiệm lịch sử khác nhau, nhưng không có ý nghĩa thiết yếu ngoài điều đó? Có phải chúng là quan trọng, với thị trường của mỗi nước phản ánh sự thích nghi với hoàn cảnh kinh tế và văn hoá riêng của họ? Hoặc có một số dẫn đến thành công kinh tế hơn, với thành tích kinh tế vững chắc của một số nước là hệ quả của các thị trường vốn được thiết kế khéo và thành tích yếu của các nước khác là một phần hệ quả của các thị trường vốn được thiết kế tồi?

Phần lớn hình thức của các thị trường vốn quan sát được ở các nước phát triển là hệ quả của một quá trình lịch sử. Công nghệ đã thay đổi ở mọi nơi, nhưng chẳng đâu lại nhiều như những thứ tác động đến các thị trường vốn. Các thị trường có mức giao dịch cao độ; các ngân hàng ghi có, ghi nợ hàng triệu khoản mỗi ngày. Cách mạng máy tính, đầu tiên và trên hết, đã làm giảm các chi phí giao dịch như vậy. Đối với những người ở các nước phát triển, không hiển nhiên rằng các thị trường mà họ đã kế thừa là các thị trường phù hợp cho công nghệ của thế kỉ thứ hai mươi mốt. Nhưng sự thay đổi không phải không tốn chi phí, và sự tiến hoá của các hệ thống tài chính, ngay cả khi đối mặt với các vấn đề khá nghiêm trọng, dường như là một quá trình chậm.

Các nền dân chủ mới nổi ở Đông Âu đối mặt với các lựa chọn khó khăn về thiết kế các thị trường vốn. Các lựa chọn mà họ đưa ra sẽ có liên quan không chỉ đến tính hiệu quả mà vốn được phân bổ, mà cả đến sự ổn định và thành tích kinh tế vĩ mô của họ. Trong một chừng mực, tuy vậy, họ có một lợi thế đối với các nền kinh tế phát triển khác: Họ có thể có phạm vi lựa chọn rộng hơn, ít vướng víu với các hình thức định chế hiện thời. Điều này cũng đặt một gánh nặng hơn lên họ: Họ phải biết rằng những lựa chọn mà họ chọn bây giờ có thể không dễ gỡ lại. Các định chế đã được thiết lập không dễ hoặc không tốn kém để thay đổi. Mục tiêu của chương này không phải là đưa ra một bản kế hoạch cho một tập lí tưởng của các thị trường vốn, đúng hơn là để giúp định khung thuyết trình và, khi làm vậy, để minh hoạ vai trò thiết yếu của những loại cân nhắc mà tôi đã tập trung trong cuốn sách này- những cân nhắc mà, phần lớn, hoàn toàn thiếu vắng trong hệ thuyết cạnh tranh chuẩn.

Trong một dịp lúc bắt đầu các cuộc thảo luận về chuyển đổi, khi tôi được yêu cầu nói về chính sách nông nghiệp cho các nền kinh tế chuyển đổi này ở Budapest, [2] tôi thấy mình trong thế bất tiện của một người Mỹ nói rằng, “Hãy làm như chúng tôi nói, đừng như chúng tôi làm”. Chính sách nông nghiệp của chúng ta khó có thể là tấm gương của tính duy lí kinh tế. Những người Mỹ được yêu cầu bình luận về thiết kế các định chế tài chính cũng thấy mình trong cùng tình thế. Các bộ phận của thị trường vốn ở Hoa Kỳ, nói vừa phải, ở trong tình trạng tai hại. Một bộ phận của hệ thống tài chính của chúng ta, các Hiệp hội Tiết kiệm và Cho vay (S&L), đã sụp đổ. Sự tan rã của S&L đã tốn hàng trăm tỉ

đôla của những người đóng thuế. Đó là tổn thất tài chính. Nhưng ngoài tổn thất tài chính còn có mất mát thực sự: Các nguồn lực đã được phân bổ sai. Những mất mát của chính phủ chỉ là một phần của tổn thất xã hội. Ngay cả nếu chúng ta lấy một căn cứ trung dung trong đánh giá tổn thất, cứ như là một phần đáng kể đầu tư một năm của Hoa Kỳ đã bị phí phạm hoàn toàn. Khó để hiểu các sai lầm với độ lớn như vậy. [3] Tuy sụp đổ S&L là vấn đề hiển nhiên nhất với các thị trường tài chính, các bộ phận khác của hệ thống ngân hàng Mỹ cũng không lành mạnh, tuy sự yếu kém của chúng có thể không căn bản và có thể phục hồi lành mạnh ít nhất một chút trong vòng vài năm. Kinh nghiệm này có lợi cho tôi, vì tôi có thể liên hệ từ kinh nghiệm Mỹ các hệ quả của thị trường vốn hoạt động tồi và một số nguyên nhân.

Các chức năng của thị trường vốn

Để giúp định dạng thảo luận, tôi cần vài phút để điểm lại các chức năng chủ yếu của các thị trường vốn. Những điều này được mô tả khác nhau: [4]

1. Chuyển giao nguồn lực (vốn) từ những người có (tiết kiệm) sang những người có thể sử dụng nó (những người đi vay hay các nhà đầu tư). Trong bất kể nền kinh tế tư bản chủ nghĩa nào chẳng bao giờ có sự trùng khớp giữa những người có vốn và những người có thể sử dụng vốn đó.
2. Tích tụ vốn. Nhiều đề án cần nhiều vốn hơn vốn sẵn có của bất kể một (hoặc nhóm nhỏ của những) người tiết kiệm nào.
3. Lựa chọn các dự án. Luôn có nhiều cá nhân cho rằng mình có thể sử dụng tốt nguồn lực hơn số vốn sẵn có.
4. Giám sát. Điều này đảm bảo rằng vốn được dùng đúng mục đích.
5. Thực thi các hợp đồng. Những người vay phải bắt buộc trả lại vốn.
6. Chuyển giao, chia sẻ, và hợp nhất rủi ro. Các thị trường vốn không chỉ dàn xếp vốn, mà các qui tắc xác định hoàn trả quyết định ai chịu rủi ro gì.
7. Đa dạng hoá rủi ro. Bằng cách hợp nhất (pooling) số lượng lớn các dự án lại với nhau, tổng rủi ro giảm đi. [5]
8. Ghi chép giao dịch. Đặc biệt, các ngân hàng có thể được hình dung hoạt động như trung gian trao đổi, bao gồm các hoạt động như thanh toán séc.

Lưu ý rằng hầu hết các thứ này là các chức năng kinh tế không quan trọng trong khuôn khổ hệ thuyết cạnh tranh chuẩn. Chi phí giao dịch đơn giản không tồn tại, cho nên không chú ý đến các định chế liên quan đến chuyển giao nguồn lực hoặc ghi chép giao dịch. [6] Các tổ chức không được yêu cầu để chuyển dịch, chia sẻ, và hợp nhất rủi ro, bởi vì, do không có chi phí giao dịch, cá nhân có thể tự làm lấy. Sự tồn tại một tập đầy đủ các thị trường rủi ro (do lý thuyết giả thiết) đảm bảo rằng thị trường làm việc này một cách hiệu quả. Không có lợi tức theo qui mô, và vì thế không cần tích tụ vốn. Quan trọng nhất, không có vấn đề thông tin, cho nên các vấn đề thông tin cốt yếu về lựa chọn đề án và giám sát đơn giản không nảy sinh; và đơn giản giả thiết là không có các vấn đề thực thi hợp đồng.

Các thị trường vốn tham gia không chỉ vào thương mại giữa kì mà cả vào rủi ro. Hai cái gắn với nhau không rời, một phần vì trao đổi giữa kì liên quan đến tiền hôm nay cho các lời hứa về tiền tương lai, và hầu như luôn luôn có khả năng là các lời hứa không được thoả mãn. Như thế, dù cho chúng ta muốn tách hai thứ ra, chúng ta không thể. Như một thực tiễn, trong tất cả các thị trường vốn, hai thứ kết hợp với nhau.

Các chức năng khác nhau được mô tả liên kết với nhau, nhưng theo những cách không quen thuộc. Thí dụ, các ngân hàng liên kết các chức năng giao dịch và các chức năng chọn lọc và giám sát. Với công nghệ hiện đại, các chức năng giao dịch có thể được tách ra dễ dàng. Trong các tài khoản quản lý tiền mặt (CMA), được vận hành bởi nhiều nhà môi giới ở Hoa Kỳ, tiền được chuyển vào và ra khỏi “ngân hàng” tức thời. Ngân hàng của nhà môi giới thực hiện chức năng giao dịch, nhưng không có cân

đổi nào được giữ, và do đó không thực hiện chức năng cho vay (thí dụ, lựa chọn và giám sát dự án).

Một số ngân hàng đầu tư thực hiện các chức năng chọn lựa. Thật ra, họ chứng thực việc phát hành trái phiếu hoặc vốn cổ phần, tuy sau đó họ có vai trò rất hạn chế về giám sát người vay. Ngày nay các quỹ tín thác cung cấp dịch vụ đa dạng hoá rủi ro, nhưng ít dịch vụ thị trường vốn khác.

Hàng loạt các tổ chức tài chính nhận ra các lợi thế chuyên môn hoá, cũng như các khả năng kinh tế theo phạm vi. [7] Như thế một trong các lí lẽ để liên kết chức năng phương tiện trao đổi và chức năng cho vay của các ngân hàng là, trong quá trình dần xếp giao dịch, các ngân hàng thu được nhiều thông tin có thể có giá trị cho đánh giá và giám sát món vay. Lí lẽ này vẫn còn có căn cứ đáng kể, tuy sự hiện diện của số khả năng lựa chọn lớn để xử lí giao dịch làm hư một số nội dung thông tin. Quan sát một phần nhỏ các giao dịch của một người đi vay tiềm năng có thể có ít giá trị thông tin, nếu có chút nào.

Một số liên kết giữa các chức năng nảy sinh từ đặc trưng riêng biệt của thông tin. Phán xử liệu một khoản vay cụ thể có đáng hay không sẽ có tính tin cậy nhiều hơn khi các cá nhân hoặc tổ chức đưa ra phán xét sẵn sàng bỏ tiền, so với khi họ chỉ sẵn sàng đưa ra khuyến nghị. Việc giám sát được nâng cao khi người vay chắc sẽ quay lại người cho vay để vay thêm.

Đồng thời quan trọng là phải nhớ sự khác biệt giữa các tổ chức tài chính khác nhau và vai trò của chúng. Như thế, trong khi thị trường vốn, như một tổng thể, huy động và phân bổ vốn, phần lớn hoạt động trong thị trường trái phiếu và cổ phiếu bao gồm việc buôn bán các tài sản hiện có. Riêng thị trường cổ phiếu là nguồn tương đối không quan trọng của vốn ở Hoa Kỳ và Anh- hai nước có các thị trường vốn cổ phần phát triển nhất. [8] Các hãng mới thường huy động vốn thông qua các hãng đầu tư mạo hiểm hoặc từ bạn bè và bà con của nghiệp chủ, và các hãng đã có tiếng tự tài trợ qua thu nhập giữ lại, dùng đến các khoản vay ngân hàng và nợ nếu họ cần đến vốn bên ngoài. Tuy tính thanh khoản do thị trường cổ phiếu tạo ra cho các chủ cổ phiếu có thể tác động đến tính hấp dẫn để các hãng tái đầu tư thu nhập để lại của mình, bản thân thị trường vốn cổ phần không đóng vai trò chính trong huy động và phân bổ vốn đầu tư.

Các mặt đặc biệt của các thị trường vốn và vai trò của chính phủ

Những khía cạnh đặc biệt nào của các thị trường vốn dẫn đến qui định của chính phủ ở hầu như tất cả các nước? Các thị trường vốn khác thị trường bình thường, nơi việc buôn bán cùng thời các mặt hàng xảy ra. Như tôi đã lưu ý, cái được trao đổi là tiền hôm nay cho một lời hứa (thường mập mờ) về tiền trong tương lai. Sự khác biệt này có vai trò quan trọng để giải thích vì sao các thị trường vốn không thể, và không được, vận hành như các thị trường đấu giá qui ước, và vì sao, như một kết quả, có thể có phân phối tín dụng (và vốn cổ phần). [9] Nó cũng giải thích vài vai trò quan trọng được mô tả ở đoạn trước mà các tổ chức tài chính thực hiện, như giám sát và lựa chọn: Trong các thị trường qui ước, không cần lựa chọn; ai trả giá cao nhất sẽ có được mặt hàng.

Có thể bắt đầu phân tích vai trò của chính phủ với sự khảo sát các vai trò chủ yếu mà chính phủ đã đảm đương rồi. Có năm vai trò để phân biệt.

Bảo vệ người tiêu dùng

Chính phủ lo để các nhà đầu tư không bị lừa. Như thế, nếu một ngân hàng hứa sẽ hoàn trả một khoản nào đó khi được yêu cầu, chính phủ muốn chắc rằng nó sẽ trả khoản đó. Có một hàng hoá công cộng -thông tin- đáng để chính phủ can thiệp: Thông tin về vị thế tài chính của hãng là một hàng hoá công cộng. [10] Tất nhiên có các khuyến khích tư nhân cho tiết lộ (chỉ ít ở các hãng tốt hơn), [11] và trong nhiều lĩnh vực, các cơ quan đánh giá tư nhân, như Best về bảo hiểm, Moody và Standard and Poor về trái phiếu, Dun và Bradstreet về đầu tư khác, có một vai trò. Vấn đề là liệu chúng có thoả đáng không; hầu hết các chính phủ cho rằng chúng không thoả đáng.

Các nỗ lực chính phủ để bảo vệ người tiêu dùng có bốn hình thức: [12] (1) Đảm bảo khả năng thanh toán của các tổ chức tài chính, [13] các chính phủ làm cho có khả năng hơn là các tổ chức tài

chính giữ lời hứa mà họ đã đưa ra (thí dụ, ngân hàng sẽ trả vốn cho người gửi khi được yêu cầu, nhà bảo hiểm sẽ trả các lợi ích được hứa khi tai nạn xảy ra với người được bảo hiểm). (2) Bảo hiểm tiền gửi và các quỹ bảo lãnh của chính phủ bảo vệ người tiêu dùng trong trường hợp tổ chức mất khả năng thanh toán. (3) Các luật tiết lộ làm cho có khả năng hơn là các nhà đầu tư biết họ sẽ được gì khi họ thực hiện một khoản đầu tư. [14] (4) Thị trường được điều tiết nhằm đảm bảo rằng những cá nhân nhất định (những người nội bộ) không kiếm được lợi thế của những người khác. Ở Mỹ có đủ loại qui chế như vậy, từ các thứ cấm mua bán tay trong đến các qui định hoạt động của các chuyên gia (những người kiến tạo thị trường), đến các qui chế để cấm các tập quán bất thi, như lũng đoạn thị trường.

Mối quan tâm của chính phủ để bảo vệ người tiêu dùng ở lĩnh vực này vượt quá sự chăm lo đến quyền lợi của nhà đầu tư. Chính phủ lo là không có bảo vệ như vậy, các thị trường vốn có thể không hoạt động hiệu quả. Nếu các nhà đầu tư tin là thị trường cổ phiếu không công bằng, họ sẽ không sẵn lòng đầu tư tiền. Thị trường sẽ mỏng manh, và các hãng sẽ có rắc rối hơn về huy động vốn. Các tình tiết khi các nhà đầu tư bị lừa- từ South Sea Bubble của thế kỉ mười tám trở đi- đã kéo theo sự cạn kiệt của các thị trường vốn cổ phần. Các hãng tử tế cố huy động vốn bị tổn hại bởi sự hiện diện tiềm tàng của những kẻ vô lại: Có một tác động ngoại sinh. Các chính sách của chính phủ, để bảo vệ nhà đầu tư, như vậy nhằm làm cho các thị trường vốn hoạt động tốt hơn.

Chính phủ nâng cao khả năng thanh toán của các ngân hàng

Hoa Kỳ đã bị tai họa với các vụ rút tiền ồ ạt một cách định kì, có lẽ thường xuyên hơn các nước khác. Chính phủ đã sử dụng ba tập các công cụ để nâng cao khả năng thanh toán của các ngân hàng. [15]

1. Bảo hiểm. Bảo hiểm của chính phủ cho những người gửi tiền là một cách để thử duy trì niềm tin vào các ngân hàng, và như thế ngăn chặn rút tiền ồ ạt. Chính phủ đã đóng vai trò bảo hiểm này vì hai lí do khác nhau. Một là tăng cường khả năng tồn tại của các ngân hàng, bằng cách tăng niềm tin của người tiêu dùng, làm cho rút tiền ồ ạt ít có khả năng hơn. Trong vai trò này bảo hiểm làm giảm khả năng kém thanh tiêu gây ra vỡ nợ của một ngân hàng về cơ bản có khả năng thanh toán. Ở đây vấn đề là liệu các cơ chế khác (sẽ được trình bày dưới đây) có đủ không; liệu bảo hiểm của chính phủ có nhiều giá trị gia tăng không. Vai trò thứ hai là bảo vệ người tiêu dùng. Ngày nay, rất khó, về nguyên tắc, để thấy một sự biện minh cho vai trò sau bởi vì các cá nhân có thể bỏ tiền của họ vào các quỹ thị trường tiền tệ, đầu tư vào Tín phiếu Kho bạc mà không có rủi ro vỡ nợ (ngoài rủi ro có thể nảy sinh do gian lận).

Căn cứ vào việc chính phủ có cung cấp bảo hiểm, chính phủ, như bất kể nhà bảo hiểm khác nào, có quyền lợi để đảm bảo rằng sự kiện được bảo hiểm không xảy ra- tức là, chính phủ ở cương vị nhà bảo hiểm có lợi ích sống còn để đảm bảo khả năng thanh toán của các tổ chức mà nó bảo hiểm. Điều này cho một (nhưng chỉ một) lí do căn bản để chính phủ can thiệp.

2. Người cho vay cuối cùng. Một cơ chế khác để ngăn ngừa rút tiền ồ ạt đã là việc thiết lập Hệ thống Dự trữ Liên bang với tư cách là người cho vay cuối cùng, đảm bảo rằng các ngân hàng có thể nhận được vốn nếu họ gặp vấn đề thanh khoản ngắn hạn. Với sự đảm bảo này, đã hi vọng, rút tiền ồ ạt sẽ ít có khả năng hơn. Hiển nhiên nó không giải quyết các vấn đề nếu ngân hàng thực sự mất khả năng thanh toán; mục đích duy nhất của nó là ngăn chặn các vấn đề thanh khoản ngắn hạn khỏi làm sụp đổ một ngân hàng.

3. Các qui chế. Các qui chế khác nhau đã được thiết kế để ngăn chặn các ngân hàng khỏi trở thành mất khả năng thanh toán. Những qui chế như vậy được (hoặc phải) dựa trên các nguyên tắc sau. Giám sát các ngân hàng là tốn kém và nhất thiết không hoàn hảo. Do đó các qui chế phải được thiết kế để làm cho có khả năng hơn rằng những người kiểm soát các ngân hàng ra các loại quyết định nhằm nâng cao khả năng thanh toán của tổ chức, và làm cho có thể phát hiện ra các vấn đề trước khi ngân

hàng thực tế mất khả năng thanh toán. Các qui chế cũng phải dựa vào sự nhận biết rằng có những bất đối xứng quan trọng về thông tin giữa ngân hàng và các nhà điều tiết ngân hàng, rằng “sổ sách” của ngân hàng phần lớn nằm dưới sự kiểm soát của ngân hàng, và do đó, thông tin được trình bày cho các nhà điều tiết có thể khá “méo mó”. Như thế các ngân hàng có thể bán các tài sản được định giá thấp còn thì giữ lại các tài sản được định giá cao trong sổ sách với giá ghi sổ. Khi ngân hàng tiến hành tập quán này một cách có hệ thống, giá trị “ghi sổ” sẽ đánh giá cao một cách có hệ thống giá trị thật. [16]

Mục tiêu hàng đầu, làm cho có khả năng hơn là những người kiểm soát ngân hàng ra các quyết định nâng cao khả năng thanh toán, được trợ giúp bởi các đòi hỏi rằng ngân hàng có giá trị thuần đáng kể- sao cho nó phải mất nhiều nếu tổn thất thực sự xảy ra- và bằng cách hạn chế các loại cho vay và đầu tư mà ngân hàng có thể tiến hành, thí dụ, bằng cách hạn chế cho vay nội bộ và hạn chế mua trái phiếu tạp nham.

Chính phủ nỗ lực nâng cao sự ổn định kinh tế vĩ mô

Một trong các lí do mà chính phủ lo ngại về rút tiền ồ ạt là sự sụp đổ của hệ thống ngân hàng có các hệ quả kinh tế vĩ mô nghiêm trọng. Các ngân hàng và các tổ chức tài chính khác là các kho thông tin chuyên dụng về những người vay của họ. Khi các ngân hàng phá sản, có một sự sụt giảm đi kèm về vốn tổ chức-thông tin của nền kinh tế. Điều này chuyển thành một sự sụt giảm về lượng vay khả dụng. Lưu ý rằng sự phá sản ngân hàng sẽ không là vấn đề nếu giả như các thị trường vốn chỉ là các thị trường đấu giá. Nhưng chúng không là. Một sự sụt giảm thông tin không chỉ làm suy yếu tính hiệu quả của các nguồn vốn được phân bổ mà cũng có thể dẫn đến sự phân phối tín dụng tốn kém hơn, cho nên chi phí thực tế của vốn tăng lên đáng kể.

Một trong các chức năng mà các ngân hàng (và tổ chức tài chính khác) tiến hành là chứng nhận ai là người chắc sẽ trả được khoản vay, tức là, lời hứa trả nợ của ai là đáng tin. Nếu có quá nhiều người được chứng nhận- nếu có quá nhiều người có thể nhận được vốn, và họ quyết định thực thi quyền lựa chọn đó- thì cầu về vốn có thể dễ dàng vượt quá cung. Vì hệ thống giá (lãi suất) không hoạt động để làm cân bằng thị trường vốn, trong khuôn khổ của hệ thống thị trường, không có cơ chế làm cân bằng thị trường tự động. Điều này tạo một vai trò quan trọng cho ngân hàng trung ương.

Chính sách cạnh tranh

Ở Hoa Kỳ, có lẽ nhiều hơn các nước khác, có (hoặc chí ít đã có) lo ngại rằng nếu không có can thiệp của chính phủ, các ngân hàng sẽ có khả năng thực hiện sự tập trung quyền lực kinh tế quá mức. Nhiều hạn chế áp lên các ngân hàng, như các hạn chế về hoạt động ngân hàng giữa các bang (các ngân hàng Mỹ được phép có các chi nhánh chỉ trong phạm vi một bang) và các thứ liên quan đến các hoạt động mà các ngân hàng có thể tiến hành, là nhằm hạn chế khả năng của chúng để hành sử quyền lực kinh tế.

Lí do căn bản cho can thiệp của chính phủ

Có lẽ bây giờ khá quen thuộc, sự phân trần này về các vai trò mà qui định của chính phủ có trong các thị trường tài chính là một cách chúng ta có thể tiếp cận vấn đề điều tiết chính phủ. Một cách khác là hỏi nếu có bất kể lí do nào để tin rằng các thị trường vốn tự do và được giải phóng sẽ tạo ra phân bổ nguồn lực có hiệu quả. Cho đến mười lăm năm trước đã có câu trả lời nhanh và dễ: định lí bàn tay vô hình của Adam Smith nói rằng thị trường cạnh tranh sẽ đảm bảo phân bổ nguồn lực có hiệu quả. Nhưng nghiên cứu hơn một thập kỉ qua đã phân tích sâu hoạt động của thị trường vốn. Cái làm cho các thị trường vốn lí thú và quan trọng là thông tin không hoàn hảo. Với thông tin không hoàn hảo, các thị trường, nói chung, không có hiệu quả Pareto ràng buộc, như đã lí giải ở chương 3. Không có giả định nào ủng hộ các thị trường được thả tự do. Bây giờ không phải là dịp để xem xét tất cả các lí do vì sao điều này lại có thể như vậy. Chỉ xin nhắc ngắn gọn một điểm mà có lẽ tôi đã không nhấn mạnh đủ trong thảo luận trước đây về tính phi hiệu quả của các nền kinh tế thị trường: phần lớn lợi tức trong các thị

trường vốn là kiếm đặc lợi. Bạn biết trước một phút so với người khác rằng Exxon đã khám phá ra một mỏ dầu lớn có thể làm cho bạn phát tài bằng cách mua cổ phiếu Exxon, nhưng nó không làm tăng hiệu quả mà các nguồn lực xã hội được phân bổ. [17] Phần lớn đổi mới trong khu vực tài chính là việc ghi các giao dịch nhanh hơn, nhưng liệu xã hội có thực khá giả hơn nhiều như một kết quả không? Ai đó có thể nhận lãi mà lẽ ra thuộc về người khác, nhưng có tạo ra nhiều hàng hoá không? Hoặc chúng có được phân bổ hiệu quả hơn không? [18] Tóm lại, không có cơ sở tiên nghiệm cho lí lẽ rằng chính phủ không nên can thiệp. Chính giá trị tiềm năng này phải được cân đối với khả năng của “khuyết tật chính phủ”. Vì can thiệp nào đó của chính phủ là có thể, vấn đề cần trả lời là các loại định chế tài chính nào nên được thiết lập và chính phủ nên đóng vai trò gì. [19]

Những triển vọng cho các nền dân chủ mới nổi lên: Các vấn đề chuyển đổi

Hầu hết các vấn đề được thảo luận ở đoạn trước có đặc tính chung: Chúng nảy sinh ở hầu như bất kể nền kinh tế nào, tuy có cường độ lớn hơn ở một số nước so với nước khác. Các vấn đề có sắc thái riêng trong nội bộ các nền dân chủ mới nổi ở Đông Âu, và tôi muốn tập trung chú ý vào các nét đặc biệt này.

Có thể phân biệt hai tập các vấn đề- những cái liên quan đến hình thức của các định chế tài chính cuối cùng sẽ xuất hiện ở các nước này và những cái liên quan đến các vấn đề riêng gắn với chuyển đổi từ tình hình hiện thời sang một nền kinh tế thị trường. Hai loại vấn đề theo một nghĩa là không thể tách rời: Quan điểm về đích cuối cùng ảnh hưởng đến một số vấn đề ngắn hạn nên được đề cập ra sao, và lời giải cho các vấn đề chuyển đổi ngắn hạn sẽ hầu như không nghi ngờ gì có tác động lớn đến đích cuối cùng. Thực vậy ở phần trước của chương này tôi đã thuyết phục một nhận thức về mối tương tác này: Các quyết định đưa ra cho ngắn hạn có thể không dễ đảo lại.

Tôi bắt đầu với thảo luận về các vấn đề chuyển đổi, lưu ý đặc biệt đến các trường hợp nơi các vấn đề này được giải quyết ra sao phụ thuộc một cách quyết định vào quan niệm của kết cấu cuối cùng của hệ thống tài chính. Thảo luận ở đoạn này sẽ gọi lại, ở đây nhìn từ khung cảnh của thị trường vốn, vài chủ đề nảy sinh ở chương trước về tư nhân hoá.

Có năm vấn đề trung tâm liên quan đối mặt với các nền kinh tế này trong quá trình chuyển đổi: (1) Vấn đề hiển nhiên nhất là thiết lập ràng buộc ngân sách cứng. Tầm quan trọng của bốn vấn đề khác chỉ được nhận ra dần dần. (2) Về mặt lịch sử các ngân hàng và cái gọi là các định chế tài chính khác đã không thực hiện bất kể chức năng trung tâm nào (ngoài dàn xếp các giao dịch) mà chúng ta gán cho các định chế tài chính. Thực tế phải tạo ra các tổ chức hoàn toàn mới. Thế nhưng ở hầu hết các nước đã có các nỗ lực để thuần hoá các định chế cũ thay cho lập các tổ chức mới. Mức độ mà di sản định chế lịch sử sẽ làm hư hại chúng thì còn phải xem: Những cách suy nghĩ cũ sẽ cản trở khả năng của họ để nhận ra các chức năng kinh tế mới của chúng? Ít nhất, cần đến một quá trình tái đào tạo. (3) Dưới chế độ cũ không chỉ các ngân hàng đã không thực hiện cùng vai trò (thí dụ, sàng lọc những người xin vay), mà những người nhận các khoản vay cũng chẳng xem chúng theo cùng cách. Rốt cuộc, vì chính phủ sở hữu cả ngân hàng và doanh nghiệp, đã là như túi trái nợ tiền túi phải. Cả hai phía coi giao dịch đơn giản như bài tập kế toán. Điều này gây ra các vấn đề quan trọng về việc chúng ta làm gì với các danh mục cho vay được thừa kế của các định chế tài chính? Chúng ta xử lí các khoản nợ được thừa kế ra sao có các hệ quả hiển nhiên cho, và rõ ràng bị ảnh hưởng bởi, quá trình tư nhân hoá. (4) Dưới chủ nghĩa xã hội trước đây nhà nước đã có độc quyền kinh tế và đã không dùng cạnh tranh như một công cụ chính sách. Phát triển cạnh tranh hiệu quả có thể tỏ ra là một nhiệm vụ khó. (5) Quan hệ giữa tài trợ và kiểm soát công ti ngày càng thu hút sự chú ý của các nhà kinh tế học. [20] Các vấn đề đặc biệt chắc sẽ nảy sinh ở các nước xã hội chủ nghĩa định tư nhân hoá bằng các sơ đồ tạo ra sự phân bổ rộng rãi sở hữu vốn cổ phần có các hệ lụy cho vai trò và thiết kế các định chế tài chính. Tôi bàn kĩ lưỡng ba vấn đề đầu ở thảo luận dưới đây, để hai vấn đề cuối cho phần tiếp mà tôi tập trung vào hình thù cuối cùng của

hệ thống tài chính.

Ở dưới phần lớn thảo luận về thiết kế hệ thống tài chính cho các nền dân chủ mới nổi là mức độ phải nhờ đến cải cách và tái tổ chức các tổ chức hiện hành, mức độ phải dựa vào việc tạo ra các tổ chức mới, và mức độ phải tuyên bố giữ bỏ trách nhiệm, với các khoản nợ và tín dụng cũ, được tạo ra dưới chế độ kinh tế hoàn toàn khác, được xoá hết. Nhiều vấn đề tạo ra cơ sở cho cuộc tranh luận này tùy thuộc vào chính trị và các kì vọng và đưa chúng ta ra ngoài phạm vi của kinh tế học. Tuy nhiên vẫn còn các vấn đề kinh tế cơ bản quan trọng đối với thảo luận này, và tôi tập trung vào chính những vấn đề kinh tế này. Có lẽ tỉ lệ không cân xứng của thảo luận sẽ tập trung quanh cải cách các định chế hiện hành hơn là các vấn đề đặc biệt của tạo ra các tổ chức mới.

Ràng buộc ngân sách mềm, khả năng thanh toán của ngân hàng, các quá trình lựa chọn, và tài sản có và tài sản nợ được thừa kế

Nhiều tổ chức tài chính đã hoạt động với các ràng buộc ngân sách mềm: Các khoản thâm hụt được chính phủ bù đắp. Ràng buộc ngân sách mềm trong khu vực tài chính có thể có các tác động tai hại đến cả nền kinh tế. Ràng buộc ngân sách mềm như một căn bệnh: Chúng rất dễ lây. Nếu các ngân hàng đối mặt với ràng buộc ngân sách mềm, chúng không áp đặt kỉ luật lên những người đi vay. Nếu một người vay có giá trị thuần bằng không hoặc âm, chúng có thể chẳng quan tâm nếu chúng có tổn thất. Ngay cả khi chính phủ không bù chênh lệch, chúng có thể đi vay để duy trì hoạt động. Có một cơ chế trực tiếp hơn theo đó căn bệnh ràng buộc ngân sách mềm lây lan: Các hãng liên tục cấp tín dụng thương mại cho các nhà cung cấp và khách hàng. Nếu một số hãng không bị kìm chặt, họ có thể không kìm chặt các nhà cung cấp và khách hàng của họ. Nếu có lòng tin phổ biến rằng nhà nước đứng đằng sau các doanh nghiệp quốc doanh, và sẽ trả số nợ của chúng, thì bất kể doanh nghiệp nhà nước nào cũng ở vị thế có thể tạo ra tín dụng.

Vấn đề khó là làm cứng ràng buộc ngân sách theo cách tốt nhất nào. Không có câu trả lời dễ. Ở đây tôi muốn nêu vài vấn đề với một số giải pháp thường được kiến nghị. Giải pháp có vẻ đơn giản nhất là tư nhân hoá. Một khi một hãng ở trong khu vực tư nhân, nó không còn “quyền” dựa vào hầu bao công cộng. Nó phải bơi hoặc chìm.

Các vấn đề định giá

Các vấn đề về tư nhân hoá đã được thảo luận rộng rãi (xem chương 10). Tôi muốn tập trung vào vài trong các vấn đề nảy sinh gay gắt trong tư nhân hoá khu vực tài chính. Giả sử, tạm thời, rằng chính phủ quyết định bán khu vực tài chính trong cạnh tranh mở. Một vấn đề trung tâm là định giá các tài sản của các tổ chức tài chính. Các rủi ro gắn với định giá các tài sản ấy hàm ý rằng, với các nhà đầu giá không ưa rủi ro, chính phủ chắc sẽ thu được ít hơn nhiều so với giá trị kiểm kế hợp lí. Điều này tất nhiên đúng với mọi loại tư nhân hoá. Nhưng các rủi ro, theo một nghĩa căn bản, là khác với các rủi ro gắn với tư nhân hoá các hãng công nghiệp. Một khía cạnh trung tâm của định giá tài sản của một ngân hàng là, phải xử lí ra sao các tài sản nợ của các hãng là con nợ của ngân hàng trong quá trình tư nhân hoá “các hãng” đó. Chính phủ sẽ trả các khoản vay của doanh nghiệp nhà nước? Hay chính phủ một mực yêu cầu những người mua các doanh nghiệp nhà nước “trả” các món nợ này? Đây là các vấn đề, vào lúc này, chưa được giải quyết. Như thế rủi ro định giá cơ bản là một rủi ro chính trị, và chẳng có mấy ý nghĩa để chính phủ chuyển rủi ro đó- với một cái giá- cho khu vực tư nhân.

Hơn nữa các hậu quả về sai sót định giá chắc sẽ đặc biệt gay gắt. Nếu, một mặt, các nhà thầu đánh giá quá cao giá trị tài sản thuần của chúng, các tổ chức tài chính sẽ được vốn hoá thấp. Các tổ chức tài chính được vốn hoá thấp có khuyến khích mạnh mẽ để làm liều quá đáng. Đây là vấn đề hiểm hoạ đạo đức quen thuộc, mà các hậu quả thì đã quá rõ trong trường hợp sụp đổ của S&L ở Hoa Kỳ khi các ngân hàng gần-phá sản làm liều vì sự hồi sinh của chúng. Nếu sự vốn hoá thấp như vậy là phổ biến, khả năng chính phủ phải cứu vớt là rất cao. Các tổ chức tài chính sẽ biết điều này và hành động một cách

phù hợp: Tư nhân hoá sẽ không làm cứng ràng buộc ngân sách. Nếu, mặt khác, những người bỏ thầu đánh giá thấp giá trị của tài sản, thì sẽ có chi phí của việc chính phủ cho không. Có thể khó với chính phủ để cưỡng lại sự cám dỗ thu hồi các khoản lời này, thí dụ, bằng một khoản thuế đặc biệt.

Không có khả năng thanh toán của các định chế tài chính

Với cả sự định giá thấp hoặc cao của các tài sản, sự thành công hay thất bại của tổ chức tài chính không cho nhiều thông tin- trừ về may mắn(hoặc rủi ro) của các nhà thầu hoặc về kĩ năng (hay thiếu kĩ năng) của họ để tiên đoán chiều gió chính trị. Nếu một ngân hàng tỏ ra có khả năng thanh toán, có thể không phải vì nó có các quyết định cho vay tốt. Có thể chỉ bởi vì tài sản của nó đã được định giá thấp. Hệ thống chính phủ đôi mắt với các vấn đề gay gắt về quyết định làm gì với một ngân hàng bị khủng hoảng thanh khoản. Thứ nhất, phải biết chắc liệu nó có mất khả năng thanh toán không. Xác định mất khả năng thanh toán lại kéo ta về các vấn đề cơ bản của định giá được thảo luận ở trước. Giá trị danh mục vay của ngân hàng phụ thuộc nhiều vào chính sách của chính phủ. Nếu biết chắc ngân hàng không có khả năng thanh toán, liệu phải cho là nó bất tài, và vì vậy cần dẹp đi? Có thể đơn giản là nó đã đánh giá chính trị sai về chính phủ sẽ xử lí nợ ngân hàng ra sao. Tương tự thất bại của một ngân hàng chưa tư nhân hoá không nhất thiết ngụ ý sự bất tài. Rốt cuộc, đã có các biến đổi đột ngột về hoàn cảnh kinh tế không thể dự kiến một cách hợp lí. Hơn nữa, các căn cứ để cấp các món vay của ngân hàng quốc doanh chả mấy liên quan đến các nguyên tắc thương mại chuẩn. Như đã nhắc tới, các ngân hàng dưới chủ nghĩa xã hội đã không thực hiện các chức năng chủ yếu về sàng lọc và giám sát được thực hiện dưới chủ nghĩa tư bản.

Giả sử cho rằng mất khả năng thanh toán không là dấu hiệu của sự bất tài: Thì là gì? (Có lẽ) có vốn tổ chức [21] quan trọng cái sẽ mất đi nếu ngân hàng giải thể. Cần bơm vốn một lần thôi. Nhưng không có phương pháp để đảm bảo sự bơm vốn như vậy sẽ không lặp lại, các khuyến khích sẽ lại bị méo mó.

Phân phát cổ phần: Một khoản thuế vốn âm?

Các vấn đề vừa mô tả sẽ nảy sinh- thậm chí mạnh hơn [22] - nếu các ngân hàng được tư nhân hoá nhưng cổ phần được phân phát cho công chúng. Đây, thực tế, là một trợ cấp trọn gói âm, hoặc một khoản thuế vốn âm. Lí thuyết thuế truyền thống đã lí lẽ cho tính đáng mong mỏi của các khoản thuế vốn, giả như nó không vì các hệ quả méo mó nảy sinh từ kì vọng rằng chúng được lặp lại. Những người đề xướng các khoản thuế vốn âm này lí lẽ rằng các khoản lợi về khuyến khích quản lí từ tư nhân hoá có nhiều giá trị hơn các chi phí tiếp nảy sinh từ đánh thuế méo mó cái sẽ tất yếu nảy sinh để huy động thu nhập cần thiết. Nhưng tư nhân hoá một phần, với chính phủ giữ lại một tỉ lệ đáng kể cổ phần, có lẽ cũng sẽ làm được. (Bất kể sơ đồ khuyến khích nào có thể được dùng một cách hiệu quả; thật vậy trong hầu hết các công ti tư nhân lớn ở Hoa Kỳ, lương quản lí chỉ có quan hệ yếu với các đóng góp của các nhà quản lí cho thành tích của hãng, như đã thấy ở chương 3). [23]

Để làm nhẹ ảnh hưởng của thuế vốn âm, chính phủ có thể, như sự lựa chọn khác, coi tài sản nợ của hãng phi tài chính được tư nhân hoá như nợ của hãng với chính phủ. [24] Nhưng khi đó bản thân chính phủ sẽ dính vào vấn đề khó về định giá, với tất cả hậu quả bất tiện của định giá sai đã nhắc tới trước đây.

Định thời gian tư nhân hoá các định chế tài chính

Nói gọn, khả năng tồn tại tiềm năng của bất kể ngân hàng mới được tư nhân hoá nào có thể phụ thuộc cũng nhiều vào năng lực của nó về định giá các tài sản cũ, hoặc về sự may mắn, vì giá cả và thị giá thay đổi đột ngột- như vào năng lực của tổ chức về thực hiện các vai trò hiện thời của nó (được mô tả trước ở chương này). Đặc biệt ở các giai đoạn đầu của chuyển đổi, khi các luật, qui chế, và chính sách của chính phủ ảnh hưởng đến khu vực tư nhân còn không rõ ràng, giá trị thị trường có thể thay đổi rất khó tiên đoán. Thí dụ, chính phủ có thể cho rằng mức nợ cao của một số hãng là một cản

trở cho hoạt động hiện thời của chúng, và hoặc từ chối khoản nợ hoặc đảm đương khoản nợ đó như nghĩa vụ của mình. Các khả năng này hiển nhiên có các hệ lụy vô cùng khác nhau đối với những người nắm giữ các chứng phiếu nợ. [25]

Trong những ngày của chủ nghĩa xã hội, cơ cấu tài chính đã không có bất hoà. Ở đây ít nhất đã có một lĩnh vực mà định lý Modigliani-Miller đã đúng, tuy vì lý do hoàn toàn khác: Tất cả các nghĩa vụ đã đơn giản là các nghĩa vụ của một phần của chính phủ cho một phần khác. [26] Các hãng đã sản xuất cái được bảo phải sản xuất; tài trợ đơn thuần cho phù hợp với “các lệnh”. [27] Ở các nền kinh tế thị trường cơ cấu tài chính có sự khác biệt lớn. [28] Hơn nữa không có khuyến khích hoặc lý do phân loại để áp cơ cấu tài chính của các hãng lên hoạt động hiện thời của hãng. Loại tái vốn hoá nào đó là cần đến, như được lập luận ở chương 10. Tuy tư nhân hoá có thể là một dạng tái vốn hoá như vậy, chính phủ gánh vác nợ (như tái cơ cấu S&L ở Hoa Kỳ) và hoán đổi nợ thành vốn cổ phần (như tái cơ cấu một số nợ của thế giới thứ ba) có thể là các biện pháp tạm thời để dùng khi chính phủ xem xét lại một số vấn đề căn bản hơn gắn với tư nhân hoá. Nhưng việc tái vốn hoá này, có thể là đáng mong mỏi, lại có thể có tác động sâu sắc đến giá trị của các nghĩa vụ của các hãng này đối với các định chế tài chính. Dường như có sự biện hộ cho giải quyết các bất trắc này trước khi tiến hành tư nhân hoá các định chế tài chính. Nếu tư nhân hoá bị trì hoãn, thì cần đến phương pháp “cứng hoá ràng buộc ngân sách” tạm thời nào đấy. McKinnon (1992) cung cấp một khả năng chín chắn.

Tạm thời để vấn đề định thời gian tư nhân hoá các định chế tài chính sang một bên, có một số lời cảnh báo quan trọng phải ghi nhớ trong thiết kế cái có thể coi là “gói tư nhân hoá”.

Các vấn đề khác trong cứng hoá ràng buộc ngân sách

Có các lợi thế vĩ mô cũng như vi mô hiển nhiên cho việc siết chặt ràng buộc ngân sách. Sự mở rộng tín dụng quá đáng rõ ràng có thể dẫn tới áp lực lạm phát. Tôi muốn đưa ra một lời cảnh báo chống lại cứng hoá ràng buộc ngân sách quá nhanh hoặc, có lẽ tôi phải nói, theo cách sai. Vì lý do được giải thích ở chương 10, trong quá trình chuyển đổi khả năng sinh lời hiện thời có thể là một tín hiệu không đáng tin cậy để đặt cơ sở cho việc loại bỏ.

Ràng buộc tín dụng và tổng cung

Mô hình vĩ mô chuẩn tập trung vào tác động của ràng buộc tiền tệ (tín dụng) lên tổng cầu. Nhưng ràng buộc như vậy cũng có tác động lên tổng cung. Nếu các hãng không thể có đủ vốn lưu động, thì sản xuất sẽ bị cắt bớt. [29] Nếu lãi suất tăng một cách đột ngột, và không có tái vốn hoá, các hãng vay nợ lớn có thể bị đẩy đến chỗ phá sản. Nhưng các vấn đề này chẳng liên quan gì đến hiệu quả hoạt động hiện thời, mà chỉ đến cơ cấu tài chính được kế thừa thôi. [30] Nếu sự giảm bớt cung vượt quá sự giảm cầu, ràng buộc tiền tệ (tín dụng) thực tế có thể là lạm phát. Rộng hơn, quan trọng là phải cắt tín dụng của các hãng có tiền lời thấp nhất. Trong quá trình chuyển đổi điều đó là khó biết chắc.

Các cơ chế kiểm soát kinh tế vĩ mô

Có các vấn đề về kiểm soát cả phân bổ lẫn tổng lượng tín dụng. Khi có một ngân hàng, lượng tín dụng, về nguyên tắc, dễ kiểm soát. Nhưng phần cốt lõi của thiết lập một nền kinh tế thị trường là có ít nhất vài ngân hàng và các định chế tài chính khác cạnh tranh nhau. Ở Hoa Kỳ và nhiều nền kinh tế tư bản chủ nghĩa khác, chính phủ dựa vào các cơ chế kiểm soát gián tiếp để kiểm soát chất lượng tín dụng: các hoạt động thị trường mở, lãi suất chiết khấu, và yêu cầu dự trữ. Ngay cả ở Hoa Kỳ, mối quan hệ giữa các công cụ này và lượng tín dụng trở nên hời hợt, khi nền kinh tế đối mặt với sự bất trắc đáng kể, như trong trường hợp suy thoái. Trong hệ thống tài chính mới được thiết lập chắc sự bất trắc về các mối quan hệ này còn lớn hơn, và như thế các cơ chế kiểm soát gián tiếp có thể được xem là cách quá rủi ro để kiểm soát lượng tín dụng. Mặt khác, ngân hàng trung ương có thể không ở vị thế để phân bổ các mục tiêu tín dụng một cách hiệu quả giữa các ngân hàng khác nhau. Một gợi ý là “giới hạn số lượng có thể lưu thông được”. Ngân hàng trung ương sẽ quản lý lượng tín dụng, hoặc bằng cách đấu

thầu quyền cấp tín dụng hoặc cấp quyền cho các ngân hàng khác nhau, với điều kiện các ngân hàng có thể mua bán quyền đó. Các giới hạn số lượng kết hợp sự chắc chắn của các mục tiêu số lượng với tính hiệu quả phân bổ của cơ chế thị trường. [31]

Những triển vọng của các nền dân chủ mới nổi lên: Hình thù cuối cùng của hệ thống tài chính

Có một số vấn đề cơ bản liên quan đến thiết kế hệ thống tài chính phải coi như một phần của chuyển đổi nhưng cũng là vấn đề về hình thù cuối cùng của hệ thống tài chính. Thảo luận chia làm ba đoạn. Đoạn một về vai trò của cạnh tranh, đoạn hai về các qui chế liên quan đến khả năng thanh toán/thanh khoản của hệ thống ngân hàng, đoạn ba tập trung vào kiểm soát công ti.

Các ngân hàng và cạnh tranh

Chương 7 nhấn mạnh tầm quan trọng của cạnh tranh- một khái niệm cạnh tranh rộng hơn cái mà ứng xử chấp nhận giá của hệ thuyết cạnh tranh chuẩn truyền đạt. Có hai vấn đề tách biệt, nhưng liên quan, dính dáng đến quan hệ giữa các ngân hàng và cạnh tranh: cạnh tranh giữa các ngân hàng, và các tập quán ngân hàng ảnh hưởng đến cạnh tranh của các hãng. Hoa Kỳ rõ ràng đã lo ngại về các tác động có hại khả dĩ của hoạt động ngân hàng hạn chế cạnh tranh giữa các hãng. Một loạt các luật và qui chế khuyến khích cạnh tranh trong hệ thống ngân hàng- cạnh tranh hơn nhiều nước khác- và có các đề xuất để dỡ bỏ một số qui chế hạn chế quyền lực kinh tế của các ngân hàng.

Vấn đề thiết lập cạnh tranh có thể hoạt động được ở các nền dân chủ mới nổi lên ở Đông Âu là một nguyên nhân gây bất hoà nào đó. Có một số người tin rằng tất cả cái cần là cho phép cạnh tranh nước ngoài: Có đủ số hãng trên thương trường quốc tế để đảm bảo rằng cạnh tranh trong nước sẽ mạnh, chỉ khi mà các hãng quốc tế này được phép cạnh tranh. Những người khác thấy hàng loạt rào cản tham gia, những loại đã được tư liệu hoá khá tốt ở các nền kinh tế tư bản chủ nghĩa, kết quả là giới nhất chỉ có cạnh tranh không hoàn hảo. Chương 7 giải thích vì sao tôi thiên về quan điểm sau.

Các ngân hàng có thể đáp ứng, và đã đáp ứng, chức năng hạn chế cạnh tranh trong các thị trường sản phẩm. Chúng ở vị thế lí tưởng để điều phối việc ra quyết định. Hơn nữa thậm chí chính là lợi ích hạn hẹp của ngân hàng như người cho vay để hạn chế cạnh tranh: Cạnh tranh càng mãnh liệt, càng có khả năng là các hãng ít hiệu quả sẽ bị phá sản, và như thế càng nhiều khả năng là một số khoản vay sẽ không được trả. Tuy sinh khí của chủ nghĩa tư bản không phụ thuộc vào cạnh tranh hoàn hảo theo nghĩa của sách giáo khoa, mức cạnh tranh cao là thiết yếu, để đảm bảo cả tính hiệu quả kinh tế và để cho thành quả của nó được chuyển cho người tiêu dùng. Nông dân sẽ ít khuây khoả nếu hàng hoá của họ thay cho nhận giá thấp từ chính phủ, lại nhận giá thấp từ các nhà chế biến thực phẩm độc quyền. Ở cả hai trường hợp giá thấp làm giảm sản xuất và kiềm chế phát triển của khu vực nông nghiệp.

Có sự thừa nhận chung rằng cạnh tranh giữa các ngân hàng không kém đáng ao ước như cạnh tranh ở các khu vực khác của nền kinh tế. Nhưng tuy sự cạnh tranh nào đó giữa các ngân hàng là đáng mong ước, cạnh tranh quá đáng có thể có vấn đề của nó. Các ngân hàng, có lẽ hơn các định chế khác, phụ thuộc vào uy tín của họ. Uy tín là một tài sản đáng được bảo toàn- với điều kiện có lợi kinh tế. Vì để có khoản lợi kinh tế, cạnh tranh phải là hạn chế. Sự hạn chế có thể do các lực lượng kinh tế tự nhiên- tạo lập uy tín có thể hoạt động như một rào cản tham gia. [32] (Tuy lí lẽ này có hiệu lực, ở mức độ nào đó, ở nhiều thị trường khác, nó có hiệu lực với sức mạnh đặc biệt trong các định chế tài chính, nơi cái được trao đổi là tiền hôm nay cho lời hứa về tiền trong tương lai. Một người mua TV có thể thấy ngay cái mình nhận được là gì; nếu TV hỏng trong hai năm, thì nhà sản xuất sẽ nhanh chóng mất uy tín. Với các thị trường tài chính, các lời hứa thường có kì hạn dài hơn nhiều). Đáng lưu ý là ở Hoa Kỳ một trong các tác động của bảo hiểm tiền gửi là làm giảm hoặc loại bỏ rào cản tham gia này, tạo thuận lợi cho tham gia và cạnh tranh. Nhưng cạnh tranh được tạo ra, và sự giảm sút đặc lợi uy tín tiếp theo, đã khuyến khích các ngân hàng theo đuổi các chính sách thiên cận, và điều này đã góp phần vào sự sụp đổ S&L và khủng hoảng ngân hàng liên quan.

Dường như có khả năng thực tế về hoặc có tham gia quá đáng - đẩy đặc lợi xuống bằng không, và như thế loại bỏ khuyến khích để duy trì uy tín - hoặc tham gia không đủ - dẫn đến thiếu cạnh tranh trong khu vực tài chính. Chúng ta chẳng có bất kể niềm tin nào vào khả năng của chính phủ để định mức độ “đúng” cho tham gia. Phải chăng mức lợi nhuận quan sát được chính là các đặc lợi cần thiết để duy trì tính hiệu quả kinh tế? Hoặc có một yếu tố của lợi nhuận độc quyền vượt quá khoản đó? Chẳng có biện pháp rõ ràng nào xuất hiện từ đây, chỉ có một lời cảnh báo: Khu vực tài chính phải được theo dõi cẩn thận, để ý đến dấu hiệu của “sai sót” đáng kể trong cả hai hướng.

Các qui chế cho một hệ thống ngân hàng

Hiện nay có sự thừa nhận rộng rãi (vì các lí do nêu ở trước) rằng ngay cả trong các nền kinh tế tư bản chủ nghĩa được điều hành tốt nhất, ngân hàng phải được điều tiết. Trước đây đã thảo luận hình thức chung và các mục tiêu của qui định này. Để dịch chúng thành kiến nghị cụ thể cho các định chế tài chính của các nền dân chủ mới nổi sẽ vượt ra khỏi phạm vi của chương này. Nhưng tôi muốn nhấn sâu vào vài vấn đề mấu chốt cho vấn đề kép về “khuyết tật thị trường” và “khuyết tật chính phủ”, cả hai được minh họa tốt bởi các vấn đề đã đối mặt với S&L và các ngân hàng ở Hoa Kỳ. Các chuẩn đoán chuẩn qui các vấn đề với các định chế tài chính Mỹ cho tám yếu tố:

1. Bảo hiểm tiền gửi, cái đã loại bỏ khuyến khích của những người gửi tiền để giám sát các ngân hàng.

2. Các yêu cầu về vốn không thoả đáng, dẫn đến các định chế được vốn hoá không đủ có khuyến khích quá liều. (Một số tổ chức tài chính có giá trị thuần âm, giả như được đánh giá theo giá trị thị trường; giá trị thuần thấp một phần là kết quả của các quyết định đầu tư tồi, một phần do thay đổi về lãi suất làm giảm giá trị của tài sản, mà chủ yếu là nợ dài hạn với lãi suất cố định). Các hãng có giá trị thuần âm hoặc thấp liều mình vì sự phục sinh của chúng.

3. Sự kiềm chế không thoả đáng về các định chế tài chính có thể đầu tư vốn được uỷ thác ra sao, cho phép những kẻ muốn liều canh bạc cho sự phục sinh của mình có thể làm thế. Thật vậy, trong nỗ lực để giúp các S&L đỡ bẽ bối chính quyền Reagan đã thực sự nói lỏng các qui chế vào đầu các năm 1980.

4. Khuyến khích chưa thoả đáng để các ngân hàng không mạo hiểm. Phí bảo hiểm tiền gửi không được hiệu chỉnh theo rủi ro phải chịu. Thực ra quá trình luật Gresham hoạt động: Các hãng chào lãi suất cao có thể thu hút nhiều vốn hơn (vì người gửi chỉ quan tâm đến lãi suất- với bảo hiểm tiền gửi tất cả đều an toàn)- và trả lãi suất cao, các tổ chức tài chính thực tế chịu mức rủi ro cao.

5. Sự giám sát không thoả đáng của các nhà điều tiết.

6. Các thủ tục kế toán không thích hợp. Tài sản không được đánh giá ở giá trị thị trường, nên các hãng có giá trị thuần thấp hoặc âm- vì vậy có khuyến khích để làm liều- không bị đóng cửa.

7. Tính kiên nhẫn điều tiết. Các nhà điều tiết, sau khi nhận ra vấn đề, có mọi khuyến khích để cố “vá víu lại” thay cho đối phó với khủng hoảng tức thì.

8. Các nhà ngân hàng tham nhũng.

Vấn đề cuối cùng là hệ quả hơn là một nguyên nhân: Các nhà ngân hàng thường được xếp loại là các thành viên tẻ nhạt và kiên định hơn của cộng đồng. Chính các khuyến khích và cơ hội do bầu không khí ngân hàng tạo ra vào các năm 1980 đã là cái hấp dẫn, nếu không phải các cá nhân tham nhũng (theo hầu hết đánh giá chúng chiếm một phần nhỏ của tổng tổn thất), thì chí ít là các hoạt động “kinh doanh” (tô hồng cho các hành động mạo hiểm của họ). Họ không nên bị quở trách vì theo đuổi tư lợi, vì lợi dụng các cơ hội khuyến khích do hệ thống tạo ra, cho dù nó có nghĩa rằng chính phủ phải chịu phần lớn rủi ro và họ hưởng phần lớn thành quả.

Các vấn đề đối mặt các nhà điều tiết là cố hữu: Họ có ít thông tin hơn các ngân hàng, và vì vậy họ luôn ở thế bất lợi. (Vấn đề càng trầm trọng thêm bởi các nhà điều tiết có lương thấp, cả về số tuyệt

đổi, lẫn so với lương của những người mà họ điều tiết. Nhưng những hạn chế về lương là một phần của các hạn chế hầu như cố hữu của chính phủ, mà tôi đã nhắc đến trước đây).

Tác động của bảo hiểm tiền gửi lên giám sát là việc đánh lạc hướng: Các cá nhân chẳng có năng lực cũng không có khuyến khích để giám sát một cách hiệu quả, ngay cả khi thiếu bảo hiểm tiền gửi. Sự thực rằng giám sát là một hàng hoá công cộng, các cá nhân không tiếp cận được tới thông tin liên quan, và họ không ở vị thế có thẩm quyền để phán xét như các nhà điều tiết có thể. Các dịch vụ đánh giá xếp hạng chẳng mấy lắp được lỗ hổng. Chúng chắc chắn đã không thực hiện xuất sắc trong khủng hoảng cuối các năm 1980.

Bất kể hãng bảo hiểm nào, khi cấp bảo hiểm, biết rằng bảo hiểm có thể gây ra vấn đề hiểm hoạ đạo đức: bảo hiểm làm suy giảm các khuyến khích để người được bảo hiểm tránh tai nạn. Các nhà bảo hiểm cố áp đặt “qui chế” để làm nhẹ các tác động này; các công ti bảo hiểm hoá hoạn cố giảm nhẹ tổn thất bằng cách đòi người được bảo hiểm thương mại phải có hệ thống phun chống cháy. Hệ thống điều tiết phải được thiết kế để giảm thiểu khả năng chính phủ phải trả bảo hiểm tiền gửi và để tính đến thực tế rằng chính phủ và những người gửi tiền có khả năng hạn chế để giám sát các ngân hàng. Chúng phải được thiết kế để thay đổi các khuyến khích, để thực hiện kiểm soát ở các điểm mà khả năng quan sát là dễ, và giảm độ lớn của rủi ro còn lại do chính phủ chịu. Các qui chế chính phủ về các tài khoản được bảo đảm có thể được xem xét theo cùng cách như bất kể nhà bảo hiểm nào cố giảm thiểu rủi ro của mình: Các yêu cầu về vốn, những hạn chế về lãi suất trả để thu hút vốn, và các hạn chế về đầu tư rủi ro sẽ giảm khả năng vỡ nợ buộc chính phủ trả khoản bảo hiểm mà nó cung cấp. Hạn chế về sở hữu, hạn chế xung đột lợi ích khả dĩ, và hạn chế việc lạm dụng các trách nhiệm uỷ thác (fiduciary) làm giảm “sự cảm dỗ” và vì vậy, một lần nữa, giảm gánh nặng giám sát.

Với yêu cầu về vốn đặt ở mức đủ cao, nhiều vấn đề khác được nhẹ bớt: Do chính phủ chịu ít rủi ro hơn, hệ quả của điều chỉnh phí bảo hiểm với rủi ro phải chịu trở nên ít quan trọng hơn, [33] và hệ quả của không đánh giá ngân hàng một cách chính xác cũng trở nên ít quan trọng hơn [34] –các vấn đề vẫn sẽ được phát hiện trước khi quá muộn, tức là, trước khi rủi ro của chính phủ tăng lên. Các khuyến khích để ngân hàng lấy quá nhiều rủi ro sẽ giảm đi, và hệ thống ngân hàng sẽ không tỏ ra hấp dẫn cho các loại nghiệp chủ yếu thích rủi ro những kẻ thấy thiên đường của mình ở các S&L trong các năm 1980.

Tôi đã nhắc ở trên rằng một trong các giới hạn gián tiếp cái có thể có hiệu quả là về sở hữu ngân hàng. Nhưng về điểm cuối này, tôi có ít niềm tin hơn, vì các lí do mà bây giờ tôi quay lại.

Các ngân hàng và kiểm soát công ti: Hai cách nhìn

Quan điểm mà tôi vừa bày tỏ- sự đáng mong muốn duy trì các bức tường vững chắc giữa các khu vực tài chính và sản xuất của nền kinh tế đi ngược cái mà nhiều nhà quan sát nhìn thấy như các mô hình rất thành công của kết cấu tài chính của Nhật Bản và Đức. Chúng tạo các mô hình lựa chọn khả dĩ rất có khả năng tồn tại để thiết kế các hệ thống tài chính, các mô hình rất hấp dẫn trong bối cảnh “chủ nghĩa tư bản nhân dân” mà một số nền dân chủ mới nổi có thể tiến tới. Theo quan điểm của tôi, có không chỉ một kết cấu tài chính có thể tồn tại. Mặt khác có nhiều kết cấu tài chính không có khả năng sống sót. Hoa Kỳ có một kết cấu có các vấn đề rõ rệt.

Hệ thống tài chính Nhật thường được đặc trưng như bao hàm các tập đoàn sản xuất, trong mỗi tập đoàn có một ngân hàng ở trung tâm. Các ngân hàng này dính dáng chặt chẽ với các hãng sản xuất. Khi Mazda bị khốn đốn, ngân hàng của nó can thiệp, thay ban quản lí, và xoay chuyển thành công tình thế của công ti. Có cạnh tranh giữa các nhóm và hợp tác trong nội bộ nhóm.

Mô hình Nhật nhận được sự chú ý đáng kể như giải pháp cho vấn đề gây tai hoạ cho chủ nghĩa tư bản quản lí Mỹ, mà chúng ta đã nhắc tới nhiều lần. Với cô phần được phân tán rộng rãi, các nhà quản lí có quyền tự trị đáng kể. Quản lí tốt là một hàng hoá công cộng: Mọi cổ đông đều được lợi nếu hãng

hoạt động tốt hơn. Không cổ đông nào có thể bị loại trừ khỏi các lợi ích này. Mỗi cổ đông như thế có khuyến khích không thoả đáng để giám sát hăng. Thực vậy có các rào cản lớn đối với các cổ đông nhỏ để thực hiện công việc có hiệu quả. Các cơ chế kiểm soát, được viện dẫn đến, hoạt động hầu như không hoàn hảo- ban quản lí hiếm khi được thay qua cơ chế bỏ phiếu, và có các vấn đề cơ bản với cơ chế thôn tính. [35]

Tuy các ngân hàng trên danh nghĩa không có quyền kiểm soát, chúng thực ra có thể thực hiện việc kiểm soát có hiệu quả hơn. Chúng có thể đe dọa rút tín dụng; các vấn đề thông tin có nghĩa là các thị trường tín dụng là không hoàn hảo một cách cố hữu, và một khi một hăng rút tín dụng, các hăng khác sẽ thường không đổ xô vào. [36] Hơn nữa tín dụng thường tập trung hơn vốn cổ phần (thường có một ngân hàng đầu mối, số ngân hàng tham gia đồng tài trợ là hạn chế, và chúng có hàng loạt quan hệ tương hỗ giúp làm giảm tầm quan trọng của vấn đề ăn không). Như thế các ngân hàng có cả khuyến khích lẫn phương tiện để thực hiện kiểm soát. [37]

Trong viễn cảnh này cách thích hợp là coi hăng như một vấn đề đa người uỷ thác-người đại lí – những người uỷ thác khác nhau là tất cả những ai cấp vốn cho hăng cũng như nhân viên (đặc biệt, bất kể ai bị ảnh hưởng tai hại bởi, thí dụ, sự phá sản của hăng). Theo cách nhìn này, nhà quản lí là “đại lí” của tất cả những người uỷ thác này. Mặc dù ngân hàng có thể không buộc hăng tiến hành hoạt động để tối đa hoá phúc lợi của các nhóm khác này- đảm bảo rằng có rủi ro phá sản thấp có thể không tối đa hoá lợi tức kì vọng cho các cổ đông- sự kiểm soát mà chúng thực hiện có ban các lợi ích ngoài cho các nhóm khác, chí ít trong đảm bảo khả năng thanh toán của hăng. Có thể lí lẽ rằng, khi ngân hàng cũng là cổ đông, ngân hàng chắc sẽ có các hành động làm tăng tổng lợi tức của vốn. Đây là một trong các lợi thế quan trọng của “mô hình Nhật”. [38] Một ngân hàng duy nhất có khuyến khích để thực hiện chức năng giám sát thiết yếu, và vì cũng có tiền cược cổ phần, nó làm việc này theo cách phản ánh cả lợi ích của người cho vay lẫn chủ sở hữu cổ phần.

Có thể tưởng tượng là nếu cổ phần của các doanh nghiệp lớn trong các nền dân chủ mới nổi được phân bổ rộng rãi, sẽ có các vấn đề thực sự về kiểm soát quản lí. Các loại lạm dụng tồi tệ nhất- loại được ghi tư liệu trong vụ RJR-Nabisco – có thể trở nên phổ biến. Hệ thống Nhật có thể hạn chế các điều này- với cái giá của một sự tịch tỵ quyền lực công ti khổng lồ. Một số sự lạm dụng này sẽ được hạn chế bằng cách đảm bảo rằng có vài tập đoàn như vậy, và rằng có sự cạnh tranh giữa chúng. (Như vậy quan điểm của ta về kết cấu tài chính đáng muốn có thể bị ảnh hưởng bởi ta tin vào luật chống độc quyền sẽ được thực thi hiệu quả ra sao). Cạnh tranh quốc tế có thể tạo thêm kỉ luật. Nhưng không thể bị mù quáng với khả năng là tập trung một lượng lớn vốn dưới sự kiểm soát của tương đối ít cá nhân (cho dù họ không “sở hữu” vốn) có thể được dùng để nhận được ảnh hưởng chính trị, có thể để hạn chế cạnh tranh (tuy tất nhiên luôn nhân danh một nguyên lí thiêng liêng hơn nào đó).

Có lẽ một hệ thống lai ghép- trong đó có các công ti mẹ, thực hiện vai trò quản lí với các hăng là bộ phận của tập đoàn, cũng như các định chế tài chính tách biệt- có thể cung cấp sự kiểm tra và cân đối (checks and balances) cần thiết. [39] Các định chế tài chính sẽ có một vai trò quan trọng trong giám sát những người giám sát; đồng thời sự tách biệt sẽ có tác dụng hạn chế nhất định với sự tập trung quyền lực kinh tế. [40]

Các năm gần đây ở Hoa Kỳ các hăng đầu tư vốn mạo hiểm đã đóng một vai trò quan trọng về cấp tài chính, đặc biệt cho các ngành công nghệ cao mới (đặc biệt về máy tính và y sinh học và các lĩnh vực liên quan). Ở đó các chức năng giám sát và lựa chọn gắn kết mật thiết với cung cấp vốn. Liệu có phạm vi tiềm tàng rộng lớn hơn cho các hăng này, và liệu các biến thể của các hăng này có thể được thích nghi cho quá trình tư nhân hoá không, thì còn chưa rõ.

Các thị trường vốn cổ phần

Tôi đã tập trung chú ý vào ngân hàng, mà không vào thị trường vốn cổ phần. Sự lựa chọn là có cân

nhắc. Ở mức độ lớn thì trường vốn cổ phần là lí thú và là cuộc diễn phụ vui, nhưng chúng không ở trung tâm hành động. Tương đối ít vốn được huy động trên thị trường vốn cổ phần, ngay cả ở Hoa Kỳ và Anh. [41] Không thể kì vọng thị trường vốn cổ phần đóng một vai trò huy động vốn quan trọng ở các nền dân chủ mới nổi. Thị trường vốn cổ phần cũng là một cuộc diễn phụ về phân bổ vốn. Như đồng nghiệp của tôi Robert Hall đã một lần diễn đạt: Báo Wall Street Journal đã đúng, khi nó tách chuyên mục tài chính khỏi chuyên mục kinh doanh. Hai thứ chỉ liên kết với nhau rất lỏng lẻo. Như đã lưu ý trước đây, các nhà quản lí không nhìn vào thị trường cổ phiếu để xác định liệu có nên xây một lò cao khác không, hoặc có nên tiến hành thăm dò dầu khí thêm không. Giá cổ phiếu là quan trọng-họ có xét ảnh hưởng của quyết định lên thị giá cổ phiếu. Nhưng nó không, và không được, xui khiến ứng xử của họ. Nó đơn thuần cung cấp thông tin quá thô để chi phối các quyết định đầu tư. Trong quá trình chuyển đổi ở Đông Âu, thậm chí còn ít khả năng hơn là thị trường vốn cổ phần sẽ đóng vai trò quan trọng trong cấp thông tin thoả đáng cho quyết định đầu tư.

Tuy thị trường cổ phiếu làm tăng tính thanh khoản, và tính thanh khoản tăng làm cho việc đầu tư vào vốn cổ phần đáng ước ao hơn, thị trường cổ phiếu không phải là một phúc lành hoàn toàn. Nếu thị trường cổ phiếu trở nên quan trọng, sự bất ổn định của nó [42] có thể gây bất ổn định kinh tế vĩ mô, theo cách hiện đã quen thuộc. Các hệ lụy chính sách của điều này (như, thuế giao dịch trên thị trường cổ phiếu) còn là đề tài tranh cãi đáng kể. (Xem, thí dụ Stiglitz 1989c và Summers and Summers 1989).

Cũng có lo ngại rằng ở chừng mực các nhà quản lí có chú ý đến giá thị trường cổ phiếu, nó dẫn họ đến ứng xử thiên cận (có lẽ do giá cổ phiếu quá nhạy cảm với lợi tức ngắn hạn). Những người theo quan điểm này- quan điểm có thể truy nguyên ít nhất về tận Keynes- tìm cách khuyến khích đầu tư dài hạn vào chứng khoán, có lẽ dùng hệ thống thuế để làm nản chí buôn bán ngắn hạn (thí dụ, thuế doanh thu). Tuy đây không phải là dịp để đi vào tranh luận (các khía cạnh của nó xoay quanh các vấn đề thực tiễn trong thực hiện thuế như vậy), cần lưu ý rằng có ít bằng chứng là các loại thuế như vậy, được thực hiện ở nhiều nước, có bất kể tác động có hại nào lên tính dễ biến động của thị trường hoặc thực tế lên khả năng của thị trường để thực hiện các chức năng khác mà nó thực hiện.

Kết luận

Các thị trường tài chính đóng một vai trò trung tâm trong bất kể nền kinh tế tư bản chủ nghĩa nào. Thiết kế các thị trường vốn tác động đến khả năng của nền kinh tế để huy động vốn và để phân bổ nó một cách hiệu quả. Ngoài ra thiết kế các thị trường vốn ảnh hưởng đến tính hiệu quả của các doanh nghiệp trong tất cả các khu vực khác của nền kinh tế. Dẫu cho có ít niềm tin vào tính hiệu quả của “thị trường cho kiểm soát công ti”, vai trò giám sát của các định chế tài chính tạo kỉ luật thiết yếu đối với các nhà quản lí, một kỉ luật đặc biệt quan trọng trong các nền kinh tế nơi cổ phần được phân bổ rộng rãi.

Mặc dù có một loạt các kết cấu tài chính thấy ở các nền kinh tế tư bản chủ nghĩa khác nhau mà từ đó các nền dân chủ mới nổi có thể lựa chọn, nhưng không hiển nhiên là bất kể thứ nào trong chúng đại diện cho kết cấu tài chính “tối ưu”, hoặc thực hoàn toàn thích ứng với các công nghệ mới đã cách mạng hoá việc xử lí thông tin. Trong trường hợp của một số nước tư bản chủ nghĩa, các sai sót trong các hệ thống tài chính là quá hiển nhiên. Các nền dân chủ mới nổi đối mặt với một hành động cân đối tệ hại: Một khi họ bám vào một kết cấu tài chính, họ sẽ thấy rằng thay đổi là khó và tốn kém. Các giới có thể lực nảy sinh và nhanh chóng nắm giữ ảnh hưởng chính trị và kinh tế. Những hiểm nguy về giải quyết quá dūr dôi về kết cấu tài chính xem ra quá rõ. Nhưng quá trình tư nhân hoá và kiến tạo một nền kinh tế thị trường hoạt động trôi chảy đòi hỏi các thị trường vốn hiệu quả. Sự trì hoãn là tốn kém, có lẽ là không thể. Ít nhất hi vọng rằng những nhận xét của chương này có thể tỏ ra có giúp ích nào đó trong tư duy về các khía cạnh chủ chốt trong thiết kế các thị trường tài chính và các định chế tài chính.

[1]Chương này dành cho thảo luận các vấn đề riêng của chuyển đổi sang nền kinh tế thị trường. Chương này có thể được bỏ qua mà không làm mất sự liên tục. Chương này đầu tiên được trình bày ở một hội nghị, do Institute of Policy Reform và IRIS (Đại học Maryland) bảo trợ, về “Chuyển đổi sang Nền kinh tế Thị trường- Những Khía cạnh Định chế” ở Prague, Czechoslovakia, 24-27 tháng 3 năm 1991, và được công bố với nhan đề “Thiết kế các Hệ thống Tài chính cho các Nền Dân chủ Mới Nổi lên ở Đông Âu” trong *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe*, C. Clague và G. C. Rausser (chủ biên), Basil Blackwell, Cambridge, 1992, tr. 161-184.

[2]Xem Stiglitz (1993a).

[3]Đây có thể là đánh giá quá cao về thiệt hại xã hội thật sự. Phần lớn tổn thất là ở bất động sản, và một số chỉ tiêu này, đã dùng để mua đất. Những người vay ngân hàng (và như vậy, khi vỡ nợ, thì các ngân hàng) đã phạm các sai lầm đầu cơ. Chúng trả quá cao cho đất. Nhưng các khoản này là các khoản chi trả chuyển giao thuần túy. Tất nhiên các khoản chi trả chuyển nhượng này có thể ảnh hưởng xấu đến mức tiết kiệm thực tế của nền kinh tế, và như thế có ảnh hưởng tai hại đến con đường tăng trưởng của nền kinh tế.

[4]Về một thảo luận sâu rộng hơn các chức năng khác nhau này, xem, thí dụ, Stiglitz (1985b), Greenwald and Stiglitz (1992), Stiglitz and Weiss (1990); Fama (1980), và các tài liệu tham khảo trong các bài báo này.

[5]Điều này có thể được coi như (giống như một số chức năng khác) “kinh tế hoá các chi phí giao dịch, bao gồm các chi phí thông tin”. Các cá nhân có thể đa dạng hoá mà không dùng các trung gian tài chính, nhưng với chi phí lớn hơn.

[6]Theo một nghĩa đây chỉ là một mặc cảm nhỏ đối với lí thuyết chuẩn: Có thể dễ dàng mở rộng lí thuyết chuẩn để bao hàm chỉ ít một số dạng của các chi phí giao dịch. Xem, thí dụ, Foley (1970) và Hahn (1971). Những phản đối khác là nghiêm trọng hơn nhiều.

[7]Một lần nữa, đây là một khía cạnh công nghệ đã bị hệ thuyết cạnh tranh chuẩn lờ đi khi tính không lời bị loại bỏ.

[8]Xem Mayer (1989, 1990).

[9]Xem Stiglitz (1988b,c), Stiglitz and Weiss (1981), Greenwald, Stiglitz, and Weiss (1984), và Mayer and Majluf (1984).

[10]Ngoài ra có thể có tính kinh tế theo phạm vi giữa thực thi các luật chống gian lận và loại qui định này. Để thực thi chống gian lận nếu có các tiêu chuẩn rõ ràng (và bắt buộc) về tiết lộ thông tin.

[11]Xem, thí dụ, Stiglitz (1975c) hoặc Grossman (1981).

[12]Ngoài các luật chống gian lận cấm dứt khoát việc lừa đảo.

[13]Chúng ta sẽ thảo luận muộn hơn xem chính phủ cố gắng thực hiện việc này ra sao.

[14]Ở Hoa Kỳ có các luật nhằm đảm bảo rằng những người đi vay biết lãi suất thật mà họ phải trả cho các khoản vay và rằng những người mua cổ phần biết các rủi ro thật mà họ gánh chịu khi tiến hành đầu tư.

[15]Chính phủ đảm nhiệm một vai trò ít tích cực để đảm bảo khả năng thanh toán của hầu hết các định chế tài chính khác, với sự ngoại lệ của bảo hiểm. Các hãng bảo hiểm được điều tiết ở mức độ cao, và chính phủ ở hầu hết các bang đã thiết lập một quỹ bảo đảm để bảo vệ những người mua bảo hiểm chống lại các hậu quả của việc mất khả năng thanh toán của các hãng bảo hiểm.

[16]Những cân nhắc về thuế có thể hạn chế mức độ mà họ làm điều này. Nhưng khi một ngân hàng gặp các khó khăn, các cân nhắc điều tiết chắc sẽ áp đảo những cân nhắc về thuế.

[17]Xem Hirschleifer (1971). Về một thảo luận tổng quát hơn của các nguyên lí “thông tin và tìm kiếm đặc lợi”, xem Stiglitz (1975c).

[18]Xem Stiglitz and Weiss (1990) về một mô hình hình thức cho điều này.

[19]Xem Stiglitz (1994) về thảo luận rộng hơn về các khuyết tật thị trường trong các thị trường tài chính.

[20]Xem, thí dụ, Stiglitz (1985b).

[21]Các nhận xét trước của tôi đã gợi ý rằng có thể có vốn tổ chức “âm”: những cách suy nghĩ lỗi thời gắn với hoạt động ngân hàng dưới chủ nghĩa xã hội có thể tác động lên các ngân hàng trong tình hình kinh tế mới, và như thế làm suy yếu khả năng của chúng để thực hiện vai trò kinh tế mới, khác, và quan trọng hơn.

[22]Bởi vì, không giống cái xảy ra khi một ngân hàng được bán, không có sự đánh giá từ bên ngoài nào về giá trị tài sản có và tài sản nợ (bất kể đánh giá đó có thể không đáng tin cậy đến thế nào) và không có vốn cổ phần thêm được bơm vào từ bên ngoài (điều bình thường được mong đợi khi tư nhân hoá một ngân hàng).

[23]Lại một lần nữa những khó khăn về định giá các tài sản hiện tại của các tổ chức tài chính làm cho khó biết chắc liệu tổ chức tài chính có làm việc “tốt” không.

[24]Đáng lưu ý rằng quốc hữu hoá các khoản nợ ở Rumani, mà tôi đã nhắc đến ở chương trước, tiêu biểu cho một thoả hiệp lí thú: Không có nỗ lực nào nhằm đánh giá các tài sản vật lí; nghĩa vụ tài chính của một hãng đối với các hãng khác (trước đó do chính phủ sở hữu) được chuyển thành các nghĩa vụ tài chính của hãng đối với chính phủ.

[25]Một vấn đề quan trọng trong quá trình chuyển đổi là giải quyết ở tầm rộng hơn các nghĩa vụ kế thừa này thế nào. Lạm phát hiện nhiên là một cách để làm giảm tầm quan trọng của chúng, nhưng điều này hiển nhiên có các bất lợi riêng của nó. Thảo luận đầy đủ hơn về vấn đề này đưa chúng ta ra ngoài phạm vi của chương này.

[26]Điều này không nghi ngờ gì quá đơn giản hoá tình hình, đặc biệt ở các nước như Hungary và Nam Tư trước đây nơi các hãng đã có mức độ tự trị nào đấy, nơi đã có các luật phá sản, và nơi chính phủ như hệ quả đã không đóng vai trò như người bảo lãnh cuối cùng cho mọi món vay.

[27]Về một thảo luận rộng hơn về vấn đề này, xem Mckinnon (1992).

[28]Xem, thí dụ, Stiglitz (1988c).

[29]Xem Greenwald and Stiglitz (1993) về một mô hình trong đó tác động của các điều kiện thị trường vốn lên tổng cung và tổng cầu được phân tích đồng thời. Calvo and Frankel (1991) đã nhấn mạnh vai trò của các tác động cung trong quá trình chuyển đổi.

[30]Mặc dù có tranh luận nào đấy về chi phí của phá sản, trong quá trình chuyển đổi, khi mọi nguồn lực của xã hội được tổ chức lại, sự đứt quãng trong sử dụng nguồn lực tiếp sau một vụ phá sản có thể đặc biệt tốn kém. Các chi phí bên ngoài của sự phá sản là đặc biệt lớn khi chỉ có một nhà cung cấp hàng hoá, như thường là trường hợp dưới kế hoạch hoá tập trung.

[31]Các giới hạn số lượng có thể mua bán được như vậy đã được đưa ra ở Hoa Kỳ để kiểm soát các loại ô nhiễm nhất định. Weitzman (1974) cho một phân tích về các lợi thế của việc sử dụng số lượng đối lập với giá như cơ chế kiểm soát khi các hàm lợi ích và chi phí là không đáng tin cậy. Phân tích như vậy có thể được mở rộng sang vấn đề đang xem xét ở đây.

Các loại phê phán nảy sinh chống lại sử dụng hệ thống giá để phân bổ tín dụng (Stiglitz 1988d) có thể đưa ra ở đây, cho việc sử dụng hệ thống giá trong phân bổ các quyền cấp tín dụng giữa các định chế tài chính.

[32]Xem Eaton (1986), Shapiro (1983), Schmalensee (1982), hoặc Stiglitz (1989b).

[33]Chính phủ có thể, trong mọi trường hợp, gặp khó khăn để điều chỉnh phí bảo hiểm để phản ánh rủi ro: liệu chắc rằng chính phủ có thể đòi phí bảo hiểm cao hơn đối với bảo hiểm tiền gửi ở một bang so với bang khác, tuyên bố rằng, theo đánh giá của nó, rủi ro là cao hơn?

Một số các khuyến nghị mới đây đã gợi ý các phương pháp mà chính phủ có thể áp dụng các cơ chế thị trường để tạo cách xác định “khách quan” các mức phí bảo hiểm thích hợp. Thí dụ, chính phủ có thể “bán” một phần bảo hiểm trong thị trường tái bảo hiểm, sử dụng giá được xác định ở đó như cơ sở để tính phí bảo hiểm.

[34]Các ngân hàng than phiền rằng để ý bán tài sản là “không đúng đắn” vì, trong thực tiễn, không phải tất cả tài sản được mang ra bán; một số tài sản, như các tài sản vật lí mà ngân hàng sở hữu, thường không được đánh giá lại. Nhưng có ít biện minh trong than phiền này so với thoát đầu nó tỏ ra. Dưới tập quán hiện hành các ngân hàng, thực ra, có quyền định giá lại các tài sản tùy ý họ. Một tài sản có giá trị tăng có thể được mang bán, và như thế khoản lợi về vốn được nghi nhận; một tài sản bị giảm giá trị có thể được giữ trên sổ sách ở giá ban đầu. Do đó giá trị “sổ sách” có thể biểu thị một cái nhìn rất thiên lệch về hăng.

[35]Về thảo luận các vấn đề này, xem Stiglitz (1972a, 1982d, 1985b) và Grossman and Hart (1980).

[36]Về phân tích lí thuyết vì sao lại như vậy, và về các tác động khuyến khích của chấm dứt tín dụng, xem Stiglitz and Weiss (1983).

[37]Xem Berle and Means (1932) và Stiglitz (1985b). Một phần lí do cho sự tập trung của nợ là, cho trước mức độ rủi ro hạn chế, đa dạng hoá rủi ro là ít quan trọng hơn so với trường hợp vốn cổ phần.

[38]Sự yếu kém của hệ thống ngân hàng Nhật trong thập kỉ qua làm cho đánh giá này đáng nghi ngờ vì các lí do của “chủ nghĩa cánh hẩu”.

[39]Một số người hình dung các công ti mẹ như có một vai trò duy nhất trong quá trình chuyển đổi. Tuy cuối cùng cổ phần được nắm giữ một cách rộng rãi, họ thấy một quá trình tích tụ, cuối cùng một số chủ sở hữu nào đó trở nên đủ lớn để đóng vai trò kiểm soát hiệu quả. Có ít bằng chứng về tốc độ mà sự tích tụ như vậy sẽ xảy ra, và thực ra là liệu nó sẽ xảy ra thật không, trong trường hợp đó các công ti mẹ sẽ là một bộ phận thường xuyên của tình hình.

[40]Ở mức độ nhất định, thiết kế các định chế tài chính “hoạt động tốt” với các định chế của Tây Âu có thể cũng quan trọng như bất kể yếu tố nào mà chúng ta đã liệt kê, nếu các nước Đông Âu muốn hội nhập nhanh vào Châu Âu.

Có lẽ đáng lưu ý rằng Hoa Kì đã cố hạn chế khá tường minh mức độ mà một hăng có thể sở hữu hoặc kiểm soát các hăng khác (chỉ ít trong các ngành liên đới) - bởi vì nó lo về khả năng tạo ra ứng xử cấu kết. Mặt khác, có các hăng sở hữu các hăng khác (như có vẻ phổ biến ở Nhật) có thể tạo một hệ thống hữu hiệu hơn về “giám sát đồng đẳng” (peer monitoring). Xem Arnott and Stiglitz (1991) về một thảo luận về vai trò của giám sát đồng đẳng trong làm nhẹ các vấn đề hiểm hoạ đạo đức.

[41]Xem Mayer (1989) để có tổng quan về các số liệu gần đây.

[42]Loại bất ổn định có thể như kết quả từ bong bóng đầu cơ.

13. Đặt các câu hỏi đúng: Lí thuyết và bằng chứng [1]

Về truyền thống tranh luận về chủ nghĩa xã hội, chủ nghĩa xã hội thị trường, và chủ nghĩa tư bản được diễn tả như sự lựa chọn các hệ thống kinh tế khả dĩ. Đây, tôi muốn gợi ý, không phải là cách đặt vấn đề đúng. Câu hỏi thực tế là, Vai trò kinh tế của nhà nước nên là gì? Đặt vấn đề theo cách này, ta nhận ra ngay lập tức khả năng của một dải liên tục (continuum) mà vai trò của nhà nước có thể có, từ vai trò bao trùm mọi thứ ở một số nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung, đến vai trò rất hạn chế mà nó có ở Hồng Kông. Chính phủ có thể đóng vai trò can thiệp chủ nghĩa, áp đặt, thí dụ, các loại thuế hiệu chỉnh Pigou và tiến hành tái phân phối rộng lớn, nhưng nó có thể có vai trò rất hạn chế trong sản xuất. Sở hữu nhà nước về tư liệu sản xuất chẳng là cần cũng không là đủ để đảm bảo sự bình đẳng, hoặc thậm chí để đảm bảo sự hạn chế quyền lực của giới ưu tú nhất định.

Như thế vấn đề không phải chỉ là chính phủ nên đóng “vai trò lớn thế nào” mà là các vai trò cụ thể nào? Cái gì phải để cho thị trường? Sự can thiệp của chính phủ nên mang hình thức gì? Ngay cả ở các quốc gia định hướng thị trường hăng hái nhất, chính phủ có vai trò tích cực trong sản xuất: Tuy chính phủ mua thiết bị quân sự từ các nhà thầu tư nhân, nó không giao việc cung ứng thật các dịch vụ “chiến đấu”. Chương này thăm tra xem vì sao lại thế.

Tôi đã gợi ý trước đây rằng lòng tin vào thị trường dựa một phần vào các kết quả giải tích về lí thuyết, và một phần vào chứng cứ kinh nghiệm. Sự ủng hộ hệ thống trên cơ sở thị trường chủ yếu dựa vào sự thực là nó đã hoạt động rất tốt, trong rất nhiều khía cạnh. Thế mà với nhiều người quan sát này là không đủ: Họ muốn biết chắc rằng điều này không là một sự tình cờ, là vấn đề may rủi, mà đúng hơn là hệ quả căn bản của cơ cấu kinh tế. Đó là mục tiêu của các “định lí” để cung cấp sự đảm bảo. Ở các chương trước tôi đã cố lí lẽ rằng các định lí chuẩn, các định lí mà sự đảm bảo đó dựa vào trong các năm gần đây, sau khi xem xét kĩ hơn, không tạo cơ sở trí tuệ, hoặc cho kết luận có ảnh hưởng sâu rộng của bàn tay vô hình hoặc cho các kết luận đi kèm liên quan đến phi tập trung hoá và khả năng tách các vấn đề hiệu quả và bình đẳng.

Hồ sơ lịch sử

Bây giờ ta muốn xem kĩ hơn bằng chứng kinh nghiệm. Đáng tiếc, lịch sử không cho ta các cuộc thí nghiệm được kiểm soát. Chúng ta có rất nhiều giai thoại lịch sử, trên cơ sở đó có thể tạo ra sự khái quát hoá nào đó. Vấn đề là tách cái chung khỏi cái cá biệt. Mặc dù có thể đúng là những người không học các bài học của lịch sử bị chỉ trích lặp lại các sai lầm của nó, các bài học lịch sử không luôn được viết rõ ràng. Giống dữ liệu, chúng không nói cho chính mình. Lặng kính qua đó chúng ta nhìn thế giới, kết luận chúng ta muốn rút ra, thường ảnh hưởng đến việc lí giải hồ sơ lịch sử ra sao. Đôi khi có vẻ cứ như là ngay cả kí ức tập thể của chúng ta cũng có xu hướng chọn lựa.

Vì thế, như tôi đã nhắc tới trước đây, sách giáo khoa mới chỉ một thập kỉ trước cho là hồ sơ lịch sử nói rằng các nước và nền kinh tế xã hội chủ nghĩa với “các chính phủ mạnh” (thường là một lối nói trại về cái gì tệ hơn) có thể tăng trưởng nhanh hơn các nền kinh tế thị trường, ít nhất ở giai đoạn phát triển đầu. Sách giáo khoa ngày nay lại cho là hồ sơ lịch sử là hoàn toàn khác. Phải chăng những người theo Bayes [2] đã có sự tin cậy thấp đến vậy rằng chỉ mới mười năm kinh nghiệm, có lẽ ngược lại, dẫn đến sự thay đổi như vậy về cách chúng ta đọc hồ sơ lịch sử? Nếu vậy, thì hồ sơ lịch sử may nhất chỉ cho một cơ sở không vững để tiến tới tương lai.

Cái mà lịch sử dạy chúng ta là có một phạm vi không lỗi của kinh nghiệm: Thành công và thất bại kinh tế đã xảy ra trong các tình huống và hoàn cảnh rất đa dạng. Chẳng có chìa khoá đơn giản nào mà không có nó thì thất bại là chắc chắn, và với nó thì thành công được đảm bảo.

Vai trò khắp nơi của chính phủ

Tôi muốn đánh bạo đưa ra bốn khái quát hoá phù hợp với các vấn đề đang bàn. Thứ nhất, chính phủ đã đóng một vai trò quan trọng trong hầu hết các trường hợp thành công chủ yếu. Chính phủ Mỹ đã đóng một vai trò trọng đại, qua việc cấp đất, trong cấp tài chính cho đường sắt. Vai trò trung tâm của chính phủ Nhật, và đặc biệt vai trò của MITI, và của chính phủ Hàn Quốc trong các trường hợp thành công đó đến nay đã được viết khá kĩ.

Quan điểm, được ưa chuộng trong các năm gần đây giữa các nhà kinh tế học phát triển, rằng chính phủ tất yếu cản trở sự tiến bộ, đặc biệt như kết quả của hành động tìm kiếm đặc lợi không hữu ích về mặt xã hội do hoạt động của chính phủ gây ra, may nhất có sự ủng hộ hạn chế. Có, thực ra, một vài trường hợp trong đó hoạt động chính phủ đã không thành công như chúng đã thành công ở Nhật và Hàn Quốc. (Thậm chí ở các nước này sự thực rằng đã có một số quyết định tồi khét tiếng đã dẫn đến phê bình cho rằng sự tăng trưởng thậm chí có thể còn tốt hơn nữa giả như chính phủ đã không can thiệp. Thí dụ trứ danh nhất là chính phủ Nhật đã thử ngăn Honda tham gia ngành ô tô. Nhưng viễn cảnh này bỏ qua bản chất của “tính có thể sai của con người” đã được nhấn mạnh ở chương 5. Lỗi lầm có trong mọi hệ thống. Vấn đề không phải là có phạm sai lầm, mà là sự phổ biến và các hệ quả của nó. Tuy câu hỏi, liệu Nhật mà không có MITI có thể thậm chí còn thành công hơn, thuộc vào thể giới của lịch sử trái thực tế, sự đồng thuận là nó không thể- một sự đồng thuận mà tôi tán thành). Tóm lại, mặc dù có nhiều trường hợp trong đó hoạt động chính phủ đã không hữu ích, có ít trường hợp khu vực tư nhân đã tự thành công, mà không có sự giúp đỡ lớn của chính phủ.

Chính phủ không hiệu quả?

Điều này đưa tôi đến khái quát hoá kinh nghiệm thứ hai: Mặc dù có nhiều trường hợp của các doanh nghiệp nhà nước không hiệu quả, có một số trường hợp của các doanh nghiệp nhà nước hình như có hiệu quả. Các doanh nghiệp nhà nước ở Pháp cho các thí dụ chuẩn, nhưng có các doanh nghiệp khác, như ở Singapore. Cũng theo hệt cách đó, có đầy rẫy các trường hợp của các doanh nghiệp tư nhân không hiệu quả.

Những lúng túng về lí thuyết

Chúng ta đã nhắc đến rồi rằng sự khác biệt giữa các doanh nghiệp công cộng và tư nhân có qui mô lớn có thể thường được thổi phồng: Cả hai đều phải có sự uỷ thác rộng lớn, với các khuyến khích hạn chế. Herbert Simon, người được giải Nobel cho các đóng góp quan trọng của ông để hiểu các tổ chức ứng xử ra sao, gần đây đã trình bày vấn đề theo cách thế này:

Hầu hết các nhà sản xuất là những người làm công, không phải những người chủ của các hãng... Xem xét từ điểm lợi thế của lí thuyết [kinh tế] cổ điển, họ không có lí do nào để tối đa hoá lợi nhuận của các hãng, trừ ở mức độ rằng họ có thể bị các chủ điều khiển... Hơn nữa, không có sự khác biệt, từ khía cạnh này, giữa các hãng vì lợi nhuận, các tổ chức phi lợi nhuận, và các tổ chức quan liêu. Tất cả đều có cùng vấn đề về khiến nhân viên của họ làm việc theo các mục tiêu của tổ chức. Chẳng có lí do, a priori [tiên nghiệm], nào vì sao lại dễ hơn (hoặc khó hơn) để tạo ra động cơ này trong các tổ chức nhằm tối đa hoá lợi nhuận so với các tổ chức có mục tiêu khác. Kết luận rằng các tổ chức được thúc đẩy bởi động cơ lợi nhuận sẽ có hiệu quả hơn các tổ chức khác không được suy ra trong kinh tế học về tổ chức từ các giả thiết tân cổ điển. Nếu nó đúng về mặt kinh nghiệm, thì các tiên đề khác phải được đưa vào để tính đến điều đó. (nhấn mạnh được thêm vào) [3]

Đưa ra những so sánh thích đáng: Sự phi hiệu quả trong hoạt động hành chính

Một trong các lí do về khó tìm được bằng chứng kinh nghiệm [4] thuyết phục liên quan đến tính phi

hiệu quả tương đối của chính phủ là, khu vực công tạo ra các hàng hoá khác và tiến hành các hoạt động kinh tế khác với khu vực tư nhân. Tuy các nghiên cứu chi tiết về vài trường hợp, mà so sánh trực tiếp có thể là thoả đáng – như thu gom rác- có thể là lí thú, chúng không cho chứng cứ trực tiếp về tính hiệu quả tương đối của chính phủ trong các loại dịch vụ mà nó chủ yếu tiến hành. Trong hầu hết các dịch vụ này số đo đầu ra là khét tiếng khó có. Điều này không chỉ đúng với các hoạt động hành chính mà nhiều quan chức bận bịu làm mà cả giáo dục và thậm chí quốc phòng nữa.

Thành tích của khu vực tư nhân trong các lĩnh vực hành chính cũng thường bị phê phán vì tính phi hiệu quả: Thử lấy khoản hoàn trả từ một hãng hàng không hoặc đòi tiền cho hành lí bị mất. Tôi nghĩ là Cơ quan Thuế vụ Nội địa (IRS) xử lí khiếu nại nhanh hơn nhiều hãng hàng không.

Có lí do lí thuyết vì sao chúng ta có thể không ngạc nhiên về sự phi hiệu quả dường như rộng khắp ở cả khu vực công và tư nhân về công việc hành chính. Lí thuyết kinh tế chuẩn nhấn mạnh tầm quan trọng của khuyến khích. Thực hiện khuyến khích trong hoạt động hành chính không phải là việc dễ.

Chúng ta cần phân biệt giữa các khuyến khích ở mức tổ chức và mức cá nhân, mặc dù một số vấn đề trong thiết kế cơ cấu khuyến khích là chung cho cả hai. Chúng ta phải hỏi, đối với loại hoạt động nào mà khu vực công tiến hành, tổ chức được thưởng cho “thành công” hoặc bị phạt nếu thiếu nó ra sao, và các cá nhân được thưởng và phạt tương tự ra sao.

Đa mục tiêu

Vấn đề đầu tiên là xác định thành công nghĩa là gì. Các mục tiêu của tổ chức là gì? Cá nhân phải thực hiện nhiệm vụ gì? Các vấn đề nảy sinh bởi vì, nói chung, có nhiều mục tiêu. Một trường học có nhiệm vụ không chỉ truyền đạt kiến thức mà cả xây dựng tư cách công dân. Một nhân viên có nhiệm vụ không chỉ tạo ra hàng hoá mà cả huấn luyện nhân viên mới. Về truyền thống các hãng có mục tiêu rõ ràng: tối đa hoá lợi nhuận. Giả như có một tập đầy đủ các giá (cho mọi thời kì, mọi trạng thái tự nhiên), thì sẽ không có sự mơ hồ về điều này gây ra cái gì. Nhưng không có. Các hãng (hoặc chính xác hơn, các nhà quản lí hãng) phải ra quyết định về lợi nhuận ngắn hạn đối lại lợi nhuận dài hạn, về rủi ro đối lại an toàn. Nhìn chung, không có sự thống nhất về các trọng số gắn với các mục tiêu khác nhau mà tổ chức nên theo đuổi. [5]

Đo lường đầu ra

Thứ hai, có khó khăn về đo lường đầu ra, để biết chắc tổ chức hoặc cá nhân đã thành công ra sao trong đạt bất kể mục tiêu nào. Trong trường hợp của hãng có một số tiêu chuẩn được xác định rõ- tác động đến giá trị thị trường hoặc lợi nhuận của hãng. (Những cái này không đồng nghĩa, và sự mâu thuẫn giữa hai cái minh hoạ cho vấn đề về đa mục tiêu. Các nhà quản lí có thể, bằng cách đưa ra thông tin sai lệch, làm tăng giá trị thị trường, nhưng điều này có thể có ảnh hưởng xấu lên giá trị thị trường và lợi nhuận ở tầm dài hạn. Minh hoạ thực tiễn của mâu thuẫn này đã được nhắc tới ở các chương trước nơi tôi thảo luận các nghịch lí thuế, các trường hợp khi các hãng hành động làm tăng lợi nhuận được báo cáo hiện thời, tăng giá trị thị trường hiện thời nhưng đồng thời tăng cả giá trị chiết tính hiện thời của các nghĩa vụ thuế).

Tuy với trường hợp các hãng các mục tiêu tổ chức như tối đa hoá giá trị hoặc lợi nhuận có thể dễ định lượng, trong trường hợp của nhiều tổ chức công đo thành tích của các mục tiêu không dễ vậy. Chúng ta đo sự thành công của một hệ thống giáo dục ra sao? Chắc chắn các điểm kiểm tra chuẩn thậm chí không đo lường tốt các mục tiêu được xác định hẹp như những đóng góp cho năng lực kiếm tiền (vốn con người) của một cá nhân.

Trong trường hợp của các đơn vị con, như phòng hành chính của một hãng hoặc một đơn vị nào đó của bộ máy chính phủ, lần nữa có thể không có số đo tốt nào về đầu ra. Số giấy tờ được xử lí không phải là cái thay thế tốt cho sự đạt được các mục đích thật của tổ chức.

Đo lường đóng góp của các cá nhân và tổ chức con đối với đầu ra của tổ chức

Nhưng vấn đề không dừng lại ở đây: Ngay giả như có thể đo thành tích của tổ chức, xác định đóng góp của cá nhân hoặc đơn vị vào thành tích thường hầu như là việc không thể. Mọi hãng cần cán bộ hành chính, nhưng chúng ta có thể đánh giá đóng góp biên của cán bộ đó ra sao? Một số nghiên cứu gợi ý rằng khi người đứng đầu tổ chức chết đi, tính trung bình, giá trị của hãng tăng. Liệu điều này có nghĩa rằng đóng góp biên của anh (chị) ta là âm? Giữa các chức năng hành chính quan trọng hơn ở cả khu vực công và tư nhân là các chức năng mà sẽ đơn giản nhắc tới như quản lý - chọn ra các thành viên của tổ chức, tổ chức họ theo cách có hiệu quả, phân công các nhiệm vụ cho họ dựa trên lợi thế cạnh tranh, động viên họ làm việc tốt (bất luận bằng cơ cấu khuyến khích hay các công cụ khác), và v.v. Như tôi đã lưu ý trước đây, phần giá trị tăng thêm của hãng do ban quản lý chiếm được- tức là, sức mạnh của các khuyến khích quản lý – là khá yếu. Tuy có một dải rộng của các ước lượng này, có sự đồng thuận là các nhà quản lý nhiều nhất chỉ nhận được vài phần trăm của tiền lời từ nỗ lực của họ. Điều này có lẽ có thể hiểu được, căn cứ vào đầu ra đo được (tăng ngắn hạn về giá trị thị trường) là số đo bị nhiễu về mục tiêu (cái có thể liên quan nhiều hơn đến thành tích dài hạn) và căn cứ vào việc có mối liên hệ yếu giữa cái mà ban quản lý làm và giá trị của hãng.

Đo đầu vào

Cuối cùng, có các hoạt động hành chính cần xem xét; hết như đầu ra là khó đo, đầu vào cũng vậy. Chúng ta có thể đo thời gian, nhưng không thể đo nỗ lực. Đầu ra thường không kết nối chặt với nỗ lực nên đầu ra không thể dùng như cái đo thay cho đầu vào. Ngay cả khi các hoạt động là có thể quan sát được, xác định phải cho mỗi hoạt động công trạng bao nhiêu là khó. Một số nhiệm vụ cần tiến hành có thể là khó và tốn thời gian; các nhiệm vụ khác có thể đơn giản. Thậm chí trong chế tác, nơi đầu ra được xác định rõ, hệ thống khoán sản phẩm gặp khó khăn bởi vì với thời gian, do thay đổi công nghệ, nỗ lực cần để tạo ra một đầu ra cho trước thay đổi. Điều này bắt phải thay đổi khoán sản phẩm, một quá trình, nói giảm nhẹ đi, có thể lồi thoi.

Các hoạt động kiếm đặc lợi: tư và công

Có nhiều tài liệu tập trung vào vai trò kiếm đặc lợi trong khu vực công, và qui tính phi hiệu quả của khu vực này cho các hoạt động kiếm đặc lợi. Kiếm đặc lợi hiển nhiên là quan trọng [6] trong khu vực công: Các nhóm quyền lợi đặc biệt và các quan chức có khuyến khích để sử dụng quyền lực nhà nước để hướng nguồn lực cho bản thân họ. Nhiều ràng buộc về các tập quán thuê nhân công có thể được diễn giải như cố gắng để hạn chế đặc lợi có thể kiếm được, và như thế hạn chế mức độ hoạt động kiếm đặc lợi. Nhưng nay chúng ta nhận ra rằng kiếm đặc lợi cũng xảy ra trong khu vực tư nhân. Trong lý thuyết cổ nơi các chủ sở hữu giám sát và điều khiển những người làm thuê một cách hoàn hảo, điều này không thể xảy ra. Công nhân hay nhà quản lý người thử hướng nguồn lực của hãng cho lợi ích riêng của họ- để nhận nhiều giá trị hơn sản phẩm biên của họ - bị đuổi việc ngay lập tức. Trong lý thuyết mới về hãng, nhấn mạnh sự điều khiển không hoàn hảo của chủ sở hữu lên các nhà quản lý, nhà quản lý có thể, và có, hướng nguồn lực của hãng cho lợi ích riêng của họ; họ tiến hành kiếm đặc lợi, lợi cho họ hại cho các cổ đông. [7]

Các ràng buộc thông tin không chỉ hạn chế khả năng của các cổ đông để kiểm soát ứng xử kiếm đặc lợi của các nhà quản lý cấp cao, mà chúng cũng hạn chế khả năng của các nhà quản lý cấp cao kiểm soát ứng xử kiếm đặc lợi của các thuộc cấp của họ. Thời gian tuyệt đối cần cho một nhà quản lý cấp trung để chuẩn bị một báo cáo là bao nhiêu? Ở mức độ nào nó được dành cho việc thu thập thông tin, có giá trị biên cho hãng, nhưng cũng làm cho nhà quản lý đó có vẻ khá hơn so với các nhà quản lý khác? Ở mức độ nào các nỗ lực và nguồn lực được nhà quản lý đó vun đắp quan hệ khách hàng thực ra được hướng tới để tăng cường cơ hội làm việc của nhà quản lý ấy? Các mục tiêu cá nhân và tổ chức đan xen nhau rất rắc rối, và trong nhiều trường hợp chúng không mâu thuẫn nhau. Nhưng ở biên chúng thường là, và dường như có ít lí do để nghi ngờ rằng các mục tiêu cá nhân có lẽ thường thắng. [8]

Nét khu biệt của hoạt động công: Thiếu cạnh tranh và những khó khăn đưa ra cam kết

Sức thuyết phục của lí lẽ đến đây là (1) bằng chứng ít ỏi mà chúng ta có liên quan đến tính hiệu quả tương đối của các phương thức sản xuất là mơ hồ- đặc biệt khi tính đến bản chất của các hoạt động liên quan- và (2) có các lí do lí thuyết để gợi ý sự tương tự đáng kể. Cả hai phải đối mặt với các vấn đề uỷ thác, cả hai sử dụng hạn chế các sơ đồ khuyến khích, và ở cả hai kiếm đặc lợi là phổ biến. Thế nhưng tôi nghĩ rằng định kiến được nhiều người ưa chuộng, nhìn chung, là đúng: Các hoạt động của khu vực tư nhân, tuy có thể không nhất thiết hiệu quả hơn, xét trung bình chúng hiệu quả hơn. Câu hỏi là vì sao? Tôi lí lẽ rằng các nét phân biệt của khu vực tư nhân, cái giải thích cho sự thực là các hoạt động của chính phủ, thường, nếu không nói tổng quát, là ít hiệu quả hơn, là:

1. cạnh tranh trong khu vực công cộng là yếu hơn,
2. mỗi đe dọa chấm dứt tổ chức – như mỗi đe dọa phá sản trong trường hợp các hãng tư nhân, là yếu hơn,
3. các doanh nghiệp nhà nước thường đối mặt thêm với các ràng buộc không áp lên các hãng tư nhân,
4. chính phủ thường đối mặt với các vấn đề cam kết.

Vai trò của cạnh tranh

Chương 7 chỉ rõ tầm quan trọng của cạnh tranh. Các độc quyền, bất luận trong khu vực công hay tư, thường phi hiệu quả. [9] Có lẽ thí dụ gây ấn tượng nhất, đã nhắc tới trước đây, là nghiên cứu so sánh thành tích của Đường sắt Quốc gia Canada (công) và Đường sắt Thái bình Dương Canada (tư nhân), cạnh tranh với nhau. Không có bằng chứng rằng doanh nghiệp quốc doanh kém hiệu quả hơn tư nhân. Thảo luận của các chương trước, về tầm quan trọng của khuyến khích và vai trò của cạnh tranh trong tạo ra khuyến khích, làm cho các kết quả như vậy không gây ngạc nhiên.

Cam kết cho ràng buộc ngân sách cứng

Chúng ta cũng đã nhắc đi nhắc lại vấn đề chính phủ có các cam kết đáng tin. Có lẽ cam kết quan trọng nhất là chấm dứt các doanh nghiệp phi hiệu quả. Trong nền kinh tế thị trường tư nhân các hãng đối mặt với ràng buộc ngân sách cứng: Nếu nó không có khả năng cạnh tranh một cách hiệu quả, để bán hàng hoá với giá vượt chi phí sản xuất trung bình, nó chấm dứt hoạt động. Các hãng bất tài như thế bị loại bỏ. Không có cơ chế chọn lọc tự động trong khu vực công cộng. Thực vậy trong nhiều doanh nghiệp công các mục tiêu tài chính và xã hội lẫn lộn với nhau, làm cho khó nói liệu hãng có hiệu quả không. Nếu một công ti thép được chỉ thị giữ nhà máy hoạt động, để tránh mất việc làm, và sau đó bị lỗ, nó sẽ qui lỗ không phải do thiếu hiệu quả, mà cho các ràng buộc bên ngoài áp lên nó. Khi đó chúng ta thay ràng buộc ngân sách cứng bằng ràng buộc ngân sách mềm: Hãng cầu khẩn chính phủ bù lỗ.

Những ngụ ý cho khuyến khích

Trước đây đã nhắc tới tầm quan trọng của các khuyến khích tổ chức, củ cà rốt mà tổ chức nhận được khi làm tốt, và cái gậy cho thành tích tồi. Trong nền kinh tế thị trường có cây gậy lớn: phá sản. Với ràng buộc ngân sách mềm không có công cụ khuyến khích tương tự trong các doanh nghiệp quốc doanh.

Các hệ quả thêm của hạn chế về khả năng đưa ra cam kết

Chính phủ khó đưa ra cam kết có thêm các hệ quả. Tầm quan trọng của hợp đồng- các cam kết bắt buộc hai bên- là quan trọng cho hoạt động của các nền kinh tế tư bản chủ nghĩa; khác đi thì trao đổi giữa kì hầu như không thể. Chính phủ đảm bảo rằng các bên thực hiện cam kết hợp đồng của mình. Nhưng ai đảm bảo rằng chính phủ thực hiện bất kể cam kết nào nó đưa ra? Hơn nữa một nguyên tắc cơ bản của chính phủ dân chủ là mỗi chính phủ có toàn quyền, mỗi chính phủ có quyền ra các quyết định của riêng mình. [10]

Những hạn chế này là cố hữu?

Một số trong các hạn chế của chính phủ quan sát được một cách rộng rãi, tôi gợi ý, chúng không là cố hữu. Chính phủ có thể cho phép, thậm chí cổ vũ cạnh tranh, cả với các hãng tư nhân hoặc giữa các đơn vị chính phủ. Chính phủ có thể lập các doanh nghiệp quốc doanh với ràng buộc ngân sách cứng; nó có thể đưa ra các thủ tục có thể chỉ ít làm tăng chi phí giao dịch gắn với việc làm mềm ràng buộc ngân sách. Nó có thể áp đặt các thủ tục và qui tắc làm tăng một cách hữu hiệu khả năng của các doanh nghiệp nhà nước để thực hiện cam kết. Các công ty do chính phủ sở hữu có thể có cùng địa vị pháp lý như các công ty sở hữu tư nhân, chỉ khác ở chỗ ai sở hữu cổ phần. Mặc dù những thay đổi này sẽ không xoá các khác biệt giữa các doanh nghiệp công và tư, chúng sẽ làm giảm các khác biệt, cho đến mức ứng xử của chúng không phân biệt được.

Các nét khu biệt của chính phủ: Ủy thác và ràng buộc bình đẳng

Đến đây tôi đã nhấn mạnh việc thiếu các ràng buộc ở khu vực công mà khu vực tư đối mặt: các ràng buộc do cạnh tranh áp đặt và đe dọa phá sản (ràng buộc ngân sách cứng). Để làm tình hình tồi hơn, khu vực công đối mặt với các ràng buộc mà khu vực tư nhân không phải. Các ràng buộc này nảy sinh, như tôi đã nhắc ngắn gọn trước đây, từ quyền lực to lớn của chính phủ: Sự thực rằng chính phủ có quyền cưỡng bách, buộc các cá nhân nộp thuế, có nghĩa rằng các ràng buộc phải được áp đặt sao cho quyền lực đó không bị lạm dụng. Giữa các ràng buộc nảy sinh là những cái nhằm đảm bảo bình đẳng và việc thực hiện thích hợp của vai trò ủy thác của chính phủ.

Các ràng buộc thông tin và bình đẳng

Ở mức độ lớn các vấn đề mà các ràng buộc này gây ra là từ thông tin không hoàn hảo. Trong thế giới của nhà kinh tế học tân cổ điển sẽ dễ xác định liệu chính phủ có lạm dụng quyền lực hay không. Trong thế giới thông tin không hoàn hảo- thế giới mà chúng ta đang sống mà tôi tập trung vào trong thảo luận này – thì không dễ như vậy.

Các sai lầm

Đầu tiên hãy xét vấn đề sai lầm. Công chúng la ó khi một sai lầm được phát hiện là chuyện có thể hiểu được: Chính là tiền của họ bị lãng phí. (Họ thậm chí còn nghi rằng sai lầm không phải là ngẫu nhiên: Vốn bị chuyển trạch đi. Một nhà thầu bắt tài nhận được công việc vì một khoản tiền trả). Cử tri không nhìn thấy các chi phí đã –và đang- phải chịu để làm cho các sai lầm như vậy ít có khả năng hơn. Các nhà kinh doanh có thể nhìn vấn đề một cách lạnh lùng. Họ cân đối chi phí và lợi ích của sai lầm. Trong một số trường hợp họ có thể khá tường minh về sự đánh đổi: Có thể nhận một sản phẩm tin cậy hơn với giá cao hơn. Thị trường phản ứng lại các đánh giá của người tiêu dùng về sự đánh đổi. Nhưng trong lĩnh vực công cộng, mối quan hệ thấy khó hơn, một phần vì chi phí và lợi ích thường do các cá nhân khác nhau chịu (được).

Trong một phỏng vấn một nhà sản xuất lớn về động cơ phản lực cho máy bay, hãng thông báo chi phí cao đáng kể để làm đúng hết một động cơ cho chính phủ hơn cho khu vực tư nhân. Động cơ cho chính phủ đắt hơn 30 đến 50 phần trăm. Đây là các động cơ có chính xác cùng thiết kế. Chính phủ, tuy vậy, muốn chắc chắn rằng không có sai sót, và rằng tiền được tiêu cho động cơ tuyệt đối không chi cho thứ khác. Chính phủ giám sát hăng chặt chẽ và áp đặt nhiều qui tắc nhằm ngăn lãng phí và sai lầm. Bài học dường như là để tiết kiệm là tốn kém: Có thể tiêu nhiều hơn một đồng để đảm bảo rằng một đồng không bị lãng phí. Chính vì khó để phân biệt giữa các sai lầm chứng tỏ sự bất tài, các sai lầm phản ánh các quyết định tối ưu liên quan đến giám sát, và các sai lầm phản ánh sự vi phạm thực sự về trách nhiệm ủy thác, và bởi vì chi phí của các sai lầm, khi chúng được phát hiện, do các nhà chính trị gánh chịu, còn chi phí để ngăn chặn sai lầm do dân chúng chịu, nên, tôi nghi, có lo ngại quá về các sai lầm trong khu vực công cộng.

Bất bình đẳng

Giữa các “sai lầm” gây ra giận dữ công khai nhất là các sai lầm gắn với bất bình đẳng. Bất kể ai

trong chúng ta, người có nhiều hơn một con, đều biết tầm quan trọng của vấn đề bình đẳng. Không có lời buộc tội nào được nghe nhiều hơn là “không công bằng”. (Thực ra tôi không thể nhớ một lần nào mà tôi nghe thấy ca thán là “không hiệu quả”). Hầu hết chúng ta- sau khi đã chuyển sang vai trò bố mẹ- nhanh chóng thấu hiểu được rằng tính công bằng, giống như cái đẹp, là ở cái nhìn của khán giả. Tất cả các bên đều có thể, đồng thời và hoàn toàn có lí, ca thán rằng mình bị đối xử không công bằng.

Quyền lực của chính phủ càng lớn- quyền đánh thuế- dẫn đến nghĩa vụ nặng nề, ở các xã hội dân chủ, là các khoản tiền thu được như vậy phải được chi tiêu một cách công bằng. Chẳng ai muốn, và chịu, để con cái mình bị đối xử một cách khác biệt với đứa trẻ khác có cùng năng lực. Để đảm bảo vốn được chi tiêu công bằng, chúng ta áp các ràng buộc đáng kể lên chính phủ, các ràng buộc trong nhiều trường hợp xen đáng kể vào hoạt động kinh tế.

Cạnh tranh và bình đẳng

Thiếu cạnh tranh làm trầm trọng lo ngại về bình đẳng. Có sự lựa chọn các hãng hàng không. Nếu một cá nhân nghĩ là một hãng đối xử với mình không công bằng- thí dụ, được xếp một chỗ không thích- sự lựa chọn là dùng hãng hàng không khác. Sự thực rằng sự bất bình đẳng như vậy cũng có thể nảy sinh trong khu vực tư nhân dạy chúng ta một bài học quan trọng: Bất bình đẳng cảm nhận được (và có lẽ thực tế) là không thể tránh khỏi. Nhưng khi chính phủ có độc quyền nhà nước về hoạt động nào đó, chẳng có nơi nào khác để bầu víu vào trong trường hợp có bất bình đẳng.

Các ràng buộc về lương

Ràng buộc lương là một thí dụ về các ràng buộc do bình đẳng gây ra như vậy, đối mặt với chính phủ, nảy sinh từ thông tin không hoàn hảo. Khó đối với công chúng để biết chắc là năng suất lao động của một cá nhân cụ thể nào đó cao đến mức chính phủ trả 500.000 USD một năm. Một khoản lương như vậy lập tức gây nghi ngờ về đặc lợi- vượt quá mức tối thiểu theo đòi hỏi của lí thuyết lương hiệu quả để đảm bảo có nỗ lực cao. Lương như vậy có thể thậm chí gây nghi ngờ về lại quả, đút lót, hay hành động tai tiếng khác như vậy.

Khi một quan chức quyết định trả mức lương đó, không phải từ túi của cá nhân đó mà từ túi công chúng, và đó là khác biệt căn bản giữa thái độ với lương cao trong khu vực công và tư nhân. Khi một hãng tư nhân trả lương đó, có giả định rằng hãng sẽ không trả nhiều thế trừ khi người ấy đáng thế, vì tiền lấy trực tiếp từ túi của hãng. Nếu hãng sai trong đánh giá, nó chịu chi phí. Hoàn toàn khác khi những người đóng thuế bị buộc phải trả chi phí. [11]

Có thể có chi phí cao cho các ràng buộc này. Thí dụ, nay chúng ta thừa nhận rằng các hãng thường trả lương vượt quá chi phí cơ hội (lí thuyết lương hiệu quả). [12] Lương cao hơn dẫn đến nỗ lực lớn hơn; nó thúc đẩy công nhân làm việc cố gắng hơn. Chí ít, sự đe dọa bị đuổi việc trở nên hiệu quả hơn bởi vì cái giá bị đuổi việc là lớn hơn. Lương cao hơn làm giảm mức luân chuyển lao động. Lương cao hơn dẫn đến số người xin việc lớn hơn, từ đó có thể lựa chọn các nhân viên có năng lực cao hơn, phù hợp hơn với nhu cầu của hãng.

Lương hiệu quả là lương tối thiểu hoá toàn bộ chi phí lao động, tính cả lợi ích của lương cao hơn. Vấn đề là không có cách dễ để biết chắc liệu một cơ quan chính phủ trả lương cao hơn không bởi vì (1) lương cơ hội của nhân viên là cao, (2) “lương hiệu quả” là cao, hoặc (3) nhân viên nhận đặc lợi thuần túy. Do đó qui tắc công chức hạn chế khả năng định lương của các cơ quan chính phủ. Điều này ngụ ý rằng chính phủ không thể trả lương hiệu quả, ngay cả khi có lợi để làm thế, và nó không thể thuê những người có lương cao, ngy cả khi năng suất cao của họ còn hơn sự đảm bảo cho lương cao.

Lo về lạm quyền tương tự dẫn đến qui chế công chức hạn chế khả năng đuổi việc. Như thế chính phủ bất lực để tạo khuyến khích hữu hiệu- củ cà rốt cho thành tích cao hoặc cây gậy chấm dứt việc làm cho thành tích thấp. [13]

Tuy sự tồn tại của ràng buộc lên chính phủ do mối lo về bình đẳng và lạm dụng trách nhiệm uỷ

thác gây ra là không thể tránh khỏi, cường độ của các ràng buộc đó thì không. Vấn đề là việc đánh đổi: Nếu nói hơn một chút về bất bình đẳng, tức là một cá nhân có thể nhận nhiều một chút hơn người khác, thì có thể có tính hiệu quả kinh tế đáng kể không? Chúng ta không có chứng cứ mạnh cho điều này, nhưng tôi thiên về tin rằng quả thực chúng ta đã đi quá xa. Hết như sự bao dung lớn hơn cho sai lầm- hoặc chính xác hơn, sự thừa nhận rằng sai lầm là không thể tránh được và tốn kém để loại trừ- sẽ tăng cường tính hiệu quả và hiệu lực của các tổ chức công, cũng thế sự khoan dung cho bất bình đẳng lớn hơn- hoặc chính xác hơn, sự thừa nhận rằng bất bình đẳng (được cảm nhận) là không tránh khỏi và tốn kém để loại trừ.

Chính phủ và thị trường vốn

Khái quát hoá kinh nghiệm thứ ba là hầu hết mọi chính phủ đều đóng vai trò trung tâm trong các thị trường vốn. Trước tôi đã nhắc đến sự thực rằng các thị trường vốn hầu như luôn không hoàn hảo. Chúng liên quan đến phân bổ vốn. Vấn đề phân bổ vốn là quan trọng và lí thú, chính xác vì thông tin không hoàn hảo. Nếu biết chính xác kết quả của mỗi dự án đầu tư, chính xác khả năng quản lí của mỗi hãng, thì quyết định phân bổ vốn sẽ là tầm thường. Các thị trường vốn liên quan đến thông tin, và thị trường thông tin không hoạt động hoàn hảo, ít nhất không theo cách mà mô hình tân cổ điển chuẩn gợi ý.

Chính phủ và sản xuất trực tiếp

Cuối cùng, như đã nhắc tới trước, chính phủ hầu hết mọi nước có đảm đương vai trò trực tiếp nào đó trong sản xuất. Có lẽ sự tái tư duy gây ấn tượng nhất trong thập kỉ qua về vai trò của nhà nước là liên quan đến các vai trò này.

Sự thất bại của điều tiết và phi điều tiết

Một mặt, phong trào phi điều tiết đã nghi ngờ khả năng của chính phủ kiểm soát trực tiếp các hãng tư nhân. Một lúc một số nhà kinh tế học đã nghĩ rằng điều khiển trực tiếp như vậy là không cần thiết: Kết quả hữu hiệu có thể có với cạnh tranh tiềm tàng, và không có rào cản của chính phủ, cạnh tranh tiềm tàng luôn hiện diện. Các kết luận này bây giờ phải xem là đáng ngờ: Lí lẽ lí thuyết trình bày ở chương 7 (sự hiện diện thậm chí của chi phí lảng chìm nhỏ vô hiệu các kết luận này) và kinh nghiệm ở Hoa kì tiến hành phi điều tiết hoá hàng không đã chứng tỏ rằng các thị trường không được điều tiết có thể đối mặt với các vấn đề nghiêm trọng và rằng lợi nhuận có thể không bị kéo xuống bằng không. Tuy nhiên sự nghi ngờ về năng lực của chính phủ để điều tiết hữu hiệu, và vì lợi ích chung, là đủ mạnh để thất bại của phi điều tiết không dẫn tới xúc động mạnh (giữa các kinh tế gia) rằng cần phải tái điều tiết. Trong một thế giới không hoàn hảo trong đó chúng ta thường đối mặt chẳng với gì khác ngoài sự lựa chọn cái ít hại hơn trong hai cái hại!

Về phạm vi của sản xuất công cộng

Tuy niềm tin vào tính hiệu quả của các thị trường tư nhân thả lỏng có thể suy yếu trong nửa thế kỉ qua, cũng vậy niềm tin về khả năng của chính phủ điều tiết các nhà sản xuất tư nhân, và niềm tin về năng lực của chính phủ như nhà sản xuất thậm chí còn suy yếu hơn. Thập kỉ qua đã thấy một phong trào mạnh hướng tới tư nhân hoá. Rốt cuộc các vấn đề mà tôi nhắc đi nhắc lại – khuyến khích không thoả đáng, do ràng buộc ngân sách mềm gây ra và các hạn chế về lương và chính sách đuổi việc, và thiếu phi tập trung và cạnh tranh- nằm đằng sau thất bại của các doanh nghiệp nhà nước; nhưng những thứ này ít nhất hai hạn chế cuối không tỏ ra là cố hữu trong hành động của chính phủ.

Tuy đến nay có sự cự tuyệt quan điểm rằng có ưu thế rõ rệt của sở hữu nhà nước về các tư liệu sản xuất thiết yếu, vẫn có sự đồng thuận rằng chính phủ không nên giao thầu các dịch vụ quân sự. Ở giữa còn có tranh luận về phạm vi của chính phủ: vai trò của nó trong giáo dục và y tế. Ở Hoa Kì có phong trào mạnh (được tổng thống George Bush ủng hộ) cho hệ thống phiếu trong giáo dục, nơi chính phủ cung cấp phiếu cái có thể dùng ở trường công hoặc tư để trả các dịch vụ giáo dục. Giả như nó được

chấp nhận, hệ thống sẽ chắc có chuyển dịch lớn từ cung ứng giáo dục tiểu và trung học công sang tư.

Các nguyên lí chung

Lí lẽ chính cho cung ứng tư nhân về các dịch vụ như vậy là chính phủ ít hiệu quả hơn; lí lẽ chính chống lại nó là cung ứng tư nhân không thể dùng để phản ánh thoả đáng các mục tiêu xã hội. Tôi đã nhấn sâu và lâu vào trường hợp khó chịu cho sự phi hiệu quả của chính phủ. Để tôi quay sang ngắn gọn vấn đề thứ hai, vấn đề phản ánh thoả đáng các mục tiêu xã hội.

Lần nữa tôi muốn nhấn mạnh đến liên hệ giữa cái nhìn về vai trò thích hợp của chính phủ, và các mô hình ta có, cho đến mới đây, được dùng để mô tả nền kinh tế. Nếu giả như có tập đầy đủ các thị trường, nếu thực thi hợp đồng giả như không tốn kém... thì chẳng có vấn đề về chính phủ sử dụng các thị trường để thực hiện các mục tiêu xã hội. Có thể có sự khác nhau thật giữa các giải pháp thị trường tự do và kết quả đáng muốn về xã hội- thị trường tự do có thể gây ô nhiễm quá nhiều. Nhưng sẽ dễ sửa sự méo mó này, bằng cách áp thuế Pigouve. Không cần đến thay đổi về tổ chức kinh tế.

Làm sao có thể dùng hệ thống giá để hướng dẫn nhà thầu tư nhân để thoả mãn các mục tiêu quốc gia về mặt quốc phòng, đặc biệt trong thời chiến? Chúng ta đã giải thích vì sao không có tập đầy đủ của các chứng khoán cho mọi rủi ro. Chắc chắn là không thể đối với chính phủ để hình dung ra tập đầy đủ của các chứng khoán tùy thuộc-nhà nước, cái sẽ truyền đạt qua hệ thống giá thái độ của chính phủ về mọi loại rủi ro mà xã hội có thể đối mặt. Hệt như vậy, là không thể với chính phủ để thảo một hợp đồng đầy đủ, qui định cái gì nhà thầu phải làm trong mỗi tình huống. Hoặc hãy xét vấn đề do các hạn chế về trách nhiệm gây ra. Cái gì sẽ xảy ra nếu chi phí cung ứng dịch vụ mà nhà thầu đã nhận là cao hơn nhiều mức dự tính. Nhà cung ứng có thể đơn thuần bội ước hợp đồng. Tổn thất xã hội có thể xảy ra từ thất bại về cung ứng dịch vụ quốc phòng thoả đáng có thể là vô cùng to lớn- vượt xa bất kể cam kết nào mà nhà cung ứng tư nhân có thể đưa ra để đảm bảo thành tích. Với các khoản phạt khả thi đối với thất bại cái không thấm gì so với tổn thất xã hội do thất bại gây ra, không thể khiến các nhà cung ứng tư nhân bằng các phương tiện tiền tệ để đầu tư mức nỗ lực thoả đáng nhằm ngăn chặn thất bại.

Khi thất bại xảy ra, khó khăn định liệu do thiếu nỗ lực của nhà thầu hay vì sự kiện mẫn ngoài tầm kiểm soát của nó. Chừng nào mà khuyến khích để loại bỏ thất bại bị yếu đi, có ngờ vực rằng do thiếu nỗ lực. Nhưng chừng nào mà nỗ lực không thể được giám sát một cách chính xác, không thể có khả năng thiết kế các hợp đồng để thưởng cho các nhà thầu trên cơ sở nỗ lực của họ hơn là thành tích của họ. (Chính xác hơn, căn cứ vào sự không ưa rủi ro, chi phí của nhà nước cho việc dựa chủ yếu lên đầu vào bị nhiễu hoặc thậm chí tín hiệu đầu ra là đủ lớn sao cho chỉ dựa hạn chế vào số đo đầu vào hay đầu ra được áp dụng).

Danh sách các thế mạnh và yếu so sánh của sản xuất nhà nước và tư nhân được nhắc tới đến nay không phải đầy đủ. Vấn đề khác thường xuyên gây lo ngại liên quan đến giám sát: Thường với sản xuất tư nhân hệ thống giám sát hiệu quả hơn. Khi các hộ gia đình hợp đồng trực tiếp cho dịch vụ dọn rác, họ có khuyến khích để đảm bảo rằng công việc được làm tốt. Khi dịch vụ được nhà nước cung cấp, thì chắc được cung cấp không đều. Trong trường hợp đó có vấn đề ăn không. Nếu dịch vụ được cải thiện cho tôi, nó tốt hơn cho mọi người. Mỗi người hi vọng rằng ai khác sẽ cố gắng cần thiết để cải thiện chất lượng dịch vụ. Tuy vậy, phần lớn sự khác biệt về giám sát liên quan nhiều hơn đến bản chất của hàng hoá được sản xuất hơn là nó được sản xuất ra sao. Khi hàng hoá tư được nhà nước sản xuất, như thu dọn rác, thì giám sát tư nhân là khả thi, và thậm chí khi nhà nước cung cấp, thường có phản hồi mạnh từ người nhận cho nhà cung cấp. Khi nhà nước sản xuất hàng hoá công cộng, như quốc phòng, giám sát tư nhân, nói giảm thiểu đi, là khó hơn.

Điều này đưa chúng ta trở lại chủ đề đã chạm đến trước ở chương này: Phần lớn sự khác biệt giữa tính hiệu quả của khu vực công và tư liên quan đến bản chất của dịch vụ được cung cấp. Vấn đề hiệu quả có khả năng hơn sẽ nảy sinh trong hoạt động hành chính, nơi giám sát là khó hơn, và trong cung

ứng hàng hoá công, nơi vấn đề ăn không về giám sát nảy sinh.

Song vẫn có khác biệt, thí dụ, về các ràng buộc đối mặt mỗi khu vực, và không ngạc nhiên, các ràng buộc này tạo ra khác biệt về ứng xử. Mỗi quan tâm chính của chúng ta phải thứ nhất để hiểu các lĩnh vực trong đó chính phủ chắc có lợi thế, và thứ hai, nhận ra các bất lợi đối mặt với chính phủ, để xem các chương trình chính phủ có thể được thiết kế ra sao để chịu bất lợi ít nhất, và đồng thời gạt hái bất kể lợi thế có thể nào từ sự đình lúu của chính phủ.

Với các dịch vụ như quốc phòng có các vấn đề căn bản với “thầu khoán” (tức là, sử dụng cung ứng tư nhân) hạn chế phạm vi của nó. Sự cung ứng công nào đó là không thể tránh khỏi. Điều này không có nghĩa, rằng sự “sắp xếp” hiện tại là đúng: Có phạm vi cho sản xuất tư nhân nhiều hơn (ước lượng hiện tại là khoảng một phần tư chi tiêu quốc phòng được giao thầu), hoặc có thể hình dung là hiệu quả hơn cho sản xuất nhiều hơn trong các hãng công.

Giáo dục: Một nghiên cứu tình huống

Giáo dục minh hoạ tốt nhiều vấn đề mà tôi nêu ra ở đoạn này. Bất luận ở khu vực công hay tư, các khuyến khích tài chính đóng vai trò tương đối nhỏ đối với người làm (giáo viên) và các nhà quản lí (hiệu trưởng và nhà quản lí). Bất kể ở khu vực công hay tư, hầu như không lương của ai dựa vào thành tích.

Vì đầu ra của các tổ chức giáo dục là khó quan sát, “sai lầm” và phi hiệu quả -theo nghĩa qui ước của các từ này- là khó phát hiện. Sự bất bình đẳng về phân bổ nguồn lực là dễ thấy. Nên sự chú ý được hướng tới để loại bỏ nó.

Tôi đã nhắc tới trước là ở Hoa Kỳ có nỗ lực nhỏ, song kiên quyết, để đưa hệ thống phiếu vào sử dụng - phiếu có thể dùng ở trường công hoặc tư- cái có thể cho phép các cá nhân lựa chọn. Những người chủ trương lí lẽ rằng phải để cho thị trường hoạt động. Các thị trường cho giáo dục, những người phê phán cho là, không giống các thị trường cho các hàng hoá chuẩn. Về điểm này, không nghi ngờ gì họ đúng. Các giả thiết về những người tiêu dùng am hiểu mua các mặt hàng đồng đều trong các thị trường cạnh tranh hoàn hảo, cần thiết để có hiệu quả chuẩn gắn với các thị trường cạnh tranh, đơn giản không thích hợp với các thị trường giáo dục.

Tôi tin là cạnh tranh có lợi cho giáo dục. Song khi lí lẽ bảo vệ cạnh tranh, tôi không dựa vào sự tương tự yếu ớt giữa giáo dục và các hàng hoá khác. Đúng hơn, tôi coi cạnh tranh như một cách để giải quyết cái, theo nghĩa qui ước, được coi là khuyết tật thị trường, như bất lực để thiết kế sơ đồ khuyến khích tài chính trả công hữu hiệu cho đầu vào hay đầu ra, và thiếu thông tin về công nghệ làm cho khó biết liệu một tổ chức có hiệu quả không.

Bây giờ chúng ta hiểu rõ khác biệt giữa tài trợ công và sản xuất công. Tuy có lí do tốt cho tài trợ công cho giáo dục, lí lẽ rằng quỹ công phải được dùng hầu như riêng (ở Hoa Kỳ) cho giáo dục do nhà nước cung cấp xem ra rất ít thuyết phục. Dù là, vì lí do này hay khác, ta hạn chế ngân quỹ cho giáo dục do nhà nước cung cấp, không có lí do vì sao không thể tái tổ chức hệ thống giáo dục để cho phép nhiều cạnh tranh và lựa chọn hơn giữa các trường.

Những nhận xét kết thúc

Chương này đã thử đưa vào khung cảnh vấn đề vai trò của chính phủ trong sản xuất. Tranh luận xã hội chủ nghĩa đối lại thị trường đã nêu câu hỏi theo cách sai. Câu hỏi đúng không phải là phương thức sản xuất nào ưu việt hơn, mà là các lợi thế so sánh của mỗi khu vực là gì, phạm vi thích hợp cho mỗi khu vực là gì? Trong xác định phạm vi thích hợp cho mỗi khu vực, cần phải tính đến phạm vi và hạn chế của điều tiết nhà nước về sản xuất tư nhân, cũng như hạn chế về sự kiểm soát của nó với sản xuất công (dẫu có bất thường như nó có thể tỏ ra).

Chính phủ khác các tổ chức tư nhân. Nó có quyền lực mà tư nhân không có. Sự tồn tại của các quyền lực đó dẫn đến các ràng buộc, mà khu vực tư nhân không phải đối mặt. Các quyền lực và ràng

buộc này tạo ra các lợi thế so sánh: Các hoạt động kinh tế nhất định có thể được phân hiệu quả hơn cho một khu vực này hay khu vực khác. Một mục tiêu quan trọng của kinh tế học công cộng về khu vực công là khám phá ra các lợi thế so sánh đó.

Đồng thời tôi đã lưu ý rằng một số khác biệt giữa khu vực công và tư có thể đã bị thổi phồng: chúng khác nhau về các hoạt động được theo đuổi, không khác về khu vực trong đó chúng được theo đuổi. Khu vực tư nhân đối mặt vấn đề khuyến khích (người uỷ thác- đại lí) không kém các tổ chức công.

Một số khác biệt không là cố hữu mà nhiều hơn là hệ quả của tập quán chung. Quan trọng nhất trong số này là thiếu cạnh tranh và tập trung hoá cao độ. Các tổ chức nhà nước chẳng kém các tổ chức tư nhân, đều không thích cạnh tranh. Sự khác biệt là chính phủ có quyền cấm cạnh tranh, các tổ chức tư nhân thì không – và thực vậy chính phủ coi một trong các vai trò của mình như kiểm chế các tập quán không lành mạnh nhằm giảm cạnh tranh.

Tôi đã mô tả các ràng buộc của chính phủ, đáp lại quyền lực lớn của nó, dẫn một cách tự nhiên ra sao đến tập trung vào sự bình đẳng và tránh sai lầm, các mối lo ngại đến lượt nó dẫn đến tệ quan liêu và phi hiệu quả. Vì hệ thống không tính toán đáng kể đến các chi phí để đảm bảo bình đẳng và tránh sai lầm, tôi đã lập luận rằng lo ngại về bình đẳng và tránh sai lầm là quá đáng. Tôi nghi là chỉ thị bằng lời cho các tổ chức công cộng phải cân bằng hơn, tính đến chi phí và lợi ích, không chắc có mấy kết quả. Môi trường trong đó các tổ chức công hoạt động phải được thay đổi để cho ứng xử cá nhân và tổ chức thay đổi. Sự thay đổi môi trường có các kết quả ấn tượng nhất và hiệu quả nhất, theo tôi, là đưa ra nhiều cạnh tranh hơn. Ngay cả thiếu điều đó, có các thay đổi làm cải thiện hiệu quả và hiệu lực của khu vực công. Sự thừa nhận rộng rãi hơn một số đánh đổi mà tôi nhận diện ra ở chương này có thể là điểm tốt để xuất phát.

[1]Chương này dựa một phần vào bài báo trình bày tại cuộc họp chung của Viện Hàn lâm Khoa học Xã hội Trung Quốc và Viện Hàn lâm Khoa học Quốc gia (Mĩ), tại Wingspreads, Wisconsin, Tháng 12-1980.

[2]Nhà thống kê học với định lí Bayes nổi tiếng về tính xác suất (có điều kiện).

[3]Simon (1991), p. 28.

[4]Về các trích dẫn đến bằng chứng thoả đáng nào đó, xem Stiglitz (1988b, 1991c). Nhiều nghiên cứu tốt hơn đưa ra một nỗ lực can đảm để điều chỉnh cho các hoàn cảnh khác nhau của các cộng đồng trong đó các dịch vụ công cộng và tư nhân được cung cấp, nhưng các điều chỉnh thường (theo tôi) là không hoàn toàn thuyết phục. Các cộng đồng trong đó cung ứng tư nhân được chọn thường khác nhau ở nhiều khía cạnh khỏi các cộng đồng khác, và không phải tất cả các cách có thể được đưa vào các hiệu chỉnh thống kê được dùng trong nghiên cứu kinh tế học lượng. (Do đó có thể có thiên lệch chọn mẫu đáng kể). Hơn nữa hiệu ứng Hawthorne có thể nảy sinh trong các trường hợp mà tư nhân cung ứng các dịch vụ công được tiến hành trên cơ sở thử nghiệm. Như vậy các kết quả thường được nhắc tới về tính hiệu quả lớn hơn của chống hoả hoạn ở Scottsdale, Arizona, dường như bị cả hai nguồn thiên lệch.

[5]Trong trường hợp hăng, nhìn chung, do thiếu một tập đầy đủ của các thị trường, các cổ đông sẽ không thống nhất về các mục tiêu, như tôi đã nhắc đến ở chương 2.

[6]Xem, thí dụ, Bhagwati (1987), Kreuger (1987), và Buchanan (1986).

[7]Xem thảo luận ở chương 5 và chương 6.

[8]Các điểm này được nhấn mạnh trong Hannaway (1989).

[9]Tất nhiên lí thuyết chuẩn cho rằng một độc quyền tư nhân có hiệu quả hoàn toàn. Nó muốn tối đa hoá lợi nhuận, và nó làm vậy bằng cách tối thiểu hoá chi phí. Phê phán độc quyền không phải là vì nó phi hiệu quả, mà là nó sản xuất quá ít. Quan sát sơ các độc quyền gợi ý rằng kết luận này đơn giản

là sai. Leibenstein (1966) cho một giải thích, bằng cái ông gọi là tính phi hiệu quả X. Kinh tế học thông tin hiện đại đã cung cấp cơ sở chặt chẽ cho việc hiểu loại phi hiệu quả này, bằng các lý thuyết về quyền tùy ý của nhà quản lý.

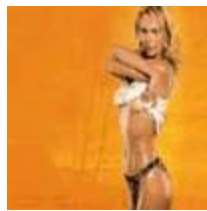
[10]Trước tôi đã thảo luận các hệ lụy của điều này đến quá trình tư nhân hoá. Xem chương 10. Ở đó tôi lưu ý rằng chính phủ có thể ảnh hưởng đến các chi phí giao dịch đối mặt với chính phủ tiếp theo, và như thế ảnh hưởng đến ứng xử của nó.

[11]Trong các năm gần đây, ở Hoa Kỳ, có sự yếu đi đáng kể về giả định rằng lương cao hơn của các nhà quản lý chóp bu phản ánh năng suất cao hơn. Trong đoạn trên tôi đã nhân cách hoá hăng. Tôi nói, thí dụ, như tiền chảy từ túi của hăng. Như tôi đã nhấn đi nhấn lại, các cổ đông chỉ có kiểm soát hạn chế lên hành động của các nhà quản lý, và khi hội đồng quản trị (mà đối với nó ban quản lý thường có kiểm soát hữu hiệu) quyết định trả những người điều hành lương cao, tiền chảy từ túi của các cổ đông. Các cổ đông buộc phải trả. Thế nhưng có sự khác biệt căn bản: Chẳng ai bị buộc là cổ đông trong bất kể hăng cụ thể nào, nhưng tất cả mọi người buộc phải nộp thuế.

[12]Được thảo luận ngắn gọn ở chương 6.

[13]Năng suất thấp nào đó có thể quan sát được của nhân viên nhà nước có thể không là tổn thất xã hội mà đơn giản là một dạng tái phân phối. Các nhân viên này có thể không có hiệu quả cho bất kể công việc nào được phân cho họ. Chỉ có trong khu vực tư nhân thì lương của họ mới phản ánh năng suất thấp.

14. Năm huyền thoại về thị trường và chủ nghĩa xã hội thị trường



Giữa các giới hàn lâm, chỉ ít ở Mỹ, đã có ít tranh luận về sự cần thiết hoặc vai trò của chủ nghĩa xã hội trong hàng thập kỉ. Được thành công của các nền kinh tế tư bản chủ nghĩa thuyết phục, lòng tin được củng cố bởi sự thắng lợi trí tuệ ấn tượng nhất của lí thuyết kinh tế- các định lí căn bản của kinh tế học phúc lợi – thì vì sao lại phí thời gian để cố trả lời những mối quan tâm của các nhà tư tưởng của thế hệ trước? Thế nhưng ngoài các giới này vẫn còn những nghi ngờ kéo dài về thị trường, các nghi ngờ mà, theo một nghĩa nào đó, các định lí trước đây đã chẳng giải quyết được mấy. Như tôi đã nhấn mạnh, nếu chúng ta muốn giúp những người tìm cơ sở mới cho nền kinh tế của họ, chúng ta đơn giản không thể viện dẫn đến ý thức hệ.

Có thể có ích, vào lúc này, nếu tôi đề cập trực tiếp một số huyền thoại phổ biến cái làm lẫn lộn các thảo luận nhằm xác định vai trò thích hợp cho chính phủ. Thảo luận các huyền thoại, hi vọng có thể truyền đạt ý nghĩa tốt hơn về cái mà hệ thuyết kinh tế học thông tin mới phát biểu về nền kinh tế hoạt động ra sao. Thảo luận này sẽ lặp lại nhiều lưu ý và chủ đề đã đụng chạm đến, nhưng tôi hi vọng rằng sự phát biểu lại này, tập trung vào các huyền thoại được tin một cách rộng rãi, sẽ giúp làm rõ thêm viễn cảnh của chúng ta.

Huyền thoại định giá

Huyền thoại đầu tiên, mà tôi đã ám chỉ ngắn gọn, là các quan hệ trong các nền kinh tế tư bản chủ nghĩa được chi phối bởi giá cả. Có vài ý nghĩa trong đó đây là một huyền thoại. Thứ nhất, nó bỏ qua một phần lớn hoạt động kinh tế xảy ra trong nội bộ các hãng, hoạt động chỉ bị chi phối ở mức độ hạn chế bởi giá cả. Cần nhớ rằng qui mô của các hãng tư bản lớn nhất vượt cả nhiều nền kinh tế. Thứ hai, nó bỏ qua nhiều nguồn thông tin phi giá được các hãng sử dụng. Các hãng xem xét các số liệu định lượng –như cái gì xảy ra với kho hàng của họ, và kho hàng của các hãng khác. Thứ ba, nó bỏ qua nhiều khía cạnh phi giá của các giao dịch kinh tế giữa các bên không liên quan: thí dụ, vai trò của uy tín và của hợp đồng mà tôi đã nhấn mạnh ở các chương trước.

Nhưng có các lí do thêm nữa vì sao các quan hệ kinh tế không thể đơn giản bị chi phối bởi giá. Trước đây tôi đã thảo luận về sự đa dạng của các kết quả bất khả phi tập trung. Các kết quả này nói rằng, thực tế, các quan hệ kinh tế không thể được quản lí (một cách tối ưu) bằng các quan hệ giá tuyến tính. Thí dụ, các sơ đồ khuyến khích tối ưu, nhìn chung, buộc lương phải là hàm phi tuyến của đầu ra. Các sơ đồ phi tuyến như vậy thường khó thực hiện, và có thể không vững đối với thay đổi về các tham số môi trường cơ sở. Các mối quan hệ (định lượng) phi giá có thể được ưa hơn quan hệ giá tuyến tính.

[1]

Huyền thoại về các ngành được xã hội hoá

Trước đây tôi đã thảo luận sự bất bình đối với sở hữu tư nhân, rằng các hãng tư nhân theo đuổi mục tiêu của chúng làm hại đến các mục tiêu xã hội. Tuy các định lí căn bản của kinh tế học phúc lợi

đã hướng tới sửa quan niệm sai này, có một huyền thoại tương ứng, rằng các doanh nghiệp nhà nước theo đuổi các mục tiêu “xã hội”. Ở đây có sự cách biệt không lồ giữa ý thức hệ và thực tế. Như tôi đã nhắc tới trước đây, các doanh nghiệp nhà nước thường xuyên quan tâm hơn đến cải thiện phúc lợi của nhân viên (và nhà quản lý) của nó hơn là theo đuổi các mục tiêu quốc gia (bất luận chúng được xác định ra sao). Như vậy không ngạc nhiên là các nhà máy điện nguyên tử không an toàn nhất ở Hoa Kỳ là các nhà máy do chính phủ điều hành, rằng các doanh nghiệp nhà nước (bao gồm cả Bộ Quốc phòng) đã có lúc là các tổ chức phản đối mãnh liệt nhất các luật chống ô nhiễm nghiêm ngặt hơn, rằng các doanh nghiệp nhà nước trong khối xã hội chủ nghĩa đã gây ô nhiễm hơn nhiều so với ở Phương Tây, và rằng các doanh nghiệp nhà nước bị lên án phân biệt giới tính hết như các doanh nghiệp tư nhân.

Vấn khoa về người uỷ thác-người đại lý, mà tôi đã nhắc tới trước đây, cho một khung khổ trong đó chúng ta có thể hiểu các vấn đề này: Những người dính líu đến ra quyết định tối đa hoá thu nhập riêng của họ, và các khoản thu nhập đó hiếm khi trùng với các mục tiêu xã hội được hình dung một cách rộng hơn. (Tất nhiên một số vấn đề nảy sinh từ sự thực rằng không dễ hoặc thậm chí không khả thi để thiết kế các khoản thu nhập quản lý phản ánh thoả đáng các mục tiêu xã hội; giả như để phiên dịch các mục tiêu xã hội thành các tiêu chuẩn định lượng có thể dùng như cơ sở đền bù, thì có lẽ chính phủ có thể đạt được các mục tiêu đó mà không phải viện dẫn đến sở hữu công cộng, bằng cách dùng thuế Pigouve. Nhưng một số vấn đề, thí dụ các vấn đề liên quan đến ô nhiễm, không thể được thanh minh trên cơ sở này).

Huyền thoại kế hoạch hoá

Một phê phán chuẩn khác của các nền kinh tế thị trường (trong phạm vi truyền thống xã hội chủ nghĩa) là các thị trường không thể lập kế hoạch, và không có kế hoạch, thì không đạt được phân bổ nguồn lực hiệu quả. Trong thời gian trước các nhà kinh tế học có thể trả lời rằng giá cả cung cấp cơ chế điều phối. Nhưng hệ thuyết mới đã đặt cơ sở cho câu trả lời này: Các thị trường, may nhất, có thể thực hiện các nhiệm vụ này một cách không hoàn hảo nếu không có một tập đầy đủ của các thị trường future và rủi ro.

Tuy nhiên, phê phán thị trường phần lớn lại không đúng chỗ. Trong các nền kinh tế thị trường có kế hoạch hoá và điều phối – kế hoạch hoá xảy ra trong nội bộ các hãng, và có điều phối rộng giữa các hãng. Vấn đề không phải là liệu có kế hoạch hoá không, mà đúng hơn là chỗ của kế hoạch hoá. Khi US Steel quyết định xây nhà máy của nó ở bờ nam Hồ Michigan, nó lên kế hoạch sâu rộng. Nó dự đoán cầu trong tương lai. Nó điều phối việc xây dựng đường sá, mở các mỏ quặng sắt, xây dựng nhà ở, mở rộng khai thác đá vôi, và phát triển các phương tiện vận tải thủy.

Trong một nền kinh tế mở các phương trình cân bằng vật chất, cái đã là tiêu điểm của các mô hình kế hoạch hoá cũ, về cơ bản trở nên không thoả đáng, và trong mọi trường hợp, mức tổng hợp cần cho các mô hình kế hoạch hoá cả nước có thể có tác dụng hạn chế cho phát triển các dự án riêng. Các hãng cần biết không chỉ rằng sẽ có thể mua được thép; họ cần biết loại thép cụ thể. (Điều này tương tự như điểm được nêu ở chương 5, rằng thông tin chứa trong các tín hiệu giá ở thị trường chứng khoán chỉ có sự thoả đáng hạn chế cho các quyết định đầu tư).

Trong một ngành công nghiệp, các nhà sản xuất, các nhà cung cấp của họ, và khách hàng của họ, tất cả đều phối hợp các quyết định thông qua các mạng phi chính thức (và đôi khi qua các hợp đồng chính thức). Khi kế hoạch hoá được tập trung ở mức rất “địa phương”, những người có kiến thức chi tiết về khả năng sản xuất và nhu cầu tiềm năng tương tác với nhau, theo cách mà đơn thuần không thể xảy ra trong khung khổ kế hoạch hoá toàn quốc.

Huyền thoại tập trung hoá

Vấn đề lựa chọn hệ thống kinh tế thường tập trung vào mức độ mà các quyết định được đưa ra một cách phi tập trung hay tập trung. Chúng ta đối sánh “tập trung hoá” trong phạm vi hệ thống (nguyên) xã

hội chủ nghĩa với phi tập trung hoá trong phạm vi nền kinh tế thị trường.

Như với huyền thoại kế hoạch hoá, sự khác biệt có thể bị cường điệu: Mọi xã hội có phi tập trung hoá nào đó. Không thể tập trung mọi thông tin cần cho mọi quyết định vào tay của bất kể cá nhân duy nhất nào. Một số quyết định, ngay cả trong các xã hội tập trung nhất, xảy ra theo cách phi tập trung.

Theo cách hết vậy, thậm chí trong các nền kinh tế phi tập trung nhất, có các hãng sử dụng kiểm soát tập trung ở mức độ cao, trong nội bộ hãng. Như thế vấn đề không phải là liệu nên có phi tập trung không, mà là bao nhiêu và ở dạng nào. Điều này không có nghĩa, tất nhiên, rằng không có nhiều khác biệt giữa các hình thức khả dĩ của cơ cấu quyết định, một điểm mà tôi hi vọng đã tranh luận sôi nổi ở chương 9.

Công trình mà tôi đã dẫn chiếu đến trước đây đề cập nhiều lí lẽ truyền thống cho tập trung hoá. Những người chủ trương tập trung hoá và cơ cấu quyết định thứ bậc lo về sự trùng lặp có thể xảy ra trong các cơ cấu “phi thứ bậc” [“polyarchy”, xem chú thích tr. 157] (phi tập trung). Họ lo về các vấn đề điều phối, và sự thất bại để nội bộ hoá các tác động ngoại sinh, và họ lo về thiếu “kiểm tra” sự chấp thuận các dự án xấu. (Văn khoa mới đây về kinh tế học thông tin đã nhận diện ra một dải rộng các tác động giống ngoại sinh xảy ra khi thông tin là không hoàn hảo hoặc thị trường không đầy đủ). [2]

Song lực đẩy của công trình đó là các lợi thế bù trừ của phi tập trung hoá: đa dạng hoá rủi ro, không có lãng phí quan liêu, vô số cơ hội do các tổ chức phi thứ bậc tạo ra (cơ hội cho khả năng thứ hai), và khả năng nó cung cấp cho cạnh tranh, cái có thể dùng như cơ sở cho cả lựa chọn và khuyến khích.

Hỗn hợp của các tổ chức thứ bậc và phi thứ bậc mà chúng ta quan sát thấy ở các nền kinh tế thị trường phản ánh các lợi thế và bất lợi của các mô hình này về tổ chức ra quyết định. (Tuy vậy, tôi không muốn gợi ý rằng hỗn hợp mà chúng ta thấy là tối ưu). Các hãng và chính phủ dường như luôn vật lộn để tìm sự cân đối thích hợp cho các điều kiện riêng đôi mắt với họ.

Huyền thoại sở hữu

Có lẽ không huyền thoại nào trong kinh tế học lại có sự thống trị đến vậy cái sẽ được gọi là huyền thoại sở hữu. Huyền thoại này cho rằng tất cả cái phải làm là phân đúng các quyền sở hữu, và hiệu quả kinh tế được đảm bảo. Quyền sở hữu được phân ra sao không thành vấn đề, trừ phân bố phúc lợi, và nếu không thoả mãn với điều đó, có thể dễ điều trị, bằng các khoản chuyển giao cả gói. Huyền thoại này nguy hiểm bởi vì nó đánh lạc đường nhiều nước tiến hành chuyển đổi tập trung vào các vấn đề quyền sở hữu, vào tư nhân hoá, thay cho vào một tập rộng hơn của các vấn đề (các loại được thảo luận ở chương tiếp). Trong các chương trước tôi đã giải thích vì sao giải quyết các quyền sở hữu chắc chắn là không đủ, và có thể thậm chí không cần thiết.

Huyền thoại về hai con đường

Huyền thoại cuối mà tôi muốn bác bỏ đã có một vai trò nổi bật trong các thảo luận gần đây. Như tôi đã gợi ý trước đây, dường như thất bại của chủ nghĩa xã hội thị trường đã dẫn nhiều người đến kết luận rằng không có con đường thứ ba nào giữa hai thái cực của thị trường và các doanh nghiệp nhà nước. Như câu chuyện đùa nổi tiếng bày tỏ, không thể có chữa một chút! Tôi muốn gợi ý rằng cách đặt câu hỏi là sai lầm. Sự thực là chính phủ đóng một vai trò nổi bật trong mọi xã hội. Câu hỏi không phải là liệu sẽ có dính líu của chính phủ vào hoạt động kinh tế hay không, mà là vai trò đó phải là gì.

Hơn nữa cách nêu vấn đề thông thường không tạo sự chú ý thích hợp đối với các dàn xếp định chế cái không đối lập trực tiếp trong phạm vi hai “thái cực”. Hãy để tôi minh hoạ vài dàn xếp định chế “nằm giữa”.

Trong các năm gần đây đã có nhiều tài liệu nghiên cứu về các hàng hoá công cộng địa phương và các câu lạc bộ, sự tập trung tự nguyện của các cá nhân để theo đuổi các mục đích chung. Tại Hoa Kỳ các tổ chức phi lợi nhuận đóng một vai trò nổi bật. Ở nhiều nền kinh tế khác các hợp tác xã là quan

trọng. Ngay cả ở Mỹ họ có vai trò ngày càng tăng trong nghiên cứu chung.

Các vấn đề đối mặt với “hợp tác xã công nhân” ở Nam Tư- và các hợp tác xã bắt buộc ở rất nhiều nền kinh tế xã hội chủ nghĩa- có lẽ đã làm sụt hứng sự nhiệt tình đối với các dàn xếp định chế trung gian này. Nhưng điều đó không được làm giảm vai trò mà các định chế này có thể đóng một cách tiềm năng trong nền kinh tế. Có các hàng hoá công cộng địa phương, có thể được cung cấp hiệu quả nhất bởi các cộng đồng địa phương. [3] Tổ chức của các định chế trung gian này thường bản thân nó lại là hàng hoá công cộng, và có thể có một vai trò thích hợp cho chính phủ trung ương để tạo thuận lợi (tuy không cưỡng bức) cho tổ chức của họ.

Còn có một thí dụ khác về một con đường trung dung được các nước Đông Á cung cấp, mà thành tích kinh tế xuất sắc của họ hơn hai thập kỉ qua đã thu hút rất nhiều chú ý. Có sự đồng thuận rộng rãi rằng chính phủ đã đóng một vai trò tích cực, tích cực hơn nhiều so với các chính phủ ở hầu hết các nước phát triển. Trong hầu hết các nước Đông Á, họ tạo ra các định chế giống thị trường, như các ngân hàng. Trong một số nước, như Hàn Quốc, họ kiểm soát phân bổ phần lớn vốn. Ngay cả ngày nay chính phủ ở đó chỉ định người đứng đầu của tất cả các ngân hàng tư nhân. Họ động viên các hãng tư nhân tiến hành các hoạt động nhất định (và dùng các công cụ kinh tế, cả củ cà rốt lẫn cây gậy, để nhận được sự hợp tác của khu vực tư nhân). Khi khu vực tư nhân không gánh vác các hoạt động mong muốn, họ gánh vác: Cả Hàn Quốc lẫn Đài Loan đã xây dựng các nhà máy thép rất hiệu quả. Họ chọn các nghiệp chủ để gánh vác một số đề án và cho họ vay vốn cần thiết. [4] Sự can thiệp của chính phủ đã, nếu không với bàn tay sắt, chí ít ở khắp nơi.

Chúng ta ngày càng nhận ra sự đa dạng của các định chế tư bản chủ nghĩa. Tôi đã lưu ý sự khác biệt rõ rệt về các định chế tài chính giữa Hoa Kỳ, Đức, và Nhật Bản. Có sự khác nhau trong các hệ thống giáo dục và luật pháp. Có sự khác nhau về các hệ thống phúc lợi, mức độ tái phân phối do chính phủ tiến hành, mạng lưới an sinh do nó cung cấp, qui mô của khu vực công cộng, và dải các hoạt động mà nó tiến hành. Những kết cấu định chế khác nhau này có thể có ảnh hưởng sâu sắc lên nền kinh tế hoạt động ra sao. Không hiển nhiên ở giai đoạn này là một trong các hệ thống này là rõ ràng tốt hơn cái khác. Có sự lựa chọn thực sự.

15. Vài kiến nghị sơ bộ

Các vấn đề đối mặt với các nền kinh tế nguyên xã hội chủ nghĩa, vì họ thử quyết định chọn con đường nào, là quyền rũ và quan trọng đến mức khó có thể cưỡng lại sự cám dỗ, để đưa ra lời khuyên nếu được hỏi- hoặc để suy xét sẽ khuyên cái gì, giả như mình được hỏi. Tôi đã không cưỡng lại cám dỗ đó. (Nhưng lời khuyên có thể có giá trị xấp xỉ bằng cái mà các nước trả cho nó- bằng không, hoặc sát không- có lẽ là bài học khắc nghiệt về kinh tế học thị trường).

Trong các chương 10 và 12, tôi đã thảo luận một dải các vấn đề gắn với tư nhân hoá và cải cách hệ thống tài chính. Ở đây tôi muốn xét một viễn cảnh rộng hơn. Mục tiêu cơ bản của tôi trong các bài giảng này là để giải thích, nhìn từ khung cảnh lí thuyết thông tin, những thiếu sót của hệ thuyết qui ước và đề gợi ý rằng các triển vọng về các hệ thống kinh tế so sánh do hệ thuyết qui ước cung cấp là lắm lạc một cách căn bản. Ở đây tôi muốn đưa ra một nhận xét tích cực hơn một chút: để biết chắc các bài học nào, nếu có, có thể được rút ra từ kinh tế học mới về thông tin. Có bảy bài học sơ bộ mà tôi đưa ra một cách thăm dò, thận trọng, và tư biện. Chúng là “am hiểu” bởi khoa học kinh tế, nhưng chúng không là các định đề tổng quát và khái quát hoá phổ quát được dẫn ra trong phạm vi khoa học kinh tế. Ở mức độ lớn chúng lặp lại các chủ đề đã được đụng chạm đến trong phạm vi các bài giảng này.

Về tầm quan trọng cốt yếu của cạnh tranh

Thứ nhất là nhấn mạnh tầm quan trọng của cạnh tranh- không phải cạnh tranh giá thuần túy mà đơn giản là cạnh tranh theo kiểu cũ, sự tranh đua giữa các hãng để cung ứng cho các nhu cầu của người tiêu dùng và nhà sản xuất với giá thấp nhất và chất lượng cao nhất. Như tôi đã chứng tỏ trong các chương trước, sự khác biệt giữa cạnh tranh và độc quyền là sự phân biệt có tầm quan trọng hàng đầu, hơn là sự phân biệt giữa quyền sở hữu tư nhân và nhà nước. (Hai vấn đề tất nhiên có thể không hoàn toàn không liên quan với nhau: Có thể khó cho chính phủ để cam kết cho cạnh tranh, khi nó “sở hữu” các doanh nghiệp nhà nước và có quyền lực loại bỏ cạnh tranh, nhưng đây là các vấn đề kinh tế chính trị học, mà không lâu tôi sẽ đề cập).

Sự phân biệt giữa độc quyền và cạnh tranh có thể cũng quan trọng hơn so với sự phân biệt cho phép thương mại tự do hay không. Thương mại tự do là quan trọng trong một nền kinh tế nhỏ bởi vì nó tạo kỉ luật cạnh tranh, một kỉ luật mà thị trường riêng của đất nước có thể không có khả năng tạo ra, đơn giản bởi vì có quá ít hãng. Nhưng có thể có các trường hợp nơi có đủ cạnh tranh nội địa và ở nơi, ngoài các mối quan tâm kinh tế chính trị học, tôi nghĩ bảo hộ trường hợp “ngành công nghiệp non trẻ” có tính thuyết phục có thể được đưa ra. [5] , [6]

Như vậy mục tiêu đầu tiên của chính sách kinh tế của nhà nước là đảm bảo cạnh tranh. Điều này cần phải tính đến trong quá trình tư nhân hoá hoặc tái tổ chức các doanh nghiệp nhà nước, cũng như trong các luật cho phép thành lập các hãng, hợp tác xã, và các hội chung vốn. Chính phủ phải hành động để tối thiểu hoá các rào cản tham gia.

Ở Hoa Kỳ và các nền kinh tế Phương Tây khác, các chính phủ áp đặt nhiều loại thuế và qui chế là một trở ngại quan trọng đối với các hãng nhỏ. Tuy các trở ngại này có cái giá đáng kể đối với các nước tiên tiến hơn này, cái giá cho các nền kinh tế nguyên xã hội chủ nghĩa- bắt đầu hầu như không có cơ cấu cạnh tranh nào – có thể lớn hơn rất nhiều.

Đồng thời quan trọng là, do các nền kinh tế nguyên xã hội chủ nghĩa đưa ra “các qui tắc của cuộc chơi” mà theo đó các hãng sẽ chơi trong tương lai, để bao gồm trong phạm vi các qui tắc đó các chính sách chống độc quyền hiệu quả. Họ không được nhượng bộ lí lẽ rằng để cạnh tranh hiệu quả trên

thương trường quốc tế, cần đến các doanh nghiệp lớn, và vì vậy các chính sách chống độc quyền phải được dẹp sang một bên. Đài Loan đã chứng tỏ rằng có thể có tăng trưởng nhanh mà không dựa vào các doanh nghiệp lớn. Hàn Quốc đã chứng tỏ rằng nếu có các lợi thế cho các doanh nghiệp lớn, có thể đạt được các lợi thế đó và vẫn có cạnh tranh giữa các doanh nghiệp lớn. Trong mọi trường hợp trong các năm tới sẽ có ít doanh nghiệp trong hầu hết các nền kinh tế nguyên xã hội chủ nghĩa, dựa riêng vào sản xuất trong nước, có thể đạt qui mô so sánh được với các hãng lớn ở các nước OECD. Nhưng, như tôi đã nhấn mạnh trước đây, có mối nguy hiểm khác: rằng lo ngại quá đáng về độc quyền, qui tất cả lợi nhuận cho ứng xử độc quyền và, dưới thủ đoạn về bảo vệ người tiêu dùng khỏi các nhà độc quyền tham lam, đi tái lập chế độ kiểm soát nhà nước.

Tầm quan trọng của xác lập và thực thi các qui tắc chơi

Tôi đã chứng tỏ trước đây rằng cách thích hợp để đặt câu hỏi không phải là thị trường đối lập với chính phủ, mà là sự cân đối giữa hai cái. Có một vai trò sống còn cốt yếu mà chính phủ phải thực hiện trong bất kể nền kinh tế nào, và đó là thiết lập các qui tắc của cuộc chơi- các qui tắc sẽ điều chỉnh tương tác giữa các bên tư nhân và giữa các bên tư nhân này và chính phủ.

Tầm quan trọng của điều này phải là hiển nhiên cả từ lí thuyết mà tôi đã nhắc đến trước đây, cũng như từ kinh nghiệm lịch sử (tuy tôi đã không đưa điều này vào danh sách ngắn của những khái quát hoá lịch sử chính): Một hệ thống pháp luật không thoả đáng đã là, vẫn là, một trở ngại chính đối với phát triển ở nhiều nước.

Trong thảo luận lí thuyết của mình tôi đã nhấn mạnh tầm quan trọng của hợp đồng trong hệ thống thị trường. (Hầu hết các giao dịch không dính dáng đến trao đổi đồng thời; một bên bỏ ra cái gì đó hôm nay đáp lại cho một lời hứa trong tương lai; rất quan trọng là các lời hứa đó được thực hiện, và rằng các tranh chấp về liệu các hợp đồng có được thực hiện được giải quyết một cách công bằng và hữu hiệu). Tôi cũng đã nhấn mạnh tầm quan trọng của cạnh tranh. Lại lần nữa “các qui tắc chơi”- các luật chống độc quyền- cần được định rõ.

Một tập các qui chế liên quan khác gắn liền với các thị trường tài chính. Các nền kinh tế khác nhau đã chọn những cách khác nhau để điều chỉnh các định chế tài chính của họ, với các tác động khác biệt quan trọng. Ở Hoa Kỳ mối lo về các vấn đề chống độc quyền đã tạo ra các ràng buộc nặng nề áp đặt lên các hoạt động của các ngân hàng và các công ti cổ phần tương tự, những ràng buộc đã không được áp đặt ở Nhật Bản. Song bất chấp sự điều tiết nặng nề (tuy một số người nói là chính vì nó mà) các định chế tài chính ở Hoa Kỳ đã trải qua phần lớn của các năm 1980 trong một trạng thái bấp bênh, và có các bằng chứng đáng kể là chúng đã không làm tốt việc phân bổ nguồn lực. Bằng cách hết thảy, kinh nghiệm của Chile – cũng như các lí thuyết tổng quát về các thị trường tài chính, dựa trên thông tin không hoàn hảo- đã làm rõ rằng một hệ thống ngân hàng không được điều tiết có thể là một thảm hoạ tuyệt đối.

Một vài trong những người ủng hộ chuyển đổi nhanh lí lẽ rằng quan trọng hơn việc xác định tập nào của các qui tắc, là cố định một tập nào đó của các qui tắc: Sự bất trắc về các qui tắc chơi sẽ cản trở nền kinh tế. Có sự thật đáng kể, tôi nghĩ, trong kết luận đó. Nhưng đồng thời, có các chi phí lằng lằng gắn với thiết lập các qui tắc, và một khi các qui tắc đã được xác lập, chúng khó thay đổi. Sự thay đổi kéo theo không chỉ các chi phí giao dịch lớn mà có thể có các hệ quả phân phối lớn. Nên quan trọng để suy nghĩ thấu đáo chí ít các thành tố chủ yếu của “qui tắc cuộc chơi” trước khi công bố chúng.

Mặt khác, không thể lường trước mọi tình huống: Chúng ta sống trong một thế giới giao kèo không đầy đủ. Các nền kinh tế nguyên xã hội chủ nghĩa tiến hành một quá trình thay đổi, không phải để xác định một cân bằng mới, và điều này cũng cần phải được ghi nhớ.

Tầm quan trọng của cam kết

Trong thảo luận cải cách thuế ở Hoa Kỳ năm 1985, Bộ trưởng Bộ Ngân khố Donald Regan công bố

rằng các kiến nghị được viết trên một bộ xử lý văn bản, báo hiệu về thiếu cam kết của chính quyền Reagan đối với các kiến nghị đó. Luật có thể thay đổi, và khả năng của những thay đổi như vậy có thể ảnh hưởng đến ứng xử. Các chính phủ có chủ quyền không thể cam kết những người kế nhiệm họ. Tôi đã lưu ý đến các hệ quả của các vấn đề cam kết này rồi. Thiếu nó, như chúng ta đã thấy, một nền kinh tế tập trung có thể áp đảo nền kinh tế thị trường.

Tuy nhiên, mặc dù các chính phủ không thể cam kết những người kế nhiệm mình, chúng có thể tiến hành các hành động làm giảm khả năng của những thay đổi nhất định, thí dụ, bằng cách làm thay đổi chi phí giao dịch hoặc làm thay đổi các nhóm chính trị ủng hộ những thay đổi cá biệt. Trong chương 10 chúng ta thấy thiết kế chương trình tư nhân hoá có thể ảnh hưởng đến khả năng tái quốc hữu hoá ra sao. Nếu được tiến hành phù hợp, sẽ có cam kết hữu hiệu chống lại tái quốc hữu hoá (trừ phi có sự thay đổi lớn, không lường trước trong bầu không khí chính trị).

Một cam kết quan trọng, mà hầu như tất cả những người quan sát đều nhấn mạnh, là không bao cấp các doanh nghiệp làm ăn thua lỗ. Mặc dù phương thuốc chuẩn cho điều này là “tư nhân hoá”, phải nhận ra rằng điều này không cần thiết cũng chẳng đủ cho áp đặt ràng buộc ngân sách cứng. Chính phủ ở nhiều nước đã trợ cấp các nhà sản xuất tư nhân (thí dụ, thép), và các chính phủ trong một số nước đã áp đặt ràng buộc ngân sách cứng lên các doanh nghiệp nhà nước.

Cải cách giá và thể chế

Một điều kiện có trước (tiền đề) cho áp đặt ràng buộc ngân sách cứng là các số đo lợi nhuận phải có ý nghĩa. Đáng tiếc, điều này thường không phải vậy. Giá cả thường không có ý nghĩa: Cải cách giá là một trong các cải cách hàng đầu. Các hãng kế thừa các tài sản có và tài sản nợ; đánh giá liệu một hãng hoạt động tốt đòi hỏi đánh giá các tài sản có và nợ đó theo một cách có ý nghĩa. Nếu một hãng nhận được một khoản vốn lớn, mà nó không phải “trả”, thì nó có thể có dòng tiền mặt dương lành mạnh, thế nhưng về ý nghĩa kinh tế, nó có thể hoạt động rất tồi. Mặt khác, nếu một hãng nhận được ít tài sản, nhưng kế thừa các khoản nợ mà nó phải trả lãi cao, nó có thể có dòng tiền âm, song thành tích thật của nó có thể khá mạnh. Nếu số liệu lợi nhuận phải có ý nghĩa, bản cân đối của hãng phải được sắp xếp trật tự, một điểm tôi đã nhấn mạnh trong các chương trước.

Tư nhân hoá, nhiều nhất, chỉ là một giải pháp một phần. Tư nhân hoá trong đó phiếu (voucher) được phân phát, và không có tái vốn hoá, không hề giải quyết vấn đề này. Tư nhân hoá trong đó hãng được mang bán, do có cạnh tranh hạn chế để mua hãng, chắc sẽ cho một đánh giá thấp giá trị thật của tài sản của hãng. Do đó thành tích tốt, dựa trên đánh giá thấp tài sản của hãng, không cho một số đo thật về tính hiệu quả của hãng.

Ràng buộc ngân sách mềm có thể đến không chỉ qua trợ cấp chính phủ, mà cả thông qua các định chế tài chính, như tôi đã nhấn mạnh ở chương 12. Như vậy một nét cốt yếu trong chuyển đổi phải là cải cách các định chế tài chính. Điều này đặc biệt quan trọng bởi vì các vai trò kinh tế do các định chế tài chính đóng dưới chủ nghĩa xã hội là khác rõ rệt với các vai trò mà chúng phải thực hiện dưới chủ nghĩa tư bản.

Sự ổn định vĩ mô và biến đổi vĩ mô

Một đơn vị hạch toán ổn định là cũng quan trọng: lạm phát phải được kiểm soát. Hai thủ phạm chính gây ra lạm phát là mở rộng tín dụng quá đáng - hệ quả một phần của hệ thống tài chính không được cải cách- và thu nhập thuế của chính phủ không đủ.

McKinnon (1991) đã nhấn mạnh, trong các giai đoạn đầu của chuyển đổi, thu nhập của chính phủ bị xói mòn ra sao. Dưới chủ nghĩa xã hội chính phủ đánh thuế ản: hiệu số giữa giá sản xuất (giá thành sản phẩm) và giá tiêu dùng. Chính phủ chiếm lợi nhuận của các doanh nghiệp nhà nước. Với tự do hoá giá cả, các khoản “lợi nhuận” này nhanh chóng biến mất, và chính phủ bị bỏ không có nguồn thu thoả đáng. Như vậy cải cách thuế cũng phải có thứ bậc cao trong chuyển đổi.

Các vấn đề do lạm phát gây ra đã dường như kinh khủng đến mức nhiều nước, trong những ngày đầu của chuyển đổi, đã chú tâm vào sự ổn định kinh tế vĩ mô. Các cố vấn khuyến nghị cách tiếp cận đột ngột có vẻ hầu như phải thận trọng với sự đau khổ mà các nước đã trải qua, vì các chính sách ngặt nghèo đã gây ra thất nghiệp lớn; đôi khi nó được trình bày hầu như là một phần của các lễ nghi kết nạp vào chủ nghĩa tư bản.

Quan điểm phổ biến rằng như một phần của quá trình chuyển đổi, các nguồn lực phải được chuyển từ việc sử dụng này sang việc sử dụng khác. Hai lý lẽ thường xuyên được đưa ra vì sao, trong quá trình chuyển đổi, phải có thất nghiệp cao và lương cực kỳ thấp. Một lý lẽ là trước khi nguồn lực có thể được triển khai ở nơi nó hữu ích hơn, nó phải được giải phóng khỏi nơi nó ít hữu ích hơn; chuyển đổi cần thời gian- và đây là giai đoạn xảy ra thất nghiệp. Lý lẽ thứ hai là những người ở trong các khu vực không hiệu quả phải dời khỏi đó. Các hãng phải được khiến sa thải nhân viên, và công nhân phải được thuyết phục kiếm công ăn việc làm hữu ích hơn. Cách duy nhất để thuyết phục công nhân như vậy là hạ lương của họ xuống, và cách duy nhất để khiến các hãng thoát khỏi nhân viên (kém hiệu quả) của mình là cho họ đối mặt với ràng buộc ngân sách cứng.

Có sự thật nào đó trong các lý lẽ này, nhưng cần phải dè dặt với chúng trong hai phương diện quan trọng. Thứ nhất, vấn đề căn bản trong nhiều nước nguyên xã hội chủ nghĩa có thể là cơ cấu vốn. Hình mẫu công ăn việc làm có thể sai bởi vì hình mẫu của đầu tư có thể đã sai. Nhưng cho trước nguồn hiện thời của tư liệu sản xuất, phân bổ lao động có thể không phi hiệu quả như nó có vẻ. Nguồn dự trữ tư liệu sản xuất sẽ không thay đổi một sớm một chiều. Do đó lợi ích từ phân bổ lại lao động trong ngắn hạn có thể là ít hơn nhiều so với lợi ích thu được trong dài hạn.

Thứ hai, chúng ta đã đi đến hiểu được trong các năm gần đây rằng năng suất của công nhân có thể nhạy cảm với lương mà họ nhận được. Hạ thấp lương có thể dẫn đến năng suất giảm sút, có lẽ không trong rất ngắn hạn, như khi có trạng thái tâm lý đặc biệt, giống như của thời chiến, khi công nhân sẵn lòng đem hết nỗ lực đặc biệt như một phần của quá trình bảo vệ đất nước; ở đây có sự hào hứng về xây dựng một xã hội mới. Nhưng dài hạn hơn, khi sự hào hứng qua đi và cuộc sống thường nhật phục hồi lại, các tác động của lương hiệu quả, cái trở thành trung tâm của sự hiểu biết của chúng ta về hiệu chỉnh kinh tế vĩ mô, có thể đóng một vai trò nổi bật hơn.

Trong phần lớn thảo luận về tốc độ điều chỉnh, đã có sự lẫn lộn giữa các vấn đề kinh tế vĩ mô và kinh tế vi mô: Có thể đúng là cần chấm dứt lạm phát và kiểm soát ngân sách nhà nước, nhưng giải quyết các vấn đề này không phải hết như cấu trúc lại nền kinh tế. Kinh tế học vĩ mô của các nền kinh tế chuyển đổi - với các thị trường vốn hầu như không hoạt động và các thị trường lao động nơi tính lưu động bị cản trở bởi thiếu các thị trường tự do về nhà ở- có thể khác rõ rệt với kinh tế học vĩ mô chuẩn theo Keynes. Lại lần nữa, như tôi đã nhấn mạnh trong chương 12, đáp ứng cung có thể quan trọng hơn, hoặc ít nhất là khác. Thiết chặt tín dụng có thể gây ra một mức giảm về cung trong cùng thời gian mà nó làm giảm cầu, với các tác động hạn chế lên áp lực lạm phát. (Tất nhiên, điều này không đúng nếu tín dụng không làm mở rộng sản xuất ra các mặt hàng có nhu cầu, mà thay vào đó, nó đơn giản cho phép doanh nghiệp trả lương cao hơn như nó có thể trả nếu khác đi. Không có mấy nghi ngờ rằng sự mở rộng nhanh tín dụng ở Nga vào năm 1993 là một nhân tố chính đóng góp vào tỉ lệ lạm phát cao này).

Khuyến khích, thúc đẩy các doanh nghiệp mới

Phần lớn thảo luận về quá trình chuyển đổi đã chú tâm vào cải cách và thay đổi các định chế cũ. Ngang thế hoặc thậm chí quan trọng hơn là tạo ra các định chế và doanh nghiệp mới. Trung Quốc cho một nghiên cứu tình huống lý thú về khía cạnh này. Nó đã không tập trung chú ý của mình vào tư nhân hoá các doanh nghiệp nhà nước hiện có. Các doanh nghiệp nhà nước hiện hành đã giảm tầm quan trọng như kết quả của sự tăng trưởng của các doanh nghiệp mới, như các liên doanh và các doanh nghiệp

hương trấn, tỉnh thành và tư nhân. Cần đến những cải cách thể chế để tạo thuận lợi cho sự tăng trưởng này. Các công xã đã tự biến đổi một cách triệt để, đến mức chẳng có mấy sự giống nhau giữa các công xã nông nghiệp của cách mạng văn hoá và các công xã công nghiệp hiện đại.

Về tư nhân hoá [7]

Có một số người tán thưởng thị trường tự do nói rằng bước đầu tiên tới thành công là tư nhân hoá các doanh nghiệp nhà nước. Liệu họ đúng hoặc sai tôi không biết; cái tôi biết là họ chẳng có cơ sở khoa học nào cho kết luận đó.

Như tôi đã lập luận trước đây, tôi coi cạnh tranh là quan trọng hơn nhiều so với tư nhân hoá. Tôi thấy ít khác biệt giữa BP và Texaco (hãng trước có vẻ hoạt động tốt hơn nhiều so với hãng sau, nhưng tôi không muốn qui điều này cho phần sở hữu lớn của chính phủ Anh), và (có lẽ gây nhiều tranh cãi hơn là) một số hiệu quả chính thu được ở British Telecom và British Airways đã xuất hiện trước khi tư nhân hoá.

Lí thuyết nói với chúng ta rằng trong cả hai trường hợp chúng ta đối mặt với các vấn đề khuyến khích (các vấn đề người uỷ thác-người đại lí). Điều quan trọng hàng đầu là thay đổi cơ cấu khuyến khích của các nhà quản lí- và điều này có thể làm được khi các hãng vẫn thuộc khu vực công cộng.

Tôi có thể đã muốn nói rằng việc hàng đầu về kinh doanh là đưa các nhà quản lí mới vào, nhưng không rõ là các nhà quản lí mới từ đâu đến, và họ được lựa chọn ra sao. (Trong mọi trường hợp, phải thừa nhận rằng có thể có thiếu hụt các nhà quản lí có năng lực trong ngắn hạn). Liệu một hội đồng quản trị được các cổ đông bầu bằng cách nào đó có năng lực hơn về chọn các nhà quản lí mới so với một cơ cấu khả dĩ khác nào đó trong phạm vi hệ thống doanh nghiệp nhà nước, như thiết lập các công ti cổ phần với hội đồng quản trị được chọn lọc bởi một quá trình lựa chọn khác (có lẽ với sự tham gia của các ngân hàng trong nước và nước ngoài, các nhà kinh doanh hàng đầu trong nước và nước ngoài, và có thể thậm chí các học giả trong các lĩnh vực liên quan)? Tạm thời, khi tư nhân hoá đang tiến triển, có thể quan trọng để có sự thay đổi về kết cấu định chế, như đảm bảo rằng các doanh nghiệp nhà nước không do các bộ điều khiển, các bộ trước đây đã vận hành chúng.

Như tôi đã nhắc ở chương 10, nhiều nước đã lao vào chương trình tư nhân hoá sử dụng phiếu (voucher), tạo ra một dạng của chủ nghĩa tư bản nhân dân. Lời khuyên của tôi ở đây là một lời cảnh báo mà hầu hết trong số họ đã nhập tâm rồi: Chú ý đến vấn đề cai quản công ti. Nhưng tuy họ đã nhận ra vấn đề, quá nhiều người dường như tin rằng thành lập các công ti cổ phần và thị trường chứng khoán sẽ cung cấp thông tin và khuyến khích để đảm bảo quản lí có hiệu quả. Trong chương 10, tôi đã bày tỏ thái độ hoài nghi nào đó liên quan đến việc liệu các điều này sẽ là đủ không.

Các vấn đề chính trị kinh tế học có thể, rất cuộc, là quan trọng hơn trong dẫn dắt nhịp độ tư nhân hoá hơn là các yếu tố được thảo luận đến nay. Tư nhân hoá sẽ làm giảm quyền lực chính trị của các bộ (và các quan chức của chúng), và nó sẽ tạo ra một tầng lớp mới của các cá nhân mà sự tiếp tục quá trình cải cách là phù hợp với quyền lợi của họ.

Tiến trình

Thảo luận đến đây đã nêu bật tầm quan trọng của sắp thứ tự, tiến trình của các cải cách. Khó mà có các khuyến khích dựa vào thị trường mà không có tự do hoá giá cả. Nếu vì siêu lạm phát, hệ thống giá không hoạt, lần nữa các cải cách theo hướng thị trường không thể thành công. Ngoài điểm này có phạm vi lớn cho tự do hành động.

Trung Quốc đã chứng tỏ rằng cải cách thị trường thành công có thể được tiến hành mà không có tư nhân hoá, không có thậm chí các quyền sở hữu được xác định rõ ràng. Họ đã nhấn rất mạnh đến cạnh tranh. Đã có cải cách trong hệ thống tài chính. Chúng quan trọng ra sao trong ngắn hạn thì còn chưa rõ: Phần lớn đầu tư được tài trợ thông qua thu nhập được giữ lại (như ở các nơi khác trên thế giới). Tuy đã có phô trương ầm ĩ về thiết lập thị trường chứng khoán, nó đã không đóng một vai trò quan trọng

trong sự tăng trưởng ngoạn mục được thấy từ 1979 đến 1992. [8] Trung Quốc đã chú ý đáng kể đến các vấn đề trình tự (và, như tôi sẽ bình luận dưới đây, đến các vấn đề định thời gian nữa). Trước khi đưa ra một cải cách giá đầy đủ chính thức, Trung Quốc đưa ra hệ thống hai giá. Phần “linh hoạt” của hệ thống giá cung cấp thông tin cho các hãng, mà không đồng thời và lập tức phá vỡ toàn bộ hệ thống kinh tế. (Các tín hiệu) thông tin sau đó có thể được dùng để cho phép một cải cách giá toàn diện. [9]

Những cải cách cơ cấu khuyến khích/thị trường sâu rộng được tiến hành trước khi tư nhân hoá. Đồng thời Trung Quốc đã nhận ra rằng về dài hạn, phải giải quyết các vấn đề sở hữu, nếu muốn tăng trưởng bền vững. Đã bắt đầu quá trình công ti hoá các doanh nghiệp, nơi, đầu tiên, cổ phần được phát hành cho nhân viên và các thành viên của công xã. Một khi cơ cấu sở hữu đã trở nên xác định rõ ràng, việc chuyển thành “tư bản chủ nghĩa đầy đủ” sẽ dễ hơn.

Có các lí do chính đáng để trì hoãn vấn đề tư nhân hoá: Các vấn đề phân quyền sở hữu là rất hay gây tranh cãi. Không có giải pháp dễ cho việc chia chiếc bánh sao cho công bằng. Điều này đặc biệt đúng khi có các vấn đề còn sót lại về quyền sở hữu lịch sử. Khi chiếc bánh lớn lên nhanh chóng, các vấn đề phân chia sẽ bớt lôi thôi hơn. Người dân (tương đối) thoả mãn, vì họ nhận được phần lớn hơn phần họ từng dự kiến có. Tuy vậy, với mỗi đe dọa xảy ra đến nơi về tư nhân hoá tự phát, vấn đề không phải là khi nào thì tư nhân hoá mà là bằng cách nào, và ai kiểm soát quá đình ấy.

Tốc độ chuyển đổi

Không có vấn đề nào lại gây tranh cãi nhiều hơn là tốc độ và cách thức mà chuyển đổi phải được tiến hành. Có những người chủ trương cách tiếp cận đột ngột – như họ trình bày, anh không thể vượt qua vực thẳm trong hai lần nhảy. Có những người chủ trương chuyển đổi từ từ hơn- cần đến thậm chí chín tháng để có một đứa bé. Chuyển đổi nhanh hoặc chậm thế nào cũng là một vấn đề tranh cãi.

Nhiều vấn đề trung tâm trong cuộc tranh luận này vượt ra ngoài phạm vi của kinh tế học; chúng dính đến phán xử chính trị. Phải chăng các lực lượng chính trị trong nước là đến mức chỉ có một cách để đạt sự cam kết không thể đảo ngược cho thị trường là lao tới? Hoặc các lực lượng chính trị trong nước là ở mức mà phe đối lập sẽ sinh ra trong cách tiếp cận đột ngột có thể đe dọa chính cam kết cho thị trường? Câu trả lời cho các câu hỏi này, không nghi ngờ gì, sẽ khác nhau giữa các nước. Một số nước nguyên xã hội chủ nghĩa dường như- có lẽ như một phản ứng với sự chiếm đóng hàng thập kỉ của nước ngoài- quyết tâm cho thị trường đến mức chẳng gì có thể cản trở họ, bất luận cái giá phải trả là gì.

Lí thuyết kinh tế chuẩn thực ra chẳng nói được mấy rõ rệt về các vấn đề này. Mô hình Arrow-Debreu- chẳng thể áp dụng được cho phân tích cân bằng như tôi đã chứng tỏ- thậm chí còn không thử đặc trưng mình như một mô hình của một nền kinh tế chuyển đổi. Mặc dù phân tích tính ổn định, đôi lúc, đã có sự mèn mọ trong phạm vi toán kinh tế, các mô hình cơ sở (với động học tường minh của chúng) dường như hoàn toàn không thích hợp cho mô hình hoá các vấn đề chuyển đổi.

Nhưng dù sao lí thuyết kinh tế vẫn có một ít để nói về vấn đề. Trừ phi người ta trưởng thành trong một truyền thống mà các giá trị chịu đau khổ vì chính mục đích riêng của nó – và không có lí do để tin rằng hầu hết các nền kinh tế nguyên xã hội chủ nghĩa lại nằm trong phạm vi của truyền thống đó- sự chịu đựng kéo dài chỉ như một cái giá phải trả không thể tránh khỏi cho các lợi ích nào đó không thể đạt được bằng cách khác. Trong thảo luận ở trước tôi đã gợi ý rằng trong một số trường hợp, đã có sự lẫn lộn giữa điều chỉnh kinh tế vĩ mô và kinh tế vi mô: Đạt được thay đổi ít ỏi về cơ cấu kinh tế (trong ngắn hạn) với cái giá tương đối cao.

Có hai tập các lí lẽ gợi ý tính đáng mong muốn của cách tiếp cận từ từ. Cái thứ nhất nhấn mạnh các vấn đề của chính phủ cam kết không đảo ngược cải cách. Thiếu cam kết như vậy, nếu các nhà đầu tư tin rằng cải cách sẽ không lâu dài, thì họ không tiến hành đầu tư cần thiết, và nếu họ không tiến hành các khoản đầu tư cần thiết, thì có nhiều khả năng là cải cách sẽ không dài lâu. Các cải cách từ từ có

lợi thế là chính phủ có thể lựa các lĩnh vực trong đó nó có khả năng thành công hơn. Với kì vọng duy lí các nhà đầu tư sẽ tính đến điều này và, kì vọng thành công, sẽ sẵn lòng đầu tư. Các khoản đầu tư này sẽ giúp xác nhận kì vọng của họ. (Lí lẽ đặc biệt này được Xinghai Fang phát triển chi tiết trong luận văn tiến sĩ của mình ở đại học Stanford).

Tập thứ hai của các lí lẽ tập trung vào sự học hỏi. Đi từ một nền kinh tế xã hội chủ nghĩa sang nền kinh tế thị trường có sự học hỏi cả của cá nhân và tổ chức. Các cá nhân phải học để phản ứng ra sao với các tín hiệu thị trường. Xã hội phải học các định chế nào hoạt động hiệu quả nhất, và các tổ chức phải học để thích nghi ra sao với môi trường mới. Một cách tiếp cận từ từ có thể tạo thuận lợi cho quá trình học hỏi này, vì nhiều lí do. Thứ nhất, nó loại trừ vấn đề “quá tải thông tin”. Khi quá nhiều đòi hỏi được đặt lên một hệ thống, tính hiệu quả của nó có thể bị cản trở. Nguyên lí chung quen thuộc với mọi giáo viên là: bài được trình bày trong các bước nhỏ. Cái học được hôm nay tích lại cho ngày tiếp theo. Thực vậy có thể là không thể giải (hoặc ít nhất giải dễ dàng) các vấn đề ở các giai đoạn sau mà không đầu tiên đi qua các giai đoạn trước. Điều này được vấn đề định giá minh họa. Trong những ngày ban đầu của chuyển đổi ở Trung Quốc, đã có rất nhiều tranh luận về làm sao biết được các giá đúng đắn. Họ nhận ra rằng họ đối mặt với vấn đề cân bằng tổng thể khổng lồ. Họ đã biết rằng giá cả của nhiều mặt hàng của họ (bao gồm các sản phẩm nguyên khai, như than) là xa cân bằng. Họ đã –theo đánh giá của tôi, có các lí do chính đáng- ít tin rằng các mô hình cân bằng tổng quát có thể tính được sẽ giúp được nhiều. Họ đưa ra hệ thống hai giá. Sản phẩm vượt hạn ngạch cơ bản được mang bán trên thị trường. Giá thứ nhất vẫn do chính phủ qui định. Loại giá thứ hai linh hoạt. Nó bắt đầu cung cấp các tín hiệu tốt liên quan đến sự khan hiếm. Chúng hoạt động tại biên, nhưng đã không có sự phân bổ sai khổng lồ cái đã có thể xảy ra giả như tất cả giá đã được tự do hoá ngay tức khắc. (Có nhiều tài liệu nghiên cứu trong lí thuyết cân bằng tổng thể nghi ngờ tính ổn định của biến động giá hướng tới cân bằng. Các lí do lí thuyết này có lẽ đã củng cố các quan điểm thực tiễn nghi ngờ một cải cách đột ngột như vậy). Nhưng giá cả bên lề đã cung cấp thông tin cho phép tiến hành cải cách nữa về giá, đến một điểm mà trong vài năm hệ thống hai giá được thay thế một cách hữu hiệu bằng một hệ thống một giá linh hoạt.

Thứ hai, chuyển đổi từ từ loại bỏ tổn thất về thông tin xảy ra khi phá huỷ các tổ chức, cái không thể tránh khỏi xảy ra khi có sự biến đổi đột ngột và nhanh. Sự tiến hoá, nhìn từ khía cạnh này, là ưu việt hơn cách mạng. Như vậy các tổ chức biểu hiện thông tin về những năng lực tương đối của các cá nhân khác nhau để thực hiện các nhiệm vụ khác nhau. Dầu cho trong quá trình chuyển đổi các nhiệm vụ được phân có thể thay đổi, thông tin ở một giai đoạn vẫn có thể có tính thoả đáng cho các giai đoạn kế tiếp. Là tốt hơn để có thông tin nào đó hơn là tiến hành *ab initio* (ngay từ đầu). Các lí lẽ không có nghĩa chúng là dứt khoát, [10] chỉ đề gợi ý rằng các lí lẽ kinh tế có thể được sử dụng vào vấn đề về tốc độ chuyển đổi, tuy chúng dường như đã không được dùng một cách rộng rãi.

Kéo dài bình đẳng

Các nền kinh tế nguyên xã hội chủ nghĩa có lẽ ở một vị thế duy nhất để có khả năng đạt được một mức độ bình đẳng về sở hữu của cải đã không đạt được, và có lẽ không thể đạt được, trong các nền kinh tế thị trường khác. Mục tiêu thường được nhắc tới của một “chủ nghĩa tư bản nhân dân” có thể thật sự trong tầm với của họ, theo một cách mà hầu hết các nước khác không thể thậm chí tiến tới một cách xa vời, do sự tập trung của cải của họ. Các nước nguyên xã hội chủ nghĩa không được để mất cơ hội này: Sự tổn thất về cải cách “của cải” đã được làm rồi; bây giờ không phải là dịp để mất các lợi thế mà một cải cách như vậy có thể mang lại. (Trong thảo luận ở trước tôi đã lập luận chống luận điểm rằng có thể tách các mối quan tâm bình đẳng và hiệu quả; và ủng hộ các lợi thế đi kèm với sự phân bố bình đẳng hơn về của cải).

Từ viễn cảnh thuận tuý chính trị, tính chính đáng dài hạn của các chính phủ dân chủ, tôi nghi, sẽ

được tăng cường nếu họ có thể thành công trong duy trì một sự phân bố của cải bình quân hơn.

Thế nhưng tư nhân hoá tự phát cái đã xảy ra và của cải tư nhân do các nghiệp chủ tạo ra, những người đã lợi dụng những cơ hội khổng lồ về lợi nhuận chênh lệch giá đặc trưng cho nhiều nền kinh tế chuyển đổi, đã tạo ra các nhóm người giàu có rồi, cái làm cho nhiệm vụ đạt chủ nghĩa tư bản bình đẳng trở nên rất khó khăn.

Có một số vấn đề khó về tư nhân hoá đất đai, vốn công nghiệp, và nhà ở theo một cách công bằng. Nhưng sự thực là khó không có nghĩa là không được thử. Quay lại với các quyền trước đây về đất đai tại một thời điểm cụ thể nào đó – các quyền thường đã tồn tại trừ một giai đoạn lịch sử ngắn- như nhiều nước dường như đang tiến hành, là khó biện minh được vì lí do hoặc bình đẳng hoặc hiệu quả. Không thể xoá đi những nỗi kinh hoàng của chủ nghĩa cộng sản bằng cách quay lịch sử lại: Nhiệm vụ là tận dụng các lợi thế của bất kể cái gì đã được làm, bất luận nó có thể đã sai lạc. Đã có tái phân phối của cải hàng loạt. Đó có thể đã là một sai lầm. Thách thức là phải tóm lấy cơ hội mà nó hiện nay cung cấp để xây dựng một xã hội bình đẳng hơn.

Dân chủ và tiến bộ kinh tế

Các thảo luận giáo khoa trước đây thường thấy tiến bộ nhanh và dân chủ như mâu thuẫn nhau. Các chính phủ trong thời chiến hầu như đều dùng đến điều khiển trực tiếp nhiều hơn, và hạn chế các thị trường. Họ dường như tin hoặc rằng thị trường là thứ xa xỉ không thể xài được trong thời kì khẩn cấp hoặc rằng thị trường không tốt như cơ chế để thích nghi với hoàn cảnh mới- cả hai phê phán nguyên rủa thị trường. Ở trước tôi đã cố chứng tỏ rằng lòng tin này vào nhà chức trách tập trung có thể để không đúng chỗ.

Các chính phủ chuyên chế có thể là tốt cho kiểm chế tiêu dùng, nhưng chúng xem ra không có bất kể đức hạnh nào trong thúc đẩy hiệu quả kinh tế. Ở mức độ lớn, tỉ suất tiết kiệm cao đơn giản dùng để bù cho sự phi hiệu quả nghiêm trọng. Một lúc các nền kinh tế xã hội chủ nghĩa đã tăng trưởng nhanh hơn (nếu có thể dựa vào số liệu thống kê của họ), nhưng chỉ hiếm thôi. Những bất lợi của quyền tự do hạn chế trở nên đặc biệt quan trọng khi một nền kinh tế phát triển đến các giai đoạn mà việc ra quyết định cá nhân lớn hơn phải xảy ra. Loại giao thiệp tự do cần cho trao đổi sản phẩm và các ý tưởng liên quan đến thị trường chỉ có thể bị cản trở bởi các chế độ hạn chế các dạng khác của giao tiếp xã hội. [11]

Nêu vấn đề một cách đúng đắn

Lời khuyên cuối cùng là, “nêu vấn đề một cách đúng đắn”. Đừng nhìn vấn đề về “thị trường” đối lại với “chính phủ”, mà là sự cân đối phù hợp giữa thị trường và chính phủ, với khả năng của nhiều dạng trung gian của tổ chức kinh tế (bao gồm cả các tổ chức dựa trên chính phủ địa phương, hợp tác xã, v.v.).

Thông tin không hoàn hảo và đắt đỏ, các thị trường vốn không hoàn hảo, cạnh tranh không hoàn hảo: Đây là những thực tế của các nền kinh tế thị trường- các khía cạnh phải được các nước tiến hành lựa chọn hệ thống kinh tế tính đến. Sự thực rằng cạnh tranh là không hoàn hảo hoặc các thị trường vốn là không hoàn hảo không có nghĩa rằng không nên chấp nhận hệ thống thị trường. Cái nó thật có nghĩa là trong sự lựa chọn của họ, họ không nên lầm lẫn bởi các định lí và các ý thức hệ dựa trên một mô hình không thoả đáng về kinh tế thị trường. Quan trọng nhất, nó có nghĩa rằng trong quyết định về hình thức của nền kinh tế thị trường nào mà họ có thể chấp nhận, bao gồm vai trò nào mà chính phủ nên đóng, họ cần nhớ các nền kinh tế thị trường thực tế hoạt động ra sao, chứ không phải hệ thuyết cạnh tranh hoàn hảo hoàn toàn không thoả đáng.

[1]Điều này được đưa ra một cách mạnh mẽ nhất trong một bài báo trước đây của Weitzman (1974), đưa ra các điều kiện trong đó các hạn ngạch áp đảo giá cả. Dasgupta and Stiglitz (1977)

tương tự đã chứng tỏ, trong bối cảnh hoàn toàn khác của thương mại quốc tế, rằng hạn ngạch có thể áp đảo giá cả (thuế quan).

[2] Đây đã là lực đẩy của định lý căn bản về không thể phi tập trung hoá của nền kinh tế được thảo luận ở các chương 3 và 4. Ở đó chúng ta lưu ý rằng các tác động ngoại sinh ngụ ý sự đáng mong mỏi của can thiệp nhà nước. (Trong một số trường hợp các tác động ngoại sinh có thể được nội bộ hoá. Điều này tạo lý do cơ bản cho sự liên kết của các thị trường tín dụng, đất đai, và sản phẩm được quan sát ở các nước kém phát triển, như Braverman và Stiglitz 1982, 1986, đã quan sát thấy). Ngoài điểm này, các vấn đề thông tin cho thêm hai lý do vì sao phi tập trung hoá có thể không hoạt động. Thứ nhất, định lý phúc lợi thứ hai đòi hỏi tính lồi, trong khi các vấn đề thông tin nói chung, và hiểm hoạ đạo đức nói riêng, gây ra tính không lồi (xem Arnott and Stiglitz 1988). Thứ hai, với sự hiện diện của các vấn đề thông tin (đặc biệt các vấn đề hiểm hoạ đạo đức), trợ cấp chéo là đáng mong mỏi; tức là, phúc lợi tăng lên bằng cách đánh thuế đầu ra ở một khu vực để trợ cấp khu vực khác (xem Arnott and Stiglitz 1989).

[3] Một thời đã hi vọng rằng có thể tìm thấy một tập các điều kiện dưới đó, thí dụ một tập các định lý, tương ứng với các định lý căn bản của kinh tế học phúc lợi, có thể được thiết lập cho các hàng hoá công cộng địa phương do các cộng đồng khác nhau cung cấp một cách cạnh tranh. Cạnh tranh giữa các cộng đồng sẽ luôn có hiệu quả Pareto, và bất kể phân bổ có hiệu quả Pareto nào của các hàng hoá công cộng địa phương có thể cung cấp bởi các cộng đồng cạnh tranh. Trong một loạt bài báo (Stiglitz 1977a, 1983a, 1983b) tôi đã chứng minh rằng các điều kiện dưới đó các định lý như vậy có thể được thiết lập là ngặt nghèo hơn nhiều so với các điều kiện của các định lý phúc lợi chuẩn. Giả như các điều kiện đó được thoả mãn, ta có thể đưa ra các tiên đoán nhất định về hình mẫu và cấu thành của biểu quyết của cộng đồng, các tiên đoán dễ bị bẻ lại. Tuy nhiên, những thấu hiểu cơ bản của Tiebout về tính hữu dụng của các cộng đồng địa phương và vai trò của cạnh tranh giữa các cộng đồng, tôi tin, vẫn còn có giá trị.

[4] Formosa Plastics, công ty đã lớn mạnh thành một trong những nhà sản xuất lớn trên thế giới, là một thí dụ.

[5] Lập luận chuẩn phản đối lý lẽ ngành công nghiệp non trẻ (khác những cái dựa vào chính trị kinh tế học - là sự bất lực của chính phủ để phân biệt trong thực tiễn giữa các ngành thực sự đáng và các ngành không đáng bảo hộ) thường bỏ qua sự thực rằng các vấn đề thông tin làm cơ sở cho các lý lẽ công nghiệp non trẻ là các cân bằng thị trường, nhìn chung, sẽ không có hiệu quả Pareto (ràng buộc); sự bất hoàn hảo của các thị trường vốn, mà tôi đã thảo luận ở trên, ngụ ý rằng các hãng có thể không có khả năng vay vốn cần thiết nếu họ phải có các kỹ năng cần thiết để cạnh tranh một cách có hiệu quả. Xem Dasgupta and Stiglitz (1988b).

[6] Các chính phủ có thể tiến hành bảo hộ và đồng thời cổ vũ cạnh tranh giữa các nhà sản xuất trong nước. Nhiều người gợi ý rằng thị trường ô tô Nhật đã được bảo hộ một cách hữu hiệu, nhưng cạnh tranh giữa các hãng ô tô đã rất dữ dội.

[7] Xem chương 10 về thảo luận sâu rộng hơn của vấn đề tư nhân hoá.

[8] Và cho đến ngày nay 2003.

[9] Ngay trong những ngày khởi đầu của cải cách, tôi đã tham gia trong các cuộc thảo luận với các nhà kinh tế Trung Quốc những người quan tâm về làm sao có thể lần ra giá cả cân bằng. Họ đã biết giá mà họ có đã là sai, nhưng giải các mô hình cân bằng chung cần thiết có thể tính toán được đã tỏ ra không khả thi, và thông tin mà nó có thể cho, căn cứ vào tất cả các giả thiết mạnh được đưa vào mô hình, có thể sẽ có giá trị hạn chế.

[10] Một phép tương tự có thể làm rõ những sự mập mờ. Trong xây lại nhà, hai phương pháp thường được so sánh. Đôi khi được gợi ý rằng có ý nghĩa hơn khi đơn giản phá nhà cũ đi và xây mới

từ đầu. Lúc khác lại được gợi ý rằng hay hơn đi phục chế lại một phần của căn nhà, sau đó đến phần khác, dần dần chuyển sang toàn bộ cấu trúc, cho đến cuối cùng, chẳng còn mấy dấu tích căn nhà ban đầu. Đây là phương pháp nhìn chung được ưa thích khi ta cần dùng kết cấu ấy – ta không thể làm mà không có nó cho một thời gian dài đòi hỏi ở kịch bản đầu tiên.

[11]Drèze and Sen (1989) đã nhấn mạnh vai trò của dân chủ trong áp đặt các ràng buộc chính trị ngăn cản sự xuất hiện của các nạn đói có độ lớn như các nạn đói ở Trung Quốc thời Mao.

16. Những suy ngẫm triết học

Mơ ước về một thế giới tốt đẹp hơn trên trái đất đã là một chủ đề trung tâm trong phát triển của nền văn minh Phương Tây từ Phong trào Cải cách (thế kỉ 16). Thế kỉ thứ mười chín đã thấy một số trong các tầm nhìn không tưởng này được chuyển sang các thí nghiệm với thành công rất hạn chế. Nhưng thế kỉ thứ mười chín cũng đã thấy sự phát triển của các hệ tư tưởng, những cái đã thay thế các học thuyết tôn giáo đã thống trị lâu đến thế đối với nhân loại, nhưng đã có ảnh hưởng với nhiệt tình xúc cảm giống hệt; thực vậy sự nhiệt tình đã được củng cố bởi cảm giác sai rằng các ý thức hệ dựa trên các tiền đề khoa học. Sự thống trị của ý thức hệ Marxist đối với tinh thần – và cuối cùng đối với cuộc sống- của biết bao người trong hơn một thế kỉ phải làm cho chúng ta ngập ngừng: Nó chắc chắn là một dấu hiệu về tầm quan trọng của tính có thể sai của con người, điều tôi đã nhấn mạnh trong cuốn sách này. Nó nhắc chúng ta thận trọng trong sự quả quyết mà chúng ta giữ quan điểm của mình, và thận trọng trong vẻ hấp dẫn “khoa học” để biện minh cho niềm tin của chúng ta về tổ chức xã hội. Nhưng, vượt xa hơn điều đó, chúng ta cần tìm các lí do sâu kín cho bề sâu và tính bền bỉ của tính hấp dẫn của các học thuyết này.

Mô hình tân cổ điển và các ý thức hệ mà nó được gắn vào đã chẳng nói nhiều về những lo ngại căn bản này: Nó nói về tính hiệu quả (dẫn là hiệu quả “Pareto”) của thị trường. Các quan điểm như vậy chẳng mấy hấp dẫn đối với một xã hội trải nghiệm 25 phần trăm thất nghiệp, thí dụ, trong Đại Suy thoái, hoặc đối với một xã hội đã sa lầy trong đình trệ hàng thế kỉ. Chúng cũng chẳng mấy hấp dẫn đối với những người đối mặt với cuộc sống nghèo khổ dơ dáy ở giữa sự giàu sang của Mỹ hoặc Tây Âu, cũng chẳng hấp dẫn với thanh niên của các nước này, mà các lí tưởng của họ về công bằng xã hội vẫn chưa bị dẹp sang một bên trong theo đuổi tư lợi cái đường như đi cùng với cái gọi là quá trình chín muồi.

Liệu đây có phải là cái tốt nhất trong các thế giới khả dĩ? Có lẽ, nhưng các cá nhân này không, và không muốn, tin. Như một xã hội chúng ta không muốn tin. Chúng ta không thể chấp nhận quan điểm này, nếu không phải vì lí do khác hơn là cuộc đấu tranh sáng tạo để giải quyết các vấn đề này bản thân nó có giá trị, dấu chúng ta chỉ có một chút tiến bộ.

Nhào nặn cá nhân

Thành công đại chúng của ý thức hệ Marxist đã một phần do hi vọng vào một nền kinh tế hiệu quả hơn, một nền kinh tế mang lại nhiều hàng hoá hơn cho nhiều người hơn. Nhưng thành công trong giới trí thức đã vượt quá điều đó: Nó một phần dựa vào lòng tin về ảnh hưởng của hệ thống kinh tế lên bản chất con người. Sự lo ngại là có cơ sở: Một trong những phê phán chỉ trích gay gắt nhất đối với thử nghiệm xã hội chủ nghĩa đã là cái nó làm với tinh thần của con người- tính trơ trên nó gây ra cho thanh niên, tính quan liêu, thiếu đổi mới sáng tạo.

Tương tự không thể gạt bỏ những lo ngại Marxist về các ảnh hưởng của kinh tế thị trường làm cho công nhân chán ghét. Trong thảo luận dưới đây, tôi sẽ bình luận ngắn gọn về các ảnh hưởng rộng hơn của cạnh tranh và hợp tác; lòng tin, ứng xử tư lợi, và chủ nghĩa vị tha; sự chán ghét; và phi tập trung hoá.

Cạnh tranh

Cạnh tranh là quan trọng, không chỉ vì khả năng thúc đẩy hiệu quả kinh tế của nó mà cả vì sự thích thú mà nó mang lại cho cuộc sống. Ở đây chúng ta chạm phải một trong nhiều tính lập lờ nước đôi đặc trưng cho các quan điểm của chúng ta về kinh tế thị trường: Cạnh tranh là tốt, nhưng chúng ta có những

ngghi ngờ về cạnh tranh quá đáng. Chúng ta khuyến khích hợp tác trong nội bộ các nhóm nhưng cạnh tranh giữa các nhóm. Thế mà môi trường thị trường cạnh tranh có thể khuyến khích và làm nổi bật các khía cạnh này của tính cách cá nhân. Nếu những người cạnh tranh tàn nhẫn là những người thành công, ứng xử như vậy có thể được bắt chước. Đồng thời những người hợp tác (quá) có thể bị mang tiếng như đồng tình luyến ái. Do đó ứng xử như vậy sẽ không được khuyến khích.

Ứng xử tư lợi

Một trong những lí do mà chúng ta không bằng lòng với những người có tính cạnh tranh quá là cảm giác nước đôi của chúng ta về ứng xử tư lợi. Adam Smith có thể đã đúng rằng chúng ta có thể dựa vào tính tư lợi để dẫn đến lợi ích công được phục vụ chắc chắn hơn chúng ta có thể dựa vào lòng nhân từ. Có một số điều kiện mà việc dựa vào ứng xử tư lợi mang lại hiệu quả kinh tế.

Thế nhưng sự tin cậy là cốt yếu trong thế giới mà chúng ta sống; để có được, sự tin cậy thường đòi hỏi hành động một cách ít hơn tư lợi hoàn toàn. Sự tin cậy đã là cốt yếu cho sự phát triển ban đầu của các thị trường vốn. Trong các thị trường “không hoàn hảo” các loại nào đó của ứng xử tư lợi làm hại đến hiệu quả kinh tế. Thực vậy chúng ta biết rằng phải tạo khuyến khích, thường khá đắt đỏ, để khiến những cá nhân tư lợi hành động một cách đáng tin cậy (lương của sự tin cậy). [1]

Ở đây có sự mỉa mai nào đó: Chủ nghĩa tư bản, do nó thúc đẩy ứng xử tư lợi, có thể tạo ra một môi trường ít dẫn đến hiệu quả. Chủ nghĩa tư bản phồn thịnh nhất trong một môi trường với sự kết hợp đặc biệt của ứng xử tư lợi- đủ để khiến các cá nhân kiếm các hoạt động sinh lời- và ứng xử không tư lợi, nơi lời nói là danh dự, nơi sự thưởng phạt xã hội hơn là thưởng phạt kinh tế là đủ để thực thi các hợp đồng.

Phê phán chủ nghĩa tư bản, rằng nó thúc đẩy ứng xử tư lợi, còn vượt quá, tất nhiên, sự tư lợi của bản thân chủ nghĩa tư bản. Một giáo lí lâu đời của các nền văn minh, cả Phương Đông lẫn Phương Tây, là các cá nhân phải chăm lo đến những người khác. Chủ nghĩa tư bản có thể khuyến khích tính tư lợi, nhưng đó có phải là điều đáng mong mỏi?

Chúng ta coi việc từ thiện như một đức hạnh, [2] nhưng liệu nó còn là một đức hạnh không khi chúng ta ép buộc việc thiện lên những người khác? Có sự khác biệt gì đó, chắc chắn đối với người cho, có lẽ đối với người nhận, về đưa tiền cho một người nghèo một cách tự nguyện so với bị ép buộc làm vậy. Bằng cách thay chỗ chăm lo và trách nhiệm từ cá nhân sang chính phủ - không chỉ đối với người khốn khó, mà cả cho chính mình, cha mẹ mình, con cái mình – chúng ta làm thay đổi xã hội và thay đổi chính mình. Ở đây ta lại thấy sự mỉa mai nào đấy: Các nỗ lực nhằm cải thiện xã hội bằng cách để chính phủ gánh vác một vai trò lớn hơn trong tái phân phối, có thể cuối cùng – thông qua tác động của chúng lên các cá nhân và bản chất của kế ước xã hội- có các hệ quả mập mờ hơn.

Sự chán ghét, xa lánh, tha hoá

Marx và những người theo ông đã chú tâm vào sự chán ghét của công nhân đối với công việc và sản phẩm công việc của họ. Ngày nay chúng ta nói về sự thoả mãn với công việc và sự tham gia của công nhân. Những điều này cũng là những mối lo thực sự. Ngày nay chúng ta biết rằng thay đổi quyền sở hữu về tư liệu sản xuất không giải quyết các vấn đề này: Nó có thể làm vấn đề tồi tệ hơn. Chỉ ít trong phạm vi các hệ thống tư bản chủ nghĩa, ở mức độ sự thoả mãn với công việc và sự tham gia của công nhân tác động đến năng suất của nhân viên, có các khuyến khích mạnh cho các hãng để phát triển những dàn xếp sản xuất nhằm nâng cao sự thoả mãn với công việc làm. Nhưng liệu chúng phải chỉ làm vậy trong chừng mực nó mang lợi? Các lí lẽ cho tác động đó dựa vào giả thiết rằng sự ưa thích và cá tính không bị ảnh hưởng bởi cái xảy ra trong nội bộ hãng.

Phi tập trung hoá

Tôi đã nhấn mạnh rằng cạnh tranh có các tác động xa ngoài những lợi ích hẹp mà mô hình chuẩn tập trung vào. Cũng có thể nói như thế về phi tập trung hoá. Tôi đã nhấn mạnh các tác động đến hiệu

quả hẹp của phi tập trung hoá. Nhưng phi tập trung hoá cũng có thể là quan trọng vì ảnh hưởng nó có lên sự cảm nhận của các cá nhân về tính hiệu quả của họ, cảm giác “kiểm soát” của họ. Tuy những cảm giác này có thể có ảnh hưởng lên năng suất, chúng cũng có thể có các hệ quả vượt xa điều đó.

Một khía cạnh của xã hội hiện đại mà các cá nhân thường than phiền là cảm giác về sự bất lực. Nền kinh tế được tổ chức ra sao có thể đóng góp vào hoặc làm nhẹ bớt cảm giác đó. Phi tập trung hoá hầu như chắc chắn cho các cá nhân cảm giác rằng họ có ảnh hưởng nào đó. Tôi nghĩ rằng tốt hơn khi có cảm giác kiểm soát, cho dù trong một phạm vi nhỏ, hơn là có cảm giác rằng mình chỉ là một chiếc bánh xe trong một cỗ máy lớn.

Đồng thời phân tích về tính có thể sai lầm của con người (được thảo luận ở chương 9) chỉ ra sự hầu như không thể tránh khỏi về cảm giác bất lực nào đó trong một xã hội được tổ chức tốt. Chúng ta không, và không được, dựa vào một cá nhân duy nhất để đưa ra các quyết định tập thể quan trọng. Các quyết định này hầu như luôn do các hội đồng đưa ra, hoặc trong phạm vi thứ bậc, bất kể cá nhân riêng nào chỉ có ảnh hưởng không đáng kể đến kết quả. Chỉ về các vấn đề không quan trọng- khi các sai lầm có ít hệ quả - chúng ta mới có thể để việc ra quyết định cho một cá nhân duy nhất. Đây có lẽ là một lý lẽ để hạn chế, ở mức càng nhiều càng tốt, phạm vi của ra quyết định tập thể.

Tính nội sinh của bản chất con người

Tôi đã nói về thiết kế hệ thống kinh tế có thể nuôi dưỡng các đặc trưng nào đó- tính tư lợi và tính cạnh tranh. Trong từ vựng hiện đại, chúng ta nói rằng những khía cạnh nào đó của bản chất con người mang tính nội sinh với hệ thống. Mọi lo về hệ thống kinh tế có thể làm gì đến tinh thần con người, tuy đã biến mất khỏi kinh tế học hiện đại, đã hiện diện trong lời viết của Adam Smith: [3]

Sự hiểu biết của phần lớn người dân nhất thiết được tạo ra bởi việc làm bình thường của họ. Người suốt đời chỉ tiến hành một số thao tác đơn giản... nhìn chung trở thành đàn độn và ngu dốt ở mức con người có thể trở nên. Tình trạng mê mết về đầu óc làm cho anh ta, không chỉ không có khả năng thưởng thức hoặc tham gia vào bất kể thảo luận lí trí nào, mà bất lực trong bày tỏ bất kể tình cảm hào phóng, cao thượng, hoặc dịu dàng nào, và do đó không có khả năng tạo ra bất kể phán xét nào liên quan đến ngay cả nhiều bốn phần thông thường của cuộc sống riêng tư... Sự khéo léo của anh ta trong nghề riêng của mình dường như, trong khía cạnh này, đã thu được với cái giá của các đức hạnh trí tuệ, xã hội, và thượng võ của anh ta. Nhưng trong mọi xã hội được cải thiện và văn minh đây là trạng thái mà những người lao động nghèo, tức là, rất đông người, nhất thiết phải rơi vào, trừ phi chính phủ bỏ công sức ra để ngăn chặn.

Nhưng, trong khi lí thuyết kinh tế truyền thống rõ ràng sai khi coi con người là không thể thay đổi được – “các sở thích” không hơn công nghệ đã là các yếu tố nguyên sơ của mô hình- chúng ta không có cơ sở khoa học để phán xét một tập các giá trị đạo đức, một tập của các loại cá tính, là ưu việt hơn tập khác. Như thế, tuy Hayek có thể đã đúng trong nhấn mạnh chiều đạo đức của các thị trường- loại các hệ quả nhào nặn bản chất con người mà tôi vừa mô tả - ông đã không cho chúng ta một cách tiếp cận có hệ thống để giải quyết các vấn đề này (thí dụ xem cuốn sách 1989 của ông).

Tính hạn hẹp của con người tân cổ điển

Phê phán kinh tế học tân cổ điển không chỉ ở chỗ nó không tính đến các hệ quả rộng hơn của tổ chức kinh tế lên bản chất của xã hội và cá nhân, mà là nó tập trung quá hẹp vào một tập con của các đặc trưng của con người- tư lợi, ứng xử duy lí. Thực ra, mô hình về ứng xử này có thể giúp chúng ta rất nhiều để hiểu ứng xử kinh tế. Thực vậy nó có thể rất thành công trong giúp chúng ta hiểu sự thất bại của thử nghiệm xã hội chủ nghĩa. Nhưng, như thảo luận của tôi về vai trò của các khuyến khích chắc phải làm rõ, có nhiều khía cạnh của ứng xử kinh tế còn bị bỏ không được giải thích. Tôi đã chứng tỏ các khuyến khích kinh tế, được thiết kế một cách tỉ mỉ, dường như cho một giải thích chưa đủ về việc vì sao nhiều cá nhân lại làm việc cần mẫn và hiệu quả như họ có thể. Tôi đã nhấn mạnh tầm quan trọng

của hợp tác, tính trung thực, và sự tin cậy, các đức tính làm cho các quan hệ kinh tế tiên triển trơn tru hơn nhưng bản thân chúng thường xuyên (và may mắn thay) dẫn tới ứng xử đi xa hơn nhiều cái được gọi là tính tự lợi. [4]

Cách tiếp cận tiến hoá [5]

Các nhà kinh tế học tân cổ điển đã cố bảo vệ chủ nghĩa tư bản trên cơ sở hạn hẹp của tính hiệu quả kinh tế. Tôi đã chứng tỏ khẳng định về hiệu quả Pareto không thể được biện minh ra sao, ngay khi chúng ta đưa ra các giả thiết thực tế hơn liên quan đến các thị trường không đầy đủ và thông tin không hoàn hảo.

Có các mạch tư duy khác trong kinh tế học lập luận ủng hộ các quá trình thị trường, nhưng công khai chỉ trích sự bảo vệ tân cổ điển là quá hạn hẹp, và thực sự thậm chí có thể dẫn đến lầm lạc. Tôi đã vừa nhắc đến lí lẽ của Hayek về chiều “đạo đức”. Một truyền thống lâu đời, bao gồm cả Hayek và những môn đồ của ông, và Alchian, đã nhấn mạnh một lí lẽ tiến hoá ủng hộ thị trường.

Có sự tương tự tự nhiên giữa cạnh tranh giữa các loài và cạnh tranh giữa các cá nhân trên thương trường. Spencer và những người khác đã mở rộng ý tưởng của Darwin về chọn lọc tự nhiên và sự sống còn của các cá thể thích hợp nhất sang cho khung cảnh xã hội. Các thuật ngữ như “thích hợp nhất” có một âm bội cơ bản mang tính chuẩn tắc: Thuật ngữ “sự sống còn của (cá thể) thích hợp nhất- survival of the fittest” hiển nhiên có nghĩa là truyền đạt nhiều thông tin hơn chỉ về những cá thể sống sót là những cá thể tồn tại. Trong một khía cạnh cốt yếu nào đó kẻ “thích hợp nhất”, sống sót, là kẻ tốt hơn so với cá thể ít phù hợp, kẻ không tồn tại. Có một khía cạnh mục đích luận của quá trình tiến hoá: Các quan điểm thể kỉ mười chín về tiến bộ đã được phản ánh trong chuyển động của sự “cải thiện” không ngừng, dù chậm chạp, trong các loài và các xã hội do các lực lượng tiến hoá gây ra. Các chính sách nhấn tâm buộc chính phủ bỏ qua sự đau khổ của người nghèo được biện minh nhân danh chủ nghĩa Darwin xã hội.

Trong phạm vi lí thuyết kinh tế, các ý tưởng tiến hoá, được định nghĩa hẹp hơn, cũng từ lâu đã đóng một vai trò quan trọng. [6] Đối với sự không hài lòng rằng nhiều hãng xem ra không có ý thức tối đa hoá lợi nhuận, kinh tế học tiến hoá trả lời rằng các hãng hành động cứ như thể họ tối đa hoá lợi nhuận, một cách có ý thức hay không, nhìn về dài hạn, là các hãng duy nhất tồn tại. Tối đa hoá lợi nhuận và cạnh tranh tất nhiên đã là các phần cốt yếu của lí lẽ vì sao các nền kinh tế thị trường lại hiệu quả.

Các lực lượng tiến hoá hoạt động không chỉ để chọn lọc các hãng trong nội bộ nền kinh tế, chúng hoạt động để chọn lọc các định chế. Khi xã hội tiến hoá, nó chuyển từ sự trao đổi xã hội nguyên thủy sang các thị trường tinh vi. Các nền kinh tế thị trường, đã tiến hoá muộn hơn, và đã thay thế các dàn xếp định chế khác, được cho là “tốt hơn” theo nghĩa nào đó.

Dù các ý tưởng này quan trọng đến đâu, chúng không dựa vào một lí thuyết động học được trình bày rõ, cũng chẳng có cơ sở chuẩn tắc được trình bày rõ ràng cho lòng tin phổ biến về “tính đáng mong mỏi” của các lực lượng tiến hoá- hoặc kết luận chính sách thường được rút ra là can thiệp của chính phủ trong quá trình tiến hoá sẽ hoặc là vô ích hoặc, tệ hơn, là một bước lùi. Dường như vô nghĩa đi gọi ý rằng chúng ta nên đơn giản chấp nhận kết quả tự nhiên của quá trình tiến hoá. “Tự nhiên” nghĩa là gì? Làm sao chúng ta biết liệu bất kể nhiễu loạn cá biệt nào mà chúng ta có thể kiến nghị, như nhiều hoặc ít can thiệp chính phủ, là hoặc không là một phần của quá trình tiến hoá “tự nhiên” hay không? Chúng ta chỉ có thể nói với sự nhận thức muộn màng- nếu nó đã không sống sót? Quá trình tiến hoá đã kéo theo những thay đổi to lớn trong các thế kỉ qua, như thế chúng ta không thể đơn giản từ chối mọi sự thay đổi. Thay đổi là nhân tố rất cốt yếu của quá trình tiến hoá.

Thực vậy chỉ với nhận thức muộn màng chúng ta mới có thể có khả năng nói liệu một chính sách cá biệt đã có giá trị sống còn hay không. Chắc chắn là giả thuyết rằng chính phủ tạo ra một bước tiến hoá

tích cực được trụ đỡ bởi quan sát rằng các xã hội có chính phủ đã sống sót, còn các xã hội không có chính phủ đã không. Bằng cách hết vậy, các loại can thiệp nào đó của chính phủ vào thị trường, nhìn từ viễn cảnh tiến hoá, cho phép một xã hội sống sót tốt hơn. Trong khi chúng ta có thể kết luận từ sự chết yểu của chủ nghĩa xã hội rằng nó đã không có giá trị sống sót, chúng ta không thể kết luận rằng vì thế các định chế thị trường là ưu việt hơn. Những người ủng hộ xã hội chủ nghĩa có thể lí lẽ ngang thế rằng điều đó đơn thuần chỉ chứng tỏ các dạng cá biệt của chủ nghĩa xã hội mà chúng ta đã thử là không có giá trị sống sót. Bằng cách hết vậy, có thể lí lẽ từ thành công của các nước Đông Á, rằng “các thị trường được quản lí” và sự can thiệp mạnh của chính phủ đã có giá trị sống sót, trong so sánh với các định chế thị trường với can thiệp chính phủ ít hơn nhiều.

Nói chung hơn, bây giờ chúng ta nhận ra rằng có nhiều hơn một dạng của chủ nghĩa tư bản, rằng sự quản lí, cơ cấu (tổ chức), và thành tích của nền kinh tế Nhật Bản - cả khu vực tư nhân, và quan hệ giữa chính phủ và khu vực tư nhân- thí dụ, khác rất nhiều so với ở Hoa Kỳ. Lí thuyết tiến hoá không cho chúng ta nhiều cơ sở để lựa chọn giữa các định chế này.

Bằng cách hết vậy, những người thích quá trình tiến hoá cũng đòi hỏi quá nhiều: Không có lí do để tin rằng các quá trình tiến hoá có bất kể tính chất tối ưu nào. Thực vậy có các lí lẽ mạnh mẽ cho rằng các quá trình tiến hoá là xa tối ưu. Các nhà sinh học nhấn mạnh đến tính ngẫu nhiên của quá trình, những sự dư thừa có vẻ thường xuyên được quan sát thấy, các nhân tố vết tích thường dẫn tới các vấn đề (như ruột thừa của người).

Các nhà kinh tế học lưu ý rằng với sự thiếu vắng của một thị trường vốn, một loại với các triển vọng dài hạn mạnh đơn giản không thể “vay” để vượt qua sự thay đổi tạm thời về môi trường. Một loại- hoặc một hãng- với khả năng thích nghi dài hạn lớn hơn có thể bị loại bỏ trong cuộc đấu tranh cạnh tranh bởi một loại (hãng) phù hợp tốt hơn với môi trường cá biệt. Như thế các môi trường cạnh tranh hơn- trong đó cạnh tranh tàn nhẫn hơn đến mức mọi hãng trừ các hãng hiệu quả nhất, trong môi trường đó, bị gạt bỏ- về dài hạn có thể thực ra ít hiệu quả.

Có thể coi chọn lọc tự nhiên như một quá trình sàng lọc. Nó cố gắng lọc ra các cá thể (loài, hãng) “tốt” (hiệu quả) khỏi các cá thể “kém” (không hiệu quả). Nhưng giống bất kể quá trình sàng lọc nào, sự sàng lọc là không hoàn hảo. Một số hãng tốt bị loại bỏ: Dưới cạnh tranh tàn khốc một hãng hiệu quả gặp phải điều không may sẽ bị phá sản. Một số hãng tồi xoay xở để sống sót chỉ ít một thời gian dài: Câu chuyện GM sống sót nhiều năm sau khi nó trở nên không hiệu quả, lãng phí trong quá trình này hơn 100 tỉ \$ theo một số ước lượng, đã trở thành huyền thoại.

Như trong bất kể quá trình sàng lọc nào có sự đánh đổi; có thể bình thường giảm một loại lỗi (thí dụ, giảm xác suất của các hãng tồi sống sót) chỉ với cái giá làm tăng loại lỗi khác [tăng xác suất của hãng giỏi bị loại bỏ]. Bằng cách cho phép các hãng thua lỗ sống sót lâu, ta có thể thu thập được nhiều thông tin hơn; ta trở nên tự tin hơn về lí do chúng thua lỗ là do chính chúng bất tài. Như thế có ít khả năng mắc sai lầm đóng cửa một hãng hiệu quả. Trong khi đó hãng phi hiệu quả được cho phép sống lâu hơn có thể phân bổ nguồn lực sai lầm một cách tồi tệ.

Điểm căn bản ở đây là, không có lí do để tin rằng, các nền kinh tế thị trường lựa sự đánh đổi đúng “một cách tự nhiên”, đặc biệt, các nền kinh tế thị trường với cạnh tranh tàn khốc hơn là hiệu quả hơn các nền kinh tế trong đó cạnh tranh hoà nhã hơn. Hơn nữa, vì liệu một đặc điểm (loài) cá biệt có sống sót không còn phụ thuộc vào môi trường, mà bản thân nó mang tính nội sinh, không có lí do để tin rằng hệ thống như một tổng thể có bất kể tính chất tối ưu nào. Hệ thống đơn giản đảm bảo rằng những cá thể có đặc tính được thưởng, trong môi trường cá biệt mà hệ thống tạo ra, sẽ sống sót. Như vậy có thể tưởng tượng ra một thế giới với hai loại cá thể, các nhà quan liêu và các nhà đổi mới sáng tạo. Các nhà quan liêu làm cho cuộc sống khó khăn cho các nhà đổi mới, và các nhà đổi mới làm cho cuộc sống khó khăn với các nhà quan liêu. Có nhiều cân bằng trong một xã hội như vậy. Các nhà quan liêu có thể

chế ngự; trong môi trường đó các nhà đổi mới không phát đạt. Các quan chức tạo ra một môi trường có lợi cho riêng loại của mình. Nhưng, ngược lại, các nhà đổi mới có thể áp đảo. Họ tạo ra môi trường thuận lợi cho loại của họ. Mặc dầu nền kinh tế, từ các điều kiện ban đầu khác nhau, có thể tiến triển đến một trong hai loại cân bằng, một trong các cân bằng này có thể rõ ràng ưu việt hơn cân bằng khác (dưới một tiêu chuẩn phúc lợi nào đấy, như tăng trưởng kinh tế dài hạn). (Chỉ khi hai xã hội đi đến mâu thuẫn trực tiếp với nhau hoặc so sánh với nhau thì sự bất lợi của xã hội quan liêu mới lộ rõ).

Đột biến tốt (các định chế xã hội mới) có thể không tự mình sống sót được, vì chúng cần đến những thay đổi đi kèm trong các định chế xã hội khác. Có điều kiện thất bại. Nhiều thay đổi phải xảy ra đồng thời, và các quá trình thị trường có thể không có khả năng tạo điều phối cần thiết. Như thế không có giả định nào rằng các lực lượng tiến hoá, để tự chúng, có bất kể tính chất phúc lợi đáng mong mỏi nào. Hơn nữa, nếu chúng ta coi các quan sát, liên quan đến tính nội sinh của sở thích, nêu ra ở phần đầu của chương này một cách nghiêm túc, chúng ta gặp các vấn đề cơ bản ngay cả để biết chắc các tiêu chuẩn phù hợp để đánh giá quá trình tiến hoá là gì.

Tất nhiên, nếu các lực lượng tiến hoá dẫn “một cách tự nhiên” đến các kết quả mong muốn (bất luận nó có nghĩa là gì), thì nhiệm vụ của nhà kinh tế là đơn giản: quan sát và bình luận các quá trình. Nhưng, với tư cách các nhà kinh tế, chúng ta được yêu cầu phân tích các thay đổi đa dạng được khuyến nghị trong các chính sách và định chế. Khi các công cụ phân tích được cải thiện, chúng ta ở vị thế tốt hơn để hỏi về bất kể thay đổi được kiến nghị nào, ảnh hưởng của nó là gì? Về mặt tiến hoá chúng ta có thể hỏi, chắc nó sẽ sống sót không? Thậm chí chúng ta ở vị thế tiến hành kĩ thuật xã hội bằng cách hỏi: liệu chúng ta có thể thiết kế các định chế hoặc cải cách chính sách có khả năng cải thiện phúc lợi không, hoặc, lại lần nữa về mặt tiến hoá, liệu có khả năng có giá trị sống sót không?

Phán xử liệu một đổi mới xã hội cá biệt – bao gồm vai trò được thay đổi của chính phủ- có “lành mạnh về mặt tiến hoá” là một việc khó, và là nhiệm vụ mà lịch sử chỉ cho hướng dẫn hạn chế. Đối với nhiều đổi mới tôi hi vọng là sự thấu hiểu do cuốn sách này mang lại sẽ có ích nào đó.

Thử nghiệm xã hội chủ nghĩa vĩ đại đã kết thúc: Chúng ta đã học được nhiều từ thử nghiệm này, nhưng vì chúng không phải là các thử nghiệm được điều khiển, cái mà chúng ta học được còn là chủ đề tranh luận nào đó. Trong khi sở hữu nhà nước rõ ràng không phải là thuốc bách bệnh, còn có phạm vi cho thử nghiệm tiếp. Thí dụ, chúng ta cần nghiên cứu các hình thức tổ chức kinh tế bao gồm sự tham gia và sở hữu nhiều hơn của nhân viên. Không nên coi quá nhiều về thất bại của các hãng do công nhân quản lí ở Nam Tư trước đây, vì các hãng này dính dáng đến các dàn xếp khác thường (và hiển nhiên không vừa lòng) về khía cạnh chuyển giao quyền sở hữu, cũng như các chi tiết định chế khác, những điều mà cả ex ante lẫn ex post (dự kiến trước lẫn nhìn lại sau), đều không dẫn đến thành công. Quay lại chủ đề mà tôi đã bắt đầu những suy ngẫm này, câu hỏi là liệu những sự thấu hiểu của lí thuyết kinh tế hiện đại và các tư tưởng không tương của thế kỉ mười chín có thể được kéo lại gần nhau không?

17. Những kết luận



Chủ nghĩa xã hội đi về đâu? Người ta nói Mark Twain một lần đã nói rằng “Những tường thuật về cái chết của tôi đã quá phóng đại”. Nhưng nếu giả như tôi khẳng định rằng chủ nghĩa xã hội với tư cách một hệ tư tưởng giờ đây chính thức được công bố đã chết, tôi không nghĩ đó là một sự phóng đại. Thắng lợi của Mitterand ở Pháp và những cuộc quốc hữu hoá xảy ra sau đó có thể được coi như những hơi thở cuối cùng của nó: Sự từ chối chủ nghĩa xã hội sau đó ở Pháp và các phong trào tư nhân hoá diễn ra khắp thế giới phát triển đã báo hiệu giờ cáo chung của nó.

Lời giải mà chủ nghĩa xã hội cung cấp cho vấn đề lâu đời về sự cân đối thích hợp giữa công và tư, giờ đây, từ viễn cảnh lịch sử hiện thời của chúng ta, có thể thấy là đã sai. Nhưng nếu nó đã dựa vào các lý thuyết kinh tế sai, hoặc chí ít không đầy đủ, các lý thuyết đã nhanh chóng đi vào lịch sử, nó cũng dựa trên các lý tưởng và giá trị mà rất nhiều trong số đó là vĩnh cửu. Nó đại diện cho một sự tìm kiếm một xã hội nhân đạo hơn và bình đẳng hơn.

Có một bài thơ của nhà thơ Mỹ vĩ đại, Robert Frost, bắt đầu như sau, “Hai đường rẽ ra trong rừng cây, và tôi-/ Tôi đã theo đường ít người đi,/ Và chính đó làm nên sự khác biệt”. Khi các nước nguyên xã hội chủ nghĩa bắt đầu hành trình của mình, họ thấy nhiều đường rẽ ra. Không phải chỉ có hai con đường. Trong số đó có nhiều đường ít người đi- chúng dẫn tới đâu chẳng ai biết cả. Một trong những cái giá to lớn của thử nghiệm bảy mươi năm qua của chủ nghĩa xã hội đã dường như là nó ngăn sự khai phá nhiều con đường khác. Khi các nền kinh tế nguyên xã hội chủ nghĩa bắt đầu hành trình này, hãy để chúng ta hi vọng rằng họ tâm niệm không chỉ đến tập hạn hẹp hơn của các vấn đề kinh tế mà tôi đã nêu lên trong cuốn sách này, mà đến cả tập rộng hơn của các lý tưởng xã hội đã thúc đẩy bao nhiêu nhà sáng lập của truyền thống xã hội chủ nghĩa. Có lẽ một vài trong số họ sẽ đi đường ít người đã đi hơn, và có lẽ chính điều đó làm nên sự khác biệt, không chỉ cho họ, mà cũng cho cả những người còn lại chúng ta.

Chia sẻ ebook : <http://downloadsachmienphi.com/>

Tham gia cộng đồng chia sẻ sách : Fanpage : <https://www.facebook.com/downloadsachfree>

Cộng đồng Google : <http://bit.ly/downloadsach>

[1]Khái niệm này được nhấn mạnh trong các mô hình danh tiếng (bao gồm các lý thuyết lương hữu hiệu) mà tôi đã thảo luận trước.

[2]Chúng ta nên lưu ý đến văn khoa sâu rộng lý lẽ rằng các hình thức nhất định của chủ nghĩa vị tha có giá trị sống còn trong một bối cảnh tiến hoá. (Vấn đề cốt yếu trong khung cảnh đó là, Đơn vị thoả đáng cho phân tích là gì?)

[3]Do Heibroner trích dẫn trong “Reflections: Economic Predictions”, New Yorker, July 8, 1991.

[4]George Akerlof, trong một trao đổi, đưa ra một giải thích khả dĩ: Có các đức hạnh có giá trị kinh tế, những người sử dụng lao động và những người khác sàng lọc các cá nhân để tìm ra liệu họ có các đức hạnh đó không. Các bậc cha mẹ, những người “tin” vào ứng xử tư lợi, có thể muốn có khả năng huấn luyện con cái của mình tỏ ra có các đặc tính đó nhưng đồng thời đơn thuần thực sự tư lợi. Nhưng điều này hoá ra khó. Tháo rời xem ra là việc không dễ. Cách hữu hiệu duy nhất để làm cho con cái tỏ ra sẵn sàng hợp tác và trung thực là thực sự có các đặc tính ấy. Tất nhiên, một khi đã được huấn

luyện như vậy, họ thật lòng trong huấn luyện con cái mình có các đặc tính đó.

Có các thí dụ khác nơi mô hình chuẩn về cá thể kinh tế thất bại. Thí dụ, có các bằng chứng chứng tỏ rằng các cá nhân có thể được động viên hiệu quả hơn bởi các phần thưởng nội tại hơn là bởi các phần thưởng bên ngoài. Những người chủ trương vị trí trung tâm của ứng xử “tư lợi” trong kinh tế học bỏ qua các kết quả này như các trường hợp đặc biệt, hoặc đẩy sang lí thuyết cơ bản: Họ lí lẽ rằng, nhìn chung, hầu hết ứng xử kinh tế có thể được giải thích bằng giả thuyết đơn giản là các cá nhân có tính tư lợi.

[5]Đoạn này phần lớn lấy từ Stiglitz (1992c).

[6]Những đóng góp sớm cho văn khoa này bao gồm Farrel (1970), Alchian (1950), Winter (1971, 1975), và Nelson and Winter (1974, 1982). Có ít nhất ba luồng văn khoa lớn mới đây: một hướng phát triển từ các công trình của Nelson và Winter và tập trung vào công nghệ (và bao gồm các tác phẩm như của Dosi et al. 1988 và Hanusch 1988), dòng thứ hai phát triển từ công trình mới đây trong xã hội học (gồm công trình của Maynard-Smith 1876, 1982 và Hirshleifer 1977), công trình được trau chuốt thêm trong khuôn khổ của lí thuyết trò chơi dưới khái niệm cân bằng ổn định về mặt tiến hoá, và dòng thứ ba phát triển từ văn khoa về tổ chức (như điển hình bởi công trình của Hannan and Freeman 1977, McKelvey 1982 và Pelikan, 1982, 1989).



Tài liệu tham khảo

- Akerlof, G. 1970. The market for "Lemons": Qualitative uncertainty and the market mechanism. *Quarterly Journal of Economics* 86:488-500.
- Akerlof, G. 1991. Procrastination and obedience. *American Economic Review* 81:1-19.
- Alchian, A. 1950. Uncertainty, evolution and economic theory. *Journal of Political Economy* 58:211-221.
- Amsden, A. H. 1989. *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*. Oxford University Press, Oxford.
- Amott, R., B. C. Greenwald, and J. E. Stiglitz. 1992. Information and economic efficiency. Paper presented at AEA annual meeting in New Orleans.
- Amott, R., and J. E. Stiglitz. 1985. Labor turnover, wage structure and moral hazard: The inefficiency of competitive markets. *Journal of Labor Economics* 3:434-462.
- Amott, R., and J. E. Stiglitz. 1986. Moral hazard and optimal commodity taxation. *Journal of Public Economics* 23:1-24.
- Amott, R., and J. E. Stiglitz. 1988a. The basic analytics of moral hazard. *Scandinavian Journal of Economics* 90:383-413.
- Amott, R., and J. E. Stiglitz. 1988b. Randomization with asymmetric information. *Rand Journal of Economics* 19:344-362.
- Arnott, R., and J. E. Stiglitz. 1989. The welfare economics of moral hazard. In *Risk, Information and Insurance: Essays in the Memory of Karl H. Borch*, Henri Louberge (ed.). Kluwer Academic Publishers, Norwell, MA, pp. 91-122.
- Arnott, R., and J. E. Stiglitz. 1990a. Price equilibrium, efficiency, and decentralizability in insurance markets. Working Paper, Stanford University.
- Arnott, R., and J. E. Stiglitz. 1990b. Equilibrium in competitive insurance markets with moral hazard. Working Paper, Stanford University.
- Arnott, R., and J. E. Stiglitz. 1991. Moral hazard and non-market Institutions: Dysfunctional crowding out or peer monitoring. *American Economic Review* 81:179-190.
- Arrow, K.J. 1951a. *Social Choice and Individual Values*. Wiley, New York.
- Arrow, K. J. 1951b. An extension of the basic theorem of classical welfare economics. In *Proceedings of the Second Berkeley Symposium on Mathematical Studies and Probability*, J. Neyman (ed.). University of California Press, Berkeley. pp. 507-532.
- Arrow, K. J. 1962a. The economic implications of learning by doing. *Review of Economic Studies* 29:155-173.
- Arrow, K. J. 1962b. Economic welfare and the allocation of resources for invention. In *The Rate and Direction of Inventive Activity*. Princeton University Press, Princeton, pp. 609-625.
- Arrow, K. J. 1974. *The Limits of Organization*. Norton. New York.
- Arrow, K. J. 1988. Toward a theory of price adjustment. In *The Allocation of Economic Resources*, P. A. Baran, T. Scitovsky, and E. S. Shaw (eds.). Stanford: Stanford University Press.
- Arrow, K.J., and G. Debreu. 1954. Existence of an equilibrium for a competitive economy. *Econometrica* 22:265-290.

- Asquith, P., and D. W. Mullins. 1986a. Equity issues and stock price dilution. *Journal of Financial Economics* 13:296-320.
- Asquith, P., and D. W. Mullins. 1986b. Equity issues and offering dilution. *Journal of Financial Economics* 15:61-89.
- Bain, J. S. 1956. *Barriers to New Competition*. Harvard University Press, Cambridge.
- Bardhan, P. (ed.). 1989. *The Economic Theory of Agrarian Institutions*. Clarendon Press, Oxford.
- Barzel, Y. 1968. Optimal timing of innovations. *Review of Economic Studies* 35:348-355.
- Bator, F. 1958. The anatomy of market failures. *Quarterly Journal of Economics* 72:351-379.
- Baumol, W. J. 1959. *Business Behavior, Value and Growth*. Harcourt Brace, New York.
- Baumol, W. J. 1982. Contestable markets: An uprising in the theory of industry structure. *American Economic Review* 72:1-15.
- Baumol, W. J., J. C. Panzar, and R. D. Willig. 1982. *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*. Harcourt Brace Jovanovich, San Diego.
- Becker, G., and G. Stigler. 1974. Law enforcement, malfeasance, and compensation of enforcers. *Journal of Legal Studies* 3:1-18.
- Berle, A. 1926a. Management power and stockholders' property. *Harvard Business Review* 5:424-432.
- Berle, A., Jr. 1926b. Non-voting stock and "bankers" control. *Harvard Law Review*.
- Berle, A., and G. Means. 1932. *The Modern Corporation and Private Property*. Commerce Clearing House, New York.
- Bhagwati, J. 1987. The generalized theory of distortions and welfare. In *International Trade*, J. Bhagwati (ed.). Cambridge University Press, Cambridge, pp. 265-286.
- Blinder, A. S. 1987. *Hard Heads, Soft Hearts: Tough-Minded Economics for a Just Society*. Addison-Wesley, Reading, MA.
- Braverman, A., and J. E. Stiglitz. 1982. Sharecropping and the interlinking of agrarian markets. *American Economic Review* 72:695-715.
- Braverman, A., and J. E. Stiglitz. 1986. Cost sharing arrangement under sharecropping: Moral hazard, incentive flexibility and risk. *Journal of Agricultural Economics* 68:642-652.
- Bray, M., and D. M. Kreps. 1987. Rational learning and rational expectations. In *Arrow and the Ascent of Modern Economic Theory*. New York University Press, New York, pp. 597-625.
- Brito, D., J. Hamilton, S. Slutsky, and J. Stiglitz. 1990. Pareto-efficient tax structures. *Oxford Economic Papers* 42:61-77.
- Buchanan, J. 1986. *Liberty, Market and State, Political Economics in the 1980s*. New York University Press, New York.
- Burroughs, B., and J. Helyar. 1990. *Barbarians at the Gate*. Harper and Row, New York.
- Calvo, G., and J. Frankel. 1991. Credit markets, credibility, and economic transformation. *Journal of Economic Perspectives* 5: 139-148.
- Caves, D. W., and L. R. Christensen. 1980. The relative efficiency of public and private firms in a competitive environment: The case of Canadian railroads. *Journal of Political Economy* 88:958-976.
- Chamberlin, E. 1933. *The Theory of Monopolistic Competition*. Harvard University Press, Cambridge.
- Cheung, S. 1963. *The Theory of Share Tenancy*. Chicago University Press, Chicago.
- Clark, J. B. 1923. *Studies in the Economies of Overhead Costs*. Chicago University Press,

Chicago.

- Coase, R. 1937. The nature of the firm. *Economica*: 386-405.
- Coase, R. 1960. On the problem of social cost. *Journal of Law and Economics* 3: 1-44.
- Dasgupta, P. 1993. *An Inquiry into Well-being and Destination*. Oxford: Oxford University Press.
- Dasgupta, P., and J. E. Stiglitz. 1972. On optimal taxation and public production. *Review of Economic Studies* 39:87-103.
- Dasgupta, P., and J. E. Stiglitz. 1977. Tariffs vs. quotas as revenue raising devices under uncertainty. *American Economic Review* 67:975-981.
- Dasgupta, P., and J. E. Stiglitz. 1980a. Uncertainty, market structure and the speed of R&D. *Bell Journal of Economics* 11: 1- 28.
- Dasgupta, P., and J. E. Stiglitz. 1980b. Industrial structure and the nature of innovative activity. *Economic Journal* 90:266-293.
- Dasgupta, P., and J. E. Stiglitz. 1988a. Potential competition, actual competition and economic welfare. *European Economic Review* 32:569-577.
- Dasgupta, P., and J. E. Stiglitz. 1988b. Learning by doing, market structure and industrial and trade policies. *Oxford Economic Papers* 40:246- 268.
- Dasgupta, P., R. Gilbert, and J. E. Stiglitz. 1983. Strategic considerations in invention and innovation: The case of natural resources. *Econometrica* 51:1439-1448.
- Debreu, G. 1951. The coefficient of resource utilization. *Econometrica* 19:273-292.
- Debreu, G. 1959. *The Theory of Value*. Wiley, New York.
- Demsetz, M. 1968. Why regulate utilities? *Journal of Law and Economics* 11:55-66.
- Diamond, P. 1967. The role of the stock market in a general equilibrium model with technological uncertainty. *American Economic Review* 57:759-776.
- Diamond, P. 1971. A model of price adjustment. *Journal of Economic Theory* 3:156-168.
- Dixit, A. 1980. The role of investment in entry-deterrence. *Economic Journal* 90:95- 106.
- Dixit, A. 1992. Investment and hysteresis. *Journal of Economic Perspectives* 6:107- 132.
- Dixit, A., and J. E. Stiglitz. 1977. Monopolistic competition and optimal product diversity. *American Economic Review* 67:297-308.
- Domar, E., and R. Musgrave. 1944. Proportional income taxation and risk taking. *Quarterly Journal of Economics* 58:388-422.
- Dosi, G., C. Freeman, R. Nelson, G. Silverberg, and L. Soete. 1988. *Technological Change and Economic Theory*. Pinter, London.
- Drèze, J. 1974. Investment under private ownership: Optimality, equilibrium and stability. In *Allocation under Uncertainty: Equilibrium and Optimality*, J. Drèze (ed.). Macmillan, New York, pp. 261-297.
- Drèze, J. 1987. *Essays on Economic Decisions under Uncertainty*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Drèze, and A. K. Sen. 1989. *Hunger and Public Action*. Oxford University Press, Oxford.
- Eaton, J. 1986. Lending with costly enforcement of repayment and potential fraud. *Journal of Banking and Finance* 10:281-293.
- Eaton, J., and M. Gersowitz. 1981. Debt with potential repudiation: Theoretical and empirical analysis. *Review of Economic Studies* 48:289-309.
- Edlin, A., and J. E. Stiglitz. 1992. Discouraging rivals: Managerial rent seeking and economic inefficiencies. Presented at CEPR Conference on Corporate Governance, Stanford University,

May 1992.

- Fama, E. 1980. Banking in the theory of finance. *Journal of Monetary Economics* 6:39-57.
- Fang, X. 1993. Essays on the processes of economic transitions. Ph.D. dissertation. Stanford University.
- Farrell, M. J. 1970. Some elementary selection processes in economics. *Review of Economic Studies* 37:305-319.
- Farrell, M. J. 1987. Information and the Coase theorem. *Journal of Economic Perspectives* 1:113-129
- Farrell, M. J. 1988. Puzzles: Sylvia, ice cream and more. *Journal of Economic Perspectives* 2:175-182.
- Foley, D. K. 1970. Economic equilibrium. with costly marketing. *Journal of Economic Theory* 2:280- 284.
- Gale, I., and J. E. Stiglitz. 1985. Futures markets are almost always informationally inefficient. Princeton University Financial Research Center Memorandum No.57. February.
- Gilbert, R. J., and D. M. G. Newbery. 1982. Preemptive patenting and the persistence of monopoly. *American Economic Review* 72:514-526.
- Green, J. and N. Stokey. 1983. A comparison of tournaments and contracts. *Journal of Political Economy* 91:349-364.
- Greenwald, B. C. 1986. Adverse selection in the labor market. *Review of Economic Studies* 53:325-347.
- Greenwald, B., and J. E. Stiglitz. 1984. Informational imperfections in capital markets and macro-economic fluctuations. *American Economic Review* 74: 1- 94-199.
- Greenwald, B., and J. E. Stiglitz. 1986. Externalities in economies with imperfect information and incomplete markets. *Quarterly Journal of Economics* 101:229-264.
- Greenwald, B., and J. E. Stiglitz. 1987. Keynesian, new Keynesian and neoclassical economics. *Oxford Economic Papers* 39:119-133.
- Greenwald, B., and J. E. Stiglitz. 1988. Pareto inefficiency of market economies: Search and efficiency wage models. *American Economic Association Papers and Proceedings* 78:351-355.
- Greenwald, B., and J. E. Stiglitz. 1990a. Macroeconomic models with equity and credit rationing. In *Information, Capital Markets and Investments*, R. Glenn Hubbard (ed.). Chicago University Press, Chicago.
- Greenwald, B., and J. E. Stiglitz. 1990b. Asymmetric information and the new theory of the firm. Financial constraints and risk behavior. *American Economic Review* 80:160- 165.
- Greenwald, B., and J. E. Stiglitz. 1992. Information, finance and markets: The architecture of allocative mechanisms. *Journal of Industrial and Corporate Change* 1:37-63.
- Greenwald, B., and J. E. Stiglitz. 1993. Financial market imperfections and business cycles. *Quarterly Journal of Economics* 108: 77- 114.
- Greenwald, B., J. E. Stiglitz, and A. Weiss. 1984. Informational imperfections in the capital markets and macro-economic fluctuations. *American Economic Review* 74: 194-199 .
- Grossman, S. J. 1975. The existence of future markets, noisy rational expectations and informational externalities. Ph.D. dissertation. University of Chicago.
- Grossman, S. J. 1976. On the efficiency of competitive stock markets where traders have diverse information. *Journal of Finance* 31:573-585.
- Grossman, S. J. 1981a. The informational role of warranties and private disclosure about product quality. *Journal of Law and Economics* 24:461 -484.

- Grossman, S. J. 1981b. Nash equilibrium and the industrial organization of markets with large fixed costs. *Economica* 49: 1 149- 1 172.
- Grossman, S. J., and O. Hart. 1980. Takeover bids, the free rider problem and the theory of the corporation. *Bell Journal of Economics* 11:42-64.
- Grossman, S. J., and O. Hart. 1986. The costs and benefits of ownership: A theory of vertical and lateral integration. *Journal of Political Economy* 94:691 -718.
- Grossman, S. J., and O. D. Hart. 1988. One share-one vote and the market for corporate control. *Journal of Financial Economics* 20: 175 -202.
- Grossman, S. J., and J. E. Stiglitz. 1976. Information and competitive price systems. *American Economic Review* 66:246-253.
- Grossman, S. J., and J. E. Stiglitz. 1977. On value maximization and alternative objectives of the firm. *Journal of Finance* 32:389-402.
- Grossman, S. J., and J. E. Stiglitz. 1980a. On the impossibility of informationally efficient markets. *American Economic Review* 70:393-408.
- Grossman, S. J., and J. E. Stiglitz. 1980b. Stockholder unanimity in the making of production and financial decisions. *Quarterly Journal of Economics* 94:543-566.
- Grossman, S. J., and J. E. Stiglitz. 1986. Information and competitive price systems. *American Economic Review* 66:246-253.
- Hahn, F. 1966. Equilibrium dynamics with heterogeneous capital goods. *Quarterly Journal of Economics* 80:133- 146.
- Hahn, F. 1971. Equilibrium with transaction costs. *Econometrica* 39:417-400.
- Hahn, R. W. 1989. Economic prescriptions for environmental problems: How the patient followed the doctor's orders. *Journal of Economic Perspectives* 3:98-114.
- Hall, R. E. 1988. The relation between price and marginal cost in U.S. industry. *Journal of Political Economy* 96:921-947.
- Hannan, M. T., and J. Freeman. 1977. The population ecology of organizations. *American Journal of Sociology* 82:929-964.
- Hannaway, J. 1989. *Managing Managers: The Working of an Administrative System*. Oxford University Press, Oxford.
- Hannaway, J. 1992. Higher order skills, job design, and incentives: An analysis and proposal. *American Educational Research Journal* 29:3-21.
- Hannaway, J. 1993a, Decentralization in two school distributions: Challenging the standard paradigm. In *Decentralization and Education: Can We Fulfill the Promise?* J.
- Hannaway and M. Carnoy (eds.), Josey-Bass, San Francisco.
- Hannaway, J. 1993b. Political pressure and decentralization in institutional organization: The case of school districts. *Sociology of Education* 66:147-163.
- Hannaway, J., and Carnoy, M. 1993, *Decentralization and Education: Can We Fulfill the Promise?* Josey-Bass, San Francisco.
- Hanusch, H. 1988. *Evolutionary Economics*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Harberger, A. C. 1954. Monopoly and resource allocation. *AEA Papers and Proceedings* 44:77-87.
- Harris, C., and J. Vickers. 1987. Racing with uncertainty. *Review of Economic Studies* 54:1-21.
- Hart, O. 1975. On the optimality of equilibrium when the market structure is incomplete. *Journal of Economic Theory* 11:4 18-443.
- Hart, O., and B. Holmstrom. 1987. The theory of contracts. In *Advances in Economic Theory*, T.

- Bewley (ed.). Cambridge University Press, Cambridge, pp. 71-155.
- Hayek, F. A. 1989. *The Fatal Conceit*. University of Chicago Press, Chicago.
 - Heilbroner, D. 1991. Reflections: Economic predictions. *New Yorker*, July 8.
 - Hellwig, M. 1977. A model of borrowing and lending with bankruptcy. *Econometrica* 45 1876-1906.
 - Hirschman, A. O. 1970. *Exit, Voice, and Loyalty*. Harvard University Press, Cambridge.
 - Hirshleifer, J. 1971. The private and social value of information and the reward to incentive activity. *American Economic Review* 61:561-574.
 - Hirshleifer, J. 1977. Economics from a biological viewpoint. *Journal of Law and Economics* 20:1 -52.
 - Hirshleifer, J., and J. Riley. 1979. The analytics of uncertainty and information: An expository survey. *Journal of Economic Literature* 17:1375-1421.
 - Hoff, K., A. Braverman, and J. E. Stiglitz. 1993. *The Theory of Rural Economic Organizations*. Oxford University Press, Oxford.
 - Holmstrom, B. 1982. Moral hazard in teams. *Bell Journal of Economics* 13:324-340.
 - Holmstrom, B., and P. Milgrom. 1987. Aggregation and linearity in the provision of intertemporal incentives. *Econometrica* 55:303-328.
 - Holmstrom, B., and P. Milgrom. 1991. Multitask principal-agent analyses: Incentive contracts, asset ownership, and job design. *Journal of Law, Economics and Organization* 7 (special issue): 24-52.
 - Jarrell, G. A., J. A. Brickley, and J. M. Netter. 1988. The market for corporate control: The empirical evidence since 1980. *Journal of Economic Perspectives* 2:49-68.
 - Jensen, M. 1986. Agency costs of free cash flow, corporate finance and takeovers. *American Economic Review* 76:323-329.
 - Jensen, M., and W. Meckling. 1976. Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics* 3:305-360.
 - Jensen, M., and K. Murphy. 1990. Performance pay and top management incentives. *Journal of Political Economy* 98:225-264.
 - Jordan, J. 1977. Expectations equilibrium and informational efficiency for stochastic environments. *Journal of Economic Theory* 16:354-372.
 - Jordan, J. S. 1983. On the efficient markets hypothesis. *Econometrica* 51:1325-1343.
 - Keynes, J. M. 1936. *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Macmillan, London.
 - Klein, B., and K. B. Leffler. 1981. The role of market forces in assuring contractual performance. *Journal of Political Economy* 89:615-641.
 - Knight, F. 1921. *Risk, Uncertainty and Profit*. Houghton Mifflin, Boston, 1921.
 - Kornai, J. 1980. *Economics of Shortage*. North Holland, Amsterdam.
 - Kornai, J. 1986. The soft budget constraint. *Kyklos* 39(1):3-30.
 - Kornai, J. 1990. The affinity between ownership forms and coordination mechanisms: The common experience of reforms in socialist countries. *Journal of Economic Perspectives* 4: 131-147.
 - Krattenmaker, T., and S. Salop. 1986. Anti-competitive exclusion: Raising rivals' costs to gain power over price. *Yale Law Journal*, December.
 - Kreps, D. 1990. *A Course in Microeconomic Theory*. Princeton University Press, Princeton.
 - Kreuger, A. 1987. The political economy of the rent-seeking society. In *International Trade*, J.

Bhagwati (ed.). Cambridge University Press, Cambridge.

- Laffont, J. J. 1989. *The Economics of Information and Uncertainty*. MIT Press, Cambridge.
- Lange, O. 1967. *Essays on Economic Planning*. 2nd ed. Asian Publishing House, Bombay.
- Lazear, E. P., and S. Rosen. 1981. Rank-order tournaments as optimum labor contracts. *Journal of Political Economy* 89:841-864.
- Leibenstein, H. 1966. Allocative efficiency and X-efficiency. *American Economic Review* 56: 392-415.
- Lerner, A. P. 1944. *The Economics of Control*. Macmillan, New York.
- Lewis, A. 1928. *Overhead Costs*. Holt & Rinehart, New York.
- Lucas, R. E., Jr. 1972. Expectations and the neutrality of money. *Journal of Economic Theory* 4:103- 124.
- March, J. G., and H. Simon, 1958, *Organizations*. Wiley, New York.
- Marris, R. K. 1964. *The Economic Theory of Managerial Capitalism*. Free Press, New York.
- Marschak, J., and R. Radner. 1972. *Economic Theory of Teams*. Yale University Press, New Haven.
- Mayer, C. 1989. Financial systems, corporate finance and economic development. CEPR. Mimeo.
- Mayer, C. 1990. Financial systems, corporate finance, and economic development. In *Asymmetrical Information, Corporate Finance, and Investment*, R. G. Hubbard (ed.). University of Chicago Press, Chicago.
- Maynard-Smith, J. 1976. Evolution and the theory of games. *American Scientist* 64:41-45.
- Maynard-Smith, J. 1982. *Evolution and the Theory of Games*. Cambridge University Press, Cambridge.
- McKelvey, W. 1982. *Organizational Systematics: Taxonomy, Evolution, and Classification*. University of California, Los Angeles.
- McKinnon, R. 1991a. Financial control in the transition to a market economy from classical socialism. In *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe*, C. Clague (ed.). Basil Blackwell, Oxford.
- McKinnon, R. 1991b. *The Order of Economic Liberalization: Financial Control in the Transition to Market Economy*. Johns Hopkins University Press, Baltimore
- McKinnon, R. 1992. Taxation, money, oil credit in a liberalizing socialist economy. *Journal of Economic Perspectives* 5:107-122.
- Milgrom, P., and J. Roberts. 1988. An economic approach to influence activities and organizational responses. *American Journal of Sociology* 94 (July suppl.): S154-S179.
- Milgrom, P., and J. Roberts. 1992. *Economics, Organization, and Management*. Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ.
- Milgrom, P., and N. Stokey. 1982. Information, trade and common knowledge. *Journal of Economic Theory* 26:17-27.
- Mirrlees, J. 1971. An exploration in the theory of optimum income taxation. *Review of Economic Studies* 38:175-208.
- Mirrlees, J. 1975. *The theory of moral hazard and unobservable behavior*. Mimeo. Nuffield College, Oxford, 1975.
- Morck, R., A. Shleifer, and R. W. Vishny. 1989. Alternative mechanisms for corporate control. *American Economic Review* 79:842-852.
- Morck, R., A. Shleifer, and R. W. Vishny. 1990. Do managerial objectives drive bank

acquisitions? *Journal of Finance* 45:31-48.

- Mortensen, D. 1989. The persistence and indeterminacy of unemployment in search equilibrium. *Scandinavian Journal of Economics* 91:367-372.
- Musgrave, R. 1959. *The Theory of Public Finance*. McGraw-Hill, New York.
- Myers, S. 1977. Determinants of corporate borrowing. *Journal of Financial Economics* 4:147-175.
- Myers, S., and N. Majluf. 1984. Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *Journal of Financial Economics* 13:187-221.
- Nalebuff, B., and J. E. Stiglitz. 1983a. Prizes and incentives: Towards a general theory of compensation and competition. *Bell Journal of Economics* 14:21 -43.
- Nalebuff, B., and J. E. Stiglitz. 1983b. Information, competition and markets. *American Economic Review* 72:278-284.
- Nelson, R. R., and S. G. Winter. 1974. Neoclassical vs. evolutionary theories of economic growth: Critique and prospectus. *Economic Journal* 84:886-905.
- Nelson, R. R., and S. G. Winter. 1982. *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Harvard University Press, Cambridge.
- Newbery, D., and J. E. Stiglitz. 1981. *The Theory of Commodity Price Stabilization*. Oxford University Press, Oxford.
- Newbery, D., and J. E. Stiglitz. 1982. The choice of techniques and the optimality of market equilibrium with rational expectations. *Journal of Political Economy* 90:223-246.
- Newbery, D., and J. E. Stiglitz. 1983. Information, competition and markets. *Economic Review* 72:278-284.
- Newbery, D., and J. E. Stiglitz. 1984. Pareto-inferior trade. *Review of Economic Studies* 51:1-13.
- Newbery, D., and J. E. Stiglitz. 1987. Wage rigidity, implicit contracts, unemployment and economic efficiency. *Economic Journal* 97:416-430.
- Pelikan, P. 1982. *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Harvard University Press, Cambridge.
- Pelikan, P. 1989. Evolution, economic competence, and the market for corporate control. *Journal of Economic Behavior and Organization* 12:279-303.
- Persky, J. 1989. Adam Smith's invisible hands. *Journal of Economic Perspectives* 3:195- 201.
- Persky, J. 1991. Lange and von Mises, large-scale enterprises, and the economic case for socialism: Retrospectives. *Journal of Economic Perspectives* 5:229-236.
- Prescott, E. C., and R. M. Townsend. 1984. Pareto optima and competitive equilibria with adverse selection and moral hazard. *Econometrica* 52:21-45.
- Radner, R. 1968. Competitive equilibrium under uncertainty. *Econometrica* 36:31-58.
- Radner, R. 1972. Existence of equilibrium of plans, prices, and price expectations in a sequence of markets. *Econometrica* 40:289-303.
- Radner, R. 1974. A note on unanimity of stockholders' preferences among alternative production plans: A reformulation of the Ekern- Wilson model. *Bell Journal of Economics* 5:181-184.
- Radner, R. 1979. Rational expectations equilibrium: Generic existence and the information revealed by prices. *Econometrica* 47:655-678.
- Radner, R., and J. E. Stiglitz. 1984. Nonconcavity in the value of information. In *Bayesian Models in Economic Theory*, vol. 5, M. Boyer and R. Kilstrom (eds.). Elsevier, Amsterdam, pp. 33-52.

- Ramsey, F. 1927. A contribution to the theory of taxation. *Economic Journal* 37:47-61.
- Rey, P., and J. E. Stiglitz. 1992. Short-term contracts as monitoring devices. Stanford University mimeo.
- Robinson, J. 1933. *The Economics of Imperfect Competition*. Macmillan, London.
- Romer, C. P. 1986. Is the stabilization of the postwar economy a figment of the data? *American Economic Review* 76:314-334.
- Ross, S. 1973. The economic theory of agency: The principal's problem. *American Economic Review* 63:134-139.
- Rothschild, M., and J. E. Stiglitz. 1975. Existence and equilibrium in markets with imperfect information. Paper presented to World Congress of the Econometric Society, Toronto.
- Rothschild, M., and J. E. Stiglitz. 1976. Equilibrium in competitive insurance markets. *Quarterly Journal of Economics* 90:629-649.
- Rotter, C. 1988. World War I and the postwar depression: A reinterpretation based on alternative estimates of GNP. *Journal of Monetary Economics* 22:91-115.
- Sah, R. 1991. Fallibility in human organizations and political systems. *Journal of Economic Perspectives* 5:67-88.
- Sah, R., and J. E. Stiglitz. 1985a. Human fallibility and economic organization. *American Economic Review* 75:292-297.
- Sah, R., and J. E. Stiglitz. 1985b. Perpetuation and self-reproduction of organizations: The selection and performance of managers. Presented at World Congress of Econometric Society. Cambridge, August.
- Sah, R., and J. E. Stiglitz. 1986. The architecture of economic systems: Hierarchies and polyarchies. *American Economic Review* 76:716-727.
- Sah, R., and J. E. Stiglitz. 1987. The invariance of market innovation to the number of firms. *Rand Journal of Economics* 18:98-108.
- Sah, R., and J. E. Stiglitz. 1988a. Committees, hierarchies and polyarchies. *Economic Journal* 98:451-470.
- Sah, R., and J. E. Stiglitz. 1988b. Qualitative properties of profit-maximizing K-out-of-N systems subject to two kinds of failure. *IEEE Transactions on Reliability* 37:515-520.
- Sah, R., and J. E. Stiglitz. 1991. Quality of managers in centralized versus decentralized economic systems. *Quarterly Journal of Economics* 106:289-296.
- Salop, S. 1976. Information and monopolistic competition. *American Economic Review* 66:240-245.
- Salop, S. 1977. The noisy monopolist: Imperfect information, price dispersion and price discrimination. *Review of Economic Studies* 44:393-406.
- Salop, S. C. 1979a. Strategic entry deterrence. *American Economic Review* 69:335-338.
- Salop, S. C. 1979b. Monopolistic competition with outside goods. *Bell Journal of Economics* 10:141-156.
- Salop, S., and D. Scheffman. 1983. Raising rivals' costs. *American Economic Review* 73:267-271.
- Salop, S., and J. E. Stiglitz. 1977. Bargains and ripoffs: A model of monopolistically competitive price dispersions. *Review of Economic Studies* 44:493-510.
- Salop, S., and J. E. Stiglitz. 1982. The theory of sales: A simple model of equilibrium price dispersion with identical agents. *American Economic Review* 72:1121-1130.
- Salop, S., and J. E. Stiglitz. 1987. Information, welfare and product diversity. In Arrow and the

Foundations of the Theory of Economic Policy, G. Feiwel (ed.). Macmillan, London, pp. 328-340.

- Samuelson, P. 1947. Foundations of Economic Analysis. Harvard University Press, Cambridge.
- Samuelson, P. 1965. A theory of induced innovation along Kennedy-Weizsaecker lines. *Review of Economics and Statistics* 47:160-173.
- Samuelson, P. 1967. Indeterminacy of development in a heterogeneous capital model with constant saving propensity. In *Essays on the Theory of Optimal Economic Growth*, K. Shell (ed.). MIT Press, Cambridge.
- Sappington, D., and J. E. Stiglitz. 1987a. Information and regulation. In *Public Regulation*, E. Bailey (ed.). MIT Press, Cambridge, pp. 3-43.
- Sappington, D., and J. E. Stiglitz. 1987b. Privatization, information and incentives. *Journal of Policy Analysis and Management* 6:567-582.
- Shavell, S. 1979. On moral hazard and insurance. *Quarterly Journal of Economics* 93:541-562.
- Shleifer, A., and R. Vishny. 1986. Large shareholders and corporate control. *Journal of Political Economy* 94:461-488.
- Shleifer, A., and R. Vishny. 1989. Management entrenchment: The cost of manager-specific investments. *Journal of Financial Economics* 25:123-139.
- Schmalensee, R. 1982. Product differentiation advantages of pioneering brands. *American Economic Review* 72:349-365.
- Schmalensee, R., and J. Willig. 1983. *Handbook of Industrial Organization*. North-Holland, Amsterdam.
- Schumpeter, J. 1942. *Socialism, Capitalism, and Democracy*. Harper, New York.
- Schumpeter, J. [1946] 1986. *The Dynamics of Market Economies*. McGraw-Hill, New York.
- Scitovsky, T. 1950. Ignorance as a source of oligopoly power. *American Economic Review* 40:48-53.
- Shapiro, C. 1983. Premiums for high quality products as returns to reputations. *Quarterly Journal of Economics* 98:659-679.
- Shapiro, C., and J. E. Stiglitz. 1984. Equilibrium unemployment as a worker discipline device. *American Economic Review* 74:433-444.
- Shapiro, C., and J. E. Stiglitz. 1985a. Equilibrium unemployment as a worker discipline device: Reply. *American Economic Review* 75(4):892-893.
- Shapiro, C., and J. E. Stiglitz. 1985b. Can unemployment be involuntary? *American Economic Review* 75(5):1215-1217.
- Shell, K., M. Sidrauski, and J. E. Stiglitz. 1969. Capital gains, income, and savings. *Review of Economic Studies* 36: 15- 26.
- Shell, K., and J. E. Stiglitz. 1967. Allocation of investment in a dynamic economy. *Quarterly Journal of Economics* 81:592-609.
- Shoven, J., and L. Bagwell, 1989, Cash distributions to shareholders, *Journal of Economic Perspectives* 3:129- 140.
- Simon, H. A. 1991. Organizations and markets. *Journal of Economic Perspectives* 5:25-44.
- Solow, R. 1957. Technical change and the aggregate production function. *Review of Economics and Statistics* 39:312-320.
- Solow, R. M., and P. A. Samuelson. 1953. Balanced growth under constant returns to scale. *Econometrica* 21:412-424.
- Solow, R. M., and P. A. Samuelson. 1956. A competitive capital model involving heterogeneous

capital goods. *Quarterly Journal of Economics* 70:537-562.

- Spence, A. M. 1976. Production selection, fixed costs, and monopolistic competition. *Review of Economic Studies* 43:217-235.
- Spence, A. M. 1977. Entry, capacity, investment and oligopolistic pricing. *Bell Journal of Economics* 8:534-544.
- Starrett, D. 1972. Fundamental nonconvexities in the theory of externalities. *Journal of Economic Theory* 4:180-199.
- Starrett, D. 1988. *Foundations of Public Economics*. Cambridge University Press. Cambridge.
- Stigler, G. 1971. Theory of regulation. *Bell Journal of Economics* 2:3-21.
- Stiglitz, J. E. 1969. Theory of innovation: Discussion. *AEA Papers and Proceedings* 59:46-49.
- Stiglitz, J. E. 1971. Perfect and imperfect capital markets. Presented at the Meetings of the Econometric Society, New Orleans.
- Stiglitz, J. E. 1972a. Some aspects of the pure theory of corporate finance: Bankruptcies and take-overs. *Bell Journal of Economics* 3:458-482.
- Stiglitz, J. E. 1972b. On the optimality of the stock market allocation of investment. *Quarterly Journal of Economics* 86:25-60. (Shortened version of a paper presented at the Far Eastern Meetings of the Econometric Society, June 1970. Tokyo.)
- Stiglitz, J. E. 1973a. Recurrence of techniques in a dynamic economy. In *Models of Economic Growth*, J. Mirrlees (ed.). Macmillan, London, pp. 138-161.
- Stiglitz, J. E. 1973b. Taxation, corporate financial policy and the cost of capital. *Journal of Public Economics* 2:1-34.
- Stiglitz, J. E. 1974. Incentives and risk sharing in sharecropping. *Review of Economic Studies* 41:219-255.
- Stiglitz, J. E. 1975a. Information and economic analysis. In *Current Economic Problems*, Parkin and Nobay (eds.). Cambridge University Press, Cambridge, pp. 27-52.
- Stiglitz, J. E. 1975b. Incentives, risk and information: Notes towards a theory of hierarchy. *Bell Journal of Economics* 6:552-579.
- Stiglitz, J. E. 1975c. The theory of screening, education and the distribution of income. *American Economic Review* 65:283-300.
- Stiglitz, J. E. 1977a. Theory of local public goods. In *The Economics of Public Services*, M. S. Feldstein and R. P. Inman (eds.). Macmillan, London, pp. 274-333.
- Stiglitz, J. E. 1977b. Monopoly, nonlinear pricing and imperfect information: The insurance market. *Review of Economic Studies* 44:407-430.
- Stiglitz, J. E. 1979. On search and equilibrium price distributions. In *Economics and Human Welfare: Essays in Honor of Tibor Scitovsky*, M. Boskin (ed.). Academic Press, San Diego, pp. 203-216.
- Stiglitz, J. E. 1981a. Potential competition may reduce welfare. *American Economic Review* 71:184-189.
- Stiglitz, J. E. 1981b. Ownership, control and efficient markets: Some paradoxes in the theory of capital markets. In *Economic Regulation: Essays in Honor of James R. Nelson*, K. D. Boyer and W. G. Shepherd (eds.). University of Michigan Press, Ann Arbor. pp. 311-341.
- Stiglitz, J. E. 1982a. The inefficiency of the stock market equilibrium. *Review of Economic Studies* 49:241-261.
- Stiglitz, J. E. 1982b. Self-selection and Pareto efficient taxation. *Journal of Public Economics* 17:213-240.

- Stiglitz, J. E. 1982c. Utilitarianism and horizontal equity: The case for random taxation. *Journal of Public Economics* 18:1-33.
- Stiglitz, J. E. 1982d. Ownership, control and efficient markets: Some paradoxes in the theory of capital markets. In *Economic Regulation: Essays in Honor of James R. Nelson, K. D. Boyer and W. G. Shepherd* (eds.), University of Michigan Press, Ann Arbor, pp. 1121-1130.
- Stiglitz, J. E. 1982e. Information and capital markets. In *Financial Economics: Essays in Honor of Paul Cootner, William F. Sharpe and Cathryn Cootner* (eds.). Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ, pp. 118-158.
- Stiglitz, J. E. 1983a. Public goods in open economies with heterogeneous individuals. In *Locational Analysis of Public Facilities*, J. F. Thisse and H. G. Zoller (eds.). North-Holland, Amsterdam, pp. 55-78.
- Stiglitz, J. E. 1983b. The theory of local public goods twenty-five years after Tiebout: A perspective. In *Local Provision of Public Services: The Tiebout Model after Twenty-five Years*, G. R. Zodrow (ed.). Academic Press, San Diego, pp. 17-53.
- Stiglitz, J. E. 1985a. Economics of information and the theory of economic development. *Revista de Econometria* 5:5-32.
- Stiglitz, J. E. 1985b. Credit markets and the control of capital. *Journal of Credit and Banking* 17:133-152.
- Stiglitz, J. E. 1985c. Information and economic analysis: A perspective. *Economic Journal Suppl.*, 95:21-41.
- Stiglitz, J. E. 1986a. Towards a more general theory of monopolistic competition. In *Prices, Competition and Equilibrium*, M. Peston and R. Quandt (eds.). Allan, Oxford, pp. 22-69.
- Stiglitz, J. E. 1986b. Theory of competition, incentives and risk. In *New Developments in the Theory of Market Structure*, J. E. Stiglitz and F. Mathewson (eds.). MIT Press. Cambridge, pp. 399-449.
- Stiglitz, J. E. 1987a. Pareto efficient and optimal taxation and the new new welfare economics. In *Handbook on Public Economics*. A. Auerbach and M. Feldstein (eds.). Elsevier Science Publishers/North-Holland, Amsterdam. pp. 991-1042.
- Stiglitz, J. E. 1987b. The causes and consequences of the dependence of quality on price. *Journal of Economic Literature* 25:1-48.
- Stiglitz, J. E. 1987c. Competition and the number of firms in a market: Are duopolies more competitive than atomistic markets? *Journal of Political Economy* 95:1041- 1061.
- Stiglitz, J. E. 1987d. On the microeconomics of technical progress. In *Technology Generation in Latin American Manufacturing Industries*, Jorge M. Katz (ed.). Macmillan, London, pp. 56-77.
- Stiglitz, J. E. 1987e. Design of labor contracts: Economics of incentives and risk sharing. *Incentives, Cooperation and Risk Sharing*, M. Nalbathian (ed.). Rowman and Allanheld, Totawa, NJ.
- Stiglitz, J. E. 1987f. Theory of competition, incentives and risk. In *New Developments in The Theory of Market Structure*, J. E. Stiglitz and F. Mathewson (eds.). Macmillan, New York.
- Stiglitz, J. E. 1987g. Technological change, sunk costs, and competition. *Brookings Papers on Economic Activity* 3.
- Stiglitz, J. E. 1987h. Sharecropping. In *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*. Macmillan, London.
- Stiglitz, J. E. 1988a. Economic organization, information. and development. In *Handbook of Development Economics*. H. Chenery and T. N. Srinivasan (eds.). Elsevier Science Publishers,

Amsterdam, pp. 94-160.

- Stiglitz, J. E. 1988b. Economics of the Public Sector. 2d ed. Norton. New York. [Kinh tế học công cộng, Nxb. Khoa học kỹ thuật, Hà Nội, 1995]
- Stiglitz, J. E. 1988c. Why financial structure matters. *Journal of Economic Perspectives* 2: 121-126.
- Stiglitz, J. E. 1988d. Money, credit and business fluctuations. *Economic Record* (December): 307-322
- Stiglitz, J. E. 1989a. Principal and agent. In *The New Palgrave: Allocation, Information and Markets*, J. Eatwell, M. Milgate, and P. Newman (eds.). Macmillan, London, pp. 241-253.
- Stiglitz, J. E. 1989b. Imperfect information in the product market. In *Handbook of Industrial Organization*, vol. 1. Elsevier Science Publishers, Amsterdam. pp. 769-847.
- Stiglitz, J. E. 1989c. Using tax policy to curb speculative short-term trading. *Journal of Financial Services Research* 3:101-115.
- Stiglitz, J. E. 1989d. Incentives, information and organizational design. *Empirica* 16:3-29.
- Stiglitz, J. E. 1989e. Some aspects of a general theory of economic organization. Lecture presented at the Ninth Latin American Meeting of the Econometric Society, Santiago, Chile, August.
- Stiglitz, J. E. 1989f. On the economic role of the state. In *The Economic Role of the State*, A. Heertje (ed.). Basil Blackwell. Oxford, pp. 9-85.
- Stiglitz, J. E. 1990a. Remarks on the occasion of the presentation of the UAP Prize. In *Journées Scientifiques & Prix UAP, 1988, 1989, 1990*, vol. 2. Conseil Scientifique de l'UAP, December, pp. 23-32.
- Stiglitz, J. E. 1990b. Some retrospective views on growth theory presented on the occasion of the celebration of Robert Solow's 65th birthday. In *Growth/Productivity/Unemployment: Essays to Celebrate Bob Solow's Birthday*, Peter Diamond (ed.). MIT Press, Cambridge, pp. 50-68.
- Stiglitz, J. E. 1990c. Peer monitoring and credit markets. *World Bank Editorial Review* 4:351-366.
- Stiglitz, J. E. 1991a. Symposium on organizations and economics. *Journal of Economic Perspectives* 5:15-24.
- Stiglitz, J. E. 1991b. Some theoretical aspects of the privatization: Applications to Eastern Europe. *Rivista di Politica Economica* (December): 179-204.
- Stiglitz, J. E. 1991c. The economic role of the state: Efficiency and effectiveness. *Efficiency and Effectiveness*, T. P. Hardiman and M. Mulreany (eds.). Institute of Public Administration, Dublin, pp. 37-59.
- Stiglitz, J. E. 1992a. Contract theory and macroeconomic fluctuations. Nobel Symposium (No. 77) on Contract Economics, L. Werin and H. Wijkander (eds.). Basil Blackwell. Oxford.
- Stiglitz, J. E. 1992b. Capital markets and economic fluctuations in capitalist economies. *European Economic Review* 36:269-306.
- Stiglitz, J. E. 1992c. Notes on evolutionary economics: Imperfect capital markets, organizational design, and long-run efficiency. Paper presented at Osaka University International Symposium on "Economic Analysis of Japanese Firms and Markets: A New Microeconomic Paradigm." Osaka, Japan, November 9.
- Stiglitz, J. E. 1992d. The meanings of competition in economic analysis. *Rivista internazionale di Scienze sociali* 2 (April): 191 -212.
- Stiglitz, J. E. 1992e. The design of financial systems for the newly emerging democracies of

- Eastern Europe. In *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe*, C. Clague and G. C. Rauser (eds.). Basil Blackwell, Oxford, pp. 161 -184.
- Stiglitz, J. E. 1993a. Incentives, Organizational structures, and contractual choice in the reform of socialist agriculture. Presented at World Bank conference, "Agricultural Reform in Eastern Europe and the USSR." Budapest, August 1990, forthcoming in *Proceedings*.
 - Stiglitz, J. E. 1993b. *Welfare Economics with Imperfect and Asymmetric Information*. Lindahl Lectures presented at Uppsala. Oxford University Press, Oxford.
 - Stiglitz, J. E. 1993c. *Information and Economic Analysis*. Oxford University Press, Oxford.
 - Stiglitz, J. E. 1994. The role of the state in financial markets. *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics*, 1993, pp. 19-52.
 - Stiglitz, J. E., and P. Dasgupta. 1971. Differential taxation, public goods, and economic efficiency. *Review of Economic Studies* 38:151-174.
 - Stiglitz, J. E., and A. Weiss, 1981. Credit rationing in markets with imperfect information, *American Economic Review* 71:393-410.
 - Stiglitz, J. E., and A. Weiss. 1983. Incentive effects of termination: Applications to the credit and labor markets. *American Economic Review* 73:912-927.
 - Stiglitz, J. E., and A. Weiss. 1990. Banks as social accountants and screening devices and the general theory of credit rationing. *Greek Economic Review* suppl., 12:85-118.
 - Summers, L., and V. Summers. 1989. When financial markets work too well: A cautious case for the securities transaction tax. *Journal of Financial Services* 3:261- 286.
 - Taylor, F. 1948. The guidance of production in a socialist state. In *On the Economic Theory of Socialism*, O. Lange and F. Taylor (eds.). University of Minnesota Press, Minneapolis.
 - Tirole, J. 1982. On the possibility of speculation under rational expectations. *Econometrica* 50:1163-1181.
 - Wade, R. 1990. *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*. Princeton University Press, Princeton.
 - Weitzman, M. 1974. Prices vs. Quantities. *Review of Economic Studies* 41:477-491.
 - Weitzman, M. L. 1980. The "ratchet principle" and performance incentives. *Bell Journal of Economics* 11:302-308.
 - Willig, R. 1992. Anti-monopoly policies and institutions. In *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe*, C. Clague and G. Rauser (eds.). Basil Blackwell, Oxford, pp.187-196.
 - Wilson, C. A. 1977. A model of insurance market with incomplete information. *Journal of Economic Theory* 16:167-207.
 - Wilson, R. 1977. A bidding model of "perfect" competition. *Review of Economic Studies* 44:511-518.
 - Wolinsky, A. 1986. True monopolistic competition as a result of imperfect information. *Quarterly Journal of Economics* 101:493-512.
 - Winter, S. G. 1971. Satisficing, selection, and the innovating remnant. *Quarterly Journal of Economics* 85:237-261.
 - Winter, S. G. 1975. Optimization and evolution in the theory of the firm. In *Adaptive Economic Models*, R. H. Day and T. Graves (eds.). Academic Press, San Diego.
 - Young, A. 1928. Increasing returns and economic progress. *Economic Journal* 38:527-546.