LE CAPITAL AU XXIE SIÈCLE

TƯ BẢN

thế kỷ 21

THOMAS PIKETTY

TRẦN THỊ KIM CHI, HOÀNG THẠCH QUÂN *dịch*

TS. VŨ THÀNH TỰ ANH *hiệu đính*

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

"Cuốn sách này không chỉ là bản tường trình rõ ràng về tiến trình lịch sử của bất bình đẳng trong các nền kinh tế tiên tiến, mà nó còn là một chuyên luận quan trọng về sự vận động tự thân của chủ nghĩa tư bản. Piketty kết thúc cuốn sách bằng lời kêu gọi đánh thuế tư bản trên toàn cầu. Dù bạn có đồng ý với giải pháp này hay không thì cuốn sách này cũng cho thấy những khó khăn to lớn mà người ta sẽ gặp phải khi muốn cứu chủ nghĩa tư bản khỏi chính nó".

— Dani Rodrik, Viện Nghiên cứu Cao cấp

"Một tác phẩm tiên phong, vừa thấu đáo, vừa thận trọng, nhưng cũng không kém phần khiêu khích. Tác phẩm này sẽ có tác động lớn đến các cuộc thảo luận của chúng ta về bất bình đẳng đương đại và ý nghĩa của điều đó đối với các thể chế và lý tưởng dân chủ của chúng ta. Tôi phải kinh ngạc trước khả năng xử lý vấn đề và sự chặt chẽ của Piketty".

— Rakesh Khurana, Trường Kinh doanh Harvard

"Một tác phẩm hay về sự biến chuyển kinh tế và xã hội của hành tinh... Một kiệt tác".

— Emmanuel Todd, kênh truyền hình *Marianne*

"Quyển sách cần đọc mùa này".

— Tạp chí *Télérama*

"Xuất sắc... Tác phẩm mạnh mẽ như một chiếc máy ủi cả về mặt lý thuyết lẫn chính trị".

— Tạp chí *Mediapart*

"Một luận điểm bùng nổ".

— Báo *Libération*

LT6-837936

ISBN 978-604-1-17971-4
Tư bản thế kỷ 21
Giá: 300.000 đ

TƯ BẢN

thế kỷ 21

LE CAPITAL AU XXIE SIÈCLE
Copyright © Editions de Seuil, 2013.
Bản tiếng Việt © Nhà xuất bản Trẻ, 2021.

BIỂU GHI BIÊN MỤC TRƯỚC XUẤT BẢN DO THƯ VIỆN KHTH TP.HCM THỰC HIỆN
General Sciences Library Cataloging-in-Publication Data

Piketty, Thomas, 1971-

Tư bản thế kỷ 21 / Thomas Piketty ; Trần Thị Kim Chi, Hoàng Thạch Quân dịch ; Tự Anh hiệu đính. - In lần thứ 1. - T.P. Hồ Chí Minh : Trẻ, 2021.

806tr. ; 23cm.

Nguyên bản : Le capital au XXIe siècle.

1. Chủ nghĩa tư bản -- Lịch sử. 2. Phân phối (Lý thuyết kinh tế). 3. Phân phối thu nhập. 4. Giàu. 5. Bình đẳng. I. Trần Thị Kim Chi. II. Hoàng Thạch Quân. III. Tự Anh. IV. Ts. V. Ts: Tư bản thế kỷ hai mươi mốt. VI. Ts: Capital au 21e siècle. VII. Ts: Capital au vingt-et-unième siècle.

330.122 -- ddc 23
P636

Tư bản thế kỷ 21

8 934974 172581

LE CAPITAL AU XXIE SIÈCLE

TƯ BẢN

thế kỷ 21

THOMAS
PIKETTY

TRẦN THỊ KIM CHI, HOÀNG THẠCH QUÂN *dịch*
TS. VŨ THÀNH TỰ ANH *hiệu đính*

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

Mục lục

Lời cảm ơn · 7
Dẫn nhập · 10

Phần một: Thu nhập và tư bản

1. Thu nhập và sản lượng · 55
2. Tăng trưởng: Ảo tưởng và hiện thực · 96

Phần hai: Sự vận động của tỷ số tư bản/thu nhập

3. Sự biến đổi hình thái của tư bản · 142
4. Từ Cựu châu lục đến Tân thế giới · 174
5. Tỷ lệ tư bản/thu nhập trong dài hạn · 202
6. Sự phân chia thu nhập giữa tư bản và lao động trong thế kỷ 21 · 243

Phần ba: Cơ cấu bất bình đẳng

7. Bất bình đẳng và sự tập trung sở hữu tài sản: Những vấn đề cơ bản · 288
8. Hai thế giới · 330
9. Bất bình đẳng trong thu nhập từ lao động · 372
10. Bất bình đẳng về sở hữu tư bản · 414
11. Năng lực và tài sản thừa kế trong dài hạn · 466
12. Bất bình đẳng tài sản toàn cầu trong thế kỷ 21 · 533

Phần bốn: Điều tiết tư bản trong thế kỷ 21

13. Một nhà nước xã hội cho thế kỷ 21 · 584
14. Xem xét lại thuế thu nhập lũy tiến · 614
15. Thuế tư bản trên phạm vi toàn cầu · 644
16. Vấn đề nợ công · 679

Kết luận · 721

Chú thích · 731
Mục lục các bảng biểu và hình minh họa · 800
Bảng chú giải thuật ngữ · 803

Lời cảm ơn

Cuốn sách này dựa trên mười lăm năm nghiên cứu (1998–2013) chủ yếu dành để tìm hiểu sự vận động lịch sử của tài sản và thu nhập. Phần lớn nghiên cứu này được thực hiện cùng với sự cộng tác của các học giả khác.

Trong tác phẩm trước đây của tôi về những người có thu nhập cao ở Pháp, *Les hauts revenus en France au 20e siècle* (2001), tôi đã vô cùng may mắn khi có được sự ủng hộ nhiệt tình của Anthony Atkinson và Emmanuel Saez. Nếu không có họ, dự án khiêm tốn nói về nước Pháp này chắc chắn sẽ không bao giờ đạt được phạm vi quốc tế như ngày nay. Tony, người đã từng là hình mẫu cho tôi trong những ngày còn đi học, là độc giả đầu tiên của tác phẩm của tôi bàn về lịch sử bất bình đẳng ở Pháp và ngay lập tức tiếp thu trường hợp của Anh cũng như một số quốc gia khác. Cùng nhau, chúng tôi đã biên tập hai tập sách dày được xuất bản vào năm 2007 và 2010, bàn về cả thảy hai mươi quốc gia và tạo thành bộ cơ sở dữ liệu phong phú nhất liên quan đến diễn biến lịch sử của bất bình đẳng thu nhập. Emmanuel và tôi phân tích số liệu trong trường hợp của Hoa Kỳ. Chúng tôi phát hiện ra sự tăng trưởng chóng mặt về thu nhập của nhóm thu nhập 1% hàng đầu kể từ thập niên 1970 và 1980, và nghiên cứu của chúng tôi đã tạo được sức ảnh hưởng nhất định trong các cuộc tranh luận chính trị của Hoa Kỳ. Chúng tôi cũng đã hợp tác cùng nhau trên một số tài liệu lý thuyết về việc đánh thuế tối ưu vốn và thu nhập. Cuốn sách này ra đời được là nhờ có rất nhiều nỗ lực hợp tác đó.

Cuốn sách cũng bị ảnh hưởng sâu sắc bởi nghiên cứu lịch sử của tôi với Gilles Postel-Vinay và Jean-Laurent Rosenthal về hồ sơ bất động sản ở Paris từ Cách mạng Pháp cho đến nay. Nghiên cứu này đã giúp tôi hiểu một cách sâu sắc và sinh động hơn tầm quan trọng của tài sản và tư bản và những vấn đề liên quan đến việc đo lường chúng. Trên hết, Gilles và Jean-Laurent đã dạy tôi cách nhìn ra nhiều điểm tương đồng cũng như khác biệt giữa cấu trúc của tài sản vào khoảng những năm 1900–1910 so với cấu trúc của tài sản hiện nay.

Mọi công việc nghiên cứu này đều mang ơn các nghiên cứu sinh và học giả trẻ tuổi mà tôi đã có vinh dự được làm việc cùng trong suốt mười lăm năm qua. Ngoài đóng góp trực tiếp của họ vào nghiên cứu mà cuốn sách này trình bày, sự nhiệt tình và năng lượng của họ còn thúc đẩy bầu không khí tinh thần đầy hào hứng để làm nên tác phẩm. Tôi xin gửi lời cảm ơn đến Facundo Alvaredo, Laurent Bach, Antoine Bozio, Clément Carbonnier, Fabien Dell, Gabrielle Fack, Nicolas Frémeaux, Lucie Gadenne, Julien Grenet, Elise Huilery, Camille Landais, Ioana Marinescu, Elodie Morival, Nancy Qian, Dorothée Rouzet, Stefanie Stantcheva, Juliana Londono Velez, Guillaume Saint-Jacques, Christoph Schinke, Aurélie Sotura, Mathieu Valdenaire, và Gabriel Zucman. Cụ thể hơn, nếu không có sự làm việc hiệu quả, nghiêm ngặt và tài năng của Facundo Alvaredo, thì Cơ sở Dữ liệu về Thu nhập Hàng đầu Thế giới mà tôi thường đề cập trong các trang sách này sẽ không tồn tại. Nếu không có sự nhiệt tình và kiên định của Camille Landais, dự án hợp tác của chúng tôi về "cuộc cách mạng tài khóa" sẽ không bao giờ được viết ra. Nếu không có sự chú ý cẩn thận đến từng chi tiết và năng lực làm việc ấn tượng của Gabriel Zucman, tôi sẽ không bao giờ có thể hoàn thành công việc về sự tiến hóa lịch sử của tỷ lệ tư bản/thu nhập ở các quốc gia giàu có, yếu tố đóng vai trò quan trọng trong cuốn sách này.

Tôi cũng muốn cảm ơn các tổ chức đã giúp tôi thực hiện dự án này: École des Hautes Études en Sciences Sociales, nơi tôi đã giảng dạy từ năm 2000, cũng như École Normale Supérieure và tất cả các học viện khác đã đóng góp vào sự hình thành Trường Kinh tế Paris, nơi tôi đã giảng dạy kể từ khi thành lập, nơi tôi làm giám đốc sáng lập từ năm

2005 đến năm 2007. Bằng cách đồng ý hợp lực và trở thành đối tác thiểu số trong một dự án vượt lên trên tổng lợi ích riêng của những nơi này, các tổ chức này đã giúp tạo ra một lợi ích công cộng khiêm tốn, mà tôi hy vọng sẽ tiếp tục đóng góp vào sự phát triển của nền kinh tế chính trị đa cực trong thế kỷ hai mốt này.

Cuối cùng, cảm ơn Juliette, Déborah và Hélène, ba cô con gái quý giá, vì tất cả tình yêu và sức mạnh mà các con đã dành cho cha. Và cảm ơn Julia, người đã chia sẻ cuộc sống cùng anh và cũng là độc giả tốt nhất trên đời. Ảnh hưởng và sự hỗ trợ của em ở mọi giai đoạn trong quá trình viết cuốn sách này là vô cùng cần thiết mà nếu không có chúng, anh sẽ không có được năng lượng để đi đến cuối dự án này.

Dẫn nhập

"Chỉ có phúc lợi cộng đồng mới làm nên sự khác biệt về mặt xã hội".

–Tuyên ngôn nhân quyền và dân quyền, Điều 1, 1789

Phân phối tài sản là một trong những vấn đề gây nhiều tranh cãi và được thảo luận rộng rãi nhất thời nay. Nhưng thật ra, ta biết gì về quá trình tiến hóa của phân phối tài sản trong dài hạn? Liệu sự tích lũy tư bản tư nhân có nhất thiết dẫn đến sự tập trung tài sản vào tay một nhóm ngày càng nhỏ, như niềm tin của Karl Marx hồi thế kỷ 19? Hay là các áp lực cân bằng giữa tăng trưởng, cạnh tranh và tiến bộ công nghệ sẽ dẫn đến giảm bất bình đẳng và tăng tính đại đồng giữa các tầng lớp xã hội, như tư tưởng của Simon Kuznets thế kỷ 20? Thật ra, ta biết gì về quá trình tiến hóa của tài sản và thu nhập từ thế kỷ 18, và ta rút ra những bài học gì từ những hiểu biết đó cho thời đại ngày nay?

Đây là những câu hỏi mà tôi cố gắng trả lời trong quyển sách này. Cho phép tôi nói ngay rằng những câu trả lời ở đây không hoàn hảo và chưa hoàn chỉnh, nhưng dựa trên những dữ liệu lịch sử và so sánh rộng lớn hơn nhiều so với những dữ liệu của các nhà nghiên cứu trước đây. Dữ liệu trong nghiên cứu này bao trùm ba thế kỷ và hơn 20 quốc gia, cũng như dựa trên một khung lý thuyết mới, qua đó giúp chúng ta tìm hiểu sâu xa hơn về những cơ chế vận động căn bản của tài sản và thu nhập. Tăng trưởng kinh tế hiện đại và sự truyền bá tri thức đã

giúp tránh được sự diệt vong theo quan điểm của Marx nhưng không giúp điều chỉnh những cấu trúc tư bản sâu xa và tình trạng bất bình đẳng – hay chí ít là không nhiều như người ta đã từng hình dung trong những thập niên lạc quan sau Thế chiến II. Khi suất sinh lợi từ tư bản cao hơn tỷ lệ tăng trưởng sản lượng và thu nhập, như đã xảy ra vào thế kỷ 19 và xem chừng có thể lại xảy ra trong thế kỷ 21, chủ nghĩa tư bản tự động tạo ra tình trạng bất bình đẳng tùy tiện và không bền vững, làm xói mòn những giá trị trọng dụng nhân tài, vốn là nền tảng của các xã hội dân chủ. Tuy nhiên, vẫn có những cách thức giúp nền dân chủ khôi phục sự kiểm soát đối với chủ nghĩa tư bản và đảm bảo rằng lợi ích chung sẽ được ưu tiên hơn so với lợi ích riêng, đồng thời vẫn duy trì mở cửa kinh tế, tránh những phản ứng theo tinh thần chủ nghĩa bảo hộ và chủ nghĩa dân tộc. Những kiến nghị chính sách mà tôi sẽ nêu ra trong quyển sách này có xu hướng đi theo chiều hướng nói trên, dựa vào những bài học rút ra từ kinh nghiệm lịch sử, theo đó các phần tiếp theo về cơ bản là tường thuật.

Tranh luận mà không cần dữ liệu?

Cuộc tranh luận học thuật và chính trị về phân phối tài sản lâu nay vẫn dựa trên vô vàn định kiến nhưng lại thiếu thốn dữ liệu.

Lẽ đương nhiên, thật là sai lầm nếu đánh giá thấp tầm quan trọng của những cảm nhận trực giác mà ai cũng có về mức thu nhập và tài sản hiện nay, dù những cảm nhận đó không dựa trên một khung lý thuyết hay phân tích thống kê nào. Phim ảnh và văn chương, đặc biệt là tiểu thuyết thế kỷ 19, tràn ngập những thông tin chi tiết về mức sống và tài sản tương đối của các tầng lớp xã hội khác nhau, và nhất là về những cơ cấu bất bình đẳng sâu sắc, phương thức lý giải tình trạng bất bình đẳng, cũng như tác động của nó đối với đời sống cá nhân. Quả thật, tiểu thuyết của Jane Austen và Honoré de Balzac vẽ nên những bức tranh sống động về phân phối tài sản ở Anh và Pháp từ năm 1790 đến 1830. Cả hai tác giả này đều thấu hiểu sâu xa tình

trạng phân chia giàu nghèo trong xã hội. Họ mô tả những góc khuất giàu nghèo và tác động tất yếu đối với đời sống nam nữ, kể cả các chiến lược hôn nhân và niềm hy vọng hay nỗi thất vọng riêng tư. Các tác giả này cùng những cây bút khác đã mô tả ảnh hưởng của bất bình đẳng với sức thuyết phục chân thật và khơi gợi đến mức không một phân tích thống kê hay lý thuyết nào có thể sánh bằng.

Quả thật, phân phối tài sản là một vấn đề quá quan trọng không thể chỉ dành cho các nhà kinh tế học, xã hội học, sử học, và triết gia. Đó là vấn đề ai cũng quan tâm, và thế là tốt. Hiện thực cụ thể, hữu hình về tình trạng bất bình đẳng sờ sờ trước mắt, và lẽ tự nhiên sẽ khơi gợi những phán đoán chính trị sắc bén nhưng trái ngược nhau. Nông dân và quý tộc, công nhân và chủ nhà máy, bồi bàn và chủ nhà băng: mỗi người đều có quan điểm riêng và nhìn thấy những khía cạnh quan trọng trong cách thức sinh sống của người khác cũng như mối quan hệ giữa quyền lực và sự thống trị tồn tại giữa các thành phần xã hội, và những nhận định này sẽ định hình phán đoán của họ về công bằng và bất công. Vì thế, quan niệm về tình trạng bất bình đẳng về cơ bản sẽ luôn có một mức độ chủ quan và cảm tính, từ đó tất nhiên sẽ dẫn đến xung đột chính trị mà không một phân tích khoa học nào có thể xoa dịu được. Nền dân chủ sẽ không bao giờ bị thay thế bởi giới chuyên gia – và đó là điều rất tốt.

Tuy nhiên, vấn đề phân phối tài sản cũng đáng được nghiên cứu một cách hệ thống và có phương pháp. Nếu nguồn dữ liệu, phương pháp và khái niệm không được xác lập rõ ràng thì người ta có thể diễn giải mọi thứ theo đủ mọi hướng. Nhiều người tin rằng bất bình đẳng luôn gia tăng và thế giới đương nhiên sẽ ngày càng bất công hơn. Những người khác cho rằng bất bình đẳng hiển nhiên đang giảm, hoặc thế giới đại đồng tự nhiên sẽ tới, và bất luận trong trường hợp nào, người ta cũng không nên làm những điều có nguy cơ xáo trộn trạng thái cân bằng hạnh phúc ấy. Hệt như cuộc đối thoại giữa những người điếc đặc, mỗi bên bao biện cho thói lười biếng tư duy của mình bằng cách vạch trần sự biếng nhác tư duy của bên kia; vì thế, hoạt động nghiên cứu trở nên cần thiết, mà nếu không hoàn toàn mang tính khoa học thì chí ít cũng

phải có hệ thống và có phương pháp. Phân tích chuyên gia sẽ không bao giờ có thể đặt dấu chấm hết cho cuộc xung đột chính trị kịch liệt tất yếu phát sinh từ bất bình đẳng. Nghiên cứu khoa học xã hội luôn có tính chất thăm dò và không hoàn hảo. Nghiên cứu khoa học xã hội không thể làm biến đổi kinh tế, xã hội, và lịch sử thành những bộ môn khoa học chính xác. Nhưng thông qua việc cần mẫn tìm kiếm những sự kiện và mô thức, đồng thời lặng lẽ phân tích các cơ chế kinh tế, xã hội và chính trị giúp giải thích các sự kiện và mô thức đó, nghiên cứu khoa học xã hội có thể cung cấp thông tin cho cuộc tranh luận dân chủ và tập trung chú ý vào đúng vấn đề. Nghiên cứu khoa học xã hội có thể giúp chúng ta xác lập lại phương thức tranh luận, làm sáng tỏ những khái niệm còn mang nặng định kiến hay không trung thực, và không ngừng xem xét thấu đáo mọi quan điểm. Theo tôi, đây là vai trò mà giới trí thức, bao gồm các nhà khoa học xã hội, nên thể hiện. Họ là công dân như bất kỳ ai khác, nhưng may mắn có nhiều thời gian để dành cho hoạt động nghiên cứu hơn (và thậm chí còn được trả tiền để làm nghiên cứu – một đặc ân nổi bật).

Thế nhưng, không thể chối cãi rằng nghiên cứu khoa học xã hội về phân phối tài sản suốt một thời gian dài từng dựa vào một tập hợp sự kiện được xây dựng vững chắc nhưng tương đối hạn chế, cùng với nhiều dự đoán thuần túy mang tính lý thuyết. Trước khi chuyển sang trình bày chi tiết hơn về các nguồn tư liệu mà tôi đã cố gắng tập hợp khi chuẩn bị viết quyển sách này, tôi muốn giới thiệu tổng quan lịch sử những tư tưởng trước đây về những vấn đề nêu trên.

Malthus, Young, và Cách mạng Pháp

Khi nền kinh tế chính trị cổ điển ra đời ở nước Anh và Pháp vào cuối thế kỷ 18 và đầu thế kỷ 19, phân phối tài sản đã là một trong những câu hỏi then chốt. Ai cũng nhìn thấy những biến đổi triệt để đang diễn ra, được gia tốc bởi sự tăng trưởng nhân khẩu đều đặn – một hiện tượng chưa từng có trước đây – cùng với làn sóng di dân từ nông thôn

và cuộc Cách mạng công nghiệp. Những chuyển biến này ảnh hưởng như thế nào đến phân phối tài sản, cơ cấu xã hội, và trạng thái cân bằng chính trị trong xã hội châu Âu?

Đối với Thomas Malthus, tác giả *Luận về nguyên tắc dân số* xuất bản năm 1798, xem ra rõ ràng mối đe dọa cơ bản là vấn nạn dân số quá đông.[1] Cho dù nguồn tham khảo không phong phú, nhưng ông đã lập luận một cách chặt chẽ nhất có thể. Một tác phẩm khác, đặc biệt gây nhiều tiếng vang, là nhật ký lữ hành của Arthur Young, một nhà kinh tế học nông nghiệp người Anh với những chuyến đi khắp nước Pháp, từ Calais cho đến Pyrenees và từ Brittany đến Franche-Comté vào những năm 1787-1788, đêm trước của cuộc Cách mạng Pháp. Young viết về tình trạng đói nghèo của nông thôn nước Pháp.

Bài tiểu luận sống động của ông không hề sai lệch thực tế chút nào. Nước Pháp lúc bấy giờ là nước đông dân nhất, vượt xa các nước khác ở châu Âu và là nơi lý tưởng để quan sát. Vương quốc này có 20 triệu dân vào năm 1700, so với vẻn vẹn 8 triệu người ở Liên hiệp Anh (và 5 triệu dân nếu chỉ tính riêng nước Anh). Dân số Pháp tăng đều đặn trong suốt thế kỷ 18, từ cuối triều đại Louis XIV cho tới khi Vua Louis XVI băng hà, và vào năm 1780 đã lên đến gần 30 triệu người. Có đủ mọi lý do để tin rằng mức tăng trưởng dân số nhanh chóng chưa từng thấy này đã góp phần làm cho tiền công trong lĩnh vực nông nghiệp không thể tăng nổi, và địa tô gia tăng vào những thập niên trước khi bùng nổ Cách mạng Pháp 1789. Mặc dù sự thay đổi nhân khẩu đó không phải là nguyên nhân duy nhất dẫn đến Cách mạng Pháp nhưng rõ ràng nó đã góp phần gia tăng sự chán ghét đối với tầng lớp quý tộc và chế độ chính trị đương thời.

Tuy nhiên, lập luận của Young trong ấn bản năm 1792 cũng mang dấu vết của định kiến dân tộc chủ nghĩa và sự so sánh sai lạc. Nhà kinh tế học nông nghiệp vĩ đại không thể vừa ý với những căn nhà trọ nơi ông lưu trú và không thích cách thức phụ nữ phục dịch ông. Mặc dù nhiều quan sát của ông mang tính giai thoại và sáo rỗng, ông tin rằng mình có thể suy ra những hệ quả chung từ đó. Về cơ bản, ông lo ngại

rằng tình trạng đói nghèo tràn lan mà ông chứng kiến có thể dẫn đến bạo loạn chính trị. Nói cụ thể hơn, ông tin rằng chỉ có hệ thống chính trị của Anh, với lưỡng viện tách biệt cho giới quý tộc và tầng lớp bình dân, cũng như quyền phủ quyết của giới quý tộc, mới có thể mang lại sự phát triển hài hòa và thanh bình dưới sự lãnh đạo của những người có trách nhiệm. Ông tin rằng nước Pháp sẽ đi tới lụi tàn khi vào năm 1789-1790, đất nước đã quyết định cho phép cả giới quý tộc và tầng lớp bình dân ngồi chung trong một cơ quan lập pháp duy nhất. Chẳng cường điệu chút nào khi nói rằng toàn bộ lập luận của ông đã bị chi phối bởi nỗi sợ hãi đối với cuộc Cách mạng Pháp. Bất kỳ khi nào người ta nói về phân phối tài sản, thì thế nào vấn đề chính trị cũng được nhắc tới, và thật khó mà tránh khỏi những định kiến và quyền lợi giai cấp đương thời.

Khi mục sư Malthus xuất bản cuốn *Luận về nguyên tắc dân số* nổi tiếng của ông vào năm 1798, ông đi đến kết luận thậm chí còn cực đoan hơn so với Young. Hệt như Young, ông hết sức lo sợ những ý tưởng chính trị mới mẻ xuất phát từ nước Pháp, và để tự trấn an bản thân rằng sẽ không có bạo loạn tương tự ở Anh, ông lập luận, toàn bộ trợ cấp phúc lợi cho người nghèo phải được dừng lại ngay lập tức và sự sinh sản của người nghèo phải được giám sát chặt chẽ, bằng không thế giới sẽ thất thủ trước nạn quá tải dân số, dẫn đến rối loạn và bất hạnh. Ta không thể hiểu được những dự đoán u ám quá mức của Malthus nếu không nhận thức được nỗi sợ hãi đã ám ảnh phần lớn giới quyền thế châu Âu vào những năm 1790 đến mức nào.

Ricardo: Nguyên tắc khan hiếm

Hồi tưởng lại, người ta thật dễ dàng chế giễu những tiên đoán tối tăm mù mịt này. Tuy nhiên, điều quan trọng cần lưu ý là những biến đổi kinh tế và xã hội cuối thế kỷ 18 và đầu thế kỷ 19 khách quan mà nói thật ấn tượng, nếu không muốn nói là chấn động, đối với những người chứng kiến. Quả thật, hầu hết những người quan sát đương thời – không

chỉ có Malthus và Young – đều có chung quan điểm tương đối u ám và thậm chí chết chóc về cuộc cách mạng lâu dài về phân phối tài sản và cơ cấu giai cấp xã hội. Điều này đặc biệt đúng với David Ricardo và Karl Marx, hai nhà kinh tế học rõ ràng có sức ảnh hưởng sâu rộng nhất của thế kỷ 19, vốn đều tin rằng một thành phần xã hội nhỏ – theo Ricardo là các địa chủ, theo Marx là các nhà tư bản công nghiệp – dần dần sẽ chiếm lấy một tỷ trọng sản lượng và thu nhập ngày càng tăng.[2]

Đối với Ricardo, tác giả cuốn *Các nguyên tắc kinh tế chính trị và thuế khóa* xuất bản năm 1817, mối quan ngại chủ yếu là sự gia tăng giá đất và địa tô trong dài hạn. Chẳng khác gì Malthus, ông gần như không có số liệu thống kê thực tế để sử dụng. Nhưng ông có những hiểu biết sâu sắc về chủ nghĩa tư bản vào thời đó. Sinh ra trong gia đình của những nhà tài chính Do Thái gốc gác Bồ Đào Nha, xem ra ông có ít định kiến chính trị hơn so với Malthus, Young hay Smith. Ông chịu ảnh hưởng của mô hình Malthus nhưng ông đã đưa lập luận đi xa hơn. Trên hết, ông quan tâm đến nghịch lý logic sau đây. Một khi cả dân số và sản lượng đã bắt đầu gia tăng, đất đai có xu hướng trở nên ngày càng khan hiếm so với những hàng hóa khác. Theo quy luật cung cầu, giá đất cũng như địa tô phải trả cho địa chủ sẽ tăng liên tục. Do đó, địa chủ sẽ chiếm tỷ trọng ngày càng lớn trong thu nhập quốc gia, đồng thời, tỷ trọng thu nhập của các thành phần dân số khác giảm dần, qua đó làm đảo lộn trạng thái cân bằng xã hội. Đối với Ricardo, giải pháp duy nhất có thể chấp nhận về mặt logic và chính trị là không ngừng tăng thuế đối với địa tô.

Thực tế đã phủ định những dự đoán u ám này: địa tô vẫn cao suốt một thời gian dài, nhưng cuối cùng giá trị đất nông nghiệp vẫn giảm dần so với các loại tài sản khác khi tỷ trọng nông nghiệp trong thu nhập quốc gia giảm dần. Khi viết tác phẩm vào thập niên 1810, Ricardo không thể thấy trước được tầm quan trọng của tiến bộ công nghệ hay tăng trưởng công nghiệp trong những năm tháng sau đó. Cũng như Malthus và Young, ông không thể hình dung sẽ có lúc con người được giải thoát khỏi nhu cầu dinh dưỡng cơ bản.

Tuy vậy, những hiểu biết sâu sắc về giá đất của ông vẫn thú vị: "nguyên tắc khan hiếm" mà ông dùng làm cơ sở cho biết rằng giá cả có thể tăng rất cao trong nhiều thập niên, đủ để gây bất ổn trong toàn xã hội. Hệ thống giá đóng vai trò then chốt trong việc điều phối hoạt động của hàng triệu người – và sự thực là ngày nay nó điều phối hoạt động của hàng tỷ người trong nền kinh tế toàn cầu. Vấn đề nằm ở chỗ, hệ thống giá không biết đến giới hạn mà cũng chẳng có đạo lý.

Thật là sai lầm nghiêm trọng nếu ta bỏ qua tầm quan trọng của nguyên tắc khan hiếm khi tìm hiểu sự phân phối tài sản toàn cầu trong thế kỷ 21. Để thấy điều này, ta chỉ cần thay giá đất nông nghiệp trong mô hình Ricardo bằng giá bất động sản đô thị ở các thủ đô lớn trên thế giới, hoặc thay bằng giá dầu chẳng hạn. Trong cả hai trường hợp, nếu xu hướng trong những năm 1970-2010 được ngoại suy cho giai đoạn 2010-2050 hay 2010-2100, thì hậu quả sẽ là tình trạng mất cân bằng kinh tế, xã hội và chính trị ở mức độ đáng kể, chẳng những giữa các nước mà ngay trong nội bộ một quốc gia – trạng thái mất cân bằng ấy tất nhiên sẽ nhắc ta nhớ lại tiên đoán diệt vong của Ricardo.

Lẽ đương nhiên, trên nguyên tắc, ta có một cơ chế kinh tế khá đơn giản giúp khôi phục trạng thái cân bằng: cơ chế cung cầu. Nếu nguồn cung của một hàng hóa bị thiếu hụt và giá quá cao thì cầu hàng hóa đó sẽ giảm, dẫn đến giảm giá. Nói cách khác, nếu giá bất động sản đô thị và giá dầu tăng, thì người ta sẽ chuyển về nông thôn sinh sống hay chuyển sang đi lại bằng xe đạp (hay cả hai). Có hề gì nếu việc điều chỉnh ấy xem chừng bất tiện hay phức tạp; việc điều chỉnh có thể mất hàng thập niên, trong thời gian đó, chủ đất và chủ giếng dầu biết đâu đã tích lũy sản quyền so với những thành phần dân số khác nhiều đến mức họ có thể dễ dàng sở hữu đủ mọi thứ có thể sở hữu, từ xe đạp cho đến bất động sản ở nông thôn, một lần và mãi mãi.[3] Nhưng lúc nào cũng vậy, tương lai chưa hẳn đã mù mịt. Có lẽ còn quá sớm để nhắc nhở độc giả rằng vào thời điểm năm 2050, biết đâu họ đang nộp tiền thuê cho Tiểu vương Qatar. Tôi sẽ quay trở lại xem xét vấn đề này vào một thời điểm phù hợp và sẽ trình bày một câu trả lời đa sắc thái, tuy nhiên sẽ chỉ giúp trấn an mọi người đôi chút trước viễn cảnh này. Nhưng giờ

đây, điều quan trọng là cần hiểu sự tương tác giữa cung và cầu không hề loại trừ khả năng xảy ra sự phân hóa to lớn và lâu dài trong phân phối tài sản, gắn liền với những thay đổi cực đoan của giá cả tương đối. Đây là ý nghĩa chính của nguyên tắc khan hiếm của Ricardo. Nhưng đâu có điều gì buộc ta phải chơi trò may rủi.

Marx: Nguyên tắc tích lũy vô hạn

Vào thời điểm Marx xuất bản tập đầu tiên trong bộ *Tư bản luận* vào năm 1867, đúng nửa thế kỷ sau khi cuốn *Các nguyên tắc* của Ricardo ra đời, hiện thực kinh tế và chính trị đã thay đổi sâu sắc: vấn đề không còn là liệu nhà nông có thể nuôi sống một dân số đang phình to hay giá đất có tăng vọt hay không, mà vấn đề là làm thế nào hiểu được sự vận động của chủ nghĩa tư bản công nghiệp đang nở rộ.

Hiện thực nhức nhối nhất là nỗi bất hạnh của giai cấp vô sản công nghiệp. Bất chấp tăng trưởng kinh tế, hay có lẽ một phần chính vì tăng trưởng kinh tế và vì cuộc di dân từ nông thôn ra thành thị do tăng trưởng dân số và năng suất nông nghiệp gia tăng, cho nên người lao động trở nên chen chúc trong các khu ổ chuột ở đô thị. Ngày làm việc dài lê thê mà tiền lương thì bèo bọt. Nỗi khốn cùng mới của đô thị nổi lên, dễ thấy hơn, gây sốc hơn, và ở một số khía cạnh nhất định còn cực đoan hơn so với nỗi cùng cực ở nông thôn trong Cơ chế cũ. Những cảnh khốn cùng trong *Germinal, Oliver Twist* và *Les Misérables* (Những người khốn khổ) không sinh ra từ óc tưởng tượng của các nhà văn, và trên thực tế, đúng là luật chỉ giới hạn lao động trẻ em phải trên 8 tuổi trong các nhà máy (ở Pháp vào năm 1841) hay 10 tuổi trong các khu mỏ (ở Anh năm 1842). Tác phẩm của Tiến sĩ Villermé, *Tableau de l'état physique et moral des ouvriers employés dans les manufactures* (Bức tranh về tình trạng thể chất và tinh thần của công nhân lao động trong các nhà máy), xuất bản ở Pháp năm 1840 (dẫn đến việc thông qua một bộ luật mới, dè dặt về lao động trẻ em vào năm 1841), đã mô tả hiện thực bẩn thỉu này, tương tự như cuốn *The Condition of the Working Class*

in England (Tình cảnh giai cấp công nhân Anh) của Friedrich Engels năm 1845.[4]

Trên thực tế, toàn bộ dữ liệu lịch sử mà ta có thể sử dụng ngày nay đều cho thấy rằng mãi đến nửa sau – hay thậm chí một phần ba cuối cùng – của thế kỷ 19, thì sức mua của tiền lương mới gia tăng đáng kể. Từ thập niên đầu tiên cho đến thập niên thứ sáu của thế kỷ 19, tiền lương của người lao động ì ạch ở mức rất thấp – gần bằng hay thậm chí còn thua mức lương của thế kỷ 18 và những thế kỷ trước đó. Thời kỳ tiền lương đình đốn lâu dài này, mà ta quan sát thấy ở Anh cũng như ở Pháp, càng trở nên nổi bật hơn trong bối cảnh tăng trưởng kinh tế đang tăng tốc ồ ạt lúc bấy giờ. Tỷ trọng của tư bản trong thu nhập quốc gia – bao gồm lợi nhuận công nghiệp, địa tô (hay tiền thuê đất), và tiền thuê nhà – trong chừng mực có thể được ước lượng bằng các nguồn số liệu không hoàn chỉnh hiện nay, đã tăng đáng kể ở cả hai nước vào nửa đầu thế kỷ 19.[5] Tỷ trọng của tư bản chỉ giảm nhẹ vào những thập niên cuối cùng của thế kỷ 19, khi tiền lương phần nào theo kịp đà tăng trưởng kinh tế. Tuy nhiên, dữ liệu mà ta thu thập được vẫn không cho thấy sự giảm dần mang tính cơ cấu của bất bình đẳng trước Thế chiến I. Trong giai đoạn 1870-1914, cùng lắm ta cũng chỉ thấy sự ổn định của bất bình đẳng ở mức cực kỳ cao, và trong những lĩnh vực nhất định, ta còn thấy một vòng xoáy mất quân bình bất tận, thể hiện rõ rệt qua sự tập trung tài sản ngày càng tăng. Thật khó nói liệu quỹ đạo này rồi sẽ dẫn đến đâu nếu không có những cú sốc kinh tế và chính trị lớn được khơi mào bằng chiến tranh. Với sự hỗ trợ của phân tích lịch sử và đôi chút nhận định, giờ đây ta có thể xem những cú sốc này như những tác lực duy nhất, kể từ thời Cách mạng Công nghiệp, đủ mạnh để làm giảm bất bình đẳng.

Bất kể thế nào, tư bản đã phát triển trong những năm 1840 và lợi nhuận công nghiệp gia tăng, trong khi thu nhập của công nhân thì trì trệ. Điều này ai cũng thấy, cho dù thời đó chưa có số liệu thống kê quốc gia. Chính trong bối cảnh này mà những phong trào cộng sản và xã hội chủ nghĩa đầu tiên đã sinh sôi nảy nở. Lập luận trọng tâm thật đơn giản: Lợi ích của phát triển công nghiệp là gì, lợi ích của đổi mới

công nghệ, lao động quần quật, và di dân nông thôn là gì, nếu sau nửa thế kỷ tăng trưởng công nghiệp, điều kiện sống của quần chúng vẫn khốn cùng như trước, và các nhà làm luật chỉ có thể cấm khai thác sức lao động của trẻ em dưới 8 tuổi? Sự phá sản của hệ thống kinh tế và chính trị hiện hữu dường như thật hiển nhiên. Thế nên người ta đặt câu hỏi về sự tiến hóa dài hạn của hệ thống: Ta có thể nói gì về quá trình tiến hóa đó?

Đó là nhiệm vụ mà Marx đã tự đặt ra cho mình. Năm 1848, vào đêm trước của "mùa xuân của các dân tộc" (nghĩa là những cuộc cách mạng bùng nổ trên khắp châu Âu vào mùa xuân đó), ông cho ra đời cuốn *Tuyên ngôn của Đảng Cộng sản*, một văn kiện ngắn gọn, đanh thép, bắt đầu bằng những lời nổi tiếng: "Một bóng ma đang ám ảnh châu Âu – bóng ma chủ nghĩa cộng sản".[6] Chương đầu tiên kết thúc bằng những tiên đoán cũng nổi tiếng không kém về cách mạng: "Như vậy, cùng với sự phát triển của đại công nghiệp, chính cái nền tảng trên đó giai cấp tư sản đã sản xuất và chiếm hữu sản phẩm của nó, đã bị phá sập dưới chân giai cấp tư sản. Trước hết, giai cấp tư sản sản sinh ra những người đào huyệt chôn chính nó. Sự sụp đổ của giai cấp tư sản và thắng lợi của giai cấp vô sản đều là tất yếu như nhau".

Trong hai thập niên tiếp theo, Marx đã dốc sức viết tác phẩm đồ sộ, qua đó giải thích kết luận này và nêu lên phân tích khoa học đầu tiên về chủ nghĩa tư bản cũng như sự diệt vong của nó. Tác phẩm này vào lúc ấy vẫn chưa hoàn thành: tập đầu tiên của *Tư bản luận* được xuất bản năm 1867, nhưng Marx qua đời năm 1883 mà chưa hoàn tất hai tập tiếp theo. Sau khi ông mất, bạn ông, Engels, xuất bản hai tập tiếp theo sau khi gom góp những trang bản thảo đôi khi còn mơ hồ mà Marx để lại.

Giống như Ricardo, công trình của Marx dựa vào việc phân tích những mâu thuẫn logic nội tại trong hệ thống tư bản chủ nghĩa. Do đó, tư tưởng của ông khác với các nhà kinh tế học tư sản (những người xem thị trường là một hệ thống tự điều tiết, nghĩa là có thể tự đạt đến trạng thái cân bằng mà không có những sai lệch lớn, phù hợp với hình

ảnh "bàn tay vô hình" của Adam Smith và "quy luật" của Jean-Baptiste cho rằng sản xuất tạo ra nhu cầu), và cũng khác với những người theo chủ nghĩa xã hội không tưởng và những người theo tư tưởng của chính khách Pháp Proundhon, mà theo Marx, là những người bằng lòng vạch trần nỗi bất hạnh của tầng lớp lao động nhưng không đề xuất một phân tích khoa học thật sự về những quá trình kinh tế dẫn đến tình cảnh đó.[7] Nói vắn tắt, Marx xem mô hình Ricardo về giá tư bản và nguyên tắc khan hiếm là cơ sở của một phân tích thấu đáo hơn về sự vận động của chủ nghĩa tư bản trong một thế giới mà tư bản là tài sản công nghiệp cơ bản (nhà xưởng, máy móc, v.v.) chứ không phải điền sản, thế nên, trên nguyên tắc, lượng tư bản có thể được tích lũy một cách vô hạn. Thật ra, kết luận chính của ông là điều mà ta có thể gọi là "nguyên tắc tích lũy vô hạn", nghĩa là xu hướng dứt khoát về sự tích lũy và tập trung tư bản vào tay một số ít người, và quá trình tích lũy và tập trung tư bản đó sẽ không có giới hạn tự nhiên. Đây là nền tảng dự đoán của Marx về sự diệt vong của chủ nghĩa tư bản: hoặc là suất sinh lợi của tư bản sẽ giảm dần (qua đó giết chết động lực tích lũy và dẫn đến xung đột kịch liệt giữa các nhà tư bản), hoặc là tỷ trọng tư bản trong thu nhập quốc gia sẽ tăng mãi (mà chẳng chóng thì chầy sẽ khiến cho giai cấp công nhân đoàn kết với nhau nổi dậy). Bất luận trong trường hợp nào cũng không thể có được trạng thái cân bằng ổn định kinh tế xã hội hay chính trị...

Phân tích của Marx vẫn phù hợp trên nhiều phương diện. Trước tiên, ông bắt đầu bằng một vấn đề quan trọng (về sự tập trung tài sản vô tiền khoáng hậu trong thời kỳ Cách mạng Công nghiệp) và ra sức giải đáp vấn đề bằng những phương tiện hiện có: các nhà kinh tế học ngày nay sẽ giỏi hơn nếu lấy cảm hứng từ tấm gương điển hình của ông. Và còn quan trọng hơn, nguyên tắc tích lũy vô hạn mà Marx đề xuất giúp soi rọi những nhận thức quan trọng và có giá trị trong hoạt động nghiên cứu thế kỷ 21 chẳng khác gì trong thế kỷ 19, và trên một vài phương diện, nguyên tắc này còn gây nhiều lo lắng hơn so với nguyên tắc khan hiếm của Ricardo. Nếu tốc độ tăng trưởng dân số và tăng trưởng năng suất tương đối thấp, thì lẽ tự nhiên, sự tích lũy tài

sản sẽ có tầm quan trọng đáng kể, nhất là khi tài sản tăng trưởng với tỷ lệ cực cao đến mức gây ra bất ổn xã hội. Nói cách khác, tăng trưởng kinh tế thấp sẽ không đủ để đối trọng với nguyên tắc tích lũy vô hạn của Marx: tuy trạng thái cân bằng không đến mức diệt vong như Marx dự đoán nhưng vẫn rất gay go. Sự tích lũy tài sản kết thúc ở mức có hạn, nhưng đủ cao để gây bất ổn. Nói cụ thể hơn, mức tài sản tư nhân rất cao đạt được từ thập niên 1980 và 1990 ở những quốc gia châu Âu giàu có và ở Nhật Bản, tính bằng nhiều năm thu nhập quốc gia, đã trực tiếp phản ánh logic của Marx.

Từ Marx đến Kuznets, hay từ Diệt vong đến Cổ tích

Đi từ những phân tích của Ricardo và Marx vào thế kỷ 19 đến những phân tích của Simon Kuznets vào thế kỷ 20, ta có thể nói, rõ ràng những nhà kinh tế học quá thiên về những dự đoán diệt vong đã nhường bước cho niềm yêu thích cũng thái quá chẳng kém dành cho những câu chuyện cổ tích hay những kết thúc có hậu. Theo lý thuyết của Kuznets, bất bình đẳng thu nhập sẽ tự động giảm dần trong những giai đoạn phát triển tư bản chủ nghĩa về sau, bất kể các phương án chính sách kinh tế khác nhau hay những khác biệt khác giữa các nước, rồi cuối cùng sẽ ổn định ở mức độ có thể chấp nhận được. Được đề xuất vào năm 1955, đây thật ra là một lý thuyết về những năm tháng thần kỳ sau chiến tranh mà ở Pháp người ta gọi là "Trente Glorieuses" – "30 năm huy hoàng" từ 1945 đến 1975.[8] Đối với Kuznets, thời gian đó đủ đền đáp cho lòng kiên nhẫn và sự tăng trưởng sẽ sớm mang lại phúc lợi cho tất cả mọi người. Triết lý quan trọng này được tóm tắt trong một câu đơn giản: "Tăng trưởng là cơn thủy triều dâng cao, nhấc bổng mọi con thuyền". Ta cũng có thể thấy tinh thần lạc quan đó trong phân tích năm 1956 của Robert Solow về những điều kiện cần để nền kinh tế đạt được "lộ trình tăng trưởng cân đối", nghĩa là một quỹ đạo tăng trưởng mà theo đó mọi biến số – sản lượng, thu nhập, lợi nhuận, tiền lương, tư bản, giá tài sản, v.v. – đều tiến lên theo cùng một nhịp độ,

khiến cho mọi thành phần trong xã hội đều hưởng lợi từ tăng trưởng với cùng mức độ, mà không sai lệch bao nhiêu so với chuẩn mực.[9] Vì thế, quan điểm của Kuznets đối lập hoàn toàn với ý tưởng của những nhà kinh tế học trước đó về một vòng xoáy mất quân bình và trái ngược với những dự đoán diệt vong của thế kỷ 19.

Để truyền đạt thỏa đáng tầm ảnh hưởng đáng kể của lý thuyết Kuznets vào thập niên 80 và 90 của thế kỷ trước, và thậm chí ngày nay vẫn còn làm mưa làm gió ở một mức độ nhất định, ta cần nhấn mạnh rằng đây là lần đầu tiên một lý thuyết thuộc loại này dựa vào một công cụ thống kê tầm cỡ. Quả thật, mãi đến giữa thế kỷ 20, chúng ta mới có chuỗi số liệu thống kê đầu tiên trong lịch sử về phân phối thu nhập với ấn bản bất hủ năm 1953 của Kuznets *Shares of Upper Income Groups in Income and Savings (Tỷ trọng của các nhóm thu nhập cao trong thu nhập và tiết kiệm)*. Chuỗi số liệu của Kuznets chỉ xem xét một quốc gia (Mỹ) trong khoảng thời gian 35 năm (1913-1948). Nhưng đó là một đóng góp to lớn, dựa vào hai nguồn dữ liệu hoàn toàn không có sẵn đối với các tác giả thế kỷ 19: Tờ khai thuế thu nhập liên bang Hoa Kỳ (chỉ ra đời sau khi thuế thu nhập được ban hành vào năm 1913) và ước lượng riêng của Kuznets về thu nhập quốc gia Hoa Kỳ từ vài năm trước. Đây chính là nỗ lực đầu tiên để đo lường bất bình đẳng xã hội trên quy mô lớn và tham vọng đến thế.[10]

Điều quan trọng cần nhận ra là, nếu không có hai bộ dữ liệu bổ trợ lẫn nhau và không thể thiếu được này, thì người ta không thể đo lường bất bình đẳng trong phân phối thu nhập hay đánh giá quá trình tiến hóa của nó theo thời gian. Chắc chắn rằng từ cuối thế kỷ 17 và đầu thế kỷ 18 đã có những nỗ lực đầu tiên để ước lượng thu nhập quốc gia ở Anh và Pháp, và cũng có nhiều cố gắng như thế trong thế kỷ 19. Nhưng đó là những giá trị ước lượng rời rạc. Mãi đến thế kỷ 20, vào những năm giữa hai cuộc chiến tranh thế giới, chúng ta mới có chuỗi số liệu thu nhập quốc gia hằng năm đầu tiên được xây dựng bởi những nhà kinh tế học như Kuznets và John W. Kendrick ở Mỹ, Arthur Bowley và Colin Clark ở Anh, và L. Dugé de Bernonville ở Pháp. Loại dữ liệu này cho phép ta đo lường tổng thu nhập của một nước. Để xác định tỷ trọng

của những người có thu nhập cao trong thu nhập quốc gia, ta cũng cần có các báo cáo thu nhập. Các thông tin này trở nên sẵn có khi nhiều nước ban hành thuế thu nhập lũy tiến vào thời Thế chiến I (năm 1913 ở Mỹ, 1914 ở Pháp, 1909 ở Anh, 1922 ở Ấn Độ, 1932 ở Argentina).[11]

Điều quan trọng cần nhận ra là ngay cả ở những nước không có thuế thu nhập, vẫn có đủ loại số liệu thống kê liên quan đến cơ sở tính thuế tồn tại vào một thời điểm cụ thể (ví dụ, phân bố số cửa ra vào và cửa sổ theo *tỉnh* (département) ở Pháp vào thế kỷ 19, mà chẳng phải là không liên quan [đánh thuế dựa trên số lượng cửa ra vào và cửa sổ]), nhưng những số liệu này không cho ta biết gì về thu nhập. Hơn nữa, trước khi luật quy định mọi người phải kê khai thu nhập cho cơ quan thuế, người ta thường không quan tâm đến tổng số thu nhập của chính mình. Điều này cũng đúng đối với thuế thu nhập doanh nghiệp và thuế tài sản. Thuế khóa chẳng những là phương thức buộc mọi công dân phải đóng góp vào ngân sách nhà nước để chi tiêu vào các dự án công cộng, và phân phối gánh nặng thuế càng công bằng càng tốt, mà nó còn là phương thức hữu ích để phân loại và nâng cao nhận thức cũng như tính minh bạch dân chủ.

Bất luận thế nào, dữ liệu mà Kuznets thu thập giúp ông có thể tính toán sự tiến hóa tỷ trọng thu nhập của mỗi nhóm dân số trong thập phân vị, cũng như các nhóm thu nhập cao trong hệ thống thu nhập so với tổng thu nhập quốc gia Hoa Kỳ. Ông đã tìm thấy gì? Ông nhận thấy bất bình đẳng thu nhập giảm mạnh ở Mỹ từ năm 1913 đến 1948. Nói cụ thể hơn, vào đầu giai đoạn này, nhóm thu nhập cao nhất trong phân phối thu nhập (nghĩa là 10% dân số giàu nhất Mỹ) chiếm 45-50% thu nhập quốc gia hằng năm. Đến cuối thập niên 1940, tỷ trọng thu nhập của nhóm thu nhập cao nhất này giảm còn khoảng 30-35% thu nhập quốc gia. Mức giảm gần 10 điểm phần trăm này rất đáng kể: ví dụ, nó bằng một nửa thu nhập của 50% dân số nghèo nhất nước Mỹ.[12] Hiện tượng giảm bất bình đẳng như thế là rõ ràng và không thể chối cãi. Đó là tin tức quan trọng nhất, và nó tác động to lớn lên cuộc tranh luận kinh tế sau chiến tranh ở các trường đại học cũng như trong các tổ chức quốc tế.

Nhiều tác giả thế kỷ 19 đã thảo luận về bất bình đẳng trong nhiều thập niên mà không trích dẫn nguồn dữ liệu hay bất kể phương pháp nào để so sánh thời đại này với thời đại khác hay chọn lựa giữa các giả thuyết cạnh tranh nhau. Giờ đây, lần đầu tiên người ta có những số liệu khách quan. Thông tin dù chưa hoàn hảo nhưng đã tồn tại. Hơn nữa, việc thu thập thông tin được chứng minh bằng tư liệu cực kỳ chặt chẽ: tập sách đồ sộ xuất bản năm 1953 của Kuznets trình bày nguồn tư liệu và phương pháp luận vô cùng chi tiết, nên người ta có thể thực hiện lại mọi phép tính. Chẳng những thế, Kuznets còn là người mang đến tin tốt lành: bất bình đẳng đang giảm dần.

Đường cong Kuznets: Tin tốt lành giữa thời Chiến tranh lạnh

Thật ra, chính bản thân Kuznets cũng ý thức rõ ràng hiện tượng giảm thu nhập của tầng lớp thu nhập cao nhất ở Mỹ từ năm 1913 đến 1948 nói chung chỉ là tình cờ. Chủ yếu nó xuất phát từ nhiều cú sốc xảy ra do thời kỳ Đại suy thoái và Thế chiến II và gần như chẳng liên quan gì đến một quá trình tự nhiên hay tự động nào. Trong tác phẩm năm 1953, ông phân tích chuỗi số liệu một cách chi tiết và cảnh báo độc giả chớ nên đưa ra những nhận định khái quát hóa một cách khinh suất. Nhưng vào tháng 12/1954, trong cuộc họp của Hiệp hội Kinh tế Mỹ ở Detroit mà ông là chủ tịch, ông giải thích các kết quả một cách lạc quan hơn nhiều so với năm 1953. Chính bài diễn văn này, được xuất bản năm 1955 với tựa đề "Tăng trưởng kinh tế và bất bình đẳng thu nhập", đã dẫn đến lý thuyết "đường cong Kuznets".

Theo lý thuyết này, đường biểu thị bất bình đẳng ở mọi nơi dự kiến sẽ có dạng của một "đường cong hình chuông". Nói cách khác, bất bình đẳng thoạt đầu sẽ tăng rồi sau đó sẽ giảm dần trong quá trình công nghiệp hóa và phát triển kinh tế. Theo Kuznets, giai đoạn tăng bất bình đẳng tự nhiên ban đầu gắn liền với thời kỳ đầu của công nghiệp

hóa, đại khái vào thế kỷ 19 ở Mỹ, tiếp theo là giai đoạn giảm mạnh bất bình đẳng, áng chừng bắt đầu vào nửa đầu thế kỷ 20 ở Mỹ.

Bài báo năm 1955 của Kuznets giúp làm sáng tỏ vấn đề. Sau khi nhắc nhở độc giả về đủ mọi lý do để giải thích số liệu một cách thận trọng và lưu ý tầm quan trọng hiển nhiên của những cú sốc ngoại sinh trong hiện tượng giảm bất bình đẳng mới đây ở Mỹ, Kuznets cho rằng, gần như ngẫu nhiên và tình cờ, logic nội tại của phát triển kinh tế cũng mang lại cùng một kết quả, bên cạnh sự can thiệp chính sách hay cú sốc bên ngoài. Ý tưởng của ông là: bất bình đẳng gia tăng trong buổi đầu công nghiệp hóa, vì chỉ có một số ít người được chuẩn bị sẵn sàng để tận hưởng những lợi lộc mới mà công nghiệp hóa mang lại. Về sau, trong những giai đoạn phát triển tiên tiến hơn, bất bình đẳng tự động giảm dần khi ngày càng có một tỷ lệ dân số đông đảo hơn gặt hái quả ngọt của tăng trưởng kinh tế.[13]

"Giai đoạn tiên tiến" của phát triển công nghiệp được cho là đã bắt đầu vào cuối thế kỷ 19 hay đầu thế kỷ 20 ở các nước công nghiệp, và hiện tượng giảm bất bình đẳng quan sát thấy ở Mỹ từ năm 1913 đến 1948 có thể được xem là tiêu biểu cho một hiện tượng tổng quát hơn, và trên lý thuyết có thể được tái tạo ở mọi nơi, kể cả những nước kém phát triển khi ấy còn đang chìm trong đói nghèo thời hậu thuộc địa. Dữ liệu mà Kuznets trình bày trong quyển sách năm 1953 bỗng dưng trở thành một vũ khí chính trị lợi hại.[14] Ông ý thức rõ ràng về bản chất thuần túy có tính suy đoán trong lý thuyết của mình.[15] Nhưng thông qua trình bày một lý thuyết lạc quan đến thế trong bối cảnh "diễn văn của chủ tịch" trước một hiệp hội chuyên môn của các nhà kinh tế học Mỹ, những khán giả có xu hướng tin tưởng và truyền bá những tin tức tốt lành từ nhà lãnh đạo nổi tiếng của họ, ông biết rằng ông sẽ phát huy sức ảnh hưởng đáng kể: thế là "đường cong Kuznets" ra đời. Để đảm bảo rằng mọi người sẽ hiểu rõ trọng tâm, ông quan tâm nhắc nhở khán giả rằng mục đích của những dự đoán lạc quan này chỉ đơn giản là để giữ chân các nước kém phát triển "trong quỹ đạo của thế giới tự do".[16] Như thế, về cơ bản, lý thuyết đường cong Kuznets là sản phẩm của Chiến tranh lạnh.

Để tránh hiểu lầm, cho phép tôi nói rằng công trình của Kuznets trong việc xây dựng số liệu tài khoản quốc gia đầu tiên của nước Mỹ và chuỗi số đo bất bình đẳng đầu tiên trong lịch sử là cực kỳ quan trọng, và khi đọc sách của ông (so với các bài thuyết trình của ông) ta thấy rõ ràng ông thật sự có đạo đức khoa học. Ngoài ra, những tỷ lệ tăng trưởng cao quan sát được ở tất cả các nước phát triển thời hậu Thế chiến II là một hiện tượng có ý nghĩa to lớn, và một hiện thực còn đáng kể hơn – mọi thành phần xã hội đều cùng nhau chia sẻ quả ngọt phồn vinh – cũng là một hiện tượng như vậy. Ta có thể hiểu, 30 năm huy hoàng "Trente Glorieuses" đã thôi thúc một mức độ lạc quan nhất định và những dự đoán diệt vong của thế kỷ 19 liên quan đến phân phối tài sản đã mất đi sức thuyết phục.

Tuy nhiên, lý thuyết đường cong Kuznets nhiệm mầu phần lớn được xây dựng vì những lý do sai lầm, và nền móng thực tiễn của nó vô cùng mong manh. Hiện tượng giảm bất bình đẳng thu nhập mà ta quan sát thấy ở hầu hết các nước giàu từ năm 1914 đến 1945 chủ yếu là do hai cuộc chiến tranh thế giới cùng những cú sốc chính trị và kinh tế dữ dội mà chiến tranh gây ra (nhất là đối với những người có sản nghiệp lớn). Hiện tượng đó chẳng liên quan gì đến quá trình lưu chuyển lao động bình yên giữa các ngành mà Kuznets mô tả.

Đưa vấn đề phân phối trở về trọng tâm của phân tích kinh tế

Vấn đề này quan trọng, và không phải chỉ vì những lý do lịch sử. Từ thập niên 1970, bất bình đẳng thu nhập đã gia tăng đáng kể ở các nước giàu, nhất là ở Mỹ, nơi mà vào thập niên đầu của thế kỷ 21, mức tập trung thu nhập đã quay trở lại tương đương với mức của thập niên thứ hai của thế kỷ trước, thật ra còn hơi cao hơn nữa là khác. Do đó, điều quan trọng là phải tìm hiểu rõ ràng lý do và cách thức làm thế nào mà bất bình đẳng đã từng giảm đi giữa hai mốc thời gian đó. Lẽ đương nhiên, sự tăng trưởng rất nhanh của các nước nghèo và các nước mới

nổi, đặc biệt là Trung Quốc, có thể được xem là một áp lực mạnh giúp giảm bất bình đẳng ở cấp độ toàn cầu, hệt như sự tăng trưởng của các nước giàu trong giai đoạn 1945-1975. Nhưng quá trình này đã gây ra mối quan ngại sâu sắc ở các nước mới nổi và thậm chí còn sâu sắc hơn ở những nước giàu. Hơn nữa, trạng thái mất cân bằng ấn tượng mà người ta nhận thấy trong những thập niên gần đây trên các thị trường tài chính, dầu, và bất động sản tự nhiên đã khiến người ta nghi ngờ tính tất yếu của "lộ trình tăng trưởng cân đối" mà Solow và Kuznets mô tả; theo hai tác giả này, mọi biến số kinh tế then chốt được cho là sẽ tiến lên theo cùng nhịp độ. Liệu thế giới vào năm 2050 hay 2100 sẽ thuộc sở hữu của các nhà giao dịch, các nhà quản lý hàng đầu, hay những kẻ siêu giàu, hay sẽ thuộc về những nước sản xuất dầu, hay rơi vào tay Ngân hàng Trung Quốc (Bank of China)? Hay biết đâu thế giới sẽ thuộc sở hữu của những thiên đường thuế, là nơi mà những kẻ nói trên sẽ tìm đến tị nạn. Thật là ngây ngô nếu không đặt vấn đề ai sẽ sở hữu cái gì, mà chỉ đơn thuần chấp nhận ngay từ đầu rằng tăng trưởng tự động sẽ "cân đối" trong dài hạn.

Trên một phương diện nào đó, vào đầu thế kỷ 21, chúng ta đang ở vào vị thế hệt như các tiền nhân vào đầu thế kỷ 19: chúng ta đang chứng kiến những thay đổi ấn tượng trong các nền kinh tế khắp thế giới, và thật khó biết những thay đổi đó sẽ trở nên sâu rộng đến mức nào, hay sự phân phối tài sản toàn cầu rồi sẽ ra sao sau vài thập niên nữa, cả trong phạm vi một nước cũng như giữa các nước với nhau. Các nhà kinh tế học thế kỷ 19 đáng được ghi nhận công lao to lớn vì đã đặt vấn đề phân phối vào trọng tâm phân tích kinh tế và tìm cách nghiên cứu các xu hướng dài hạn. Những giải đáp của họ không luôn luôn thỏa đáng, nhưng chí ít họ cũng đặt ra đúng câu hỏi. Chẳng có lý do cơ bản gì để ta tin rằng quá trình tăng trưởng sẽ tự động cân đối. Đã quá lâu rồi và lẽ ra ta phải đặt lại vấn đề bất bình đẳng vào trọng tâm phân tích kinh tế và bắt đầu nhắc lại những câu hỏi từng được nêu lên lần đầu vào thế kỷ 19. Suốt một thời gian quá dài các nhà kinh tế học đã bỏ mặc vấn đề phân phối tài sản, một phần vì những kết luận lạc quan của Kuznets, và một phần vì lòng nhiệt thành quá đáng của giới

chuyên gia dành cho những mô hình toán học đơn thuần dựa vào cái gọi là các tác nhân đại diện.[17] Nếu vấn đề bất bình đẳng một lần nữa lại trở thành trọng tâm, ta phải bắt đầu thu thập một bộ dữ liệu lịch sử càng sâu rộng càng tốt để tìm hiểu các xu hướng quá khứ và hiện tại. Thông qua kiên trì thiết lập các dữ kiện và mô thức rồi so sánh các nước khác nhau, ta hy vọng có thể xác định được những cơ chế đang vận hành và tìm hiểu rõ ràng hơn về tương lai.

Nguồn dữ liệu dùng trong quyển sách này

Quyển sách này dựa vào các nguồn dữ liệu thuộc hai loại chính, hợp lại giúp chúng ta nghiên cứu sự vận động lịch sử về phân phối tài sản: các nguồn xem xét tình trạng bất bình đẳng và phân phối thu nhập; và các nguồn xem xét sự phân phối tài sản và mối quan hệ giữa tài sản với thu nhập.

Bắt đầu bằng thu nhập: phần lớn nghiên cứu của tôi chỉ đơn thuần nới rộng giới hạn không gian và thời gian của công trình tiên phong và sáng tạo của Kuznets về sự tiến hóa của bất bình đẳng thu nhập ở Mỹ từ năm 1913 đến 1948. Trên phương diện này, tôi có thể đặt những phát hiện (khá chính xác) của Kuznets vào một bối cảnh rộng lớn hơn rồi thử thách nghiêm ngặt quan điểm lạc quan của ông về mối quan hệ giữa phát triển kinh tế và phân phối tài sản. Thật lạ lùng là chưa có ai từng theo đuổi công trình của Kuznets một cách hệ thống, rõ ràng một phần là do nghiên cứu lịch sử và thống kê của ông về hồ sơ thuế rơi vào một lãnh địa học thuật gần như không dấu chân người: nó quá lịch sử đối với các nhà kinh tế học và quá kinh tế học đối với các sử gia. Thật đáng tiếc, vì sự vận động của bất bình đẳng thu nhập chỉ có thể được nghiên cứu trong bối cảnh dài hạn, và ta chỉ có thể làm được thế nếu sử dụng hồ sơ thuế.[18]

Tôi bắt đầu bằng cách mở rộng phương pháp của Kuznets cho nước Pháp, và tôi đã công bố kết quả nghiên cứu đó trong một quyển sách xuất bản năm 2001.[19] Sau đó, hợp tác cùng một vài đồng nghiệp – nổi

bật nhất trong số đó là Anthony Atkinson và Emmanuel Saez – và với sự trợ giúp của họ, tôi có thể mở rộng phạm vi nghiên cứu cho nhiều nước. Anthony Atkinson xem xét nước Anh và một số nước khác, hợp lại, chúng tôi hiệu đính hai tập sách xuất bản năm 2007 và 2010, trong đó chúng tôi trình bày kết quả cho 20 quốc gia trên khắp thế giới.[20] Cùng với Emmanuel Saez, tôi nối dài thêm nửa thế kỷ chuỗi số liệu của Kuznets về nước Mỹ.[21] Bản thân Saez cũng xem xét một số nước lớn khác, như Canada và Nhật Bản. Nhiều nhà nghiên cứu khác cũng góp phần vào nỗ lực chung này: cụ thể như Facundo Alvaredo nghiên cứu Argentina, Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha; Fabien Dell tìm hiểu nước Đức và Thụy Sĩ; Abhijit Banerjeee và tôi nghiên cứu trường hợp Ấn Độ. Với sự hỗ trợ của Nancy Qian, tôi có thể nghiên cứu về Trung Quốc, v.v..[22]

Trong mỗi trường hợp, chúng tôi đều cố gắng sử dụng dữ liệu thuộc cùng một loại như nhau, cùng phương pháp, và cùng khái niệm. Các nhóm thu nhập cao phân chia theo thập phân vị và bách phân vị được ước lượng từ dữ liệu thuế dựa vào thu nhập báo cáo (được điều chỉnh theo nhiều cách để bảo đảm đồng nhất dữ liệu và khái niệm về mặt thời gian và địa lý). Thu nhập quốc gia và thu nhập bình quân được suy ra từ các tài khoản quốc gia, mà trong một số trường hợp phải bổ sung hoặc mở rộng. Nói nôm na, chuỗi dữ liệu của chúng tôi bắt đầu ở mỗi nước vào thời điểm bắt đầu ban hành thuế thu nhập (nhìn chung từ năm 1910 đến 1920 nhưng vài nước như Nhật Bản và Đức đã bắt đầu sớm hơn, vào những năm 1880, trong khi ở những nước khác thì hơi muộn hơn). Chuỗi dữ liệu này được cập nhật thường xuyên và vào thời điểm viết quyển sách này đã được kéo dài đến đầu thập niên 2010.

Cuối cùng, Cơ sở dữ liệu của nhóm thu nhập hàng đầu thế giới (WTID), dựa vào công trình hợp tác của khoảng 30 nhà nghiên cứu trên khắp thế giới, là cơ sở dữ liệu lịch sử lớn nhất sẵn có về sự tiến hóa của bất bình đẳng xã hội; nó là nguồn dữ liệu chính của quyển sách này.[23]

Nguồn dữ liệu quan trọng thứ hai của quyển sách này mà tôi sẽ dựa vào trước tiên, là dữ liệu về tài sản, bao gồm phân phối tài sản và mối quan hệ với thu nhập. Tài sản cũng tạo ra thu nhập và do đó

cũng quan trọng khi nghiên cứu thu nhập. Trên thực tế, thu nhập bao gồm hai cấu phần: thu nhập từ lao động (tiền công, tiền lương, tiền thưởng, thu nhập từ lao động ngoài lương, và những hình thức khen thưởng khác mà luật pháp phân loại là có liên quan đến lao động) và thu nhập từ tư bản (tiền cho thuê, cổ tức, tiền lãi, lợi nhuận, lợi vốn, phí bản quyền, và các thu nhập khác phát sinh nhờ sở hữu tư bản dưới hình thức đất đai, bất động sản, các công cụ tài chính, máy móc thiết bị công nghiệp, v.v., bất kể phân loại chính thức cụ thể là gì). WTID bao gồm nhiều thông tin về sự tiến hóa của thu nhập từ tư bản trong thế kỷ 20. Tuy nhiên, ta cần hoàn chỉnh thông tin này bằng cách xem xét những dữ liệu trực tiếp liên quan đến tài sản. Ở đây, tôi dựa vào ba loại dữ liệu lịch sử và phương pháp luận bổ trợ lẫn nhau.[24]

Ngay từ đầu, cũng hệt như việc chúng tôi có thể nghiên cứu sự thay đổi của bất bình đẳng thu nhập thông qua các tờ khai thuế thu nhập, chúng tôi đã nghiên cứu sự thay đổi bất bình đẳng về tài sản thông qua các tờ khai thuế bất động sản.[25] Cách tiếp cận này đã được Robert Lampman áp dụng vào năm 1962 để nghiên cứu sự thay đổi bất bình đẳng về tài sản ở Mỹ từ năm 1922 đến 1956. Sau đó, năm 1978, Anthony Atkinson và Alan Harrison nghiên cứu trường hợp nước Anh từ năm 1923 đến 1972.[26] Các kết quả này gần đây đã được cập nhật và được mở rộng cho các nước khác như Pháp và Thụy Điển. Đáng tiếc thay, dữ liệu chỉ có sẵn cho ít quốc gia hơn so với trường hợp bất bình đẳng thu nhập. Tuy nhiên, trong một vài trường hợp, dữ liệu thuế bất động sản sẵn có trong một khoảng thời gian dài hơn trở về trước, cho đến đầu thế kỷ 19, vì thuế bất động sản ra đời trước thuế thu nhập. Nói cụ thể ra, tôi đã thu thập dữ liệu của chính phủ Pháp vào những thời điểm khác nhau, và cùng với Gilles Postel-Vinay và Jean-Laurent Rosenthal, chúng tôi đã gom thành một bộ sưu tập khổng lồ các tờ khai thuế bất động sản cá nhân, qua đó có thể thiết lập một chuỗi dữ liệu đồng nhất về sự tập trung tài sản ở Pháp từ thời Cách mạng.[27] Điều này cho phép chúng tôi xem xét những cú sốc do Thế chiến I gây ra trong một bối cảnh tổng quát hơn so với chuỗi dữ liệu về bất bình đẳng thu nhập (chuỗi này, đáng tiếc thay, chỉ kéo dài

trở về trước cho đến khoảng năm 1910). Nghiên cứu của Jesper Roine và Daniel Waldenström về dữ liệu lịch sử của Thụy Điển cũng bổ ích.[28]

Dữ liệu về của cải và tài sản thừa kế cũng cho phép chúng tôi nghiên cứu sự thay đổi tầm quan trọng tương đối của tài sản thừa kế và tiết kiệm trong quá trình tạo lập sản nghiệp và sự vận động của bất bình đẳng tài sản. Nghiên cứu này khá hoàn chỉnh đối với nước Pháp, nơi mà nguồn dữ liệu lịch sử hết sức phong phú mang lại một lợi thế độc đáo để từ đó có thể quan sát xem mô thức tài sản thừa kế sẽ thay đổi như thế nào trong dài hạn.[29] Theo những mức độ nhất định, tôi và các đồng nghiệp đã mở rộng nghiên cứu này cho các nước khác, đặc biệt là Anh, Đức, Thụy Điển, và Mỹ. Các tư liệu đó đóng vai trò quan trọng trong nghiên cứu ở đây, vì ý nghĩa của bất bình đẳng về tài sản sẽ khác nhau tùy thuộc vào việc bất bình đẳng xuất phát từ gia sản thừa kế hay từ tiết kiệm. Trong quyển sách này, tôi không chỉ tập trung vào mức độ bất bình đẳng theo nghĩa hẹp, mà còn chú trọng nhiều hơn vào cấu trúc của bất bình đẳng, nghĩa là nguồn gốc của chênh lệch về thu nhập và tài sản giữa các thành phần xã hội, đồng thời tập trung vào các hệ thống lý giải khác nhau về kinh tế, xã hội, đạo đức và chính trị từng được viện dẫn để bảo vệ hay lên án sự chênh lệch này. Bất bình đẳng tự nó không nhất thiết là điều xấu: vấn đề then chốt là quyết định xem nó được giải thích như thế nào, liệu có lý do gì cho sự tồn tại của nó hay không.

Cuối cùng nhưng không kém phần quan trọng, chúng tôi cũng sử dụng dữ liệu để đo lường tổng trữ lượng tài sản quốc gia (bao gồm đất đai, bất động sản khác, tư bản công nghiệp và tư bản tài chính) trong một thời gian rất dài. Chúng tôi đo lường mức tài sản này cho mỗi nước theo số năm thu nhập quốc gia cần thiết để tích lũy lượng tài sản đó. Loại nghiên cứu toàn cầu về tỷ số tư bản trên thu nhập này có những hạn chế riêng. Việc phân tích bất bình đẳng về tài sản ở cấp độ cá nhân và việc xác định tầm quan trọng tương đối của gia sản thừa kế và tiết kiệm trong quá trình tạo lập tư bản luôn luôn được ưa chuộng hơn. Tuy nhiên, việc sử dụng tỷ số tư bản/thu nhập có thể cho ta cái nhìn tổng quan về tầm quan trọng của tư bản đối với xã hội trên bình

diện tổng thể. Hơn nữa, trong một số trường hợp (đặc biệt là Anh và Pháp), ta có thể thu thập và so sánh các giá trị ước lượng cho các giai đoạn khác nhau và phân tích ngược trở về đầu thế kỷ 18, qua đó có thể xem xét cuộc Cách mạng Công nghiệp trong mối quan hệ với lịch sử tư bản. Để làm điều này, tôi sẽ dựa vào số liệu lịch sử mà gần đây Gabriel Zucman và tôi đã thu thập[30]. Nói chung, nghiên cứu này là sự mở rộng và khái quát hóa công trình của Raymond Goldsmith về bảng cân đối kế toán quốc gia vào thập niên 1970.[31]

So sánh với các nghiên cứu trước đây, một lý do khiến quyển sách này khác biệt là vì tôi đã nỗ lực thu thập một hệ thống dữ liệu lịch sử hoàn chỉnh và nhất quán khả dĩ để nghiên cứu sự vận động của phân phối thu nhập và tài sản trong dài hạn. Vì mục đích đó, tôi có hai lợi thế so với các tác giả trước đây. Thứ nhất, dĩ nhiên, lợi thế của nghiên cứu này là có một bối cảnh lịch sử lâu dài hơn so với các nghiên cứu trước (và một số thay đổi dài hạn chỉ bộc lộ rõ ràng khi chúng ta có được số liệu của thập niên 2000, chủ yếu là vì những cú sốc nhất định mà hai cuộc chiến tranh thế giới gây ra đã tồn tại trong một thời gian rất dài). Thứ hai, tiến bộ trong công nghệ máy tính ngày nay giúp chúng ta dễ dàng hơn trong việc thu thập và xử lý khối lượng lớn dữ liệu lịch sử.

Mặc dù tôi không muốn thổi phồng vai trò của công nghệ trong lịch sử ý tưởng nghiên cứu, nhưng các vấn đề kỹ thuật thuần túy cũng đáng được suy ngẫm đôi chút. Khách quan mà nói, so với thời đại ngày nay, việc xử lý khối lượng lớn dữ liệu lịch sử vào thời của Kuznets chắc chắn khó khăn hơn nhiều. Điều này cũng đúng ngay cả khi so với những thập niên gần đây hơn như những năm 1980. Vào thập niên 1970, khi Alice Hanson Jones thu thập giá trị tồn kho bất động sản từ thời thuộc địa và Adeline Daumard nghiên cứu hồ sơ bất động sản từ thế kỷ 19,[32] chủ yếu họ xử lý thủ công, bằng phiếu ghi mục lục. Ngày nay, khi đọc lại nghiên cứu phi thường của họ, hay khi xem xét công trình của François Siminad về sự tiến hóa của tiền lương vào thế kỷ 19, hay nghiên cứu của Ernest Labrousse về lịch sử giá cả và thu nhập vào thế kỷ 18, hay công trình của Jean Bouvier và François Furet về biến thiên lợi nhuận trong thế kỷ 19, rõ ràng là các học giả này đã

phải khắc phục những khó khăn to lớn để thu thập và xử lý số liệu.[33] Trong nhiều trường hợp, những khó khăn kỹ thuật đã vắt kiệt sức lực của họ hơn so với việc phân tích và lý giải kết quả, nhất là vì các vấn đề kỹ thuật áp đặt ra những giới hạn nghiêm ngặt đối với khả năng so sánh quốc tế hay so sánh giữa các thời điểm khác nhau. Nghiên cứu lịch sử phân phối tài sản ngày nay dễ dàng hơn nhiều so với trước kia. Quyển sách này mang nặng công ơn các tiến bộ mới đây trong công nghệ nghiên cứu.[34]

Các kết quả chính của nghiên cứu này

Các nguồn dữ liệu lịch sử mới mẻ này đã đưa tôi đến những kết luận gì? Thứ nhất là người ta nên cảnh giác với bất kỳ tư tưởng nào mặc định dùng nguyên nhân kinh tế để giải thích về bất bình đẳng tài sản và thu nhập. Lịch sử phân phối tài sản luôn mang tính chính trị sâu sắc, và không thể rút gọn thành những cơ chế kinh tế thuần túy. Nói cụ thể hơn, hiện tượng giảm bất bình đẳng từng diễn ra ở hầu hết các nước phát triển từ năm 1910 đến 1950 trên hết là hệ quả của chiến tranh và những chính sách được ban hành để đối phó với các cú sốc của chiến tranh. Tương tự như vậy, hiện tượng bất bình đẳng quay trở lại sau năm 1980 phần lớn là do những thay đổi chính trị của vài thập niên trước đó, đặc biệt là về thuế khóa và tài chính. Lịch sử bất bình đẳng được định hình bởi quan niệm về công bằng và bất công của các tác nhân kinh tế, xã hội và chính trị, và cũng được định hình bởi sức mạnh tương đối của các tác nhân đó cũng như chọn lựa tập thể mà chúng góp phần tạo ra. Bất bình đẳng là sản phẩm chung của tất cả các tác nhân liên đới kết hợp lại.

Kết luận thứ hai, trọng tâm của quyển sách này, là sự vận động của phân phối tài sản bộc lộ những cơ chế hiệu nghiệm luân phiên thôi thúc sự hội tụ và phân hóa. Ngoài ra, trên thực tế không có một quá trình tự nhiên, tự phát nào giúp ngăn chặn tác động lâu dài của những áp lực gây bất ổn và mất quân bình.

Trước tiên ta hãy xem xét những cơ chế dẫn đến hội tụ, nghĩa là hướng tới việc giảm và ép bất bình đẳng đi xuống. Các áp lực hội tụ chủ yếu là sự truyền bá tri thức và đầu tư vào đào tạo và kỹ năng. Quy luật cung cầu cũng như sự lưu chuyển tư bản và lao động, tức một biến thể của quy luật này, luôn luôn có xu hướng hội tụ, nhưng ảnh hưởng của quy luật kinh tế này kém hiệu nghiệm hơn so với sự truyền bá tri thức và kỹ năng, và thường mơ hồ hay có những tác động xung đột. Truyền bá tri thức và kỹ năng là con đường chính để tăng trưởng năng suất chung cũng như giảm bất bình đẳng trong một nước cũng như giữa các nước với nhau. Ngày nay, ta thấy điều này thể hiện qua sự vươn lên của một số nước nghèo trước đây như Trung Quốc. Các nền kinh tế mới nổi này hiện đang trong quá trình bắt kịp các nước tiên tiến. Thông qua áp dụng phương thức sản xuất của các nước giàu và tiếp thu những kỹ năng tương thích, các nước kém phát triển đã nhảy vọt về năng suất và nâng cao thu nhập quốc gia. Quá trình hội tụ công nghệ có thể được thôi thúc nhờ mở cửa biên giới ngoại thương nhưng về cơ bản là một quá trình truyền bá và chia sẻ tri thức – một hàng hóa công thượng hạng – chứ không đơn thuần chỉ là cơ chế thị trường.

Nhìn từ góc độ lý thuyết thuần túy, có thể có những áp lực khác dẫn đến bình đẳng hơn. Ví dụ, ta có thể cho rằng công nghệ sản xuất theo thời gian sẽ đòi hỏi người lao động phải có kỹ năng cao hơn, nhờ đó tỷ trọng thu nhập của người lao động trong tổng thu nhập quốc gia sẽ tăng dần khi tỷ trọng của tư bản giảm dần: ta có thể gọi đây là "giả thuyết nguồn vốn nhân lực gia tăng". Nói cách khác, sự tiến bộ của "duy lý công nghệ" được cho là sẽ tự động làm cho nguồn vốn nhân lực trở nên thắng thế hơn so với tư bản tài chính và bất động sản, các nhà quản lý tài ba sẽ thắng thế hơn so với các cổ đông giàu sụ, và người tài sẽ thắng thế hơn so với người thân. Bất bình đẳng vì thế sẽ trở nên mang tính chất trọng dụng nhân tài hơn và không đứng yên (dù không nhất thiết sẽ giảm): duy lý kinh tế theo một nghĩa nào đó sẽ tự động dẫn đến duy lý dân chủ.

Hiện nay còn có một niềm tin tưởng lạc quan khác; đó là ý tưởng cho rằng "đấu tranh giai cấp" sẽ tự động nhường bước cho "đấu tranh

thế hệ", do tuổi thọ bình quân gia tăng (và cuộc đấu tranh thế hệ sẽ đỡ chia rẽ hơn vì ai cũng phải đi qua thời tuổi trẻ và rồi sẽ già). Nói cách khác, thực tế sinh học không thể tránh khỏi này ngụ ý rằng sự tích lũy và phân phối tài sản không còn là điềm báo của sự xung đột tất yếu giữa những người chẳng có gì ngoài sức lao động và những người được hưởng lợi tức nữa. Mà đúng hơn, logic quyết định sẽ là logic tiết kiệm trong vòng đời: người ta dành dụm tài sản khi còn trẻ để lo liệu cho tuổi già. Tiến bộ y học cùng với mức sống cải thiện đã biến đổi bản chất của tư bản.

Đáng tiếc thay, hai niềm tin lạc quan này (giả thuyết nguồn vốn nhân lực và xung đột thế hệ sẽ thay cho đấu tranh giai cấp) nói chung chỉ là ảo tưởng. Những chuyển biến thuộc loại này tuy khả thi về mặt logic và cũng mang tính hiện thực trong một chừng mực nào đó, nhưng chỉ có tác động ít ỏi chứ không nhiều như người ta vẫn lầm tưởng. Gần như không có bằng chứng nào cho thấy tỷ trọng lao động trong thu nhập quốc gia đã tăng đáng kể trong một thời gian rất dài: tư bản "phi nhân lực" xem ra vẫn chiếm ưu thế trong thế kỷ 21 chẳng khác gì hồi thế kỷ 18 hay 19, và chẳng có lý do gì khiến nó không chiếm ưu thế nhiều hơn nữa. Chẳng những thế, cũng hệt như trong quá khứ, giờ đây bất bình đẳng về tài sản hiện diện chủ yếu ngay trong cùng những độ tuổi như nhau, và tài sản thừa kế gần như là yếu tố quyết định vào đầu thế kỷ 21, cũng hệt như vào thời đại của Balzac trong tác phẩm *Lão Goriot*. Suốt trong một thời gian dài, áp lực chính giúp cải thiện bình đẳng vẫn là sự truyền bá tri thức và kỹ năng.

Các áp lực hội tụ, các áp lực phân hóa

Thực tế quan trọng là: bất kể áp lực truyền bá tri thức và kỹ năng có thể hiệu nghiệm đến mức nào, nhất là trong việc thúc đẩy quá trình hội tụ giữa các nước, thì nó vẫn bị đè nén và chi phối bởi những áp lực mãnh liệt hơn theo chiều ngược lại, dẫn đến bất bình đẳng nhiều hơn. Rõ ràng, thiếu đầu tư thỏa đáng vào giáo dục đào tạo có thể làm cho

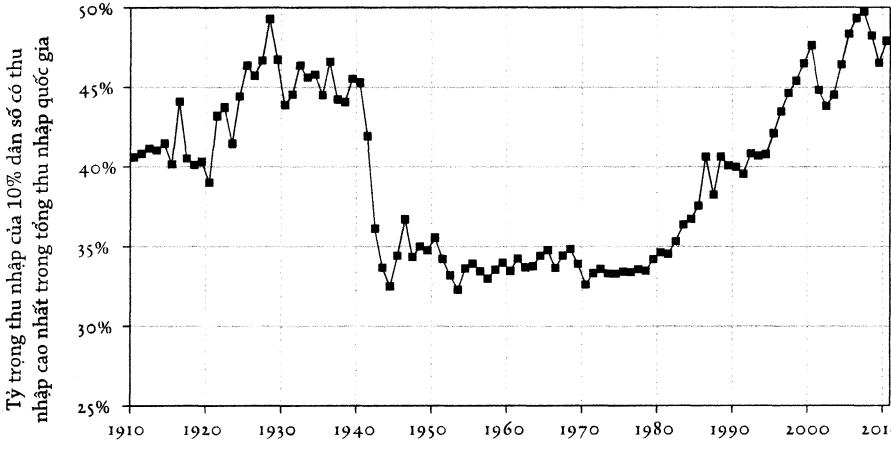
một số thành phần xã hội không được hưởng phúc lợi của tăng trưởng kinh tế. Tăng trưởng có thể gây thiệt hại cho những thành phần này đồng thời mang lại lợi ích cho những thành phần khác (bằng chứng là hiện tượng người lao động ở các nền kinh tế tiên tiến gần đây đã trở nên mất việc làm vào tay người lao động Trung Quốc). Nói vắn tắt, áp lực hội tụ chính – truyền bá tri thức – chỉ phần nào mang tính chất tự nhiên và tự phát. Phần lớn nó còn phụ thuộc vào các chính sách giáo dục, cơ hội đào tạo và hấp thu những kỹ năng thích hợp, cùng với các thể chế đi kèm.

Trong nghiên cứu này, tôi đặc biệt chú ý đến những áp lực phân hóa gây nhiều lo lắng – đặc biệt đáng lo ở chỗ chúng có thể hiện hữu ngay cả trong một thế giới có sự đầu tư thỏa đáng vào kỹ năng và thỏa mãn các điều kiện "hiệu quả thị trường" (thuật ngữ của các nhà kinh tế học). Các áp lực phân hóa đó là gì? Thứ nhất, những người hưởng lương cao nhất có thể nhanh chóng có thu nhập chênh lệch rất xa so với những người khác (dù vấn đề này ngày nay vẫn còn tương đối mang tính cục bộ). Quan trọng hơn, có những áp lực phân hóa gắn liền với quá trình tích lũy và tập trung tài sản khi tăng trưởng kinh tế yếu đi và tư bản có suất sinh lợi cao. Quá trình thứ hai này có tiềm năng gây bất ổn hơn so với quá trình thứ nhất, và rõ ràng là mối đe dọa chính đối với việc phân phối tài sản bình đẳng trong dài hạn.

Ta hãy đi thẳng vào trọng tâm vấn đề: Hình I.1 và I.2 biểu thị hai mô thức cơ bản mà tôi sẽ cố gắng giải thích sau đây. Mỗi hình tiêu biểu cho tầm quan trọng của một trong các quá trình phân hóa này. Cả hai hình đều biểu thị những "đường cong hình chữ U", nghĩa là thoạt đầu bất bình đẳng giảm dần rồi tiếp đến là một thời kỳ bất bình đẳng tăng dần. Ta có thể cho rằng hai đường biểu thị này tiêu biểu cho những thực tế tương tự như nhau. Nhưng thật ra thì không. Hai đường này tiêu biểu cho những hiện tượng hoàn toàn khác nhau và liên quan đến những quá trình kinh tế, xã hội và chính trị khác nhau. Hơn nữa, đường biểu thị trong hình I.1 tiêu biểu cho bất bình đẳng thu nhập ở Mỹ, trong khi các đường biểu thị trong hình I.2 mô tả tỷ số tư bản/thu nhập ở một vài quốc gia châu Âu (dù không được trình bày ở đây

nhưng Nhật Bản cũng tương tự). Hai áp lực phân hóa này không phải là không thể kết hợp lại trong thế kỷ 21. Điều đó đã từng xảy ra trong chừng mực nhất định và có thể trở thành một hiện tượng toàn cầu, dẫn đến mức độ bất bình đẳng chưa từng thấy trước đây cũng như một cơ cấu bất bình đẳng hoàn toàn mới. Tuy nhiên, cho tới giờ, hai mô thức ấn tượng này phản ánh hai hiện tượng cơ bản khác nhau.

Đồ thị của Mỹ trong hình I.1 trình bày tỷ trọng thu nhập của nhóm 10% những người có thu nhập cao nhất trong tổng thu nhập quốc gia từ 1910 đến 2010. Hình này chỉ đơn thuần kéo dài chuỗi số liệu mà Kuznets đã xây dựng cho giai đoạn 1913-1948. Nhóm 10% thu nhập cao nhất chiếm đến 45-50% tổng thu nhập quốc gia trong những năm 1910-1920 trước khi giảm xuống 30-35% vào cuối thập niên 1940. Sau đó, bất bình đẳng ổn định ở mức này từ năm 1950 đến 1970. Tiếp đến, chúng ta thấy bất bình đẳng tăng nhanh trong thập niên 1980, cho đến năm 2000 thì quay lại mức 45-50% tổng thu nhập quốc gia. Tầm vóc thay đổi thật là ấn tượng. Và lẽ tự nhiên ta sẽ đặt câu hỏi, liệu xu hướng đó có thể tiếp tục trong bao lâu.



HÌNH I.1. Bất bình đẳng thu nhập ở Mỹ, 1910-2010

Tỷ trọng thu nhập của 10% dân số có thu nhập cao nhất trong tổng thu nhập quốc gia của Mỹ giảm từ 45-50% vào những năm 1910-1920 xuống còn 35%vào thập niên 1950 (hiện tượng giảm bất bình đẳng này đã được Kuznets dẫn chứng bằng tư liệu); sau đó tỷ trọng này tăng từ dưới 35% vào thập niên 1970 lên 45-50% vào những năm 2000-2010.

Nguồn và chuỗi số liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Tôi sẽ chứng minh rằng sự gia tăng bất bình đẳng ngoạn mục này chủ yếu phản ánh sự tăng vọt thu nhập ngất ngưởng của các nhà quản lý cao cấp trong các công ty lớn, thật sự tách biệt so với phần đông dân số còn lại. Một cách giải thích khả dĩ cho hiện tượng này là: kỹ năng và năng suất của các nhà quản lý cao cấp đó tăng lên đột ngột so với kỹ năng và năng suất của những người lao động khác. Một cách giải thích khác, xem ra hợp lý hơn và tỏ ra phù hợp hơn với bằng chứng, là các nhà quản lý cao cấp nói chung có quyền ấn định mức lương thưởng cho mình, mà trong một số trường hợp, gần như không có giới hạn gì, và trong nhiều trường hợp, thậm chí còn chẳng liên quan gì đến năng suất lao động cá nhân của họ, và năng suất thì bất kể thế nào cũng rất khó mà ước lượng trong một tổ chức lớn. Người ta thấy hiện tượng này chủ yếu ở Mỹ và trong chừng mực ít hơn ở Anh, và có thể lý giải theo lịch sử tiêu chuẩn xã hội và ngân sách ở hai nước trong thế kỷ qua. Xu hướng này kém rõ rệt hơn ở các nước giàu khác (như Nhật Bản, Đức, Pháp và các nước châu Âu khác), nhưng cũng vẫn có cùng xu hướng. Thật là khinh suất nếu dự kiến rằng hiện tượng này sẽ xảy ra ở những nơi khác với cùng mức độ như ở Mỹ, trừ khi ta có thể phân tích một cách thỏa đáng, mà đáng tiếc thay, điều đó lại không đơn giản do sự hạn chế về số liệu hiện nay.

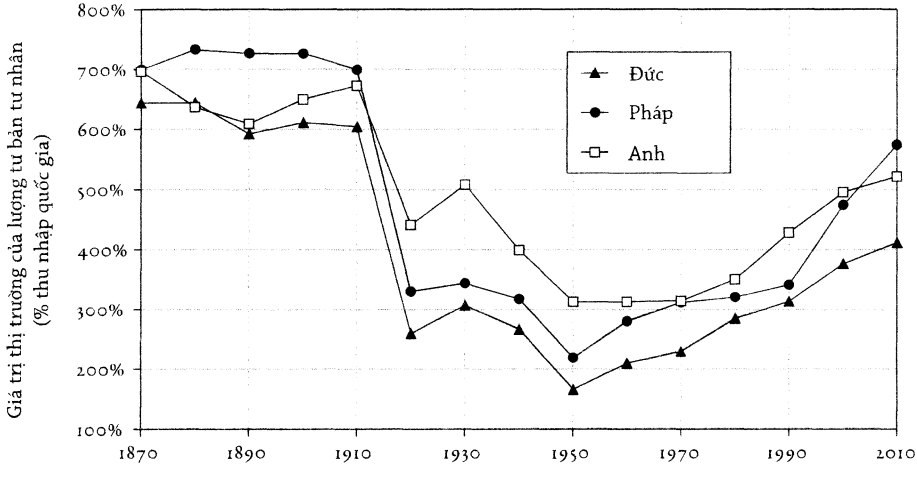
Áp lực phân hóa cơ bản: $r > g$

Mô thức thứ hai được trình bày trong Hình I.2, phản ánh cơ chế phân hóa mà trên nhiều phương diện có tính chất đơn giản hơn, minh bạch hơn, và rõ ràng phát huy tầm ảnh hưởng to lớn hơn đối với sự tiến hóa dài hạn của phân phối tài sản. Hình I.2 trình bày tổng giá trị tài sản tư nhân (bao gồm bất động sản, tài sản tài chính, tư bản chuyên môn, trừ đi nợ) ở Anh, Pháp, và Đức, được tính bằng số năm thu nhập quốc gia, trong giai đoạn 1870-2010. Trước tiên, hãy lưu ý đến mức tài sản tư nhân rất cao ở châu Âu vào cuối thế kỷ 19: tổng tài sản tư nhân tương đương khoảng 6 hay 7 năm thu nhập quốc gia, nghĩa là rất lớn. Sau đó,

nó giảm mạnh khi gặp phải những cú sốc của giai đoạn 1914-1945: tỷ số tư bản/thu nhập giảm còn 2 hay 3. Sau đó, chúng ta thấy nó tăng dần từ năm 1950 trở đi, tăng mạnh đến nỗi sản nghiệp tư nhân vào đầu thế kỷ 21 xem ra mấp mé quay trở lại mức 5 hay 6 năm thu nhập quốc gia ở cả Anh và Pháp. (Tài sản tư nhân ở Đức, bắt đầu ở mức thấp hơn, vẫn tiếp tục thấp hơn, nhưng có xu hướng tăng rõ rệt.)

"Đường cong hình chữ U" phản ánh một sự biến đổi tuyệt đối quan trọng sẽ được xem xét trong nghiên cứu này. Nói cụ thể hơn, tôi sẽ chứng minh rằng tỷ số tư bản/thu nhập tăng cao trở lại trong những thập niên vừa qua có thể được giải thích phần lớn do việc quay trở lại với cơ chế tăng trưởng tương đối thấp. Ở các nền kinh tế tăng trưởng thấp, một cách tự nhiên, lượng tài sản quá khứ sẽ trở nên có tầm quan trọng vượt bậc, vì chỉ cần một dòng tiết kiệm mới nho nhỏ thôi là đủ để tăng trữ lượng tài sản một cách đều đặn và đáng kể.

Hơn nữa, nếu suất sinh lợi từ tư bản vẫn tiếp tục cao hơn đáng kể so với tỷ lệ tăng trưởng kinh tế trong một thời gian dài (nhiều khả năng xảy ra khi tỷ lệ tăng trưởng thấp, dù không phải là một quá trình tự động), thì nguy cơ phân hóa trong phân phối tài sản sẽ rất cao.



HÌNH I.2. Tỷ số tư bản/thu nhập ở châu Âu, 1870-2010
Tổng tài sản tư nhân có giá trị vào khoảng 6 đến 7 năm thu nhập quốc gia ở châu Âu vào năm 1910, bằng 2 đến 3 năm vào năm 1950, và bằng 4 đến 6 năm vào năm 2010.
Nguồn và chuỗi số liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Hiện tượng bất bình đẳng cơ bản này, mà tôi sẽ ký hiệu là $r > g$, (trong đó r là suất sinh lợi bình quân hằng năm từ tư bản, bao gồm lợi nhuận, cổ tức, tiền lãi, tiền cho thuê, và thu nhập khác từ tư bản, tính theo tỷ lệ phần trăm trong tổng giá trị tư bản, và g là tỷ lệ tăng trưởng của nền kinh tế, nghĩa là tỷ lệ gia tăng thu nhập hay sản lượng hằng năm), đóng vai trò quan trọng trong quyển sách này. Theo một ý nghĩa nào đó, nó tóm tắt logic chung của các kết luận của tôi.

Khi suất sinh lợi từ tư bản cao hơn đáng kể so với tỷ lệ tăng trưởng kinh tế (như đã xảy ra thường xuyên cho đến thế kỷ 19 và có thể lặp lại trong thế kỷ 21), thì theo logic, có thể suy ra rằng tài sản thừa kế tăng trưởng nhanh hơn so với sản lượng và thu nhập. Những người có tài sản thừa kế chỉ cần để dành một phần nhỏ thu nhập từ tư bản là đủ để tư bản tăng trưởng nhanh hơn so với tổng thể nền kinh tế. Trong hoàn cảnh đó, gần như đương nhiên, tài sản thừa kế sẽ vượt xa lượng của cải tích cóp từ lao động trọn đời, và sự tập trung tư bản sẽ đạt đến những mức độ cực kỳ cao – những mức độ có tiềm năng không tương thích với các giá trị trọng dụng nhân tài và các nguyên tắc công bằng xã hội cơ bản trong các xã hội dân chủ hiện đại.

Hơn nữa, áp lực phân hóa cơ bản này còn được củng cố bởi những cơ chế khác. Ví dụ, tỷ lệ tiết kiệm có thể tăng mạnh theo tài sản.[35] Thậm chí quan trọng hơn, suất sinh lợi bình quân hiệu dụng của tư bản có thể cao hơn nếu tư bản ban đầu của cá nhân cao hơn (điều xem ra ngày càng phổ biến). Nếu suất sinh lợi từ tư bản có tính chất tùy tiện và không thể dự đoán, do vậy tài sản có thể được gia tăng bằng nhiều cách, thì điều này cũng sẽ đặt ra một thử thách cho mô hình trọng dụng nhân tài. Cuối cùng, tất cả các yếu tố này còn có thể trầm trọng hơn bởi nguyên tắc khan hiếm của Ricardo: giá dầu hay giá bất động sản cao có thể góp phần dẫn đến sự phân hóa có tính cơ cấu.

Tóm tắt những điều vừa trình bày cho đến giờ: quá trình tích lũy và phân phối tài sản có những áp lực mãnh liệt hướng tới phân hóa, hay hướng tới những mức bất bình đẳng cực kỳ cao. Các áp lực hội tụ cũng tồn tại, và ở những nước nhất định vào những thời điểm nhất

định, các áp lực hội tụ có thể chi phối, nhưng bất kỳ lúc nào, các áp lực phân hóa cũng có thể chiếm thế thượng phong trở lại, như đang xảy ra hiện nay, vào đầu thế kỷ 21. Nếu tỷ lệ tăng trưởng dân số và tỷ lệ tăng trưởng kinh tế đều giảm trong những thập niên sắp tới thì xu hướng này sẽ trở nên đáng lo ngại hơn.

Kết luận của tôi đỡ mang tính diệt vong hơn so với ý nghĩa của nguyên tắc tích lũy vô hạn và phân hóa vĩnh viễn (vì ý nghĩa lý thuyết đó dựa vào giả định nghiêm ngặt là tăng trưởng năng suất bằng 0 trong dài hạn). Trong mô hình tôi đề xuất, sự phân hóa không có tính chất vĩnh viễn và chỉ là một trong vài chiều hướng tương lai khả dĩ của phân phối tài sản. Nhưng đây không phải là những triển vọng đáng phấn khởi. Nói cụ thể hơn, điều quan trọng cần lưu ý là bất đẳng thức cơ bản $r > g$, áp lực phân hóa chính trong lý thuyết của tôi, không liên quan gì đến tính chất không hoàn hảo của thị trường. Trái lại, khi thị trường tư bản (vốn) càng hoàn hảo (theo ý nghĩa của các nhà kinh tế học), thì càng có nhiều khả năng r sẽ lớn hơn g. Ta có thể hình dung những chính sách và thể chế công giúp đối phó với tác động của logic bất di bất dịch này: ví dụ, thuế toàn cầu lũy tiến đối với tư bản. Nhưng việc thiết lập các thể chế và chính sách này đòi hỏi phải có mức độ phối hợp quốc tế đáng kể. Đáng tiếc thay, phản ứng thực tế trước vấn đề này – bao gồm nhiều phản ứng dân tộc chủ nghĩa – trên thực tế sẽ khiêm tốn hơn và kém hiệu lực hơn nhiều.

Ranh giới địa lý và lịch sử của nghiên cứu này

Ranh giới địa lý và lịch sử của nghiên cứu này nằm ở đâu? Trong chừng mực khả dĩ, tôi sẽ tìm hiểu sự vận động của phân phối tài sản giữa các nước và trong phạm vi mỗi nước trên khắp thế giới từ thế kỷ 18. Tuy nhiên, vì số liệu có hạn nên thường sẽ phải thu hẹp phạm vi nghiên cứu đáng kể. Về phân phối sản lượng và thu nhập giữa các nước, chủ đề của phần đầu quyển sách này, chúng tôi có thể áp dụng cách tiếp cận toàn cầu từ năm 1700 trở đi (nhờ vào số liệu thống kê quốc gia do

Angus Maddison thu thập). Khi nghiên cứu tỷ số tư bản/thu nhập và sự phân chia thu nhập giữa tư bản và lao động trong Phần Hai, do số liệu lịch sử bất cập nên chúng tôi buộc chỉ tập trung chủ yếu vào các nước giàu và ngoại suy cho các nước nghèo và các nước mới nổi. Việc xem xét sự tiến hóa bất bình đẳng thu nhập và tài sản, chủ đề của Phần Ba, cũng bị thu hẹp bởi nguồn dữ liệu có hạn. Tôi cố gắng bao hàm càng nhiều nước nghèo và mới nổi càng tốt, sử dụng số liệu từ WTID, nhằm bao trùm 5 châu lục hết mức có thể. Tuy nhiên, các xu hướng dài hạn ở các nước giàu được chứng minh bằng tư liệu tốt hơn. Nói một cách đơn giản, quyển sách này chủ yếu dựa vào kinh nghiệm lịch sử của các nước phát triển hàng đầu: Mỹ, Nhật Bản, Đức, Pháp, và Anh.

Trường hợp của Pháp và Anh hóa ra đặc biệt đáng kể, vì nguồn dữ liệu lịch sử dài hạn hoàn chỉnh nhất thuộc về hai nước này. Chúng tôi có nhiều giá trị ước lượng độ lớn và cơ cấu tài sản quốc gia của Anh và Pháp ngược trở về đầu thế kỷ 18. Hai nước này cũng là hai cường quốc tài chính và có nhiều thuộc địa hàng đầu vào thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20. Do đó, rõ ràng việc nghiên cứu hai nước này có ý nghĩa quan trọng nếu ta muốn tìm hiểu sự vận động của phân phối tài sản toàn cầu từ thời Cách mạng Công nghiệp. Nói cụ thể hơn, tuyệt đối cần phải xem xét lịch sử hai nước Anh và Pháp khi nghiên cứu cái gọi là "giai đoạn toàn cầu hóa đầu tiên" về tài chính và thương mại (1870-1914), mà theo nhiều cách, cũng tương tự như "giai đoạn toàn cầu hóa thứ hai", hiện đang xảy ra kể từ thập niên 1970. Giai đoạn toàn cầu hóa thứ nhất hết sức thú vị dù cho đây là thời kỳ có sự bất bình đẳng to lớn. Thời kỳ này đã chứng kiến sự ra đời của bóng đèn điện và cũng là thời hoàng kim của những con tàu xuyên đại dương (tàu *Titanic* ra khơi vào năm 1912), phát minh ra phim ảnh và radio, ô tô và đầu tư quốc tế. Ví dụ, hãy lưu ý rằng mãi đến thế kỷ 21 thì các nước giàu mới khôi phục được cùng mức vốn hóa thị trường cổ phiếu so với GDP tương đương với mức vốn hóa mà Paris và London từng đạt được vào đầu thập niên 1900. So sánh này rất bổ ích để ta hiểu về thế giới ngày nay.

Một vài độc giả hẳn sẽ ngạc nhiên khi thấy tôi dành cho việc nghiên cứu nước Pháp tầm quan trọng đặc biệt và có thể nghi ngờ tôi mang

nặng tinh thần dân tộc chủ nghĩa. Thế nên tôi phải biện minh cho quyết định phân tích này ở đây. Lý do khiến tôi chọn lựa như thế liên quan đến nhiều nguồn. Cuộc Cách mạng Pháp đã không tạo ra một xã hội công bằng hay lý tưởng, nhưng nhờ đó người ta có thể quan sát thấy cơ cấu tài sản với mức độ chi tiết chưa từng có. Hệ thống được thiết lập vào thập niên 1790 để ghi nhận tài sản đất đai, nhà cửa, và tài sản tài chính có tính chất hiện đại và toàn diện đến mức kinh ngạc so với thời điểm đó. Nhờ có Cách mạng Pháp mà hồ sơ bất động sản của nước Pháp có lẽ là hồ sơ phong phú nhất thế giới trong dài hạn.

Lý do thứ hai là vì Pháp là đất nước đầu tiên trải qua chuyển biến nhân khẩu nên trên một vài phương diện, đó là nơi phù hợp để quan sát những gì sắp diễn ra ở những nơi khác trên hành tinh. Mặc dù dân số Pháp đã gia tăng trong hai thế kỷ qua, tỷ lệ gia tăng vẫn tương đối thấp. Dân số Pháp vào khoảng 30 triệu người vào thời điểm Cách mạng, và ngày nay khoảng hơn 60 triệu người. Vẫn là đất nước đó, với mức thay đổi dân số không bao nhiêu. Trái lại, dân số Mỹ vào thời điểm Tuyên ngôn Độc lập chỉ có 3 triệu người. Đến năm 1900 là 100 triệu và ngày nay trên 300 triệu. Khi một đất nước đi từ dân số 3 triệu lên 300 triệu (ấy là còn chưa nói tới sự mở rộng mênh mông ranh giới lãnh thổ về phía tây vào thế kỷ 19), rõ ràng đó không còn là đất nước ngày xưa nữa.

Sự vận động và cơ cấu bất bình đẳng sẽ hết sức khác biệt ở một đất nước có dân số tăng gấp 100 lần, so với một đất nước chỉ tăng gấp đôi dân số. Nói cụ thể hơn, yếu tố di sản ở Mỹ sẽ kém quan trọng hơn nhiều so với ở Pháp. Chính sự tăng trưởng nhân khẩu ở Tân thế giới đã đảm bảo rằng tài sản thừa kế ở Mỹ luôn luôn đóng vai trò nhỏ hơn ở châu Âu. Yếu tố này cũng là lý do khiến cơ cấu bất bình đẳng ở Mỹ luôn khác thường đến thế, và đặc trưng của bất bình đẳng và giai cấp xã hội ở nước này cũng khác thường như vậy. Nhưng điều đó cũng cho thấy rằng theo một ý nghĩa nào đó, trường hợp nước Mỹ không thể khái quát hóa (bởi vì khó có khả năng dân số thế giới sẽ tăng lên gấp trăm lần trong hai thế kỷ tới) và rằng trường hợp nước Pháp có tính chất điển hình và phù hợp hơn để tìm hiểu về tương lai. Tôi tin rằng

phân tích chi tiết trường hợp nước Pháp, và tổng quát hơn, các quỹ đạo lịch sử khác nhau mà ta quan sát thấy tại các nước phát triển khác ở châu Âu, Nhật Bản, Bắc Mỹ và châu Đại Dương, có thể cho ta biết nhiều về những chuyển biến tương lai của tài sản toàn cầu, trong đó có các nền kinh tế mới nổi như Trung Quốc, Brazil, và Ấn Độ, những nơi mà tăng trưởng nhân khẩu và kinh tế rõ ràng sẽ chậm đi trong tương lai (như hiện đang diễn ra).

Cuối cùng, trường hợp nước Pháp thú vị bởi vì Cách mạng Pháp – cuộc cách mạng "tư sản" xuất chúng – nhanh chóng thiết lập lý tưởng về bình đẳng pháp lý trong mối quan hệ với thị trường. Thật lý thú khi tìm hiểu xem lý tưởng này tác động như thế nào đến sự vận động của phân phối tài sản. Mặc dù Cách mạng Anh năm 1688 giúp gầy dựng cơ chế đại nghị hiện đại, nhưng vẫn còn đó vương triều phong kiến, cơ chế trưởng nam thừa kế điền sản (chỉ chấm dứt vào thập niên 1920), và đặc quyền chính trị của giới quý tộc cha truyền con nối (việc cải cách Thượng nghị viện Anh vẫn còn đang được bàn thảo, hơi quá muộn). Tương tự, cho dù Cách mạng Mỹ giúp thiết lập nguyên tắc cộng hòa, nhưng chế độ nô lệ vẫn tiếp tục tồn tại thêm gần một thế kỷ và tình trạng phân biệt chủng tộc hợp pháp vẫn tiếp diễn thêm gần hai thế kỷ. Vấn đề chủng tộc vẫn tác động mạnh lên vấn đề xã hội ở nước Mỹ ngày nay. Ở một mức độ nào đó, Cách mạng Pháp năm 1789 mang nhiều hoài bão hơn. Cách mạng đã xóa bỏ mọi đặc quyền hợp pháp, tìm cách xây dựng trật tự chính trị và xã hội hoàn toàn dựa vào sự bình đẳng về các quyền và cơ hội. Luật Dân sự đảm bảo quyền bình đẳng tuyệt đối về tài sản trước pháp luật cũng như quyền tự do giao kết hợp đồng (chỉ đối với nam giới, bất luận thế nào). Vào cuối thế kỷ 19, những nhà kinh tế học Pháp bảo thủ như Paul Leroy- Beaulieu thường sử dụng lập luận này để giải thích lý do tại sao nền cộng hòa Pháp, một đất nước của giới "tiểu tư sản", đã đứng lên làm cách mạng nhằm thiết lập sự bình đẳng, không cần đến thuế thu nhập hay thuế bất động sản lũy tiến hay tịch biên, trái với nước Anh quân chủ và quý tộc. Tuy nhiên, số liệu cho thấy rằng mức độ tập trung tài sản ở Pháp cũng lớn ngang với ở Anh, qua đó rõ ràng cho thấy sự bình đẳng

về các quyền trên thương trường không thể đảm bảo sự bình đẳng về các quyền tổng quát. Ở đây một lần nữa, kinh nghiệm nước Pháp khá phù hợp với thế giới ngày nay, khi nhiều nhà bình luận, hệt như Leroy-Beaulieu hơn một thế kỷ trước, vẫn tiếp tục tin rằng, chỉ cần có các quyền sở hữu được đảm bảo đầy đủ hơn, các thị trường tự do hơn, sự cạnh tranh "thuần túy hơn và hoàn hảo hơn" là đủ để đảm bảo một xã hội công bằng, thịnh vượng và đại đồng. Đáng tiếc thay, nhiệm vụ thật ra phức tạp hơn thế.

Khung lý thuyết và khái niệm

Trước khi tiếp tục, xem ra ta nên thảo luận đôi chút về khung lý thuyết và khái niệm của nghiên cứu ở đây cũng như lộ trình tư duy đã khiến tôi viết quyển sách này.

Tôi thuộc về thế hệ những người bước sang tuổi 18 vào năm 1989, chẳng những là thời điểm kỷ niệm 200 năm cuộc Cách mạng Pháp, mà còn là lúc bức tường Berlin sụp đổ. Tôi không có hứng thú lên án bất bình đẳng hay bản thân chủ nghĩa tư bản – nhất là vì bất bình đẳng xã hội tự nó không phải là một vấn đề, miễn là người ta có thể biện minh được, nghĩa là "chỉ đặt nền tảng dựa trên phúc lợi cộng đồng", như đã nêu trong Điều I của Tuyên ngôn nhân quyền và dân quyền năm 1789. (Mặc dù định nghĩa về công bằng xã hội này không chính xác nhưng có sức cám dỗ, nó bắt nguồn từ lịch sử. Tạm thời ta hãy chấp nhận định nghĩa đó. Và tôi sẽ quay lại với vấn đề này sau.) Thế nhưng giờ đây tôi mong muốn đóng góp tuy nhỏ bé vào cuộc tranh luận về phương thức tốt nhất để tổ chức xã hội và những thể chế lẫn chính sách phù hợp nhất để đạt được một trật tự xã hội công bằng. Ngoài ra, tôi cũng muốn thấy xã hội đạt được công bằng một cách hữu hiệu và hiệu quả trong nền pháp trị, qua đó luật pháp được áp dụng hệt như nhau đối với mọi người và được suy ra từ những bộ luật mà ai cũng am hiểu và ai cũng được tranh luận dân chủ.

Có lẽ cũng nên bổ sung thêm rằng tôi đã trải nghiệm giấc mơ Mỹ vào tuổi 22, khi tôi được một trường đại học gần Boston tuyển dụng ngay sau khi hoàn tất luận án tiến sĩ. Trải nghiệm này xem ra mang tính quyết định theo nhiều cách chứ không chỉ một. Đó là lần đầu tiên tôi đặt chân đến nước Mỹ, và tôi cảm thấy vui mừng khi công trình nghiên cứu của mình nhanh chóng được công nhận. Đây là một đất nước biết cách thu hút dân nhập cư khi họ muốn! Thế nhưng tôi cũng sớm nhận ra rằng mình muốn quay về Pháp và châu Âu, và tôi đã làm điều này khi 25 tuổi. Từ đó, tôi đã không rời Paris, ngoại trừ vài chuyến đi ngắn ngày. Một lý do quan trọng dẫn đến chọn lựa của tôi có liên quan trực tiếp đến quyển sách này: Tôi nhận thấy các công trình nghiên cứu của các nhà kinh tế học Mỹ không hoàn toàn thuyết phục. Chắc chắn họ hết sức thông minh và tôi vẫn có nhiều bạn bè kể từ thời đó. Nhưng một điều kỳ lạ đã xảy ra: Tôi càng nhận thức rõ sự thật là mình hoàn toàn chẳng biết gì về các vấn đề kinh tế thế giới. Luận án của tôi bao gồm vài định lý toán học tương đối trừu tượng. Nhưng giới chuyên môn ưa thích nghiên cứu của tôi. Tôi nhanh chóng nhận ra rằng người ta không có nỗ lực đáng kể nào để thu thập dữ liệu lịch sử về sự vận động của bất bình đẳng từ thời Kuznets, nhưng giới chuyên môn tiếp tục sản xuất ra hàng loạt những kết quả lý thuyết thuần túy mà thậm chí không cần biết đến những thực tế nào cần được giải thích. Và họ kỳ vọng tôi cũng làm như thế. Khi trở về Pháp, tôi bắt đầu thu thập những dữ liệu còn thiếu.

Nói nôm na, ngành kinh tế học vẫn chưa vượt ra khỏi niềm đam mê trẻ con đối với toán học cũng như những dự đoán lý thuyết thuần túy và thường mang tính ý thức hệ cao độ, và bỏ qua hoạt động nghiên cứu lịch sử cũng như sự cộng tác với các ngành khoa học xã hội khác. Các nhà kinh tế học cũng thường quá quan tâm đến những vấn đề toán học lặt vặt, vốn chỉ thú vị đối với chính họ. Nỗi ám ảnh toán học này là con đường dễ dàng để đến với thế giới khoa học mà không cần phải trả lời những câu hỏi phức tạp hơn nhiều, phát sinh từ thế giới chúng ta đang sống. Có một lợi thế to lớn khi trở thành một nhà kinh tế học hàn lâm ở Pháp: ở đây, các nhà kinh tế học không được tôn sùng hết

mực trong giới trí thức và hàn lâm hoặc bởi giới quyền thế chính trị và tài chính. Vì thế, họ phải gạt sang một bên thái độ xem thường đối với các ngành khác và những yêu sách vô lý về tính chính thống khoa học lớn lao của ngành mình bất chấp thực tế là họ gần như chẳng biết gì về bất cứ điều gì. Bất luận trong trường hợp nào, đây là sự hấp dẫn của ngành và của khoa học xã hội nói chung: người ta bắt đầu từ điểm xuất phát, nên có đôi chút hy vọng đạt được những tiến bộ lớn lao. Ở Pháp, tôi tin các nhà kinh tế học quan tâm hơi nhiều hơn một chút đến việc thuyết phục các sử gia và các nhà xã hội học, cũng như những người đứng ngoài thế giới hàn lâm, rằng họ đang làm điều gì đó thú vị (mặc dù họ không luôn luôn thành công). Mơ ước của tôi khi giảng dạy tại Boston là được dạy tại trường École des Hautes Études en Sciences Sociales (Trường Khoa học xã hội cao cấp), với đội ngũ giảng viên bao gồm những ngọn đuốc dẫn đường như Lucien Febvre, Fernand Braudel, Claude Lévi-Strauss, Pierre Bourdieu, Françoise Héritier, và Maurice Godelier, ấy là chỉ mới kể ra một vài tên tuổi. Liệu tôi có dám thú nhận điều này, với nguy cơ về tính chất sô-vanh trong quan điểm của tôi về khoa học xã hội? Có lẽ tôi hâm mộ các học giả này nhiều hơn Robert Solow hay ngay cả Simon Kuznets, cho dù tôi tiếc rằng khoa học xã hội nói chung đã mất đi lòng quan tâm đến sự phân phối tài sản và các vấn đề giai cấp xã hội từ thập niên 1970. Trước đó, số liệu thống kê về thu nhập, tiền lương, giá cả và tài sản từng đóng góp một phần quan trọng trong nghiên cứu lịch sử và xã hội. Bất luận trong trường hợp nào, tôi cũng hy vọng rằng cả các nhà khoa học xã hội và những người nghiệp dư trong mọi lĩnh vực đều tìm thấy trong quyển sách này đôi điều thú vị, bắt đầu từ những người cho rằng mình "không biết gì về kinh tế học" nhưng có những quan điểm hết sức vững chắc về bất bình đẳng thu nhập và tài sản, vì đó là lẽ tự nhiên.

Sự thật là, các nhà kinh tế học lẽ ra không bao giờ nên xa rời các ngành khoa học xã hội khác, và chỉ có thể tiến bộ nếu liên kết với các ngành khác. Các ngành khoa học xã hội nhìn chung còn hiểu biết quá ít nên không thể lãng phí thời gian vào những trận cãi vã ầm ĩ ngớ ngẩn có tính chuyên ngành. Nếu ta muốn tiến bộ trong việc tìm hiểu

về sự vận động của phân phối tài sản và cơ cấu của các giai tầng xã hội, thì hiển nhiên ta phải có một cách tiếp cận thực dụng và tận dụng mọi phương pháp của các sử gia, các nhà xã hội học, các nhà khoa học chính trị cũng như các nhà kinh tế học. Ta phải bắt đầu bằng những vấn đề cơ bản và cố gắng giải đáp những vấn đề đó. Các cuộc tranh cãi chuyên ngành và những trận bút chiến nảy lửa sẽ ít quan trọng hoặc không quan trọng. Trong tâm tưởng tôi, quyển sách này không chỉ nghiên cứu về kinh tế học mà còn tìm hiểu về lịch sử.

Như đã giải thích trên đây, tôi bắt đầu nghiên cứu này thông qua thu thập các nguồn dữ liệu và thiết lập các chuỗi số liệu theo thời gian lịch sử về phân phối thu nhập và tài sản. Khi tiến hành, đôi khi tôi vận dụng lý thuyết, các mô hình và khái niệm trừu tượng, nhưng tôi cố gắng chỉ làm thế một cách hạn chế, và chỉ trong mức độ mà lý thuyết giúp ta hiểu rõ hơn về những thay đổi mà ta quan sát thấy. Ví dụ, thu nhập, tư bản, tỷ lệ tăng trưởng kinh tế, và suất sinh lợi từ tư bản là những khái niệm trừu tượng – những kết cấu lý thuyết chứ không phải là những con số chắc chắn về mặt toán học. Thế nhưng tôi sẽ chứng minh rằng các khái niệm này cho phép chúng ta phân tích hiện thực lịch sử theo nhiều cách thức thú vị, miễn là ta vẫn tỉnh táo và nghiêm khắc về tính chính xác có hạn khi đo lường những con số này. Tôi cũng sẽ sử dụng một vài phương trình, như $\alpha = r \times \beta$ (phương trình này có nghĩa là tỷ trọng tư bản trong thu nhập quốc gia bằng tích số của suất sinh lợi từ tư bản và tỷ số tư bản/thu nhập), hay $\beta = s/g$ (phương trình này có nghĩa là tỷ số tư bản/thu nhập trong dài hạn bằng tỷ lệ tiết kiệm chia cho tỷ lệ tăng trưởng kinh tế). Tôi mong những độc giả không thành thạo toán học hãy kiên nhẫn và đừng vội gấp quyển sách lại: đây là những phương trình cơ bản, có thể được giải thích một cách đơn giản bằng trực giác và có thể hiểu mà không cần kiến thức toán học chuyên môn gì cả. Trên hết, tôi cố gắng chứng minh rằng khung toán học tối thiểu này là đủ để lý giải rõ ràng về những gì mà ai cũng sẽ công nhận là những sự phát triển quan trọng mang tính lịch sử.

Bố cục quyển sách

Phần còn lại của quyển sách này bao gồm 16 chương chia thành 4 phần. Phần Một với tiêu đề "Thu nhập và tư bản", bao gồm hai chương, qua đó giới thiệu những ý tưởng cơ bản sẽ được sử dụng nhiều lần trong những phần còn lại. Nói cụ thể ra, Chương 1 trình bày các khái niệm thu nhập quốc gia, tư bản, và tỷ số tư bản/thu nhập, rồi sau đó phác thảo đôi nét tổng quát về sự tiến hóa của phân phối thu nhập và sản lượng toàn cầu. Chương 2 sẽ phân tích chi tiết hơn về sự tiến hóa của tỷ lệ tăng trưởng dân số và sản lượng từ thời Cách mạng Công nghiệp. Phần thứ nhất này thật ra không có gì mới lạ, và những độc giả đã quen thuộc với các ý tưởng này và với lịch sử tăng trưởng toàn cầu từ thế kỷ 18 có thể xem lướt qua để chuyển sang Phần Hai.

Mục đích của Phần Hai với tiêu đề "Sự vận động của tỷ số tư bản/thu nhập" gồm bốn chương là để xem xét các triển vọng tiến hóa dài hạn của tỷ số tư bản/thu nhập và sự phân chia thu nhập quốc gia giữa lao động và tư bản của thế giới trong thế kỷ 21. Chương 3 sẽ xem xét sự biến đổi hình thái tư bản từ thế kỷ 18, bắt đầu với trường hợp nước Anh và Pháp, hai nước có nhiều số liệu nhất trong dài hạn. Chương 4 giới thiệu trường hợp của Đức và Mỹ. Chương 5 và chương 6 mở rộng phạm vi địa lý của phân tích cho toàn bộ hành tinh, trong chừng mực mà nguồn số liệu cho phép, và tìm cách rút ra bài học từ toàn bộ kinh nghiệm lịch sử qua đó có thể giúp ta dự đoán sự tiến hóa khả dĩ của tỷ số tư bản/thu nhập và tỷ trọng tương đối của tư bản và lao động trong những thập niên sắp tới.

Phần Ba với tiêu đề "Cơ cấu của bất bình đẳng" sẽ bao gồm 6 chương. Chương 7 giúp độc giả làm quen với tầm vóc bất bình đẳng trên thực tế, thể hiện qua sự phân phối thu nhập giữa một bên là thu nhập từ lao động và một bên là thu nhập từ tư bản và sở hữu tư bản. Sau đó, Chương 8 phân tích sự vận động lịch sử của các hiện tượng bất bình đẳng này, bắt đầu bằng việc so sánh Pháp và Mỹ. Chương 9 và chương 10 sẽ mở rộng phân tích cho tất cả những nước mà chúng ta có số liệu lịch sử (trong WTID), xem xét riêng bất bình đẳng lần lượt liên quan

đến lao động và tư bản. Chương 11 nghiên cứu tầm quan trọng đang thay đổi của tài sản thừa kế trong dài hạn. Cuối cùng, Chương 12 xem xét triển vọng phân phối tài sản toàn cầu trong mấy thập niên đầu tiên của thế kỷ 21.

Mục đích của Phần Bốn với tiêu đề "Điều tiết tư bản trong thế kỷ 21" gồm 4 chương, là rút ra các bài học chuẩn tắc và chính sách từ ba phần trước; trong khi mục đích của ba phần trước chủ yếu là thiết lập các sự kiện và tìm hiểu nguyên nhân của những thay đổi mà ta quan sát thấy. Chương 13 tìm hiểu xem một "nhà nước xã hội" phù hợp như thế nào với tình hình hiện tại. Chương 14 gợi ý cho chúng ta suy nghĩ lại về thuế thu nhập lũy tiến dựa vào kinh nghiệm quá khứ và các xu hướng hiện tại. Chương 15 mô tả thuế lũy tiến đánh vào tư bản được điều chỉnh thích ứng với tình hình thế kỷ 21 như thế nào và so sánh công cụ lý tưởng hóa này với những chính sách điều tiết khác có thể được ban hành trong quá trình chính trị, từ thuế tài sản ở châu Âu đến các biện pháp kiểm soát vốn ở Trung Quốc, cải cách nhập cư ở Mỹ, và sự hồi sinh của chủ nghĩa bảo hộ ở nhiều nước. Chương 16 xem xét vấn đề căng thẳng về nợ công và một vấn đề có liên quan: tích lũy tư bản (tài sản) công cộng tối ưu vào thời điểm mà các nguồn tư bản (tài sản) tự nhiên có thể đang sa sút.

Lời cuối: Ắt hẳn là sẽ khá mạo muội khi người ta xuất bản một cuốn sách có tựa đề "Tư bản thế kỷ 20" vào năm 1913. Xin độc giả lượng thứ cho tiêu đề *Tư bản thế kỷ 21* của quyển sách này khi nó ra đời bằng tiếng Pháp vào năm 2013 và bằng tiếng Anh vào năm 2014. Tôi cũng biết rằng mình hoàn toàn không thể dự đoán được những hình thái tư bản nào sẽ chiếm ưu thế vào năm 2063 hay 2113. Như đã lưu ý, và như tôi sẽ nhắc lại trong những phần tiếp theo, lịch sử thu nhập và tài sản luôn luôn mang tính chính trị sâu sắc, hỗn mang, và không thể dự đoán. Vai trò của lịch sử đó sẽ phụ thuộc vào cách thức xã hội nhìn nhận bất bình đẳng như thế nào và những loại chính sách hay thể chế gì sẽ được ban hành để đo lường và chuyển hóa bất bình đẳng. Không ai có thể dự đoán những điều này sẽ thay đổi như thế nào trong những thập niên sắp tới. Thế nhưng bài học lịch sử vẫn luôn luôn bổ ích, vì

qua đó giúp chúng ta thấy rõ hơn một chút về những phương án chọn lựa nào chúng ta sẽ có trong thế kỷ này và những kiểu vận động nào sẽ diễn ra. Mục đích duy nhất của quyển sách này, mà lẽ ra nên có tựa đề hợp logic là "Tư bản lúc bình minh của thế kỷ 21", là rút ra từ quá khứ những bài học khiêm tốn cho tương lai. Vì lịch sử luôn bước vào những con đường riêng, nên tính bổ ích thật sự của những bài học từ quá khứ vẫn còn phải chờ xem. Tôi nêu lên những bài học này nhưng không cho rằng mình đã biết hết tầm quan trọng của chúng.

PHẦN MỘT

THU NHẬP VÀ TƯ BẢN

{CHƯƠNG 1}

Thu nhập và sản lượng

Vào ngày 16/8/2012, cảnh sát Nam Phi can thiệp vào một vụ xung đột lao động giữa công nhân ở khu mỏ bạch kim Marikana gần Johannesburg và giới chủ của mỏ này: các cổ đông Công ty Lonmin có trụ sở chính ở London. Cảnh sát bắn đạn thật vào những người đình công. Ba mươi bốn thợ mỏ thiệt mạng.[1] Như thường xảy ra trong những vụ đình công loại này, xung đột chủ yếu liên quan đến tiền lương: người lao động đòi tăng gấp đôi lương từ 500 lên 1000 euro/tháng. Sau vụ tổn thất nhân mạng bi thảm, cuối cùng công ty đề nghị nâng lương hằng tháng thêm 75 euro.[2]

Thảm kịch này nhắc nhở chúng ta, nếu ta cần nhắc nhở, rằng vấn đề tỷ trọng sản lượng phân bổ cho người lao động dưới hình thức tiền lương và tỷ trọng sản lượng phân bổ cho giới chủ dưới hình thức lợi nhuận – hay nói cách khác, thu nhập từ sản xuất sẽ được phân bổ như thế nào giữa lao động và tư bản – luôn luôn là trọng tâm trong xung đột về phân phối thu nhập. Trong những xã hội truyền thống, nền móng của bất bình đẳng xã hội và nguyên nhân phổ biến nhất của nổi loạn là xung đột quyền lợi giữa địa chủ và nông dân, giữa những người sở hữu đất đai và những người bỏ sức lao động canh tác trên đất, giữa những người thu địa tô và những người phải nộp địa tô. Cuộc Cách mạng Công nghiệp đã làm trầm trọng thêm xung đột giữa tư bản và lao động, có lẽ bởi vì hoạt động sản xuất đã trở nên thâm dụng tư bản

hơn so với trong quá khứ (sử dụng máy móc và khai thác tài nguyên thiên nhiên nhiều hơn bất cứ bao giờ trước kia) và có lẽ cũng bởi vì niềm hy vọng về phân phối thu nhập công bằng hơn và trật tự xã hội dân chủ hơn đã tiêu tan. Tôi sẽ quay lại với vấn đề này sau.

Thảm kịch Marikana gợi nhớ lại những vụ đụng độ bạo lực trước kia. Trên quảng trường Haymarket ở Chicago vào ngày 1/5/1886, rồi ở Fourmies miền bắc nước Pháp vào ngày 1/5/1891, cảnh sát nã súng vào những người lao động đình công đòi tăng lương. Kiểu xung đột bạo lực giữa lao động và tư bản này đã thuộc về quá khứ, hay sẽ là một phần không thể tách rời của lịch sử thế kỷ 21?

Hai phần đầu của quyển sách này sẽ tập trung vào tỷ trọng thu nhập của lao động và tư bản trong thu nhập toàn cầu, cũng như sự thay đổi các tỷ trọng này từ thế kỷ 18. Tạm thời tôi sẽ gác lại vấn đề bất bình đẳng thu nhập giữa những người lao động với nhau (ví dụ, giữa một người lao động bình thường, một kỹ sư, và quản đốc nhà máy) và giữa các nhà tư bản với nhau (ví dụ như giữa các chủ đất hay các cổ đông nhỏ, vừa và lớn) cho đến khi sang Phần Ba. Rõ ràng, mỗi bình diện trong hai bình diện của phân phối tài sản – bình diện thứ nhất là bình diện "yếu tố sản xuất", trong đó lao động và tư bản được xem như "các yếu tố sản xuất", và trên lý thuyết mỗi yếu tố sản xuất được xem là những thực thể đồng nhất; và bình diện thứ hai là bình diện "cá nhân", qua đó xem xét đến bất bình đẳng về thu nhập từ lao động và tư bản ở cấp độ cá nhân – trên thực tế đều quan trọng. Ta không thể hiểu biết thỏa đáng về vấn đề phân phối nếu không phân tích cả hai bình diện.[3]

Bất luận trong trường hợp nào, những người thợ mỏ Marikana đình công không chỉ chống lại điều mà họ cho là lợi nhuận quá béo bở của Công ty Lonmin, mà họ còn phản đối mức lương quá hậu hĩ dành cho nhà quản lý mỏ cũng như chênh lệch lương thưởng giữa họ và nhà quản lý.[4] Quả thật, nếu sở hữu tư bản được phân phối đồng đều; và ngoài tiền lương, mỗi người lao động còn nhận được tỷ trọng lợi nhuận đồng đều, thì gần như không ai còn bận tâm về sự phân chia thu nhập giữa lợi nhuận và tiền lương. Nếu sự phân chia thu nhập giữa tư bản

và lao động dẫn đến nhiều xung đột đến thế, thì lý do quan trọng hơn hết chính là do mức độ tập trung sở hữu tư bản cực kỳ cao. Bất bình đẳng về tài sản – và từ đó dẫn đến bất bình đẳng về thu nhập từ tư bản – thật ra luôn luôn sâu sắc hơn so với bất bình đẳng về thu nhập từ lao động. Tôi sẽ phân tích hiện tượng này và các nguyên nhân của nó trong Phần Ba. Bây giờ, tôi sẽ xem như bất bình đẳng thu nhập từ tư bản và lao động (ở cấp độ cá nhân) đã được cho trước, và chỉ tập trung vào sự phân chia thu nhập quốc gia giữa tư bản và lao động trên phạm vi toàn cầu.

Cũng nên nói cho rõ, mục đích của tôi ở đây không phải là biện hộ cho những người lao động chống lại giới chủ, mà đúng hơn, tôi chỉ muốn nhìn nhận thực tế càng rõ ràng càng tốt. Về mặt biểu tượng, bất bình đẳng giữa tư bản và lao động là một vấn đề khơi gợi những cảm xúc mãnh liệt. Nó gắn liền với những ý tưởng phổ biến rộng rãi về khái niệm công bằng và bất công, và chẳng lạ gì nếu đôi khi nó dẫn đến bạo lực. Đối với những người chẳng có gì ngoài sức lao động và những người thường sống trong hoàn cảnh khiêm tốn (ấy là còn chưa nói tới những cảnh ngộ khốn cùng như người nông dân thế kỷ 18 hay người thợ mỏ Marikana), thật khó lòng chấp nhận việc những người chủ sở hữu tư bản – mà ít nhất một phần tài sản là do thừa kế – có thể chiếm đoạt nhiều của cải được tạo ra bằng công sức của họ đến thế. Tỷ trọng của tư bản có thể khá lớn: thường chiếm đến một phần tư tổng sản lượng và đôi khi lên đến một nửa tổng sản lượng trong những lĩnh vực thâm dụng tư bản như khai thác khoáng sản, hay thậm chí còn nhiều hơn khi các đơn vị độc quyền địa phương cho phép chủ sở hữu tư bản chiếm lấy những tỷ trọng nhiều hơn.

Dĩ nhiên, ai cũng có thể hiểu rằng nếu toàn bộ thu nhập từ sản lượng của công ty đều dùng để trả lương và không có lợi nhuận thì có lẽ khó lòng thu hút lượng tư bản cần thiết để tài trợ đầu tư mới, chí ít như cách tổ chức các nền kinh tế hiện nay (đương nhiên, người ta cũng có thể tưởng tượng ra những hình thái tổ chức khác). Hơn nữa, cũng không hẳn là công bằng khi không tưởng thưởng cho những người chọn cách sống tiết kiệm nhiều hơn so với những người khác – lẽ dĩ

nhiên, giả định rằng chênh lệch về tiết kiệm là lý do quan trọng dẫn đến bất bình đẳng về tài sản. Và cũng nên lưu ý, một phần của cái gọi là "thu nhập của tư bản" có thể là sự tưởng thưởng cho những người lao động có "tinh thần khởi nghiệp", và rõ ràng hình thức lao động này cũng phải được xem xét như các hình thức lao động khác. Lập luận kinh điển này đáng được xem xét cẩn thận hơn. Cân nhắc hết mọi lẽ, thế nào là sự phân chia thu nhập "đúng đắn" giữa lao động và tư bản? Liệu ta có chắc chắn rằng một nền kinh tế dựa vào "thị trường tự do" và sở hữu tư nhân ở mọi lúc và mọi nơi sẽ dẫn đến sự phân chia tối ưu, cứ như thể có phép mầu? Trong một xã hội lý tưởng, người ta thu xếp phân chia như thế nào giữa tư bản và lao động? Ta phải tư duy về vấn đề này như thế nào?

Sự phân chia thu nhập giữa tư bản và lao động trong dài hạn: Không ổn định

Nếu mục đích của nghiên cứu này là nhằm đạt được dù chỉ đôi chút tiến bộ khiêm tốn về những vấn đề này và chí ít để giải thích các thuật ngữ trong một cuộc tranh luận dường như bất tận, thì ta nên bắt đầu bằng cách thiết lập các dữ kiện càng chính xác và cẩn thận càng tốt. Nói chính xác hơn, ta biết gì về quá trình tiến hóa của sự phân chia tư bản và lao động từ thế kỷ 18? Suốt một thời gian dài, ý tưởng mà hầu hết các nhà kinh tế học đều chấp nhận và lặp lại không cần bình luận gì thêm trong các sách giáo khoa là: tỷ trọng tương đối của lao động và tư bản trong thu nhập quốc gia khá ổn định trong dài hạn, và nhìn chung họ chấp nhận tỷ trọng đó là 2/3 đối với lao động, và 1/3 đối với tư bản.[5] Ngày nay, nhờ có bối cảnh lịch sử rộng lớn hơn và số liệu mới sẵn có, rõ ràng là thực tế hơi phức tạp hơn một chút.

Bởi lẽ, sự phân chia thu nhập giữa tư bản và lao động đã biến thiên mạnh trong thế kỷ 20. So với thế kỷ 20, những thay đổi mà người ta quan sát thấy trong thế kỷ 19 và tôi đã nhắc tới trong phần Dẫn nhập (tỷ trọng tư bản tăng lên trong nửa đầu thế kỷ, sau đó giảm nhẹ rồi

trải qua một thời kỳ ổn định) chỉ là những thay đổi nhẹ nhàng. Nói vắn tắt, những cú sốc từng vùi dập nền kinh tế trong giai đoạn 1914-1945 – Thế chiến I, Cách mạng tháng Mười Nga năm 1917, Đại suy thoái, Thế chiến II, và sự ra đời của các chính sách thuế và điều tiết mới cùng với các biện pháp kiểm soát tư bản – đã làm cho tỷ trọng tư bản trong tổng thu nhập tụt xuống những mức thấp lịch sử vào thập niên 1950. Tuy nhiên, chẳng mấy chốc, tư bản bắt đầu tăng lên lại. Sự tăng trưởng của tỷ trọng tư bản đã được gia tốc bằng chiến thắng của Margaret Thatcher ở Anh vào năm 1979 và Ronald Reagan ở Mỹ vào năm 1980, đánh dấu sự khởi đầu của một cuộc cách mạng bảo thủ. Kế đến là sự tan rã của khối Đông Âu vào năm 1989, tiếp theo là bãi bỏ điều tiết và toàn cầu hóa tài chính vào thập niên 1990. Tất cả các biến cố này đã đánh dấu một bước ngoặt chính trị theo chiều ngược lại so với nửa đầu thế kỷ 20. Đến năm 2010, và bất chấp cuộc khủng hoảng bắt đầu vào năm 2007-2008, tỷ trọng tư bản trong thu nhập vẫn tăng lên như chưa từng đạt được kể từ năm 1913. Sự vươn lên của tỷ trọng tư bản không phải chỉ mang lại những hệ lụy tiêu cực; mà trong chừng mực nào đó, đây còn là sự phát triển tự nhiên và đáng mong đợi. Nhưng nó đã làm thay đổi cách ta xem xét sự phân chia tư bản và lao động từ đầu thế kỷ 21, cũng như đã làm thay đổi quan điểm của chúng ta về những đổi thay có thể diễn ra trong những thập niên sắp tới.

Hơn nữa, nếu ta nhìn về quá khứ xa hơn thế kỷ 20 với một tầm nhìn dài hạn, ý tưởng về sự phân chia thu nhập giữa tư bản và lao động ổn định ắt phải lưu ý đến thực tế là bản chất của tư bản đã thay đổi triệt để (từ đất đai và bất động sản khác trong thế kỷ 18 đã trở thành tư bản công nghiệp và tài chính trong thế kỷ 21). Giữa các nhà kinh tế học còn phổ biến một ý tưởng cho rằng tăng trưởng kinh tế hiện đại chủ yếu phụ thuộc vào sự vươn lên của "tư bản nhân lực". Thoạt nhìn, điều này dường như ngụ ý rằng lao động sẽ chiếm một tỷ trọng ngày càng tăng trong tổng thu nhập quốc gia. Và người ta quả thật cũng nhận thấy, có lẽ cũng có xu hướng tăng tỷ trọng lao động trong rất dài hạn, nhưng sự gia tăng đó tương đối khiêm tốn: tỷ trọng của tư bản (không kể tư bản nhân lực) vào những thập niên đầu tiên của thế kỷ

21 chỉ hơi thấp hơn so với đầu thế kỷ 19. Tầm quan trọng của tư bản ở các nước giàu ngày nay chủ yếu là do tăng trưởng nhân khẩu và tăng trưởng năng suất đều chậm dần, cùng với chế độ chính trị khách quan thiên về tư bản tư nhân.

Cách tiện lợi nhất để tìm hiểu những thay đổi này là phân tích sự tiến hóa của tỷ số tư bản/thu nhập (nghĩa là tỷ số tổng trữ lượng tư bản trên dòng thu nhập hằng năm), thay vì chỉ hoàn toàn tập trung vào sự phân chia tư bản và lao động (nghĩa là tỷ trọng thu nhập dành cho tư bản và tỷ trọng thu nhập dành cho lao động trong tổng thu nhập). Trong quá khứ, các học giả phần lớn chỉ nghiên cứu sự phân chia thu nhập giữa tư bản và lao động, nhìn chung do thiếu dữ liệu thỏa đáng để tìm hiểu bất cứ đại lượng đo lường nào khác.

Trước khi trình bày chi tiết các kết quả nghiên cứu, tốt nhất là tôi nên tiến hành theo từng bước. Mục đích của Phần Một trong quyển sách này là giới thiệu những khái niệm cơ bản. Trong phần còn lại của Chương 1 này, tôi sẽ bắt đầu bằng cách trình bày khái niệm sản phẩm nội địa và thu nhập quốc gia, tư bản và lao động, và tỷ số tư bản/thu nhập. Sau đó tôi sẽ xem sự phân phối thu nhập toàn cầu đã thay đổi như thế nào từ sau Cách mạng Công nghiệp. Trong Chương 2, tôi sẽ phân tích sự tiến hóa chung của các tỷ lệ tăng trưởng theo thời gian. Quá trình tiến hóa này đóng vai trò trung tâm trong phần phân tích tiếp theo.

Với những phân tích sơ bộ này, Phần Hai sẽ tìm hiểu sự vận động của tỷ số tư bản/thu nhập và sự phân chia tư bản-lao động, và cũng được thực hiện lần lượt theo từng bước. Chương 3 sẽ xem xét sự thay đổi thành phần của tư bản và tỷ số tư bản/thu nhập từ thế kỷ 18, bắt đầu từ Anh và Pháp, hai nước có số liệu dài hạn tốt nhất. Chương 4 sẽ giới thiệu trường hợp nước Đức, và quan trọng hơn, phân tích trường hợp Mỹ, với vai trò bổ trợ cho lăng kính châu Âu. Cuối cùng, Chương 5 và Chương 6 cố gắng mở rộng phân tích cho tất cả các nước giàu trên thế giới, và trong chừng mực khả dĩ, cũng mở rộng cho toàn thể hành tinh. Tôi cũng cố gắng rút ra những kết luận phù hợp về sự vận động

toàn cầu của tỷ số tư bản/thu nhập và sự phân chia thu nhập giữa tư bản và lao động trong thế kỷ 21.

Khái niệm thu nhập quốc gia

Ta sẽ bắt đầu bằng khái niệm "thu nhập quốc gia" mà tôi sẽ thường xuyên nhắc tới trong các phần tiếp theo. Theo định nghĩa, thu nhập quốc gia là tổng thu nhập của toàn thể dân chúng trong một quốc gia vào một năm nhất định, bất kể phân loại chính thức của thu nhập đó là gì.

Thu nhập quốc gia có liên quan mật thiết với ý tưởng về GDP, thường xuất hiện trong các cuộc tranh luận đại chúng. Tuy nhiên, có hai điểm khác biệt quan trọng giữa GDP và thu nhập quốc gia. GDP đo lường tổng hàng hóa và dịch vụ sản xuất ra vào một năm nhất định trong phạm vi biên giới của một đất nước nhất định. Để tính thu nhập quốc gia, ta phải lấy GDP trừ đi giá trị khấu hao tư bản sử dụng trong sản xuất: nói cách khác, ta phải trừ đi giá trị hao mòn của nhà xưởng, cơ sở hạ tầng, máy móc, phương tiện, máy tính và các hạng mục khác trong năm đang xem xét. Giá trị khấu hao này khá đáng kể, ngày nay thường vào khoảng 10% GDP ở hầu hết các nước, và nó không tương ứng với thu nhập của ai cả: trước khi trả lương cho người lao động hay trả cổ tức cho cổ đông, và trước khi thực hiện đầu tư mới, tư bản bị hao mòn phải được thay thế hay sửa chữa. Nếu không thực hiện công việc này, tài sản sẽ hao mòn tổn thất, dẫn đến thu nhập âm cho chủ sở hữu. Khi lấy GDP trừ cho khấu hao, ta được "sản phẩm nội địa ròng", mà tôi sẽ gọi đơn giản là "sản lượng nội địa" hay "sản xuất nội địa", thường bằng 90% của GDP.

Sau đó, ta phải cộng thêm thu nhập ròng nhận được từ nước ngoài (hay trừ đi thu nhập ròng phải trả cho người nước ngoài, tùy thuộc vào hoàn cảnh mỗi nước). Ví dụ, một nước có các doanh nghiệp và các tài sản đầu tư khác thuộc sở hữu của người nước ngoài thì có thể có sản phẩm nội địa cao nhưng thu nhập quốc gia sẽ thấp hơn nhiều, vì phải lấy tổng sản lượng nội địa trừ cho lợi nhuận và tiền thuê chảy ra

nước ngoài. Trái lại, một nước sở hữu phần lớn tư bản đầu tư tại các nước khác có thể sẽ hưởng thu nhập quốc gia cao hơn nhiều so với sản phẩm nội địa.

Trong các phần sau, tôi sẽ trình bày ví dụ về hai trường hợp này, rút ra từ lịch sử của chủ nghĩa tư bản cũng như từ thế giới ngày nay. Tôi cũng nói ngay rằng loại bất bình đẳng quốc tế này có thể dẫn đến căng thẳng chính trị mãnh liệt. Vấn đề không còn là chuyện nhỏ khi một nước này làm việc cho một nước khác và phải chi trả phần lớn sản lượng cho người nước ngoài dưới hình thức cổ tức và tiền thuê suốt một thời gian dài. Trong nhiều trường hợp, hệ thống đó chỉ có thể tồn tại (đến một lúc nào đó) nếu nó được duy trì bằng mối quan hệ thống trị về chính trị, như thời thuộc địa, khi châu Âu thực chất chiếm hữu phần lớn các vùng còn lại trên thế giới. Vấn đề chính của nghiên cứu này là: Ứng với những điều kiện nào thì tình huống này có thể tái diễn trong thế kỷ 21, trong một cấu hình địa lý mới lạ nào đó? Ví dụ, châu Âu, thay vì là chủ sở hữu, có thể trở nên bị chiếm hữu. Nỗi lo sợ này hiện đang lan tràn ở Cựu Thế giới – có lẽ đang lan tràn quá mức. Rồi ta sẽ thấy.

Vào lúc này, có thể nói rằng, hầu hết các nước, bất kể là những nước giàu hay những quốc gia mới nổi, hiện đang ở vào hoàn cảnh cân đối hơn nhiều so với mường tượng của một số người. Ở Pháp cũng như ở Mỹ, ở Đức cũng như ở Anh, Trung Quốc cũng như Brazil và Nhật cũng như Ý, thu nhập quốc gia chỉ chênh lệch trong phạm vi 1 hay 2% của sản phẩm nội địa. Nói cách khác, ở tất cả những nước này, dòng vào lợi nhuận, lãi, cổ tức, tiền cho thuê, v.v., tương đối cân bằng với dòng ra tương ứng. Ở các nước giàu, thu nhập ròng từ nước ngoài thường có giá trị dương phải chăng. Nói nôm na, người dân các nước này sở hữu các tài sản tài chính và bất động sản nước ngoài ở mức độ tương đương với sở hữu của người nước ngoài tại nước họ. Trái với tưởng tượng lâu nay, nước Pháp không bị sở hữu bởi các quỹ lương hưu California hay Ngân hàng Trung Quốc, mà nước Mỹ cũng chẳng thuộc về các nhà đầu tư Nhật Bản hay Đức. Nỗi lo sợ rơi vào tình huống gay go đó ngày nay đã trở nên mãnh liệt đến mức óc tưởng tượng thường lấn át thực tế.

Thực tế là: bất bình đẳng về tư bản là một vấn đề nội địa, chứ không phải là vấn đề quốc tế. Bất bình đẳng về sở hữu tư bản khiến cho người giàu và người nghèo trong cùng một nước trở nên xung đột với nhau, chứ không đọ sức giữa nước này với nước khác. Tuy nhiên, điều này chẳng phải là bất di bất dịch, và rất chính đáng khi đặt câu hỏi, liệu tương lai có khác với quá khứ, đặc biệt là từ khi những nước như Nhật, Đức, các nước xuất khẩu dầu, và ở mức độ ít hơn là Trung Quốc, trong những năm gần đây đã tích lũy sản quyền đáng kể ở những nước còn lại trên thế giới (dù không lớn như thời thuộc địa). Hơn nữa, sự gia tăng mạnh mẽ sở hữu chéo, qua đó các nước sở hữu lẫn nhau với tỷ trọng lớn, có thể dẫn đến cảm giác bị tước quyền sở hữu, dù cho giá trị sở hữu đó chỉ xấp xỉ 0 nếu bù trừ qua lại.

Tóm lại, thu nhập quốc gia của một nước có thể lớn hơn hay nhỏ hơn so với sản phẩm nội địa, tùy thuộc vào thu nhập ròng từ nước ngoài có giá trị dương hay âm.

Thu nhập quốc gia = sản lượng nội địa + thu nhập ròng từ nước ngoài[6]

Ở cấp độ toàn cầu, thu nhập nhận được từ nước ngoài và phải trả cho nước ngoài phải bằng nhau, để cho thu nhập bằng với sản lượng như theo định nghĩa:

Thu nhập toàn cầu = Sản lượng toàn cầu[7]

Phương trình cân bằng giữa hai dòng giá trị hằng năm này, thu nhập và sản lượng, được gọi là đẳng thức hạch toán, nhưng nó phản ánh một thực tế quan trọng. Vào một năm nhất định, tổng thu nhập không thể cao hơn lượng tài sản mới được sản xuất ra (nhìn từ góc độ toàn cầu, dĩ nhiên, một nước có thể vay mượn từ nước ngoài). Ngược lại, tổng sản xuất phải được phân phối như thu nhập dưới hình thức này hay hình thức khác cho người lao động có thể là tiền công, tiền lương, tiền thù lao, tiền thưởng, v.v. (nghĩa là những khoản thanh toán cho người lao động và những người góp sức lao động vào quá trình sản xuất); thu nhập của tư bản có thể là lợi nhuận, cổ tức, tiền cho thuê,

tiền bản quyền, v.v. (nghĩa là những khoản thanh toán cho chủ sở hữu của tư bản dùng trong quá trình sản xuất).

Tư bản là gì?

Tóm lại, bất kể chúng ta đang xem xét các tài khoản của một công ty, một quốc gia, hay nền kinh tế toàn cầu, sản lượng và thu nhập tương ứng đều có thể được phân tích thành tổng của thu nhập phân bổ cho tư bản và thu nhập phân bổ cho lao động:

Thu nhập quốc gia = thu nhập của tư bản + thu nhập của lao động

Nhưng tư bản là gì? Giới hạn của tư bản nằm ở đâu? Tư bản tồn tại dưới những hình thức như thế nào? Thành phần của tư bản thay đổi ra sao theo thời gian? Đây là những vấn đề trọng tâm của nghiên cứu này và sẽ được xem xét chi tiết hơn trong các chương tiếp theo. Hiện thời ta chỉ cần trình bày vài điểm chính sau đây là đủ:

Thứ nhất, xuyên suốt quyển sách này, khi tôi nói về "tư bản" mà không giải thích gì thêm, thì khái niệm đó sẽ luôn luôn không bao hàm yếu tố mà các nhà kinh tế học thường gọi (một cách đáng tiếc, theo cảm nghĩ của tôi) là "tư bản nhân lực", bao gồm sức lao động cá nhân, kỹ năng, tay nghề, và năng lực. Trong quyển sách này, tư bản được định nghĩa là tổng của những tài sản phi nhân lực có thể được sử dụng và mua bán trên thị trường. Tư bản bao gồm mọi hình thức tài sản thực (bao gồm bất động sản của dân cư) cũng như tư bản tài chính và tư bản chuyên môn (nhà xưởng, cơ sở hạ tầng, máy móc thiết bị, bằng phát minh v.v.) được sử dụng bởi các doanh nghiệp và cơ quan chính phủ.

Có nhiều lý do để không bao hàm "tư bản nhân lực" (vốn nhân lực) trong định nghĩa về tư bản. Lý do hiển nhiên nhất là: tư bản nhân lực không thể được sở hữu bởi một người khác và không thể mua bán trên thị trường (không thường xuyên, bằng bất cứ giá nào). Đây là điểm khác biệt chính so với các dạng tư bản khác. Lẽ dĩ nhiên, người

ta có thể thuê mướn dịch vụ lao động theo một loại hợp đồng lao động nào đó. Tuy nhiên, trong mọi hệ thống luật pháp hiện đại, thỏa thuận đó phải được giới hạn về thời gian và phạm vi. Dĩ nhiên, trong các xã hội nô lệ, điều này rõ ràng đã không xảy ra: ở đó, chủ nô có thể chiếm hữu hoàn toàn và toàn bộ tư bản nhân lực của một người khác và ngay cả con cháu của người nô lệ đó. Trong những xã hội như thế, nô lệ có thể được mua bán trên thị trường và được chuyển giao thông qua thừa kế, và khi tính toán tài sản của chủ nô, người ta tính cả nô lệ. Tôi sẽ cho thấy điều này vận hành như thế nào khi xem xét thành phần của tư bản tư nhân ở miền Nam nước Mỹ trước năm 1865. Gác sang một bên những trường hợp đặc biệt đó (giờ đã thành quá khứ), việc gộp chung tư bản nhân lực và tư bản phi nhân lực gần như không có ý nghĩa. Xuyên suốt lịch sử, cả hai hình thức tài sản này đã đóng vai trò cơ bản và bổ trợ lẫn nhau trong quá trình tăng trưởng và phát triển kinh tế, và sẽ tiếp tục như thế trong thế kỷ 21. Nhưng để hiểu quá trình tăng trưởng và bất bình đẳng phát sinh, ta phải phân biệt cẩn thận giữa tư bản nhân lực và tư bản phi nhân lực, đồng thời xử lý chúng một cách riêng biệt.

Tư bản phi nhân lực, mà trong quyển sách này tôi sẽ gọi đơn giản là "tư bản", bao gồm tất cả các dạng tài sản mà các cá nhân (hay các nhóm cá nhân) có thể sở hữu và có thể chuyển giao hay mua bán thông qua thị trường trên cơ sở lâu dài. Trên thực tế, tư bản có thể thuộc sở hữu của tư nhân (ta gọi là "tư bản tư nhân") hoặc thuộc sở hữu của chính phủ hay các cơ quan chính phủ (ta gọi là "tư bản công hay tài sản công"). Cũng có các hình thức trung gian của tài sản tập thể thuộc sở hữu của "thể nhân luân lý" (tức các tổ chức như các quỹ tài trợ hay nhà thờ) theo đuổi những mục đích cụ thể. Tôi sẽ quay lại với vấn đề này sau. Ranh giới giữa những gì tư nhân có thể hoặc không thể sở hữu đã thay đổi đáng kể theo thời gian và trên thế giới, như thể hiện qua ví dụ cực đoan về nô lệ. Điều này cũng tương tự với những tài sản trong bầu khí quyển, giữa biển khơi, trên núi, các tượng đài lịch sử, và kiến thức. Vì lợi ích riêng, người ta muốn chiếm hữu những tài sản này, nhưng đôi khi người ta biện minh cho mong muốn đó trên cơ sở

hiệu quả chứ không đơn thuần vì tư lợi. Nhưng không gì đảm bảo rằng mong muốn này trùng hợp với quyền lợi chung. Tư bản không phải là một khái niệm bất biến: nó phản ánh tình trạng phát triển và các mối quan hệ xã hội thịnh hành trong từng xã hội.

Tư bản và tài sản

Để đơn giản, tôi sẽ sử dụng thuật ngữ "tư bản" và "tài sản" thay thế lẫn nhau như hai từ đồng nghĩa hoàn toàn. Theo một vài định nghĩa, từ "tư bản" nên được dùng để mô tả những hình thức tài sản mà người ta có thể tích lũy (nhà xưởng, máy móc, cơ sở hạ tầng v.v.), và do đó sẽ không bao gồm đất đai và tài nguyên thiên nhiên, là những tài sản mà con người được thừa hưởng mà không phải tích lũy. Đất đai khi đó sẽ là một thành phần của tài sản nhưng không phải là tư bản. Vấn đề nằm ở chỗ, ta không luôn luôn dễ dàng phân biệt được giá trị của căn nhà và giá trị của mảnh đất trên đó ta xây nhà. Thậm chí còn phức tạp hơn, việc đo lường giá trị đất "hồng hoang" (khi người ta tìm thấy nó từ nhiều thế kỷ hay nhiều thiên niên kỷ trước đây) tách riêng so với giá trị những công trình cải thiện do con người tạo ra, như hệ thống cống rãnh, thủy lợi, phân bón, v.v. vô cùng khó khăn. Vấn đề này cũng phát sinh khi liên quan đến tài nguyên thiên nhiên như dầu khí, các nguyên tố đất hiếm, v.v. mà giá trị thuần túy của chúng rất khó tách rời với giá trị gia tăng do những hoạt động đầu tư cần thiết để khám phá quặng mới và chuẩn bị khai thác. Do đó, tôi bao hàm tất cả các hình thức tài sản này trong tư bản. Lẽ dĩ nhiên, việc bao hàm này không làm triệt tiêu nhu cầu phải xem xét kỹ lưỡng nguồn gốc của tài sản, nhất là ranh giới giữa sự tích lũy và chiếm đoạt.

Lại còn có những định nghĩa khác về "tư bản", trong đó người ta cho rằng thuật ngữ này chỉ nên áp dụng cho những thành phần của tài sản mà được sử dụng trực tiếp trong quá trình sản xuất. Ví dụ, vàng có thể được xem là một phần của tài sản nhưng không phải là tư bản, vì vàng chỉ hữu ích như một phương tiện để lưu giữ giá trị. Một lần nữa, giới

hạn này không đáng mong đợi mà cũng phi thực tế (bởi vì vàng còn có thể là một yếu tố sản xuất, chẳng những trong hoạt động chế tác trang sức mà còn trong điện tử và công nghệ nano). Tư bản dưới mọi hình thức luôn luôn đóng một vai trò kép, vừa là phương tiện lưu giữ giá trị, vừa là yếu tố sản xuất. Do đó, tôi quyết định rằng, để đơn giản, ta không nên áp đặt sự phân biệt cứng nhắc giữa tài sản và tư bản.

Tương tự, tôi cũng không loại trừ bất động sản của dân cư ra khỏi tư bản với lý do nó không được sử dụng trong quá trình sản xuất, không phải là "tư bản sản xuất" mà các doanh nghiệp và chính phủ sử dụng như nhà máy công nghiệp, tòa nhà văn phòng, máy móc thiết bị, cơ sở hạ tầng v.v.. Thật ra, tất cả các hình thức tài sản này đều hữu ích, mang tính chất sản xuất và đều phản ánh hai chức năng kinh tế chủ yếu nói trên của tư bản. Bất động sản của dân cư có thể được xem là tài sản đầu tư, hay tư bản, cung cấp "dịch vụ nhà ở", và giá trị của nó được đo lường bằng tiền thuê tương đương. Những tài sản đầu tư khác có thể đóng vai trò yếu tố sản xuất trong doanh nghiệp và các cơ quan chính phủ, để sản xuất ra hàng hóa và dịch vụ (và cần có nhà máy, văn phòng, máy móc, cơ sở hạ tầng v.v. để thực hiện công việc sản xuất đó). Mỗi loại trong hai loại tư bản này hiện đang chiếm khoảng một nửa trữ lượng tư bản ở các nước phát triển.

Tóm lại, tôi định nghĩa "tài sản quốc gia" hay "tư bản quốc gia" là tổng giá trị thị trường của toàn bộ mọi tài sản thuộc sở hữu của công dân và chính phủ của một nước nhất định vào một thời điểm nhất định, miễn là nó có thể được mua bán trên một thị trường nào đó.[8] Nó bao gồm tổng của các tài sản phi tài chính (đất đai, nhà cửa, hàng tồn kho thương mại, nhà xưởng, máy móc thiết bị, cơ sở hạ tầng, bằng phát minh và các tài sản chuyên môn sở hữu trực tiếp khác) và tài sản tài chính (tài khoản ngân hàng, quỹ hỗ tương, trái phiếu, cổ phiếu, đầu tư tài chính các loại, hợp đồng bảo hiểm, quỹ lương hưu, v.v.) trừ đi tổng nghĩa vụ nợ tài chính.[9] Nếu ta chỉ xem xét tài sản và nghĩa vụ nợ của tư nhân, kết quả sẽ là tài sản tư nhân hay tư bản tư nhân. Nếu ta xem xét tài sản và nghĩa vụ nợ của chính phủ và các cơ quan nhà nước khác (như các thành phố, các cơ quan bảo hiểm xã hội, v.v.), kết

quả sẽ là tài sản công hay tư bản công. Theo định nghĩa, tài sản quốc gia là tổng của hai hạng mục này:

Tài sản quốc gia = tài sản tư nhân + tài sản công

Tài sản công ở hầu hết các nước phát triển hiện nay thường không đáng kể (hoặc thậm chí có giá trị âm, nghĩa là nợ công vượt quá tài sản công). Như tôi sẽ trình bày, tài sản tư nhân chiếm gần như toàn bộ tài sản quốc gia gần như ở mọi nơi. Song điều này không luôn luôn xảy ra, nên điều quan trọng là phân biệt rõ ràng giữa hai khái niệm.

Cần phải làm rõ, cho dù khái niệm tư bản của tôi không bao gồm tư bản nhân lực (vì không thể mua bán trên thị trường trong các xã hội phi nô lệ), nhưng nó không chỉ giới hạn trong tư bản "vật chất" (đất đai, nhà xưởng, cơ sở hạ tầng và các hàng hóa vật chất khác). Tôi còn bao hàm tư bản "phi vật chất" như bằng phát minh và các tài sản trí tuệ khác, những thứ được xem là tài sản phi tài chính (nếu cá nhân trực tiếp sở hữu bằng phát minh) hoặc tài sản tài chính (khi cá nhân sở hữu cổ phần trong một công ty, mà công ty đó sở hữu bằng phát minh; hiện tượng này phổ biến hơn). Nói tổng quát hơn, nhiều hình thái tư bản phi vật chất đã được tính đến trong quá trình vốn hóa các công ty trên thị trường cổ phiếu. Ví dụ, giá trị thị trường cổ phiếu của một công ty thường phụ thuộc vào danh tiếng và thương hiệu, hệ thống thông tin và phương thức tổ chức, giá trị đầu tư, bất kể là vật chất hay phi vật chất, với mục đích làm cho sản phẩm và dịch vụ của công ty trở nên nổi bật và thu hút hơn, v.v... Tất cả những điều này phản ánh trong giá cổ phiếu phổ thông và các tài sản tài chính khác của công ty, do đó cũng phản ánh tài sản quốc gia.

Đương nhiên, mức giá của tư bản phi vật chất của một công ty hay ngay cả của một ngành đạt được trên thị trường tài chính vào một thời điểm nhất định thường mang tính tùy nghi và bất định. Ta nhìn thấy điều này qua sự sụp đổ của bong bóng Internet vào năm 2000, qua cuộc khủng hoảng tài chính bắt đầu vào năm 2007-2008, và nói chung qua sự trồi sụt thất thường của thị trường cổ phiếu. Điều quan

trọng cần lưu ý vào lúc này là: đây là một đặc điểm của mọi hình thái tư bản, chứ không chỉ của tư bản phi vật chất. Bất kể ta đang nói về một tòa nhà hay một công ty, một doanh nghiệp sản xuất hay một công ty dịch vụ, việc xác định giá của tư bản luôn luôn khó khăn. Thế nhưng, như tôi sẽ trình bày, tổng tài sản quốc gia, tức tài sản của đất nước trên bình diện tổng thể chứ không phải của một loại tài sản cụ thể nào, thường tuân theo quy luật và phù hợp với các mô thức đều đặn nhất định.

Thêm một nhận định nữa: tổng tài sản quốc gia luôn luôn có thể được chia thành tư bản nội địa và tư bản nước ngoài:

Tài sản quốc gia = tư bản quốc gia = tư bản nội địa + tư bản ròng từ nước ngoài

Tư bản nội địa là giá trị trữ lượng tư bản (nhà xưởng, doanh nghiệp v.v...) tọa lạc trong phạm vi biên giới đất nước. Tư bản ròng từ nước ngoài – hay tài sản nước ngoài ròng – là trạng thái sở hữu tư bản của đất nước đối với phần còn lại của thế giới: nói cụ thể hơn, đó là chênh lệch giữa tài sản thuộc sở hữu của người dân một nước tại các nơi khác trên thế giới và tài sản tại đất nước nhưng thuộc sở hữu của công dân nước khác. Vào đêm trước của Thế chiến I, Anh và Pháp đều sở hữu lượng tư bản nước ngoài ròng có giá trị dương đáng kể đối với phần còn lại của thế giới. Một đặc điểm của hiện tượng toàn cầu hóa tài chính xảy ra từ thập niên 1980 là: các nước đã có trạng thái tài sản ròng tương đối cân đối hơn, nhưng vẫn còn khá lớn theo giá trị tuyệt đối. Nói cách khác, nhiều nước có trữ lượng tư bản lớn ở những nước khác, nhưng các nước khác cũng nắm giữ những lượng tư bản lớn ở đất nước đang xem xét, và hai trạng thái này tương đối cân bằng, nên tư bản nước ngoài ròng gần như bằng không. Lẽ dĩ nhiên, nhìn từ góc độ toàn cầu, tổng của các trạng thái sở hữu tư bản nước ngoài ròng phải bằng không, nên tổng tài sản toàn cầu sẽ bằng tư bản "nội địa" của toàn thể hành tinh.

Tỷ số tư bản/thu nhập

Sau khi đã định nghĩa tư bản và thu nhập, tôi có thể chuyển sang quy luật cơ bản đầu tiên gắn liền hai khái niệm này. Tôi bắt đầu bằng định nghĩa tỷ số tư bản/thu nhập.

Thu nhập là một dòng hay lưu lượng. Thu nhập tương ứng với số lượng hàng hóa sản xuất ra và được phân phối trong một thời đoạn nhất định (thường là một năm).

Tư bản là một mức hay một trữ lượng. Tư bản tương ứng với tổng tài sản sở hữu vào một thời điểm nhất định. Trữ lượng này hình thành từ những tài sản được chiếm hữu hay tích lũy trong tất cả các năm trước kết hợp lại.

Cách thức hữu ích và tự nhiên nhất để đo lường trữ lượng tư bản ở một đất nước cụ thể là chia trữ lượng tư bản đó cho dòng thu nhập hằng năm. Qua đó, ta được tỷ số tư bản/thu nhập, mà tôi ký hiệu là β.

Ví dụ, nếu tổng trữ lượng tư bản của một đất nước tương đương với 6 năm thu nhập quốc gia, ta viết: $\beta = 6$ (hay $\beta = 600\%$).

Ở các nước phát triển ngày nay, tỷ số tư bản/thu nhập thường dao động trong khoảng 5 đến 6, và trữ lượng tư bản hầu hết được cấu thành bởi tư bản tư nhân. Ở Pháp và Anh, Đức và Ý, Mỹ và Nhật Bản, thu nhập quốc gia vào khoảng 30.000 đến 35.000 euro trên đầu người vào năm 2010, trong khi tổng tài sản tư nhân (đã trừ nợ) thường vào khoảng 150.000 đến 200.000 euro trên đầu người, tức gấp 5 đến 6 lần thu nhập quốc gia hàng năm. Có sự biến thiên thú vị về β trong phạm vi châu Âu và trên khắp thế giới. Ví dụ, β lớn hơn 6 ở Nhật và Ý, nhỏ hơn 5 ở Mỹ và Đức. Tài sản công chỉ có giá trị dương không đáng kể ở vài nước và có giá trị âm nhỏ ở những nước khác, v.v.. Tôi sẽ xem xét chi tiết những con số này trong các chương tiếp theo. Ở đây, để trình bày các ý tưởng càng cụ thể càng tốt, ta chỉ cần lưu ý về độ lớn là đủ.[10]

Thu nhập quốc gia ở các nước giàu trên thế giới năm 2010 vào khoảng 30.000 euro trên đầu người một năm (hay 2.500 euro mỗi tháng); rõ ràng điều này không có nghĩa là mọi người đều có mức thu nhập đó.

Hệt như mọi con số bình quân, số liệu thu nhập bình quân không cho ta thấy những chênh lệch khổng lồ. Trên thực tế, nhiều người có thu nhập ít hơn 2.500 euro mỗi tháng, trong khi những người khác kiếm được nhiều hơn thế hàng chục lần. Bất bình đẳng thu nhập một phần là hệ quả của mức lương không bằng nhau; và phần lớn là do chênh lệch thu nhập từ tư bản; mà chênh lệch thu nhập từ tư bản lại là hệ quả của sự tập trung sở hữu tài sản cực kỳ cao. Thu nhập quốc gia bình quân trên đầu người chỉ đơn thuần là số tiền người ta có thể phân phối cho mỗi người nếu có thể thực hiện việc phân phối thu nhập đồng đều mà không thay đổi tổng sản lượng hay thu nhập quốc gia.[11]

Tương tự, khi tài sản tư nhân trên đầu người vào khoảng 180.000 euro, hay gấp 6 lần thu nhập quốc gia; thì điều này không có nghĩa là mọi người đều sở hữu nhiều tư bản đến thế. Nhiều người có ít hơn đáng kể, trong khi những người khác sở hữu tài sản trị giá hàng triệu hay hàng chục triệu euro. Nhiều người không có của cải tích lũy – ít hơn nhiều so với thu nhập một năm: chỉ vài nghìn euro trong tài khoản ngân hàng, tương đương với tiền lương vài tuần hay vài tháng. Tài sản của một số người khác thậm chí còn có giá trị âm: nói cách khác, hàng hóa họ nắm giữ có giá trị thấp hơn những khoản nợ họ đang mang. Trái lại, những người khác có sản nghiệp khổng lồ, gấp 10 đến 20 lần thu nhập hằng năm của họ hay thậm chí nhiều hơn. Tỷ số tư bản/thu nhập của một quốc gia không cho ta biết gì về bất bình đẳng ở đất nước đó. Nhưng β quả thực đo lường được tầm quan trọng của tư bản trong xã hội, nên phân tích tỷ số này là bước đầu tiên cần thiết để nghiên cứu bất bình đẳng. Mục đích chính của Phần Hai là tìm hiểu cách thức và lý do tỷ số tư bản/thu nhập biến thiên giữa các nước, và sự tiến hóa của tỷ số này theo thời gian.

Để tìm hiểu cụ thể các hình thái tài sản trong thế giới ngày nay, ta cần lưu ý rằng trữ lượng tư bản tại các nước phát triển hiện nay bao gồm hai thành phần gần như tương đương: tư bản dân cư và tư bản chuyên môn mà các doanh nghiệp và chính phủ sử dụng. Nói vắn tắt, mỗi công dân của một nước giàu có thu nhập bình quân 30.000 euro/năm vào năm 2010, sở hữu tài sản trị giá khoảng 180.000 euro, bao

gồm 90.000 euro dưới hình thức nhà ở và 90.000 euro dưới hình thức cổ phiếu, trái phiếu, tiền tiết kiệm và các hình thức đầu tư khác.[12] Có sự biến thiên thú vị giữa các nước, mà tôi sẽ phân tích trong Chương 2. Vào lúc này, ta chỉ cần lưu ý rằng tư bản có thể được chia thành hai phần đại khái bằng nhau như thế.

Quy luật cơ bản thứ nhất của chủ nghĩa tư bản: $\alpha = r \times \beta$

Bây giờ tôi có thể trình bày quy luật cơ bản thứ nhất của chủ nghĩa tư bản, về mối quan hệ giữa trữ lượng tư bản với dòng thu nhập từ tư bản. Tỷ số tư bản/thu nhập (β) có mối quan hệ đơn giản với tỷ trọng thu nhập từ tư bản trong tổng thu nhập quốc gia (hay còn được gọi đơn giản hơn: tỷ trọng của tư bản trong thu nhập quốc gia), ký hiệu là α. Công thức là:

$$\alpha = r \times \beta$$

trong đó r là *suất sinh lợi từ tư bản*.

Ví dụ, nếu $\beta = 600\%$ và $r = 5\%$, thì $\alpha = r \times \beta = 30\%$.[13]

Nói cách khác, nếu tài sản quốc gia tương đương với 6 năm thu nhập quốc gia, và nếu suất sinh lợi từ tư bản là 5% một năm, thì tỷ trọng của tư bản trong tổng thu nhập quốc gia là 30%.

Công thức $\alpha = r \times \beta$ là một đẳng thức hạch toán thuần túy. Theo định nghĩa, nó có thể được áp dụng cho mọi xã hội trong mọi giai đoạn lịch sử. Mặc dù có thể hơi thừa, nhưng nó được xem là quy luật cơ bản thứ nhất của chủ nghĩa tư bản, vì nó cho thấy mối quan hệ đơn giản và minh bạch giữa ba khái niệm quan trọng nhất khi phân tích hệ thống tư bản chủ nghĩa: tỷ số tư bản/thu nhập, tỷ trọng của tư bản trong thu nhập, và suất sinh lợi từ tư bản.

Suất sinh lợi từ tư bản là khái niệm trọng tâm trong nhiều lý thuyết kinh tế. Khái niệm suất sinh lợi từ tư bản cũng đóng vai trò trọng tâm trong nhiều lý thuyết khác. Bất luận trong trường hợp nào, suất sinh

lợi từ tư bản là đại lượng đo lường tỷ lệ lợi nhuận từ tư bản trong một năm, bất kể tư bản đó có hình thức như thế nào (lợi nhuận, địa tô, cổ tức, phí bản quyền, lợi vốn, v.v.) được biểu thị bằng tỷ lệ phần trăm của giá trị tư bản đã đầu tư. Do đó, nó là một khái niệm tổng quát hơn so với "tỷ suất lợi nhuận", và tổng quát hơn nhiều so với "lãi suất", đồng thời bao trùm cả hai.

Hiển nhiên, suất sinh lợi có thể hết sức khác nhau tùy theo loại hình đầu tư. Một số doanh nghiệp có suất sinh lợi cao hơn 10%/năm; những doanh nghiệp khác thì lại thua lỗ (suất sinh lợi âm). Suất sinh lợi bình quân dài hạn của cổ phiếu là 7-8% ở nhiều nước. Đầu tư vào bất động sản và trái phiếu thường có suất sinh lợi 3-4%, trong khi suất sinh lợi thực của nợ công đôi khi thấp hơn nhiều. Công thức $\alpha = r \times \beta$ không cho ta biết được gì về những điểm tinh tế này, nhưng nó cho ta biết mối quan hệ giữa ba khái niệm, và điều này giúp ta phác thảo bố cục thảo luận.

Ví dụ, ở các nước giàu vào năm 2010, thu nhập từ tư bản (lợi nhuận, tiền lãi, cổ tức, tiền cho thuê v.v.) thường chiếm khoảng 30% của thu nhập quốc gia. Với tỷ số tư bản/thu nhập áng chừng 600%, điều này có nghĩa là suất sinh lợi từ tư bản vào khoảng 5%.

Nói cụ thể hơn, điều này có nghĩa là thu nhập quốc gia trên đầu người 30.000 euro một năm ở các nước giàu sẽ bao gồm thu nhập từ lao động 21.000 euro một năm (chiếm 70% của thu nhập) và thu nhập từ tư bản 9.000 euro một năm (chiếm 30% của thu nhập). Mỗi người dân bình quân sở hữu lượng tư bản 180.000 euro, và có 9.000 euro thu nhập từ tư bản, vì thế tương ứng với suất sinh lợi bình quân hằng năm từ tư bản là 5%.

Một lần nữa, ở đây tôi đang nói tới các giá trị bình quân: nhiều người có thu nhập từ tư bản cao hơn 9.000 euro một năm, trong khi những người khác không có chút thu nhập từ tư bản nào mà còn phải trả tiền thuê cho chủ nhà hay trả lãi vay cho chủ nợ. Giữa các nước cũng có sự biến thiên đáng kể. Ngoài ra, việc đo lường tỷ trọng thu nhập từ tư bản thường khó khăn về mặt khái niệm cũng như thực hành, bởi

vì có vài loại thu nhập (như thu nhập ngoài lương của những người tự làm chủ hay thu nhập của những người khởi nghiệp) thường khó tách bạch thành thu nhập từ tư bản và thu nhập từ lao động. Trong nhiều trường hợp, điều này có thể làm cho việc so sánh trở nên gây hiểu lầm. Khi những vấn đề này phát sinh, phương pháp tốt nhất để định lượng tỷ trọng tư bản trong thu nhập là áp dụng một suất sinh lợi bình quân hợp lý cho tỷ số tư bản/thu nhập. Vào lúc này, những giá trị vừa nêu trên đây (β = 600%, α = 30%, r = 5%) có thể được xem là điển hình.

Để cụ thể, tôi cũng lưu ý thêm rằng suất sinh lợi bình quân từ đất đai trong các xã hội nông nghiệp thường vào khoảng 4-5%. Trong tiểu thuyết của Jane Austen và Honoré de Balzac, đất đai (cũng như trái phiếu chính phủ) có lợi suất vào khoảng 5% của giá trị tư bản đầu tư (hay nói cách khác, 5% của giá trị tư bản tương ứng với 20 năm địa tô hằng năm); điều này được cho là đương nhiên đến mức người ta thường không đề cập đến nữa. Độc giả đương thời ý thức rõ ràng rằng người ta phải có giá trị tư bản vào khoảng 1 triệu franc thì mới có thể mang lại địa tô hằng năm 50.000 franc. Đối với các tiểu thuyết gia thế kỷ 19 và độc giả thời đó, mối quan hệ giữa tư bản và địa tô hằng năm tự bộc lộ rõ ràng, và hai đại lượng đo lường này được sử dụng thay thế lẫn nhau, cứ như thể địa tô và tư bản là đồng nghĩa, hay tương đương hoàn hảo trong cả hai ngôn ngữ.

Bây giờ, vào đầu thế kỷ 21, ta thấy suất sinh lợi từ bất động sản gần như tương đương với thế kỷ 19, cũng 4-5%, đôi khi ít hơn một chút, đặc biệt là khi giá tăng nhanh mà không kéo địa tô/tiền thuê tăng theo cùng tốc độ. Ví dụ, vào năm 2010, một căn hộ lớn ở Paris trị giá 1 triệu euro, thường có giá thuê hơn 2500 euro/tháng, hay tiền thuê hằng năm 30.000 euro, tương ứng với suất sinh lợi từ tư bản chỉ có 3%/năm, nhìn từ góc độ chủ căn hộ cho thuê. Tuy nhiên, tiền thuê này khá cao đối với một người thuê chỉ sống bằng thu nhập từ lao động (ta hy vọng người thuê này được trả lương cao) trong khi nó tiêu biểu cho một thu nhập đáng kể đối với chủ căn hộ. Tin xấu (hay tin tốt tùy vào góc độ xem xét của bạn) là: mọi việc lúc nào cũng xảy ra như vậy. Loại tiền thuê này có xu hướng tăng cho đến khi suất sinh lợi từ

tư bản vào khoảng 4% (mà trong ví dụ này, sẽ tương ứng với giá thuê tăng lên mức 3.000-3.500 euro/tháng, tức 40.000 euro/năm). Như vậy, tiền thuê có thể sẽ tăng trong tương lai. Sinh lợi hằng năm từ tư bản của chủ căn hộ cuối cùng có thể tăng lên nhờ giá căn hộ tăng trong dài hạn. Những căn hộ nhỏ hơn có suất sinh lợi tương tự hoặc có thể hơi cao hơn. Một căn hộ trị giá 100.000 euro có thể cho thuê với giá 400 euro/tháng, tức gần 5.000 euro/năm (suất sinh lợi 5%). Người nào có căn hộ này và quyết định sống trong đó sẽ tiết kiệm được tiền đi thuê căn hộ khác tương đương, và dành tiền đó vào mục đích sử dụng khác, mang lại suất sinh lợi tương đương từ tư bản.

Tư bản đầu tư vào hoạt động kinh doanh lẽ dĩ nhiên sẽ có rủi ro nhiều hơn, nên suất sinh lợi bình quân thường cao hơn. Giá trị vốn hóa trên thị trường cổ phiếu của các công ty niêm yết trên sàn chứng khoán ở các nước thường có lợi nhuận hằng năm 12-15%, tương ứng với suất sinh lợi (trước thuế) từ đầu tư hằng năm vào khoảng 6-8%.

Công thức $\alpha = r \times \beta$ cho phép ta phân tích tầm quan trọng của tư bản đối với một quốc gia hay thậm chí cả hành tinh. Nó cũng có thể được sử dụng để nghiên cứu các tài khoản của một công ty cụ thể. Ví dụ, xem thử một công ty có tư bản trị giá 5 triệu euro (bao gồm văn phòng, cơ sở hạ tầng, máy móc thiết bị, v.v.), sản xuất ra hàng hóa trị giá 1 triệu euro hằng năm, bao gồm 600.000 euro trả lương cho người lao động và 400.000 euro lợi nhuận.[16] Tỷ số tư bản/thu nhập của công ty này là $\beta = 5$ (tư bản đầu tư của công ty tương đương với 5 năm sản lượng), tỷ trọng của tư bản trong sản lượng là 40%, và suất sinh lợi từ tư bản là $r = 8\%$.

Thử tưởng tượng một công ty khác sử dụng ít tư bản hơn (3 triệu euro) để sản xuất ra cùng mức sản lượng (1 triệu euro) nhưng sử dụng nhiều lao động hơn (700.000 euro tiền lương, 300.000 euro lợi nhuận). Đối với công ty này, $\beta = 3$, $\alpha = 30\%$, và $r = 10\%$. Công ty thứ hai này ít thâm dụng tư bản hơn so với công ty thứ nhất, nhưng có lợi nhuận nhiều hơn (suất sinh lợi từ tư bản cao hơn đáng kể).

Ở mọi nước, độ lớn của β, α, và r rất khác nhau giữa các công ty.

Một số ngành thâm dụng tư bản hơn so với những ngành khác: ví dụ, ngành kim loại và năng lượng thâm dụng tư bản hơn so với ngành dệt và chế biến thực phẩm; ngành công nghiệp chế tạo thâm dụng tư bản hơn so với ngành dịch vụ. Cũng có sự biến thiên đáng kể giữa các doanh nghiệp trong cùng ngành, tùy thuộc vào chọn lựa công nghệ sản xuất và vị thế thị trường của họ. Độ lớn của β, α, và r ở một nước cho trước cũng phụ thuộc vào tỷ trọng tương đối của bất động sản dân cư và tài nguyên thiên nhiên trong tổng tư bản.

Cũng nên nhấn mạnh rằng quy luật $\alpha = r \times \beta$ không cho ta biết mỗi biến số trong 3 biến số này được xác định như thế nào; nói cụ thể hơn, nó không cho ta biết cách xác định tỷ số tư bản/thu nhập (β), mà theo một ý nghĩa nhất định, đó là đại lượng đo lường mức độ thâm dụng tư bản trong xã hội. Để trả lời câu hỏi này, ta phải trình bày thêm các khái niệm và các mối quan hệ, cụ thể như tỷ lệ tiết kiệm, tỷ lệ đầu tư và tỷ lệ tăng trưởng. Từ đó sẽ đưa ta đến với quy luật cơ bản thứ hai của chủ nghĩa tư bản: tỷ lệ tiết kiệm càng cao và tỷ lệ tăng trưởng càng thấp, thì tỷ số tư bản/thu nhập (β) càng cao. Quy luật đó sẽ được trình bày trong các chương tiếp theo; vào lúc này, quy luật $\alpha = r \times \beta$ chỉ có nghĩa là: bất kể những áp lực kinh tế, xã hội và chính trị nào quyết định tỷ số tư bản/thu nhập (β), tỷ trọng tư bản trong thu nhập (α), và suất sinh lợi từ tư bản (r), ba biến số này sẽ không độc lập với nhau. Về mặt khái niệm, ta chỉ có 2 bậc tự do, chứ không phải 3.

Các tài khoản quốc gia: Một cấu trúc xã hội luôn tiến hóa

Sau khi đã giải thích các khái niệm then chốt về sản lượng và thu nhập, tư bản và tài sản, tỷ số tư bản/thu nhập, và suất sinh lợi từ tư bản, tôi sẽ xem xét chi tiết hơn về cách xác định các đại lượng trừu tượng này rồi qua đó tìm hiểu về sự tiến hóa lịch sử của phân phối tài sản ở các nước. Tôi sẽ trình bày tổng quan các giai đoạn chính trong lịch sử tài khoản quốc gia, và phác họa đôi nét tổng quát về sự thay đổi phân

phối sản lượng và thu nhập từ thế kỷ 18, cũng như thảo luận về những thay đổi tỷ lệ tăng trưởng nhân khẩu và kinh tế trong cùng thời kỳ. Các tỷ lệ tăng trưởng này sẽ đóng vai trò quan trọng trong phân tích.

Như đã lưu ý, những nỗ lực đầu tiên để đo lường tư bản và thu nhập quốc gia đã được thực hiện từ cuối thế kỷ 17 và đầu thế kỷ 18. Khoảng năm 1700 đã có vài giá trị ước lượng rời rạc ở Anh và Pháp (xem ra độc lập với nhau). Đó là tôi đang chủ yếu nói về nghiên cứu của William Petty (1664) và Gregory King (1696) đối với nước Anh, và nghiên cứu của Pierre le Pesant, sieur de Boisguillebert (1695), và Sébastien Le Prestre de Vauban (1707) đối với nước Pháp. Nghiên cứu của họ tập trung vào trữ lượng tư bản quốc gia và dòng thu nhập quốc gia hằng năm. Một trong các mục đích chính của họ là tính tổng giá trị đất đai, là tài sản quan trọng nhất trong xã hội nông nghiệp thời bấy giờ, rồi liên hệ giữa lượng tài sản trên đất với mức sản lượng nông nghiệp và địa tô.

Cũng nên lưu ý rằng các tác giả này thường có một mục đích chính trị, nhìn chung liên quan đến việc hiện đại hóa hệ thống thuế. Thông qua tính toán thu nhập và tài sản quốc gia, họ hy vọng chứng minh rằng có thể tăng thu ngân sách đáng kể đồng thời vẫn duy trì thuế suất tương đối thấp, miễn là toàn bộ tài sản và hàng hóa sản xuất ra đều phải chịu thuế và mọi người đều phải nộp thuế, bao gồm chủ đất quý tộc cũng như chủ đất bình dân. Mục đích này thể hiện rõ rệt trong tác phẩm của Vauban, *Projet de dîme royale* (Dự án thuế hoàng gia), và cũng bộc lộ rõ ràng trong nghiên cứu của Boisguillebert và King (nhưng kém rõ ràng hơn trong tác phẩm của Petty).

Cuối thế kỷ 18 cũng chứng kiến những nỗ lực sâu xa hơn để đo lường thu nhập và tài sản, nhất là vào thời kỳ Cách mạng Pháp. Antoine Lavoisier công bố các giá trị ước lượng cho năm 1789 trong cuốn *La Richesse territoriale du Royaume de France* (Tài sản lãnh thổ của Vương quốc Pháp) xuất bản năm 1791. Hệ thống thuế mới ban hành sau Cách mạng, qua đó chấm dứt đặc quyền của giới quý tộc và áp thuế lên mọi tài sản trên đất, phần lớn lấy cảm hứng từ quyển sách này, được sử dụng rộng rãi để ước lượng nguồn thu ngân sách dự kiến từ thuế mới.

Nhưng phải đến thế kỷ 19 thì các giá trị ước lượng tài sản quốc gia mới sinh sôi nảy nở. Từ năm 1870 đến 1900, Robert Giffen thường xuyên cập nhật các giá trị ước lượng trữ lượng tư bản quốc gia của Anh, mà ông so sánh với giá trị ước lượng của các tác giả khác (đặc biệt là Patrick Colquhoun) từ đầu thập niên 1800. Giffen kinh ngạc trước quy mô trữ lượng tư bản công nghiệp cũng như trữ lượng tài sản nước ngoài mà nước Anh đã đạt được từ thời chiến tranh Napoleon, lớn hơn gấp nhiều lần so với nợ công do chiến tranh gây ra.[17] Cũng vào khoảng thời gian này ở Pháp, Alfred de Foville và Clément Colson công bố các giá trị ước lượng "tài sản quốc gia" và "tài sản tư nhân"; và hệt như Giffen, hai tác giả này cũng sững sờ trước sự tích lũy tư bản tư nhân đáng kể trong thế kỷ 19. Xem ra ai cũng thấy rõ ràng là sản nghiệp tư nhân vô cùng phát đạt trong giai đoạn 1870–1914. Đối với các nhà kinh tế học thời bấy giờ, vấn đề là đo lường tài sản đó và so sánh giữa các nước (sự kình địch Anh-Pháp lúc nào cũng ám ảnh họ). Cho đến Thế chiến I, các giá trị ước lượng tài sản vẫn thu hút sự chú ý nhiều hơn so với giá trị ước lượng thu nhập và sản lượng, nên bất luận trong trường hợp nào cũng được nghiên cứu nhiều hơn, chẳng những ở Anh và Pháp mà còn ở Đức, Mỹ và các cường quốc công nghiệp khác. Vào thời đó, đã là một nhà kinh tế học thì trước tiên phải biết ước lượng tư bản quốc gia của một nước: công việc này gần như là một nghi thức nhập môn.

Mãi cho tới khoảng thời gian giữa hai cuộc chiến tranh thế giới thì các tài khoản quốc gia mới được thiết lập trên cơ sở hằng năm. Các giá trị ước lượng trước đó luôn luôn tập trung vào những năm rời rạc, với những giá trị ước lượng liên tiếp cách quãng chừng 10 năm hay lâu hơn, như trong các tính toán của Giffen về tư bản quốc gia của Anh vào thế kỷ 19. Vào thập niên 1930, cải tiến về nguồn dữ liệu thống kê cơ bản giúp người ta có thể thực hiện được những chuỗi số liệu thu nhập quốc gia hằng năm đầu tiên. Các chuỗi số liệu này bao trùm đầu thế kỷ 20 hoặc những thập niên cuối cùng của thế kỷ 19. Số liệu của Mỹ do Kuznets và Kendrick xây dựng, của Anh do Bowley và Clark thiết lập, và của Pháp do Dugé de Bernonville thu thập. Sau Thế chiến II, các cơ quan thống kê chính phủ thế chỗ các nhà kinh tế học để bắt đầu thu

thập và công bố số liệu thường niên chính thức về GDP và thu nhập quốc gia. Các chuỗi số liệu chính thức này tiếp tục cho đến ngày nay.

Tuy nhiên, so với thời trước Thế chiến I, tiêu điểm của số liệu đã thay đổi hoàn toàn. Kể từ thập niên 1940 trở đi, động cơ chính của việc thu thập số liệu là để phản ứng trước nỗi tang thương của thời kỳ Đại suy thoái, khi chính phủ các nước không có những giá trị ước lượng đáng tin cậy về sản lượng kinh tế hằng năm. Từ đó đã phát sinh nhu cầu về các công cụ thống kê và chính trị để chỉ đạo nền kinh tế một cách thích hợp và tránh lặp lại thảm họa. Chính phủ các nước đòi hỏi phải có số liệu hằng năm hoặc thậm chí hằng quý về sản lượng và thu nhập. Các giá trị ước lượng tài sản quốc gia, từng thịnh hành trước năm 1914, giờ lùi lại phía sau, nhất là sau những rối loạn về kinh tế và chính trị từ 1914–1945 khiến người ta khó mà giải thích ý nghĩa của chúng. Nói cụ thể ra, giá bất động sản và tài sản tài chính rớt xuống những mức cực kỳ thấp, thấp đến nỗi tư bản tư nhân dường như đã bốc hơi. Vào thời kỳ tái thiết của thập niên 1950 và 1960, mục đích chính là đo lường sự tăng trưởng sản lượng đáng kể trong các ngành công nghiệp.

Đến những năm 1990-2000, việc hạch toán tài sản bắt đầu được quan tâm trở lại. Các nhà kinh tế học và giới lãnh đạo chính trị ý thức rõ ràng là chủ nghĩa tư bản tài chính của thế kỷ 21 có lẽ đã không được phân tích thỏa đáng bằng những công cụ của thập niên 1950-1960. Cộng tác với các ngân hàng trung ương, các cơ quan thống kê chính phủ ở các nước phát triển đã thu thập và công bố các chuỗi số liệu hằng năm về tài sản và nghĩa vụ nợ của các nhóm khác nhau, ngoài số liệu về thu nhập và sản lượng thông thường. Các tài khoản tài sản này vẫn còn lâu mới hoàn hảo: ví dụ, người ta vẫn chưa hạch toán được tư bản thiên nhiên và thiệt hại môi trường. Tuy nhiên, các chuỗi số liệu này tiêu biểu cho những tiến bộ thật sự về tài khoản quốc gia so với những năm đầu tiên sau chiến tranh, vốn chỉ quan tâm đến sự tăng trưởng bất tận về sản lượng.[18] Đây là những chuỗi số liệu chính thức mà tôi sẽ sử dụng trong quyển sách này để phân tích tổng tài sản và tỷ số tư bản/thu nhập hiện hành ở các nước giàu.

Kết luận nổi bật trong tóm tắt lịch sử hạch toán quốc gia này là: Các tài khoản quốc gia là một khái niệm xã hội không ngừng tiến hóa. Chúng luôn luôn phản ánh mối bận tâm của thời đại khi người ta thu thập chúng.[19] Ta nên cẩn thận, chớ vội tôn thờ những số liệu công bố. Khi thu nhập quốc gia trên đầu người của một nước được công bố là 30.000 euro, rõ ràng con số này, cũng như mọi số liệu thống kê kinh tế và xã hội, nên được xem như một giá trị ước lượng, một khái niệm, chứ không phải một con số chắc chắn. Nó chỉ đơn thuần là giá trị ước lượng tốt nhất mà ta có. Các tài khoản quốc gia tiêu biểu cho nỗ lực nhất quán và có hệ thống duy nhất để phân tích hệ thống kinh tế của một nước. Các tài khoản đó nên được xem là một công cụ nghiên cứu hạn chế và không hoàn hảo, là việc sưu tập và sắp xếp dữ liệu từ những nguồn vô cùng phân tán. Ở mọi nước phát triển, các tài khoản quốc gia hiện nay được thu thập bởi các cơ quan thống kê chính phủ và các ngân hàng trung ương dựa trên bảng cân đối kế toán và sổ sách kế toán của các công ty tài chính và phi tài chính, cùng nhiều nguồn thống kê và điều tra khác. Chúng ta chẳng có lý do gì để nói trước rằng các công chức tham gia vào nỗ lực này không cố gắng hết sức để phát hiện ra những điểm không nhất quán trong số liệu nhằm đạt được những giá trị ước lượng tốt nhất khả dĩ. Miễn là ta sử dụng các số liệu này một cách thận trọng với tinh thần phê bình, và bổ sung bằng những số liệu khác khi có những sai số hay thiếu hụt (chẳng hạn như khi xử lý với các thiên đường thuế), thì các tài khoản quốc gia này là một công cụ không thể thiếu để ước lượng tổng thu nhập và tài sản.

Nói cụ thể hơn, như tôi sẽ trình bày trong Phần Hai, chúng ta có thể hòa nhập thành một phân tích nhất quán về sự tiến hóa lịch sử của tỷ số tư bản/thu nhập bằng cách thu thập và so sánh kỹ lưỡng các giá trị ước lượng tài sản quốc gia của nhiều tác giả từ thế kỷ 18 đến đầu thế kỷ 20 và liên hệ với các tài khoản vốn chính thức từ cuối thế kỷ 20 và đầu thế kỷ 21. Ngoài tình trạng thiếu dữ liệu của những năm tháng quá khứ xa xăm, một hạn chế lớn khác của các tài khoản quốc gia chính thức là, một cách cố ý, các số liệu này chỉ liên quan đến các giá trị tổng cộng và bình quân, chứ không liên quan đến phân phối

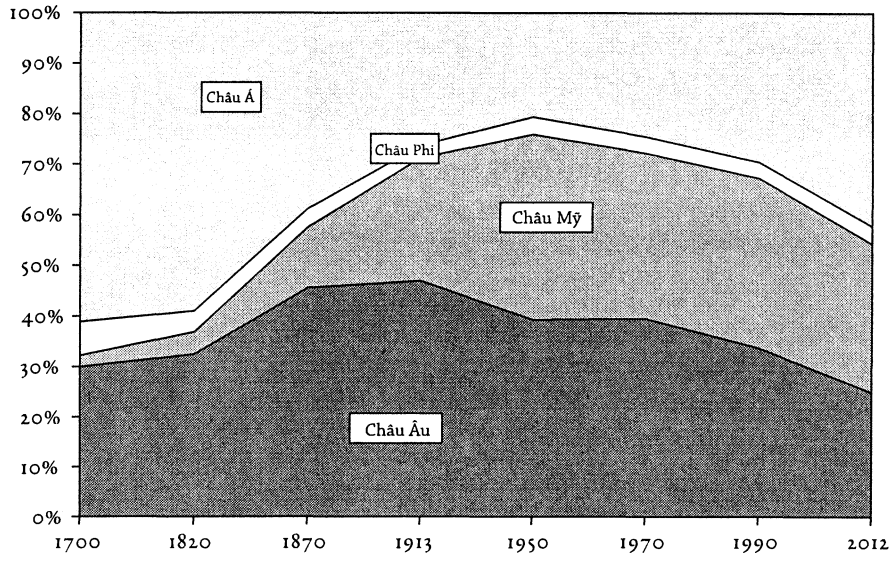
và bất bình đẳng. Do đó, chúng ta phải dựa vào các nguồn khác để đo lường phân phối thu nhập và tài sản, cũng như để nghiên cứu bất bình đẳng. Vì thế, các tài khoản quốc gia tạo thành một yếu tố quan trọng trong phân tích, nhưng chỉ khi được bổ sung hoàn chỉnh bằng số liệu quá khứ và số liệu về phân phối thu nhập.

Phân phối sản xuất toàn cầu

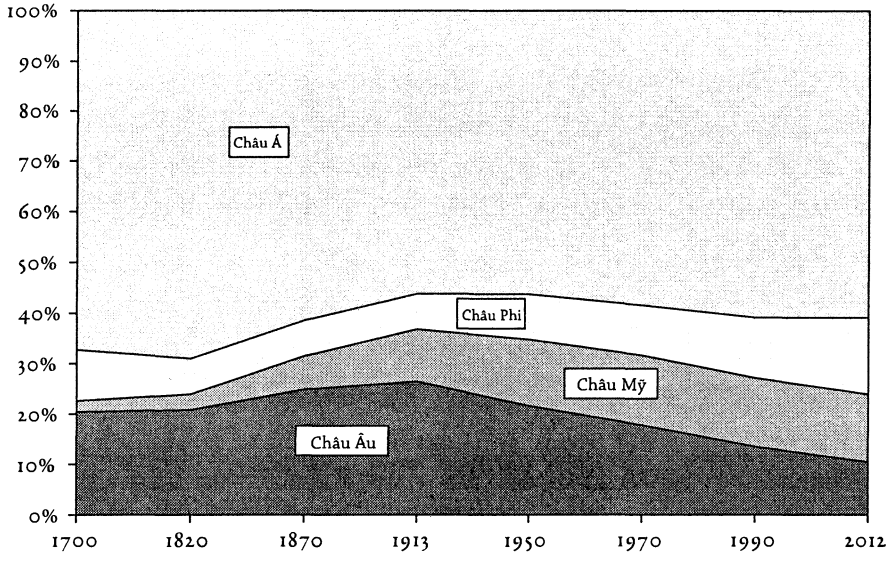
Tôi bắt đầu bằng cách xem xét sự tiến hóa của phân phối sản xuất toàn cầu, mà ta biết tương đối rõ ràng từ đầu thế kỷ 19 đến nay. Đối với những thời kỳ trước đó, các giá trị ước lượng chỉ có tính chất áng chừng, nhưng ta biết những phác thảo tổng quát, nhờ vào nghiên cứu lịch sử của Angus Maddison, nhất là vì mô thức tổng quát tương đối đơn giản.[20]

Từ năm 1900 đến 1980, có đến 70-80% sản xuất hàng hóa và dịch vụ toàn cầu tập trung ở châu Âu và châu Mỹ, rõ ràng chi phối các vùng còn lại trên thế giới. Đến năm 2010, tỷ trọng Âu-Mỹ giảm xuống còn khoảng 50%, gần tương đương với năm 1860. Hoàn toàn có khả năng tỷ trọng này sẽ tiếp tục giảm và biết đâu chỉ còn bằng 20-30% vào một lúc nào đó trong thế kỷ 21. Đây là mức tỷ trọng vào đầu thế kỷ 19 và nhất quán với tỷ trọng dân số Âu-Mỹ trong tổng dân số thế giới (xem Hình 1.1 và 1.2).

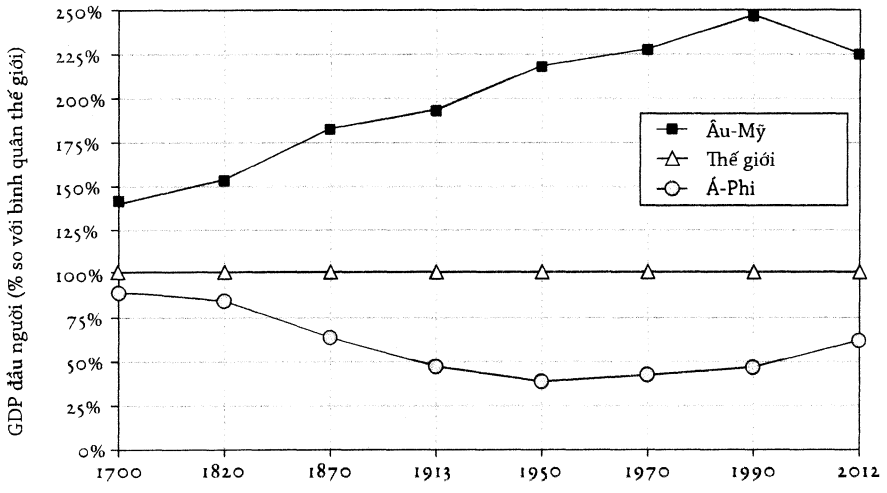
Nói cách khác, sự dẫn đầu mà châu Âu và Mỹ đạt được trong thời kỳ Cách mạng Công nghiệp, qua đó giúp hai vùng này giành được tỷ trọng sản lượng toàn cầu cao gấp 2-3 lần so với tỷ trọng dân số của họ chỉ đơn giản bởi vì sản lượng trên đầu người của họ cao gấp 2-3 lần sản lượng bình quân toàn cầu.[21] Mọi biểu hiện của giai đoạn phân hóa sản lượng trên đầu người này đều đã qua, và ta đang bước vào một thời kỳ hội tụ. Tuy nhiên, hiện tượng "bắt kịp" này còn lâu mới trôi qua (xem Hình 1.3). Còn quá sớm để dự đoán thời điểm kết thúc của nó, nhất là khi ta không thể loại trừ khả năng đảo lộn chính trị và/hoặc kinh tế ở Trung Quốc và các nơi khác.



HÌNH 1.1. Phân phối sản lượng thế giới, 1700-2012
GDP của châu Âu chiếm 47% của GDP thế giới vào năm 1913, giảm còn 25% vào năm 2012.
Nguồn và chuỗi số liệu: piketty.pse.ens.fr/capital21c.



HÌNH 1.2. Phân phối dân số thế giới, 1700-2012
Dân số châu Âu chiếm 26% của dân số thế giới vào năm 1913, giảm còn 10% vào năm 2012.
Nguồn và chuỗi số liệu: piketty.pse.ens.fr/capital21c.



HÌNH 1.3. Bất bình đẳng toàn cầu, 1700-2012: phân hóa hay hội tụ?
GDP trên đầu người ở Á-Phi tăng từ 37% GDP bình quân thế giới vào năm 1950 lên 61% vào năm 2012. Nguồn và chuỗi số liệu: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Từ các khối châu lục đến các khối khu vực

Mô thức chung vừa mô tả trên đây thì ai cũng biết, nhưng có một số điểm cần làm rõ và sàng lọc lại. Thứ nhất, đặt châu Âu và châu Mỹ vào cùng một "khối phương Tây" giúp đơn giản hóa phần trình bày nhưng nói chung khá gượng ép. Châu Âu đã đạt được tỷ trọng kinh tế tối đa vào đêm trước Thế chiến I, khi chiếm đến gần 50% sản lượng toàn cầu, rồi giảm dần kể từ đó, trong khi châu Mỹ lên đến đỉnh cao vào thập niên 1950, khi chiếm gần 40% sản lượng toàn cầu.

Hơn nữa, cả châu Âu và châu Mỹ đều có thể được chia thành hai tiểu vùng không đồng đều: vùng trung tâm vô cùng phát triển và vùng ngoại vi kém phát triển hơn. Nói khái quát, bất bình đẳng toàn cầu được phân tích tốt nhất theo các khối khu vực hơn là theo các khối châu lục. Ta có thể thấy điều này rõ ràng trong Bảng 1.1 trình bày phân phối sản lượng toàn cầu năm 2012. Bản thân mọi con số thường chẳng có gì thú vị, nhưng sẽ có ích khi ta làm quen dần với độ lớn của chúng.

Dân số trên hành tinh này vào khoảng 7 tỷ người vào năm 2012, và sản lượng toàn cầu là hơn 70 nghìn tỷ euro, nên sản lượng toàn cầu bình quân trên đầu người gần đúng bằng 10.000 euro. Nếu ta trừ đi khấu hao tài sản 10% rồi chia cho 12 tháng, ta tìm được thu nhập trên đầu người bình quân hằng tháng là 760 euro, có thể giúp ta thấy rõ vấn đề hơn. Nói cách khác, nếu sản lượng và thu nhập toàn cầu được phân phối đồng đều, mỗi người trên thế giới sẽ có thu nhập khoảng 760 euro một tháng.

Dân số châu Âu vào khoảng 740 triệu người, trong số đó có khoảng 540 triệu người sống ở các nước thành viên Liên minh châu Âu, với sản lượng trên đầu người trên 27.000 euro/năm. 200 triệu người còn lại sống ở Nga và Ukraine, nơi có sản lượng trên đầu người khoảng 15.000 euro/năm, cao hơn khoảng 50% so với bình quân toàn cầu.[22] Thành phần của Liên minh châu Âu tương đối không đồng nhất: 410 triệu người sống ở nơi từng được gọi là Tây Âu, 3/4 trong số đó sống ở 5 nước đông dân nhất của Liên minh: Đức, Pháp, Anh, Ý và Tây Ban Nha, với GDP bình quân đầu người 31.000 euro/năm, trong khi 130 triệu người còn lại sống ở nơi từng được gọi là Đông Âu, với sản lượng bình quân đầu người chỉ tầm 16.000 euro/năm, không khác lắm so với khối Nga-Ukraine.[23]

Châu Mỹ cũng có thể được chia thành những vùng khác nhau mà thậm chí còn bất bình đẳng hơn so với trung tâm và ngoại vi châu Âu: khối Hoa Kỳ-Canada có 350 triệu dân với sản lượng trên đầu người 40.000 euro, trong khi châu Mỹ La-tinh có 600 triệu người với sản lượng trên đầu người 10.000 euro, đúng bằng bình quân thế giới.

Châu Phi hạ Sahara, với dân số 900 triệu và sản lượng hằng năm chỉ có 1,8 nghìn tỷ euro (thấp hơn so với 2 nghìn tỷ GDP của Pháp), là vùng nghèo nhất thế giới về mặt kinh tế, với sản lượng trên đầu người chỉ có 2.000 euro/năm. Ấn Độ hơi cao hơn, trong khi Bắc Phi khấm khá hơn hẳn, và Trung Quốc thậm chí còn khá giả hơn: với sản lượng trên đầu người 8.000 euro/năm, Trung Quốc năm 2012 không còn nằm xa dưới mức bình quân thế giới nữa. Sản lượng trên đầu người hằng năm

BẢNG 1.1.
Phân phối GDP thế giới, 2012

Khu vực	Dân số (triệu người)		GDP (tỷ euro năm 2012)		GDP trên đầu người (euro 2012)	Thu nhập hằng tháng trên đầu người (euro 2012)
Thế giới	7.050	100%	71.200	100%	10.100	760
Châu Âu	740	10%	17.800	25%	24.000	1.800
bao gồm EU	540	8%	14.700	21%	27.300	2.040
bao gồm Nga/Ukraine	200	3%	3.100	4%	15.400	1.150
Châu Mỹ	950	13%	20.600	29%	21.500	1.620
bao gồm Mỹ/Canada	350	5%	14.300	20%	40.700	3.050
bao gồm châu Mỹ La-tinh	600	9%	6.300	9%	10.400	780
Châu Phi	1.070	15%	2.800	4%	2.600	200
bao gồm Bắc Phi	170	2%	1.000	1%	5.700	430
bao gồm châu Phi hạ Sahara	900	13%	1.800	3%	2.000	150
Châu Á	4.290	61%	30.000	42%	7.000	520
bao gồm Trung Quốc	1.350	19%	10.400	15%	7.700	580
bao gồm Ấn Độ	1.260	18%	4.000	6%	3.200	240
bao gồm Nhật Bản	130	2%	3.800	5%	30.000	2.250
bao gồm các nước khác	1.550	22%	11.800	17%	7.600	570

Chú thích: GDP thế giới ước lượng bằng tỷ giá ngang bằng sức mua là khoảng 71.200 tỷ euro năm 2012. Dân số thế giới vào khoảng 7,050 tỷ người, nên GDP trên đầu người là 10.100 euro (tương đương với thu nhập hằng tháng khoảng 760 euro). Toàn bộ các con số đều được làm tròn về hàng chục hay hàng trăm gần nhất.
Nguồn: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

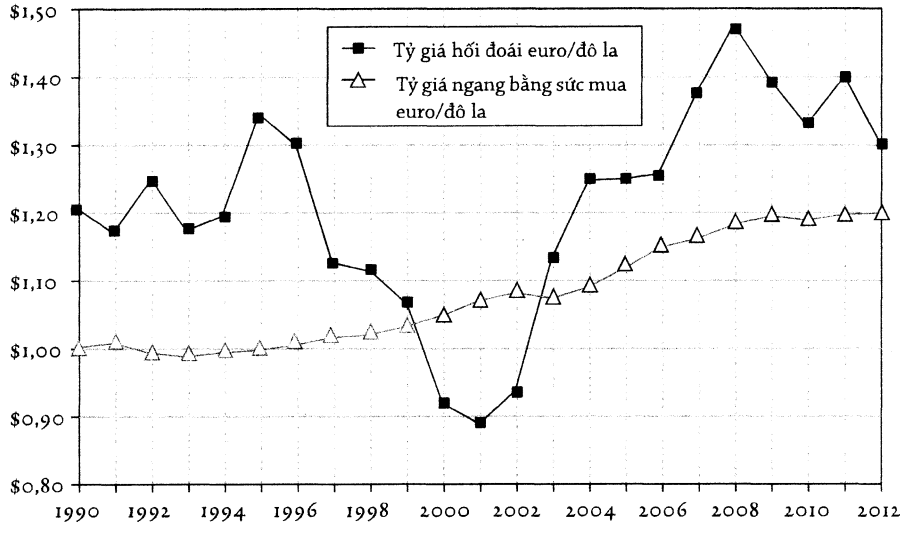
của Nhật Bản bằng với những nước giàu nhất châu Âu (khoảng 30.000 euro), nhưng dân số chỉ chiếm một phần nhỏ bé trong dân số châu Á đến mức gần như không ảnh hưởng gì lên sản lượng bình quân châu lục, mà sản lượng bình quân này gần với sản lượng của Trung Quốc hơn.[24]

Bất bình đẳng toàn cầu: Thu nhập từ 150 euro/tháng đến 3.000 euro/tháng

Tóm lại, bất bình đẳng toàn cầu thể hiện qua những vùng có thu nhập trên đầu người vào khoảng 150-250 euro/tháng (châu Phi hạ Sahara, Ấn Độ) cho đến những vùng có thu nhập trên đầu người cao tới mức 2.500-3.000 euro/tháng (Tây Âu, Bắc Mỹ, Nhật Bản), nghĩa là cao hơn từ 10 đến 20 lần. Thu nhập bình quân toàn cầu, đại khái bằng thu nhập bình quân của Trung Quốc, là vào khoảng 600-800 euro/tháng.

Độ lớn của những con số này là đáng kể và đáng nhớ. Tuy nhiên, lưu ý rằng biên độ sai số trong những con số này cũng đáng kể: việc đo lường bất bình đẳng giữa các nước (hay giữa các thời đoạn khác nhau) lúc nào cũng khó hơn so với đo lường bất bình đẳng trong phạm vi một nước.

Ví dụ, bất bình đẳng toàn cầu sẽ cao hơn rõ rệt nếu ta sử dụng tỷ giá hối đoái hiện hành thay cho tỷ giá ngang bằng sức mua, như tôi đã làm cho đến giờ. Để hiểu ý nghĩa các thuật ngữ này, trước tiên ta hãy xem tỷ giá euro/đô la. Năm 2012, một euro trị giá khoảng 1,30 đô la trên thị trường ngoại hối. Một người châu Âu với thu nhập 1.000 euro/tháng có thể ra ngân hàng đổi số tiền đó lấy 1.300 đô la. Nếu mang số đô la sang Mỹ tiêu dùng, sức mua của người này là 1.300 đô la. Nhưng theo Chương trình so sánh quốc tế chính thức (ICP), giá cả ở châu Âu đắt đỏ hơn giá cả ở Mỹ khoảng 10%, cho nên nếu người này chi tiêu số tiền 1.000 euro nói trên ở châu Âu, sức mua sẽ tương đương với thu nhập 1.200 đô la ở Mỹ. Như vậy, ta nói rằng 1,20 đô la "ngang bằng sức mua" với 1 euro. Tôi dùng tỷ giá ngang bằng sức mua



HÌNH 1.4. Tỷ giá hối đoái và ngang bằng sức mua: euro/đô la
Năm 2012, tỷ giá hối đoái hiện hành là 1,30 đô la/euro, nhưng tỷ giá ngang bằng sức mua là 1,20 đô la/euro. Nguồn và chuỗi số liệu: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

này để quy đổi GDP của Mỹ sang đồng euro trong Bảng 1.1, chứ không dùng tỷ giá hối đoái, và tôi cũng làm như thế cho các nước khác. Nói cách khác, chúng ta so sánh GDP của các nước khác nhau trên cơ sở sức mua thực tế của dân chúng, họ thường chi tiêu thu nhập tại nước nhà hơn là ở nước ngoài.[25]

Ưu điểm khác của tỷ giá ngang bằng sức mua là chúng ổn định hơn so với tỷ giá hối đoái hiện hành. Quả thật, tỷ giá hối đoái không chỉ phản ánh cung và cầu hàng hóa và dịch vụ của các nước khác nhau mà còn phản ánh những thay đổi đột ngột trong chiến lược đầu tư của các nhà đầu tư quốc tế và những dự đoán về ổn định chính trị và/hoặc tài chính của nước này hay nước khác, ấy là còn chưa nói tới những thay đổi không thể dự đoán trong chính sách tiền tệ. Do đó, tỷ giá hối đoái cực kỳ biến động, như ta chỉ cần nhìn thoáng qua sự trồi sụt ồ ạt của đồng đô la trong mấy thập niên qua là rõ. Tỷ giá hối đoái đô la/euro giảm từ 1,30 đô la/euro vào thập niên 1990 xuống còn 0,90 đô la/euro vào năm 2001 trước khi tăng lên khoảng 1,50 đô la/euro vào năm 2008

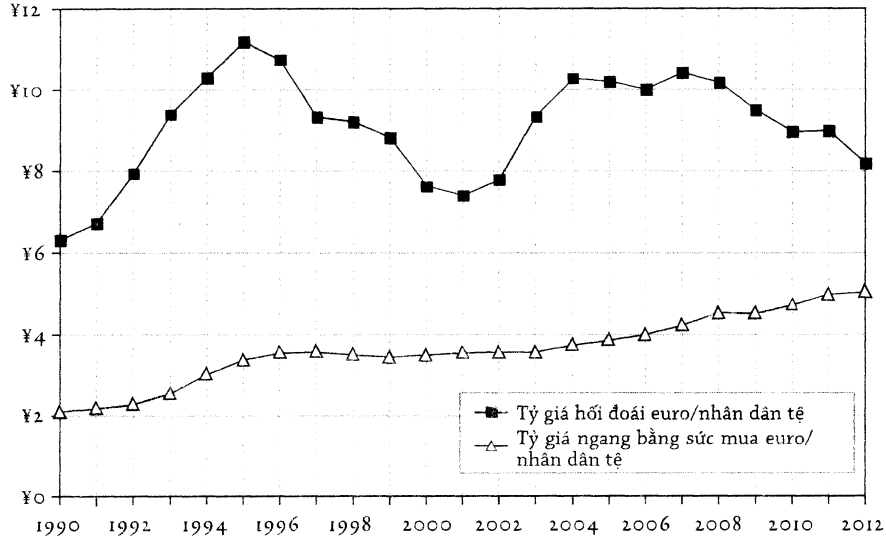
rồi rớt trở về 1,30 đô la/euro vào năm 2012. Trong khi đó, tỷ giá ngang bằng sức mua chỉ tăng nhẹ từ khoảng 1 đô la/euro vào đầu thập niên 1990 đến khoảng 1,20 đô la/euro vào năm 2010 (xem Hình 1.4).[26]

Bất chấp những nỗ lực hết sức của các tổ chức thế giới tham gia vào ICP, người ta cũng không thể tránh khỏi thực tế là các giá trị ước lượng ngang bằng sức mua này vẫn tương đối không chắc chắn, với biên độ sai số vào khoảng 10%, hoặc có thể cao hơn, ngay cả giữa những nước có trình độ phát triển tương đương. Ví dụ, điều tra gần đây nhất cho thấy rằng trong khi giá một số hàng hóa ở châu Âu (như năng lượng, nhà ở, dịch vụ khách sạn và nhà hàng) thật ra cao hơn giá hàng hóa tương thích ở Mỹ, thì giá những hàng hóa khác lại thấp hơn (như dịch vụ y tế và giáo dục).[27] Trên lý thuyết, các ước lượng chính thức sẽ lấy trọng số cho toàn bộ giá cả căn cứ theo trọng số của các hàng hóa và dịch vụ khắc nhau trong ngân sách tiêu biểu của mỗi nước, nhưng những phép tính này rõ ràng có nhiều sai số, vì thật khó mà đo lường những khác biệt chất lượng trong nhiều dịch vụ. Bất luận trong trường hợp nào, điều quan trọng cần nhấn mạnh là mỗi chỉ số giá này đều đo lường một khía cạnh khác nhau của hiện thực xã hội. Giá năng lượng biểu thị sức mua năng lượng (ở Mỹ sức mua này còn cao hơn), trong khi giá dịch vụ y tế biểu thị sức mua trong ngành y tế (ở châu Âu cao hơn). Hiện thực bất bình đẳng giữa các nước mang tính chất đa chiều, và thật sai lầm khi nói rằng người ta có thể tóm tắt hiện thực đó trong một chỉ số đơn giản, từ đó dẫn đến sự phân loại mơ hồ, đặc biệt là giữa những nước có thu nhập bình quân gần như nhau.

Ở những nước nghèo hơn, việc điều chỉnh được thực hiện bằng tỷ giá ngang bằng sức mua thậm chí còn nhiều hơn: ở châu Phi và châu Á, giá cả đại khái chỉ bằng một nửa ở những nước giàu, cho nên GDP nói chung sẽ tăng gấp đôi khi quy đổi bằng tỷ giá ngang bằng sức mua thay cho việc sử dụng tỷ giá hối đoái thị trường. Điều này chủ yếu là hệ quả của việc giá của những hàng hóa và dịch vụ không thể giao thương quốc tế thì thấp hơn, vì những hàng hóa đó thường thâm dụng lao động và sử dụng lao động phổ thông (yếu tố sản xuất tương đối dồi dào tại những nước kém phát triển), so với lao động có kỹ năng và tư bản

(tương đối khan hiếm ở những nước kém phát triển).[28] Nói khái quát, một nước càng nghèo thì việc điều chỉnh càng nhiều: năm 2012, hệ số điều chỉnh là 1,6 ở Trung Quốc và 2,5 ở Ấn Độ.[29] Vào thời điểm đó, 1 euro tương đương 8 nhân dân tệ trên thị trường ngoại hối, nhưng chỉ tương đương 5 nhân dân tệ theo tỷ giá ngang bằng sức mua. Khoảng cách này thu hẹp lại khi Trung Quốc phát triển và phá giá đồng nhân dân tệ (xem Hình 1.5). Một vài tác giả như Angus Maddison lập luận rằng khoảng cách này thật ra không nhỏ như vậy, và số liệu thống kê quốc tế chính thức đã ước lượng quá thấp GDP của Trung Quốc.[30]

Do tính chất không chắc chắn của tỷ giá hối đoái và tỷ giá ngang bằng sức mua, cho nên thu nhập bình quân hằng tháng trên đầu người mà ta vừa thảo luận trên đây (150-250 euro cho những nước nghèo nhất, 600-800 euro ở những nước trung bình, và 2500-3000 euro của những nước giàu nhất) chỉ nên được xem là gần đúng chứ không phải những con số chắc chắn. Ví dụ, tỷ trọng của những nước giàu (Liên minh châu Âu, Mỹ, Canada, và Nhật Bản) trong thu nhập toàn cầu là



HÌNH 1.5. Tỷ giá hối đoái và tỷ giá ngang bằng sức mua: euro/nhân dân tệ
Năm 2012, 1 euro tương đương với 8 nhân dân tệ theo tỷ giá hối đoái hiện hành, nhưng chỉ tương đương với 5 nhân dân tệ theo tỷ giá ngang bằng sức mua.
Nguồn và chuỗi số liệu: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

46% vào năm 2012 nếu ta sử dụng tỷ giá ngang bằng sức mua, nhưng sẽ bằng 57% nếu ta sử dụng tỷ giá hối đoái hiện hành.[31] "Sự thật" sẽ nằm đâu đó khoảng giữa hai con số này và có lẽ gần với con số đầu tiên hơn. Tuy nhiên, tầm vóc của nó thì vẫn tương đương, cũng như thực tế là tỷ trọng thu nhập dành cho những nước giàu đã giảm dần từ thập niên 1970. Bất kể sử dụng thước đo nào, thì thế giới xem ra đã bước vào thời kỳ mà thu nhập của các nước giàu và các nước nghèo đang dần dần hội tụ với nhau.

Phân phối thu nhập toàn cầu trở nên bất bình đẳng hơn so với phân phối sản lượng

Để đơn giản hóa phần trình bày, cho tới giờ chúng ta vẫn giả định rằng thu nhập quốc gia của mỗi nhóm châu lục hay nhóm khu vực đều trùng với sản phẩm nội địa: ta tính thu nhập hằng tháng trong Bảng 1.1 bằng cách lấy GDP trừ đi 10% (khấu hao tư bản) rồi chia cho 12 tháng.

Thật ra, việc đánh đồng giữa thu nhập và sản lượng chỉ có thể chấp nhận ở cấp độ toàn cầu chứ không áp dụng cho cấp độ quốc gia hay châu lục. Nói khái quát, phân phối thu nhập toàn cầu thì bất bình đẳng hơn so với phân phối sản lượng, bởi vì những nước có sản lượng trên đầu người cao nhất cũng có thể sở hữu một phần tư bản của những nước khác, và do đó, sẽ nhận được dòng thu nhập dương từ tư bản đầu tư tại những nước có mức sản lượng trên đầu người thấp hơn. Nói cách khác, các nước giàu giàu gấp đôi: họ vừa sản xuất nhiều hơn trong nước vừa đầu tư nhiều hơn ra nước ngoài, do đó thu nhập quốc gia trên đầu người của họ lớn hơn sản lượng trên đầu người. Đối với các nước nghèo thì ngược lại.

Nói cụ thể hơn, tất cả các nước phát triển chính (Mỹ, Nhật, Đức, Pháp và Anh) hiện đang hưởng mức thu nhập quốc gia hơi cao hơn so với sản phẩm nội địa của họ. Tuy nhiên, như đã lưu ý, thu nhập ròng từ nước ngoài chỉ có giá trị dương nhỏ và không làm thay đổi mức sống

ở những nước này cho lắm. Nó chỉ chiếm khoảng 1 hay 2% của GDP ở Mỹ, Pháp và Anh, và khoảng 2-3% GDP ở Nhật và Đức. Tuy nhiên, nó vẫn giúp đẩy mạnh thu nhập quốc gia, nhất là đối với Nhật và Đức, hai nước có thặng dư thương mại giúp họ tích lũy dự trữ tư bản nước ngoài đáng kể qua nhiều thập niên, mà suất sinh lợi từ nguồn dự trữ đó ngày nay khá lớn.

Bây giờ, tôi sẽ chuyển từ những nước giàu riêng lẻ sang các khối châu lục trên bình diện tổng thể. Ta thấy châu Âu, châu Mỹ và châu Á gần như đang đạt đến trạng thái cân bằng: những nước giàu ở mỗi khối (thường ở phía bắc của các châu lục này) nhận dòng thu nhập dương từ tư bản, một phần bị bù trừ bằng dòng thu nhập ra từ các nước khác (thường ở phía nam và phía đông), cho nên ở cấp độ châu lục, tổng thu nhập gần đúng bằng tổng sản lượng, thường chỉ chênh lệch 0,5%.[32]

Châu lục duy nhất không đạt trạng thái cân bằng là châu Phi, nơi có tỷ trọng tư bản đáng kể nằm trong tay người nước ngoài. Theo số liệu cán cân thanh toán do Liên Hiệp Quốc và các tổ chức quốc tế khác như Ngân hàng thế giới và Quỹ Tiền tệ quốc tế thu thập từ năm 1970, thu nhập của châu Phi thấp hơn khoảng 5% so với sản lượng của châu lục (và thấp hơn những 10% ở một vài nước).[33] Với tỷ trọng tư bản trong tổng thu nhập vào khoảng 30%, điều này có nghĩa là gần 20% tư bản tại châu Phi thuộc sở hữu của nước ngoài: hãy nghĩ tới các cổ đông ở London làm chủ khu mỏ bạch kim Marikana mà ta vừa thảo luận ở đầu chương này.

Điều quan trọng cần nhận ra là ý nghĩa của số liệu trên thực tế. Vì vài loại tài sản (như bất động sản dân cư và tư bản nông nghiệp) hiếm khi thuộc sở hữu của các nhà đầu tư nước ngoài, nên ta suy ra rằng tỷ trọng sở hữu nước ngoài trong tư bản công nghiệp chế tạo ở châu Phi cao hơn 40-50% và có thể còn cao hơn trong những lĩnh vực khác. Cho dù số liệu cán cân thanh toán có thể không hoàn hảo, nhưng sở hữu nước ngoài rõ ràng là một thực tế quan trọng ở châu Phi ngày nay.

Nếu chúng ta nhìn xa hơn về quá khứ, ta thấy tình trạng mất cân bằng quốc tế thậm chí còn rõ rệt hơn. Vào đêm trước Thế chiến I, thu

nhập quốc gia của Anh, nước đầu tư dẫn đầu thế giới, cao hơn khoảng 10% so với sản lượng nội địa. Khoảng cách này là hơn 5% ở Pháp, cường quốc thuộc địa và nhà đầu tư toàn cầu lớn thứ hai; và cho dù không có nhiều thuộc địa, nhưng Đức vẫn đứng thứ ba, nhờ vào lĩnh vực công nghiệp phát triển cao nên đã tích lũy được sản quyền lớn đối với phần còn lại của thế giới. Anh, Pháp và Đức đầu tư một phần vào Mỹ và các nước châu Âu khác và một phần vào châu Á và châu Phi. Nhìn chung, các cường quốc châu Âu vào năm 1913 đã sở hữu từ 1/3 đến 1/2 tư bản nội địa của châu Á và châu Phi và hơn 3/4 tư bản công nghiệp của hai châu lục này.[34]

Những áp lực nào thúc đẩy hội tụ?

Trên lý thuyết, sự kiện các nước giàu sở hữu một phần tư bản của các nước nghèo có thể có tác dụng tốt thông qua thúc đẩy hội tụ. Nếu các nước giàu thừa mứa tiết kiệm và tư bản đến mức gần như không còn lý do gì để xây thêm nhà mới hay mua thêm máy móc mới (trong trường hợp này, các nhà kinh tế học nói rằng "năng suất biên của tư bản rất thấp", tức sản lượng tăng thêm khi tăng thêm một đơn vị tư bản sẽ rất thấp), khi ấy, việc đầu tư một phần tiết kiệm nội địa sang các nước nghèo có thể sẽ mang lại hiệu quả chung nhiều hơn. Như vậy, các nước giàu – hay người dân ở nước giàu có tiết kiệm – sẽ thu được suất sinh lợi từ đầu tư cao hơn nhờ đầu tư ra nước ngoài (nước nghèo), và các nước nghèo sẽ tăng năng suất, qua đó thu hẹp khoảng cách giữa họ và nước giàu (hội tụ). Theo lý thuyết kinh tế cổ điển, cơ chế này, dựa vào dòng tư bản lưu thông tự do và cân bằng năng suất biên của tư bản ở cấp độ toàn cầu, sẽ dẫn đến sự hội tụ của các nước giàu và nước nghèo và cuối cùng sẽ làm giảm bất bình đẳng thông qua cạnh tranh và các áp lực thị trường.

Thế nhưng, lý thuyết lạc quan này có hai nhược điểm. Thứ nhất, nhìn từ góc độ logic nghiêm ngặt, cơ chế cân bằng không đảm bảo sẽ đạt được hội tụ toàn cầu về thu nhập trên đầu người. Giỏi lắm thì nó

cũng chỉ dẫn đến hội tụ sản lượng trên đầu người, với điều kiện là ta giả định dòng tư bản lưu thông hoàn hảo, và quan trọng hơn, ta phải giả định trình độ kỹ năng và nguồn tư bản nhân lực đồng đều giữa các nước – mà đây là những giả định không sát thực tế chút nào. Bất luận trong trường hợp nào, sự hội tụ khả dĩ về sản lượng trên đầu người *không* có nghĩa là thu nhập trên đầu người cũng sẽ hội tụ. Sau khi các nước giàu đã đầu tư vào các nước láng giềng nghèo khó, họ có thể vẫn tiếp tục sở hữu nguồn vốn đầu tư chẳng biết đến bao giờ, và thật ra, tỷ trọng sở hữu của họ còn có thể tăng với tốc độ ồ ạt, nên thu nhập quốc gia trên đầu người của họ vẫn mãi mãi cao hơn so với các nước nghèo; và các nước nghèo cứ thế tiếp tục nộp cho nước ngoài một tỷ trọng lớn sản lượng do dân chúng làm ra (như vẫn tiếp diễn qua nhiều thập niên ở các nước châu Phi). Để xác định xem viễn cảnh đó có khả năng xảy ra đến mức nào, ta phải so sánh giữa suất sinh lợi từ tư bản mà các nước nghèo phải trả cho các nước giàu, và các tỷ lệ tăng trưởng kinh tế của nước giàu cũng như nước nghèo. Trước khi đi theo lộ trình này, ta cần tìm hiểu về sự vận động của tỷ số tư bản/thu nhập trong phạm vi một quốc gia.

Hơn nữa, nếu ta nhìn vào lịch sử, xem ra sự lưu thông tư bản không phải là yếu tố chính thúc đẩy hội tụ kinh tế giữa các nước giàu và nghèo. Trong những quốc gia châu Á phát triển kinh tế gần bằng các nước phát triển phương Tây qua những năm gần đây, không có nước nào hưởng lợi nhờ vào đầu tư nước ngoài lớn, bất kể là Nhật Bản, Hàn Quốc, hay gần đây hơn là Trung Quốc. Thực chất, tất cả các nước này đều tự tài trợ cho các hoạt động đầu tư cần thiết vào tư bản vật chất, và thậm chí nhiều hơn vào nguồn nhân lực, được cho là yếu tố then chốt để tăng trưởng dài hạn, theo các nghiên cứu gần đây nhất.[35] Trái lại, những nước bị chiếm hữu bởi những nước khác, bất kể là dưới thời thuộc địa hay ở châu Phi ngày nay, đều kém thành công hơn, chủ yếu là do họ có xu hướng chuyên về những lĩnh vực không có triển vọng phát triển trong tương lai và do bất ổn chính trị triền miên.

Một phần lý do dẫn đến tình trạng bất ổn đó có lẽ là như sau. Khi một nước bị người nước ngoài sở hữu phần lớn, thì xã hội hẳn sẽ có

nhu cầu "sung công" tài sản nước ngoài, và điều này xảy ra liên tục và không thể dập tắt. Các tác nhân chính trị khác đáp trả rằng việc đầu tư và phát triển chỉ khả thi nếu các quyền sở hữu hiện tại được bảo vệ vô điều kiện. Vì thế, đất nước rơi vào sự luân phiên bất tận giữa chính quyền cách mạng (mà thành công của họ trong việc cải thiện mức sống thực tế cho dân chúng thường chỉ có hạn) và chính quyền đương thời quyết tâm bảo vệ các chủ sở hữu tài sản hiện hữu, qua đó lại càng khiến cho những cuộc cách mạng hay lật đổ cứ thế tiếp diễn. Bất bình đẳng về sở hữu tư bản thật khó chấp nhận và duy trì trong thanh bình ngay trong nội bộ cộng đồng quốc gia. Nhìn từ góc độ quốc tế, tình trạng này gần như không thể duy trì nếu không có một kiểu thống trị thuộc địa nào đó.

Xin đừng hiểu lầm: việc tham gia vào nền kinh tế toàn cầu bản thân nó không có ý nghĩa tiêu cực. Cơ chế kinh tế tự cung tự cấp không bao giờ thúc đẩy thịnh vượng. Những quốc gia châu Á gần đây đang đuổi kịp các nước khác trên thế giới đã hưởng lợi nhờ mở cửa và du nhập ảnh hưởng nước ngoài. Nhưng so với những lợi ích từ dòng tư bản lưu thông tự do, họ còn hưởng lợi nhiều hơn nhờ mở cửa thị trường hàng hóa và dịch vụ và những điều kiện ngoại thương có lợi cho mình. Ví dụ, Trung Quốc vẫn áp dụng các biện pháp kiểm soát nguồn tư bản: người nước ngoài không được đầu tư tự do vào đất nước này; nhưng điều đó không ngăn cản đất nước này tích lũy tư bản vì nguồn tiết kiệm nội địa đủ cho quá trình tích lũy. Nhật Bản, Hàn Quốc, và Đài Loan đều tài trợ đầu tư bằng tiết kiệm nội địa. Nhiều nghiên cứu cũng cho thấy rằng lợi ích từ giao thương tự do chủ yếu xuất phát từ quá trình truyền bá kiến thức và gia tăng năng suất nhờ mở cửa biên giới, chứ không phải là lợi ích tĩnh gắn liền với chuyên môn hóa, vốn chỉ có giá trị tương đối khiêm tốn.[36]

Tóm lại, kinh nghiệm lịch sử cho thấy rằng cơ chế hội tụ chính ở cấp độ quốc tế cũng như quốc gia là sự truyền bá kiến thức. Nói cách khác, các nước nghèo (hay người nghèo) đuổi kịp các nước giàu (hay người giàu) dựa theo mức độ họ đạt được cùng trình độ công nghệ, kỹ năng và giáo dục, chứ không phải thông qua trở thành tài sản của

người giàu. Quá trình truyền bá tri thức không phải là lộc trời cho: quá trình này được thúc đẩy nhờ mở cửa và giao thương quốc tế (cơ chế tự cung tự cấp không khuyến khích chuyển giao công nghệ). Trên hết, quá trình truyền bá tri thức phụ thuộc vào khả năng huy động nguồn lực tài chính cũng như các thể chế của đất nước để khuyến khích đầu tư quy mô lớn vào giáo dục và đào tạo, đồng thời đảm bảo khung pháp lý ổn định để các tác nhân kinh tế có thể yên tâm hoạt động. Do đó, nó gắn liền với thành tựu của một chính phủ hợp pháp và hiệu quả. Một cách chính xác, đây là những bài học chính mà lịch sử đã dạy cho ta về sự tăng trưởng toàn cầu và bất bình đẳng quốc tế.

{CHƯƠNG 2}

Tăng trưởng: Ảo tưởng và hiện thực

Quá trình hội tụ toàn cầu, tức quá trình các quốc gia mới nổi đuổi kịp các nước phát triển dường như đang diễn ra mạnh mẽ, cho dù bất bình đẳng sâu sắc giữa các nước giàu và các nước nghèo vẫn tồn tại. Thêm nữa, cũng chẳng có bằng chứng nào cho thấy quá trình đuổi bắt này là kết quả của việc các nước giàu đã đầu tư vào các nước nghèo. Chính xác hơn, điều ngược lại mới đúng: kinh nghiệm quá khứ cho thấy, sẽ có nhiều triển vọng đạt được kết quả tốt đẹp hơn khi các nước nghèo có thể tự đầu tư. Tuy nhiên, ngoài vấn đề hội tụ, điều tôi muốn nhấn mạnh là: thế kỷ 21 có thể quay trở lại với cơ chế tăng trưởng thấp. Nói chính xác hơn, như ta sẽ thấy, tăng trưởng thật ra luôn luôn tương đối thấp, ngoại trừ những thời kỳ đặc biệt, hoặc khi diễn ra quá trình đuổi bắt nói trên. Ngoài ra, qua mọi biểu hiện thực tế, tăng trưởng (hay ít ra là tăng trưởng nhân khẩu trong bất kỳ trường hợp nào) trong tương lai thậm chí sẽ còn chậm hơn.

Để hiểu vấn đề trọng tâm ở đây và mối quan hệ với quá trình hội tụ cũng như sự vận động của bất bình đẳng, điều quan trọng là cần phân tách tăng trưởng sản lượng thành hai số hạng: tăng trưởng dân số và tăng trưởng sản lượng trên đầu người. Nói cách khác, tăng trưởng luôn luôn bao gồm yếu tố nhân khẩu thuần túy và yếu tố kinh tế thuần

túy; và chỉ có yếu tố kinh tế mới giúp ta cải thiện mức sống. Công luận thường bỏ quên việc phân tích này, khi nhiều người dường như giả định rằng tăng trưởng dân số đã dừng hoàn toàn, nhưng thật ra thì chưa, và còn lâu, cho dù mọi dấu hiệu đều cho thấy ta đang tiến chậm dần theo chiều hướng đó. Ví dụ, trong những năm 2013-2014, tăng trưởng kinh tế toàn cầu có lẽ là hơn 3%, nhờ vào những tiến bộ rất nhanh của các quốc gia mới nổi. Nhưng dân số toàn cầu vẫn tăng với tỷ lệ hằng năm gần 1%, cho nên sản lượng toàn cầu trên đầu người thật ra chỉ tăng hơn 2% (thu nhập toàn cầu trên đầu người cũng vậy).

Tăng trưởng trong rất dài hạn

Trước khi chuyển sang các xu hướng hiện tại, tôi sẽ quay về quá khứ và trình bày các giai đoạn cũng như độ lớn của tăng trưởng toàn cầu kể từ thời Cách mạng Công nghiệp. Trước tiên, ta hãy xem Bảng 2.1 trình bày tỷ lệ tăng trưởng qua một khoảng thời gian rất dài, trong đó có một vài sự kiện nổi bật. Thứ nhất, tăng trưởng kinh tế bắt đầu lấy đà vào thế kỷ 18, với tỷ lệ tăng trưởng hằng năm tương đối khiêm tốn. Thứ hai, cấu phần nhân khẩu và cấu phần kinh tế trong quá trình tăng trưởng có độ lớn gần như tương đương. Theo những giá trị ước lượng tốt nhất hiện có, tăng trưởng sản lượng toàn cầu hằng năm là 1,6% từ năm 1700 đến 2012, trong đó, 0,8% phản ánh tăng trưởng dân số, và 0,8% phản ánh tăng trưởng sản lượng trên đầu người.

Các tỷ lệ tăng trưởng này có vẻ thấp so với những điều ta thường nghe qua các cuộc tranh luận hiện nay, trong đó những tỷ lệ tăng trưởng hằng năm dưới 1% thường bị gạt bỏ do không đáng kể và người ta vẫn hay cho rằng chừng nào đạt được tỷ lệ tăng trưởng từ 3-4% trở lên, như châu Âu từng trải qua suốt 30 năm sau Thế chiến II và như Trung Quốc ngày nay, thì mới bắt đầu tăng trưởng thật sự.

Song thật ra, tỷ lệ tăng trưởng dân số và tăng trưởng sản lượng trên đầu người ở mức 1%/năm, nếu tiếp tục trong một thời gian rất dài, như sau năm 1700, là quá trình tăng trưởng cực kỳ nhanh, nhất

là khi so với tốc độ tăng trưởng gần bằng 0 mà ta quan sát thấy trong những thế kỷ trước Cách mạng Công nghiệp.

Thật ra, theo tính toán của Maddison, tỷ lệ tăng trưởng nhân khẩu và tăng trưởng kinh tế từ năm 0 đến năm 1700 là dưới 0,1% (hay cụ thể hơn, tăng trưởng nhân khẩu là 0,06% và tăng trưởng sản lượng trên đầu người là 0,02%).[1]

Lẽ dĩ nhiên, độ chính xác của những con số này chỉ là ảo tưởng. Quả thật, ta có rất ít thông tin về tăng trưởng dân số thế giới từ năm 0 đến 1700, và thậm chí còn ít thông tin hơn về sản lượng bình quân đầu người. Thế nhưng, cho dù không biết chắc về những con số chính xác (mà bất luận thế nào cũng chẳng quan trọng lắm), rõ ràng nhịp độ tăng trưởng từ xa xưa cho đến khi xảy ra Cách mạng Công nghiệp là rất chậm, chắc chắn không cao hơn 0,1-0,2%/năm. Lý do khá đơn giản: nếu các tỷ lệ tăng trưởng này cao hơn thì sẽ ngụ ý (một cách phi lý) rằng dân số thế giới vào đầu Công nguyên là vô cùng nhỏ, hoặc mức sống sẽ vô cùng thấp, dưới mức có thể tồn tại. Cũng vì cùng một lý do này, tăng trưởng trong những thế kỷ sắp tới có thể sẽ quay lại những mức rất thấp, ít ra là khi liên quan đến yếu tố nhân khẩu.

BẢNG 2.1.
Tăng trưởng thế giới kể từ thời Cách mạng công nghiệp (tỷ lệ tăng trưởng bình quân hằng năm)

Năm	Sản lượng thế giới (%)	Dân số thế giới (%)	Sản lượng trên đầu người (%)
0-1700	0,1	0,1	0,0
1700-2012	1,6	0,8	0,8
1700-1820	0,5	0,4	0,1
1820-1913	1,5	0,6	0,9
1913-2012	3,0	1,4	1,6

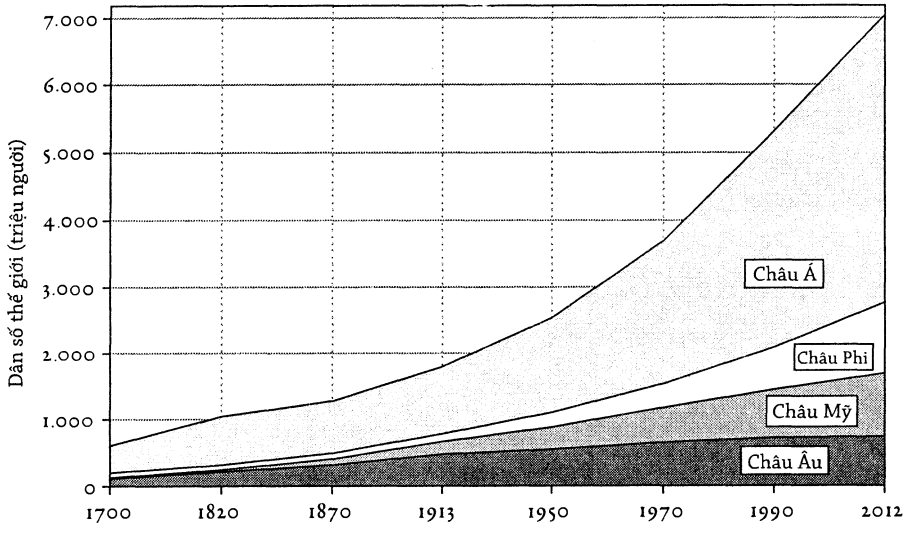
Chú thích: Từ năm 1913 đến 2012, tỷ lệ tăng trưởng GDP bình quân thế giới là 3,0%/năm. Tỷ lệ tăng trưởng này bao gồm hai thành phần: tăng trưởng dân số thế giới 1,4% và tăng trưởng GDP trên đầu người 1,6%.
Nguồn: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Quy luật tăng trưởng lũy kế

Để hiểu rõ hơn về lập luận này, ta nên dừng lại một chút để xem xét cái gọi là "quy luật tăng trưởng lũy kế"; quy luật này cho rằng tỷ lệ tăng trưởng hằng năm thấp trong một thời gian rất dài sẽ dẫn đến những tiến bộ đáng kể.

Nói cụ thể hơn, dân số thế giới trong giai đoạn 1700-2012 có tỷ lệ tăng trưởng bình quân hằng năm là 0,8%. Tuy nhiên, qua ba thế kỷ, điều này có nghĩa là dân số toàn cầu tăng hơn 10 lần. Một hành tinh với khoảng 600 triệu dân vào năm 1700 đã trở nên đông đúc với hơn 7 tỷ người vào năm 2012 (xem Hình 2.1). Nếu nhịp độ này vẫn tiếp diễn trong ba thế kỷ nữa, dân số thế giới sẽ vượt quá 70 tỷ người vào năm 2300.

Để có một bức tranh rõ ràng hơn về tác động bùng nổ của quy luật tăng trưởng lũy kế, tôi trình bày trong Bảng 2.2 sự tương ứng giữa tỷ lệ tăng trưởng hằng năm (con số thường được công bố) và số nhân tăng trưởng dài hạn. Ví dụ, tỷ lệ tăng trưởng 1%/năm sẽ làm tăng dân



HÌNH 2.1. Tăng trưởng dân số thế giới, 1700-2012
Dân số thế giới tăng từ 600 triệu người vào năm 1700 lên 7 tỷ người vào năm 2012.
Nguồn và chuỗi số liệu: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

số gấp 1,35 lần sau 30 năm, tăng gấp 3 lần sau 100 năm, tăng gấp 20 lần sau 300 năm, và tăng hơn 20.000 lần sau 1000 năm. Kết luận đơn giản rút ra ngay từ bảng này là: tỷ lệ tăng trưởng cao hơn 1-1,5% một năm không thể duy trì vĩnh viễn mà không tạo ra sự gia tăng dân số chóng mặt.

Ta thấy rõ ràng những khung thời gian khác nhau dẫn đến những cảm nhận khác nhau về quá trình tăng trưởng. Trong khoảng thời gian một năm, tỷ lệ tăng trưởng 1% dường như rất thấp, gần như không thể cảm nhận. Những người trải qua khoảng thời gian ngắn ngủi ấy gần như không thấy có gì đổi khác. Đối với họ, mức tăng trưởng đó gần như là sự đình trệ hoàn toàn, năm nay gần như y hệt năm ngoái. Do đó, tăng trưởng cứ như một khái niệm trừu tượng, một khái niệm thống kê và toán học thuần túy. Nhưng nếu ta mở rộng khung thời gian cho một thế hệ, nghĩa là khoảng 30 năm, là khung thời gian phù hợp để đánh giá sự thay đổi trong xã hội mà ta đang sống, thì cùng một tỷ lệ tăng trưởng đó sẽ làm cho độ lớn tăng thêm 1/3, tiêu biểu cho sự thay đổi độ lớn đáng kể. Tuy không ấn tượng cho bằng tỷ lệ tăng trưởng 2-2,5%/năm, dẫn đến tăng gấp đôi độ lớn sau mỗi thế hệ, nhưng nó cũng đủ làm thay đổi xã hội một cách đều đặn và sâu sắc, và sẽ làm biến đổi xã hội triệt để trong dài hạn.

Quy luật tăng trưởng lũy kế này thực chất y hệt như quy luật sinh lợi lũy kế: suất sinh lợi hằng năm vài phần trăm, được tính lãi ghép qua vài thập niên, sẽ tự động dẫn đến sự gia tăng rất lớn nguồn tư bản ban đầu, miễn là sinh lợi đó được tái đầu tư liên tục, hoặc ít ra khi chủ sở hữu tư bản chỉ tiêu dùng một phần tư bản nhỏ (nhỏ so với tỷ lệ tăng trưởng của xã hội).

Chủ đề chính của quyển sách này là: một khoảng cách tuy có vẻ nhỏ bé giữa suất sinh lợi từ tư bản và tỷ lệ tăng trưởng nhưng trong dài hạn có thể dẫn đến những tác động mạnh và gây bất ổn đối với cơ cấu và sự vận động của bất bình đẳng xã hội. Theo một nghĩa nào đó, mọi thứ đều tuân theo quy luật tăng trưởng lũy kế và suất sinh lợi lũy kế, và chính vì thế mà độc giả sẽ thấy việc làm quen với các khái niệm này là hữu ích.

BẢNG 2.2
Quy luật tăng trưởng lũy kế

Tỷ lệ tăng trưởng hằng năm bằng...	...sẽ tương đương với tỷ lệ tăng trưởng sau 1 thế hệ (30 năm) là...	...tức tăng theo cấp số nhân, với hệ số bằng...	...và sau 100 năm sẽ tăng theo cấp số nhân, với hệ số bằng...	...và sau 1000 năm sẽ tăng theo cấp số nhân, với hệ số bằng...
0,1%	3%	1,03	1,11	2,72
0,2%	6%	1,06	1,22	7,37
0,5%	16%	1,16	1,65	147
1,0%	35%	1,35	2,70	20.959
1,5%	56%	1,56	4,43	2.924.437
2,0%	81%	1,81	7,24	398.264.652
2,5%	110%	2,10	11,8	52.949.930.179
3,5%	181%	2,81	31,2	...
5,0%	332%	4,32	131,5	...

Chú thích: Tỷ lệ tăng trưởng hằng năm 1% tương đương với tỷ lệ tăng trưởng lũy kế 35% sau một thế hệ (30 năm), tức tăng gấp 2,7 lần sau 100 năm và tăng gấp hơn 20.000 lần sau 1000 năm.

Các giai đoạn tăng trưởng nhân khẩu

Bây giờ tôi sẽ quay lại xem xét sự tăng trưởng dân số toàn cầu.

Nếu giả sử nhịp độ tăng trưởng nhân khẩu mà ta quan sát thấy từ năm 1700 đến 2012 (bình quân 0,8%/năm) đã bắt đầu từ đầu Công nguyên và cứ thế tiếp diễn, thì dân số thế giới hẳn phải tăng gấp 100.000 lần từ năm 0 đến năm 1700. Biết rằng dân số thế giới năm 1700 là khoảng 600 triệu người, thế thì ta phải suy ra rằng dân số thế giới vào thời điểm Chúa Giê su ra đời là ít ỏi một cách phi lý (chưa đến 10.000 người). Ngay cả với tỷ lệ tăng trưởng 0,2% một năm, kéo dài qua 1700 năm, cũng sẽ khiến ta suy ra dân số toàn cầu vào năm 0 chỉ có 20 triệu người, trong khi những thông tin tốt nhất hiện có cho thấy con số này thật ra là hơn 200 triệu người, trong đó chỉ riêng Đế quốc La Mã đã có 50 triệu dân. Bất kể các nguồn dữ liệu lịch sử và ước lượng dân số toàn cầu cho hai thời điểm này có thể có những sai sót gì đi chăng nữa, thì rõ ràng tỷ lệ tăng trưởng nhân khẩu bình quân từ năm 0 đến 1700 gần như chắc chắn phải thấp hơn 0,1%.

Trái với những gì người ta hằng tin tưởng, cơ chế tăng trưởng rất thấp theo thuyết Malthus này không có nghĩa là tăng trưởng nhân khẩu hoàn toàn dừng lại. Phải thú thật là tỷ lệ tăng trưởng khá thấp, và mức tăng trưởng lũy kế qua vài thế hệ thường bị quét sạch chỉ sau vài năm dịch bệnh và nạn đói.[2] Tuy nhiên, dân số thế giới xem ra đã tăng thêm 1/4 từ năm 0 đến 1000, rồi tăng thêm 1/2 từ năm 1000 đến 1500, và lại tăng thêm 1/2 nữa từ năm 1500 đến 1700, trong khoảng thời gian này tỷ lệ tăng trưởng nhân khẩu là gần 0,2%. Rất có thể, tỷ lệ tăng trưởng nhân khẩu được gia tốc một cách hết sức từ từ, song hành với tiến bộ y khoa và cải thiện vệ sinh, nghĩa là cực kỳ chậm.

Tăng trưởng nhân khẩu được gia tốc mạnh sau năm 1700, với tỷ lệ tăng trưởng bình quân vào khoảng 0,4%/năm vào thế kỷ 18 và 0,6% vào thế kỷ 19. Châu Âu (kể cả châu Mỹ) trải qua thời kỳ tăng trưởng nhân khẩu nhanh nhất vào giai đoạn 1700-1913, rồi giảm trong thế kỷ 20: tỷ lệ tăng trưởng dân số châu Âu giảm một nửa, còn 0,4% trong

giai đoạn 1913-2012 so với 0,8% trong giai đoạn 1820-1913. Ở đây ta thấy một hiện tượng gọi là "giảm tốc nhân khẩu": sự gia tăng tuổi thọ liên tục không còn đủ để bù đắp cho tỷ lệ sinh giảm dần nữa, cho nên nhịp độ tăng trưởng dân số dần dần chuyển sang một mức thấp hơn.

Tuy nhiên, ở châu Á và châu Phi, tỷ lệ sinh vẫn cao trong một thời gian dài hơn so với ở châu Âu, nên tăng trưởng nhân khẩu toàn cầu trong thế kỷ 20 lên đến mức cao chóng mặt: 1,5-2%/năm, dẫn đến tăng dân số gấp hơn năm lần trong vòng một thế kỷ. Ai Cập có dân số hơn 10 triệu người vào đầu thế kỷ 20 nhưng giờ là hơn 80 triệu. Nigeria và Pakistan mỗi nước có hơn 20 triệu người khi ấy, nhưng giờ là hơn 160 triệu mỗi nước.

Điều thú vị đáng lưu ý là tỷ lệ tăng trưởng 1,5-2% một năm của châu Á và châu Phi trong thế kỷ 20 đại khái cũng tương đương tỷ lệ tăng trưởng ở châu Mỹ vào thế kỷ 19 và 20 (xem Bảng 2.3). Nước Mỹ đi từ dân số dưới 3 triệu người vào năm 1780 lên 100 triệu vào năm 1910 và hơn 300 triệu vào năm 2010, tức tăng hơn 100 lần chỉ trong hai thế kỷ, như đã đề cập trên đây. Hiển nhiên, điểm khác biệt quan trọng là tăng trưởng nhân khẩu của Tân thế giới chủ yếu là do di dân

BẢNG 2.3.
Tăng trưởng nhân khẩu kể từ Cách mạng công nghiệp
(tỷ lệ tăng trưởng bình quân hằng năm)

Năm	Dân số thế giới (%)	Châu Âu (%)	Châu Mỹ (%)	Châu Phi (%)	Châu Á (%)
0-1700	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1
1700-2012	0,8	0,6	1,4	0,9	0,8
1700-1820	0,4	0,5	0,7	0,2	0,5
1820-1913	0,6	0,8	1,9	0,6	0,4
1913-2012	1,4	0,4	1,7	2,2	1,5
Dự báo 2012-2050	*0,7*	*-0,1*	*0,6*	*1,9*	*0,5*
Dự báo 2050-2100	*0,2*	*-0,1*	*0,0*	*1,0*	*-0,2*

Chú thích: Giai đoạn 1913-2012, tỷ lệ tăng trưởng dân số thế giới là 1,4%/năm, bao gồm 0,4% của châu Âu, 1,7% của châu Mỹ, v.v.

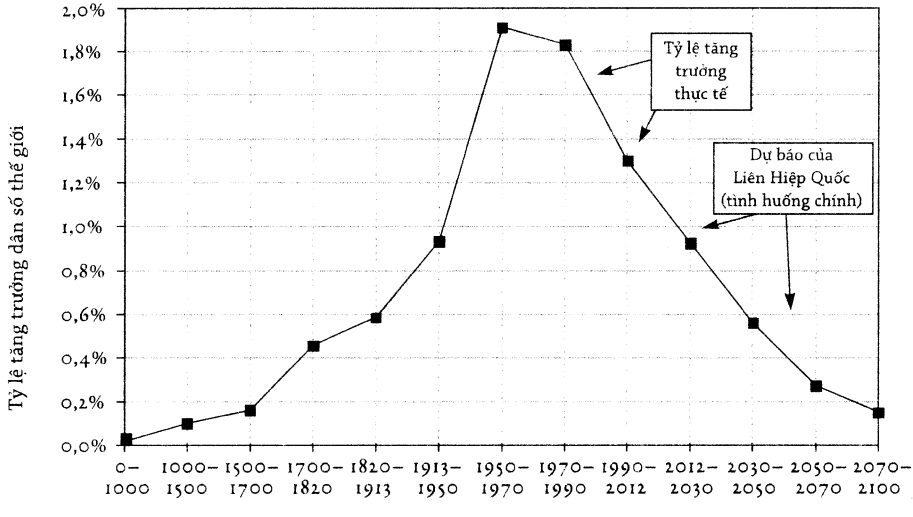
Nguồn: Xem piketty.pse.ens.fr/capital21c. Dự đoán cho giai đoạn 2012–2100 tương ứng với kịch bản chính mà Liên Hiệp Quốc đưa ra.

từ các châu lục khác, đặc biệt là châu Âu, trong khi tỷ lệ tăng trưởng 1,5-2% của châu Á và châu Phi hoàn toàn do tăng tự nhiên (tỷ lệ sinh đẻ cao hơn tỷ lệ tử vong).

Hệ quả của quá trình gia tốc nhân khẩu này là tỷ lệ tăng trưởng dân số toàn cầu lên đến mức kỷ lục là 1,4% trong thế kỷ 20, so với chỉ 0,4-0,6% trong thế kỷ 18 và 19 (xem Bảng 2.3).

Điều quan trọng cần hiểu là chúng ta chỉ mới thoát ra khỏi giai đoạn gia tốc nhân khẩu không ngừng. Trong giai đoạn 1970-1990, dân số toàn cầu vẫn tăng trưởng 1,8%/năm, gần như ngang với mức kỷ lục lịch sử tuyệt đối 1,9% của giai đoạn 1950-1970. Trong giai đoạn 1990-2012, tăng trưởng nhân khẩu bình quân vẫn là 1,3%, cực kỳ cao.[3]

Theo các dự báo chính thức, quá trình giảm tốc nhân khẩu ở cấp độ toàn cầu sẽ mạnh dần, cuối cùng dẫn đến ổn định dân số hành tinh. Theo dự báo của Liên Hiệp Quốc, đến thập niên 2030 tỷ lệ tăng trưởng nhân khẩu sẽ giảm còn 0,4% và ổn định quanh mức 0,1% vào



HÌNH 2.2. Tỷ lệ tăng trưởng dân số thế giới từ đầu Công nguyên đến năm 2100
Tỷ lệ tăng trưởng thế giới là trên 1% một năm trong giai đoạn 1950-2012 và sẽ quay trở về 0% vào cuối thế kỷ 21.
Nguồn và chuỗi số liệu: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

thập niên 2070. Nếu dự báo này đúng, thế giới sẽ bước vào cơ chế tăng trưởng rất thấp giống như thời kỳ trước năm 1700. Thế thì tỷ lệ tăng trưởng nhân khẩu toàn cầu có thể được biểu thị bằng đường cong hình chuông khổng lồ trong khoảng thời gian 1700-2100, với đỉnh chuông là gần 2% trong giai đoạn 1950-1990 (xem Hình 2.2).

Ngoài ra, lưu ý rằng tăng trưởng nhân khẩu dự báo cho nửa sau thế kỷ 21 (0,2% trong giai đoạn 2050-2100) hoàn toàn bắt nguồn từ châu Phi (tăng trưởng hằng năm 1%). Ở ba châu lục còn lại, dân số có lẽ sẽ giữ nguyên (tăng trưởng 0,0% ở châu Mỹ) hoặc giảm (tăng trưởng -0,1% ở châu Âu và -0,2% ở châu Á). Tăng trưởng nhân khẩu có giá trị âm suốt thời gian dài trong thời bình như thế này sẽ là một hiện tượng chưa từng có (xem Bảng 2.3).

Tăng trưởng nhân khẩu có giá trị âm?

Dĩ nhiên, các dự báo này tương đối không chắc chắn. Trước tiên, tăng trưởng nhân khẩu sẽ phụ thuộc vào tuổi thọ (một phần phụ thuộc vào tiến bộ y khoa) và kế đến sẽ phụ thuộc vào quyết định sinh con của các thế hệ tương lai. Giả sử tuổi thọ không đổi, tỷ lệ sinh sẽ quyết định tỷ lệ tăng trưởng nhân khẩu. Điều quan trọng cần lưu ý là những biến thiên nho nhỏ về số con mà các cặp vợ chồng muốn có rõ ràng sẽ ảnh hưởng lớn lao lên toàn xã hội.[4]

Lịch sử nhân khẩu đã cho thấy rằng các quyết định sinh con nhìn chung là những quyết định không thể dự đoán. Quyết định đó phụ thuộc vào các yếu tố văn hóa, kinh tế, tâm lý và cá nhân, liên quan đến mục đích sống mà mỗi cá nhân chọn lựa cho mình. Quyết định đó còn có thể phụ thuộc vào điều kiện vật chất mà các quốc gia khác nhau quyết định cung cấp hay không cung cấp, nhằm giúp cho đời sống gia đình hài hòa với đời sống nghề nghiệp, như trường học, nhà trẻ, bình đẳng giới tính, v.v.. Rõ ràng những vấn đề này chiếm chỗ ngày càng nhiều trong cuộc tranh luận chính trị và chính sách công thế kỷ 21. Nhìn xa hơn những phác thảo tổng quát trên đây, ta thấy vô số những

điểm khác biệt theo vùng và những thay đổi ấn tượng trong mô thức nhân khẩu, phần nhiều liên quan đến những đặc điểm cụ thể trong lịch sử mỗi nước.[5]

Hiện tượng đảo ngược dân số ngoạn mục nhất rõ ràng liên quan đến châu Âu và châu Mỹ. Năm 1780, khi dân số Tây Âu là hơn 100 triệu và dân số Bắc Mỹ mới có 3 triệu người, không ai có thể đoán được tầm vóc của những thay đổi sắp tới. Đến năm 2010, dân số Tây Âu chỉ hơn 410 triệu trong khi dân số Bắc Mỹ tăng đến 350 triệu. Theo dự báo của Liên Hiệp Quốc, quá trình đuổi kịp sẽ hoàn tất vào năm 2050; vào thời điểm đó, dân số Tây Âu sẽ tăng đến khoảng 430 triệu, so với 450 triệu của Bắc Mỹ. Nguyên nhân của hiện tượng đảo ngược dân số này là gì? Chẳng những do dòng di dân sang Tân Thế giới mà còn bởi tỷ lệ sinh ở Bắc Mỹ cao hơn đáng kể so với châu Âu. Chênh lệch tỷ lệ sinh này tồn tại cho đến ngày nay, thậm chí trong những thành phần người Mỹ xuất thân từ châu Âu, và lý do vì sao thì ngay cả các nhà nhân khẩu học cũng cảm thấy khó hiểu. Một điều chắc chắn: tỷ lệ sinh cao hơn ở Bắc Mỹ không phải là do các chính sách gia đình hào phóng hơn, vì ở đó gần như không tồn tại những chính sách này.

Phải chăng điểm khác biệt này phản ánh niềm tin vào tương lai của người dân Bắc Mỹ, phản ánh tinh thần lạc quan của Tân Thế giới, và thiên hướng nghĩ về tương lai của chính mình cũng như của con em mình trong một nền kinh tế phồn vinh mãi mãi? Liên quan đến những quyết định phức hợp như quyết định sinh con, người ta không thể loại ra ngay từ đầu bất cứ cách giải thích tâm lý hay văn hóa nào, và bất kỳ lý do gì cũng đều khả dĩ. Trên thực tế, tăng trưởng nhân khẩu Mỹ đang giảm dần, và các xu hướng hiện nay có thể đảo ngược nếu di dân vào Liên minh Châu Âu tiếp tục gia tăng, hay tỷ lệ sinh tăng, hay tuổi thọ người dân châu Âu cao hơn so với Mỹ. Dự báo của Liên Hiệp Quốc chẳng có gì là chắc chắn.

Chúng ta cũng thấy hiện tượng đảo ngược dân số ngoạn mục giữa các nước trong từng châu lục. Pháp từng là đất nước đông dân nhất châu Âu vào thế kỷ 18 (và như đã lưu ý, cả Young và Malthus đều xem

đây là lý do dẫn đến đói nghèo nông thôn Pháp và thậm chí chính là nguyên nhân dẫn đến Cách mạng Pháp). Nhưng hiện tượng giảm tốc nhân khẩu xảy ra sớm một cách bất thường ở Pháp: giảm tỷ lệ sinh khiến dân số gần như ngừng tăng vào đầu thế kỷ 19, nhìn chung là do hiện tượng từ bỏ đạo Ki tô xảy ra sớm. Nhưng sang thế kỷ 20, tỷ lệ sinh tăng vọt một cách bất ngờ chẳng kém, và thường được quy cho những chính sách khuyến khích sinh đẻ được ban hành sau hai cuộc chiến tranh thế giới và do nỗi đau bại trận vào năm 1940. Những người đánh cược vào dân số nước Pháp có lẽ sẽ thắng, vì Liên Hiệp Quốc dự báo rằng đến khoảng năm 2050, dân số Pháp sẽ vượt qua dân số Đức. Tuy nhiên, thật khó mà bóc tách những nguyên nhân khác nhau của hiện tượng đảo ngược dân số này: các yếu tố kinh tế, chính trị, văn hóa và tâm lý đều góp phần.[6]

Trên quy mô lớn hơn, ai cũng biết hệ quả của chính sách một con ở Trung Quốc (được ban hành từ thập niên 1970, khi Trung Quốc sợ không thoát khỏi số phận một đất nước kém phát triển, và hiện nay chính sách này đang được nới lỏng). Dân số Trung Quốc đông hơn Ấn Độ khoảng 50% khi chính sách này được ban hành, trong khi hiện nay dân số Ấn Độ đã gần vượt qua Trung Quốc. Theo Liên Hiệp Quốc, cho đến năm 2020, Ấn Độ sẽ trở thành đất nước đông dân nhất thế giới. Nhưng ở đây cũng vậy, chẳng có điều gì là chắc như đinh đóng cột: lịch sử dân số kết hợp giữa chọn lựa cá nhân, các chiến lược phát triển, và tâm lý quốc gia – cả động cơ cá nhân và chủ trương nhà nước. Vào lúc này, không ai có thể khẳng định về những hiện tượng đảo ngược dân số có thể xảy ra trong thế kỷ 21.

Do đó, dự báo chính thức của Liên Hiệp Quốc chỉ nên được xem như một "tình huống chính" có thể xảy ra, không gì khác hơn. Bất luận trong trường hợp nào, Liên Hiệp Quốc cũng công bố thêm giá trị dự báo cho hai tình huống khác, và chẳng có gì ngạc nhiên, khoảng cách giữa các tình huống khác nhau này cho đến năm 2100 cũng khá lớn.[7]

Nhưng tình huống chính là tình huống có vẻ hợp lý nhất, ứng với những hiểu biết của ta hiện nay. Giai đoạn 1990-2012, dân số châu

Âu gần như không tăng, và dân số vài nước thật ra còn giảm. Tỷ lệ sinh ở Đức, Ý, Tây Ban Nha và Ba Lan giảm xuống dưới 1,5 con/mẹ vào thập niên 2000, và chỉ có sự gia tăng tuổi thọ cùng với mức nhập cư cao mới ngăn được tình trạng dân số giảm nhanh. Ứng với thực tế này, dự đoán của Liên Hiệp Quốc rằng tăng trưởng nhân khẩu bằng 0 cho đến năm 2030 và tỷ lệ tăng trưởng có giá trị âm nhẹ sau đó cũng chẳng có gì là phi lý. Quả thật, xem ra đó là dự báo hợp lý nhất. Điều này cũng đúng với dự báo của Liên Hiệp Quốc về châu Á và các vùng khác: các thế hệ mới chào đời hiện nay ở Nhật Bản và Trung Quốc hiện ít hơn khoảng 1/3 so với các thế hệ từng ra đời vào thập niên 1990. Quá trình giảm tốc nhân khẩu nhìn chung hoàn tất. Sự thay đổi trong quyết định cá nhân và chính sách của chính phủ có thể làm thay đổi xu hướng trên đôi chút: ví dụ, tỷ lệ tăng trưởng âm nhẹ (như ta thấy ở Nhật Bản và Đức) có thể trở nên có giá trị dương nhỏ (như ở Pháp và vùng Scandinavia), đây sẽ là sự thay đổi đáng kể, nhưng xem ra sẽ không thể tăng hơn được nữa, chí ít trong vài thập niên tới.

Dĩ nhiên, những dự báo trong rất dài hạn thì sẽ bấp bênh hơn nhiều. Tuy nhiên, lưu ý rằng nếu tỷ lệ tăng trưởng dân số của giai đoạn 1700-2012 (0,8%/năm) mà tiếp tục được duy trì trong ba thế kỷ tới, thì dân số thế giới sẽ lên đến 70 tỷ người vào năm 2300. Chắc chắn ta không thể loại trừ khả năng này: hành vi sinh con có thể thay đổi, hoặc tiến bộ công nghệ sẽ giúp tăng trưởng đỡ ô nhiễm hơn so với những gì có thể hình dung hiện nay, và sản lượng kinh tế sẽ bao gồm những hàng hóa và dịch vụ mới, gần như hoàn toàn phi vật chất, được sản xuất bằng những nguồn năng lượng tái tạo, với tác động tiêu cực lên môi trường không đáng kể. Tuy nhiên, vào lúc này, chẳng có gì là nói quá khi cho rằng chuyện dân số thế giới đạt 70 tỷ người xem ra vừa không đáng tin cậy vừa không ai mong muốn. Giả thuyết hợp lý nhất là: tỷ lệ tăng trưởng dân số toàn cầu trong vài thế kỷ tới sẽ thấp hơn đáng kể so với con số 0,8%. Dự báo chính thức 0,1-0,2%/năm trong rất dài hạn xem ra là một tiên đoán khá hợp lý.

Tăng trưởng như một nhân tố tạo ra sự cân bằng

Trong bất luận trường hợp nào, mục đích của quyển sách này không phải là dự đoán nhân khẩu, mà đúng hơn là nhận biết những biến động nhân khẩu có thể xảy ra và phân tích ý nghĩa của chúng đối với sự tiến hóa của phân phối tài sản. Ngoài các hệ quả về phát triển và sức mạnh tương đối của các nước, tăng trưởng nhân khẩu còn có ý nghĩa quan trọng đối với cơ cấu bất bình đẳng. Nếu các yếu tố khác không đổi, tăng trưởng nhân khẩu mạnh có xu hướng đóng vai trò cân bằng bởi vì nó làm giảm tầm quan trọng của tài sản thừa kế: theo một nghĩa nào đó, mỗi thế hệ phải tự mình gầy dựng sản nghiệp.

Đơn cử một ví dụ cực đoan, trong một thế giới mà mỗi cặp vợ chồng đều có 10 con, như một quy luật chung, rõ ràng người ta không nên trông đợi quá nhiều vào tài sản thừa kế, bởi vì gia sản sẽ được chia cho 10 qua mỗi thế hệ. Trong một xã hội như thế, tác động chung của tài sản thừa kế sẽ giảm mạnh, và hầu hết mọi người nên dựa vào sức lao động và tiết kiệm của chính mình thì xem ra sẽ thực tế hơn.

Điều này cũng đúng với một xã hội mà dân số không ngừng gia tăng thông qua di dân từ các nước khác, như trường hợp của Mỹ. Giả định rằng hầu hết di dân đều không có nhiều của cải, vì thế lượng tài sản truyền từ đời trước tương đối hạn chế so với tài sản mới tích lũy nhờ tiết kiệm. Tuy nhiên, tăng trưởng nhân khẩu thông qua di dân còn có những hệ quả khác, đặc biệt là về bất bình đẳng giữa dân nhập cư và người bản xứ cũng như trong mỗi nhóm. Nhìn từ góc độ toàn cầu, một xã hội như thế sẽ không thể so sánh với một xã hội mà nguồn gốc tăng trưởng dân số chủ yếu là do tăng tự nhiên (nghĩa là do sinh sản).

Tôi sẽ chứng minh rằng cảm nhận trực giác về ảnh hưởng của tăng trưởng nhân khẩu mạnh, trong chừng mực nào đó, có thể khái quát hóa cho những xã hội tăng trưởng kinh tế rất nhanh (không chỉ tăng trưởng nhân khẩu nhanh). Ví dụ, trong một xã hội mà sản lượng trên đầu người tăng gấp 10 lần qua mỗi thế hệ, thì tốt hơn người ta nên trông đợi vào sức lao động của chính mình để đong đếm thành quả

thu nhập và tiết kiệm: thu nhập của những thế hệ trước quá ít ỏi so với thu nhập hiện tại đến nỗi tài sản tích lũy của ông bà cha mẹ để lại chẳng đáng là bao.

Trái lại dân số không đổi, hay thậm chí giảm sẽ làm tăng tác động của tư bản tích lũy từ các thế hệ trước. Và điều này cũng đúng khi nền kinh tế đình đốn. Hơn nữa, khi tăng trưởng chậm, xem ra suất sinh lợi từ tư bản sẽ cao hơn đáng kể so với tỷ lệ tăng trưởng, một tình huống mà như tôi đã lưu ý trong phần dẫn nhập, là yếu tố chính dẫn đến bất bình đẳng rất lớn về phân phối tài sản trong dài hạn. Trong quá khứ, những xã hội trong đó tư bản chiếm ưu thế và tài sản thừa kế là yếu tố quyết định đẳng cấp xã hội (ở cả các xã hội nông nghiệp truyền thống lẫn các nước châu Âu thế kỷ 19) là những xã hội chỉ có thể phát sinh và tồn tại trong những cơ chế tăng trưởng thấp. Tôi sẽ xem thử nếu trong tương lai viễn cảnh cơ chế tăng trưởng thấp này quay lại thì cơ chế đó sẽ ảnh hưởng như thế nào đến quá trình vận động tích lũy tư bản và cơ cấu bất bình đẳng. Nói cụ thể hơn, tài sản thừa kế sẽ phát huy vai trò quan trọng trở lại như trong quá khứ – một hiện tượng dài hạn mà ảnh hưởng của nó vẫn đang được cảm nhận ở châu Âu và có thể mở rộng cho các vùng khác trên thế giới. Vì lý do đó và để phục vụ những mục đích hiện nay, điều quan trọng là làm quen với lịch sử tăng trưởng nhân khẩu và kinh tế.

Chúng ta cũng cần thảo luận về một cơ chế khác, đó là tăng trưởng có thể góp phần làm giảm bất bình đẳng, hay chí ít dẫn đến thay đổi địa vị xã hội nhanh hơn. Cơ chế này có tiềm năng bổ sung cho cơ chế tăng trưởng chậm nói trên, cho dù kém quan trọng và mơ hồ hơn. Khi tỷ lệ tăng trưởng bằng 0 hay rất thấp, các chức năng xã hội và kinh tế cũng như các loại hoạt động nghề nghiệp sẽ được tái tạo mà gần như không thay đổi gì từ thế hệ này sang thế hệ khác. Trái lại, tăng trưởng đều, cho dù với tỷ lệ chỉ 0,5 hay 1 hay 1,5%/năm, lại có nghĩa là các chức năng mới sẽ được sáng tạo đều đặn, đi kèm với những kỹ năng mới cần có qua mỗi thế hệ. Trong chừng mực mà thị hiếu và năng lực chỉ được chuyển giao một phần từ thế hệ này sang thế hệ khác (hoặc không được chuyển giao một cách tự động theo cơ chế, như tư bản

đất đai, bất động sản, hay tài sản được chuyển giao thông qua cơ chế thừa kế), thì tăng trưởng có thể giúp tạo điều kiện đổi đời cho những người mà bố mẹ không thuộc tầng lớp quyền thế của thế hệ trước. Sự gia tăng luân chuyển địa vị xã hội này không nhất thiết sẽ làm giảm bất bình đẳng thu nhập, nhưng trên lý thuyết, nó sẽ hạn chế quá trình gia tăng hay tái lập bất bình đẳng tài sản, qua đó trong dài hạn cũng giúp hạn chế bất bình đẳng thu nhập đến một mức độ nhất định.

Tuy nhiên, ta nên cảnh giác trước nhận định phổ thông cho rằng tăng trưởng kinh tế hiện đại là một công cụ tuyệt vời để bộc lộ thiên tài và năng khiếu cá nhân. Có đôi chút sự thật trong nhận định đó, nhưng ngay từ đầu thế kỷ 19, nó đã bị lạm dụng để biện hộ cho bất bình đẳng thuộc đủ loại, bất kể độ lớn và bất kể nguyên nhân thật sự là gì, đồng thời tung hô những người thắng cuộc trong nền kinh tế công nghiệp mới với mọi ưu điểm có thể hình dung. Ví dụ, nhà kinh tế học mang tư tưởng tự do Charles Dunoyer từng phục vụ đắc lực dưới thời Quân chủ tháng Bảy (từ khi Louis Philippe I lên ngôi vua từ tháng 7/1830 đến 1848) đã viết điều này trong quyển sách năm 1845 *De la liberté de travail* (Bàn về tự do lao động) (trong đó, dĩ nhiên ông bày tỏ sự phản đối với mọi hình thức luật lao động hay luật xã hội): "một hệ quả của cơ chế công nghiệp là dẹp tan những hình thức bất bình đẳng giả tạo, đồng thời làm sáng tỏ những hình thức bất bình đẳng tự nhiên một cách rõ ràng hơn". Đối với Dunoyer, bất bình đẳng tự nhiên bao gồm những khác biệt về năng lực thể chất, trí tuệ, và đạo đức, những khác biệt quan trọng để nền kinh tế mới tăng trưởng và đổi mới, mà ông nhận thấy ở mọi nơi ông xem xét. Đây là lý do ông bác bỏ mọi kiểu can thiệp của nhà nước: "Những năng lực siêu việt... là nguồn gốc của mọi điều trác tuyệt và hữu ích... Cào bằng tất cả sẽ làm cho mọi thứ dừng lại".[8] Đôi khi ngày nay ta nghe lặp lại cùng một tư tưởng đó, rằng nền kinh tế thông tin mới sẽ cho phép mọi cá nhân tài giỏi nhất gia tăng năng suất lên gấp nhiều lần. Nói thẳng ra, lập luận này thường được sử dụng quá nhiều để biện hộ cho tình trạng bất bình đẳng thái quá để bảo vệ đặc quyền của những người thắng cuộc mà không xem xét đến những kẻ thiệt thòi, và không có chút nỗ lực thực tế nào để xác minh

xem thử lập luận tiện lợi đó có thật sự giải thích được những thay đổi mà ta quan sát thấy hay không. Tôi sẽ quay lại với luận điểm này sau.

Các giai đoạn tăng trưởng kinh tế

Bây giờ, tôi chuyển sang tăng trưởng sản lượng trên đầu người. Như đã lưu ý, tăng trưởng sản lượng trên đầu người và tăng trưởng dân số có độ lớn tương đương nhau trong giai đoạn 1700-2012: bình quân 0,8%/năm, tức sản lượng tăng gấp 10 lần sau ba thế kỷ. Thu nhập trên đầu người bình quân toàn cầu hiện vào khoảng 760 euro/tháng; vào năm 1700, thu nhập này chưa tới 70 euro/tháng, đại khái bằng với thu nhập ở những nước nghèo nhất vùng hạ Sahara ở châu Phi năm 2012.[9]

So sánh này thật gợi tả, nhưng ta không nên phóng đại ý nghĩa của nó. Khi so sánh các xã hội và các giai đoạn hết sức khác nhau, ta phải tránh quy kết mọi thứ thành một con số đơn giản, chẳng hạn như "mức sống trong xã hội A cao gấp 10 lần xã hội B". Khi tăng trưởng đạt được những mức độ như thế, khái niệm sản lượng trên đầu người trở nên trừu tượng hơn nhiều so với khái niệm dân số, vì chí ít dân số cũng tương ứng với một hiện thực hữu hình (việc đếm số dân dễ hơn nhiều so với đếm hàng hóa và dịch vụ). Phát triển kinh tế bắt đầu bằng sự đa dạng hóa lối sống cũng như đa dạng hóa các loại hàng hóa dịch vụ được sản xuất ra và tiêu thụ. Vì thế, đó là một quá trình đa chiều mà người ta không thể tóm tắt bản chất của nó bằng một chỉ số tiền tệ đơn giản.

Đơn cử các nước giàu. Ở Tây Âu, Bắc Mỹ và Nhật Bản, thu nhập bình quân đầu người tăng từ 100 euro/tháng vào năm 1700 lên hơn 2.500 euro/tháng vào năm 2012, tức tăng hơn 20 lần.[10] Sự gia tăng năng suất, tức sản lượng trên một giờ lao động, thậm chí còn nhiều hơn, vì thời gian làm việc trung bình của mỗi người sẽ giảm mạnh: khi các nước phát triển trở nên giàu có hơn, họ quyết định làm việc ít hơn để dành nhiều thời gian nghỉ ngơi hơn (ngày làm việc ngắn hơn, kỳ nghỉ dài hơn, v.v.).[11]

Phần lớn sự tăng trưởng ngoạn mục này xảy ra trong thế kỷ 20. Nhìn từ góc độ toàn cầu, tăng trưởng sản lượng bình quân đầu người 0,8% trong khoảng thời gian 1700-2012 có thể được chia thành các giai đoạn như sau: tăng trưởng 0,1% trong thế kỷ 18; 0,9% trong thế kỷ 19; và 1,6% trong thế kỷ 20 (xem Bảng 2.1). Ở Tây Âu, tăng trưởng bình quân 1,0% trong cùng khoảng thời gian đó có thể bao gồm: 0,2% trong thế kỷ 18; 1,1% trong thế kỷ 19; và 1,9% trong thế kỷ 20.[12] Sức mua bình quân ở châu Âu gần như không tăng từ năm 1700 đến 1820, rồi tăng hơn gấp đôi trong giai đoạn 1820-1913, và tăng hơn 6 lần trong giai đoạn 1913-2012. Về cơ bản, thế kỷ 18 gánh chịu tình trạng đình trệ kinh tế hệt như các thế kỷ trước đó. Thế kỷ 19 lần đầu tiên chứng kiến sự tăng trưởng sản lượng đầu người bền vững, mặc dù có những thành phần dân số đông đảo gần như không hưởng lợi gì từ quá trình tăng trưởng, chí ít cho đến ba thập niên cuối cùng của thế kỷ. Mãi tới thế kỷ 20 thì tăng trưởng kinh tế mới trở thành một hiện thực hữu hình hiển nhiên đối với mọi người. Đầu thế kỷ 20, thu nhập bình quân đầu người ở châu Âu chỉ ở mức chưa tới 400 euro/tháng, nhỏ hơn nhiều so với 2.500 euro vào năm 2010.

Nhưng nếu sức mua tăng gấp 20, 10, hay ngay cả sáu lần thì có ý nghĩa gì? Rõ ràng, điều đó không có nghĩa là người châu Âu năm 2012 sản xuất và tiêu thụ hàng hóa và dịch vụ nhiều gấp sáu lần so với năm 1913. Ví dụ, rõ ràng mức tiêu thụ thực phẩm bình quân không thể tăng gấp 6 lần. Nhu cầu ẩm thực cơ bản hẳn đã được thỏa mãn từ lâu nếu tiêu dùng tăng lên nhiều đến thế. Chẳng những ở châu Âu mà ở đâu cũng vậy, cải thiện sức mua và mức sống trong dài hạn chủ yếu phụ thuộc vào sự biến đổi cơ cấu tiêu dùng: giỏ hàng của người tiêu dùng ngày xưa chủ yếu là thực phẩm dần dần nhường chỗ cho những giỏ hàng phong phú đa dạng hơn, nhiều sản phẩm công nghiệp và dịch vụ hơn.

Hơn nữa, ngay cả nếu người châu Âu năm 2012 muốn tiêu dùng lượng hàng hóa và dịch vụ gấp sáu lần so với năm 1913, họ cũng không làm thế được: giá cả một số mặt hàng đã tăng nhanh hơn giá "bình quân", trong khi giá những mặt hàng khác tăng chậm hơn, nên sức mua không tăng gấp sáu lần trong tất cả các loại hàng hóa và dịch vụ.

Trong ngắn hạn, vấn đề "giá tương đối" có thể bỏ qua, và ta có thể giả định rằng chỉ số giá "bình quân" mà các cơ quan chính phủ công bố giúp ta xác định sự thay đổi sức mua. Tuy nhiên, trong dài hạn, "giá tương đối" thay đổi mạnh, và thành phần hàng hóa trong giỏ hàng của người tiêu dùng điển hình cũng thế, phần lớn do sự ra đời của những hàng hóa và dịch vụ mới, nên chỉ số giá bình quân không thể cho ta bức tranh chính xác về những thay đổi đã diễn ra, bất kể các nhà thống kê sử dụng những kỹ thuật tinh vi đến mức nào để xử lý hàng nghìn mức giá mà họ theo dõi và để điều chỉnh theo sự cải tiến chất lượng sản phẩm.

Sự gia tăng sức mua gấp 10 lần có ý nghĩa gì?

Trên thực tế, cách duy nhất để đo lường chính xác sự gia tăng ngoạn mục mức sống kể từ thời Cách mạng Công nghiệp là xem xét mức thu nhập theo đồng tiền ngày nay và so sánh với mức giá của những hàng hóa và dịch vụ khác nhau trong những thời kỳ khác nhau. Bây giờ, tôi sẽ tóm tắt một cách đơn giản các bài học chính rút ra từ cách làm đó.[13]

Người ta thường phân biệt ba loại hàng hóa và dịch vụ sau đây. Đối với hàng công nghiệp, tăng trưởng năng suất nhanh hơn so với tổng thể nền kinh tế, nên giá cả trong lĩnh vực này giảm tương đối so với giá bình quân của mọi loại hàng hóa. Thực phẩm là lĩnh vực có năng suất tăng liên tục và đáng kể trong dài hạn (qua đó giúp nuôi sống dân số gia tăng bằng ít người lao động hơn, và người lao động từ đó chuyển sang các hoạt động khác với tỷ lệ ngày càng cao trong lực lượng lao động), dù vậy, sự gia tăng năng suất nông nghiệp không nhanh bằng năng suất công nghiệp, nên giá thực phẩm thay đổi với cùng tỷ lệ thay đổi giá bình quân mọi loại hàng hóa. Cuối cùng, tăng trưởng năng suất trong lĩnh vực dịch vụ thường chậm (thậm chí bằng 0 trong một số trường hợp, khiến cho lĩnh vực này có xu hướng sử dụng tỷ trọng lực lượng lao động tăng dần), nên giá dịch vụ tăng nhanh hơn giá bình quân.

Mô thức chung này thì ai cũng biết, và mặc dù nó đúng nhìn từ góc độ tổng quát, nhưng cũng cần được sàng lọc lại cho chính xác hơn. Thật ra, mỗi lĩnh vực trong ba lĩnh vực này đều rất phong phú và đa dạng. Giá của nhiều loại thực phẩm quả thật thay đổi theo cùng tỷ lệ bình quân của mọi hàng hóa dịch vụ. Ví dụ, ở Pháp, giá một cân cà rốt thay đổi theo chỉ số giá chung trong giai đoạn 1900-2010, nên sức mua cà rốt thay đổi giống như sức mua bình quân (tăng gần sáu lần). Vào đầu thế kỷ 20, một người lao động trung bình có khả năng mua gần 10 cân cà rốt một ngày, nhưng người lao động trung bình của đầu thế kỷ 21 có khả năng mua được gần 60 cân cà rốt một ngày.[14] Tuy nhiên, đối với những thực phẩm khác, như sữa, bơ, trứng và các sản phẩm sữa nói chung, những tiến bộ công nghệ to lớn trong việc xử lý, sản xuất, bảo quản, v.v. dẫn đến giảm giá tương đối và qua đó làm tăng sức mua cao hơn sáu lần. Điều này cũng đúng với những sản phẩm hưởng lợi nhờ chi phí vận chuyển giảm mạnh trong thế kỷ 20: ví dụ, ở Pháp, sức mua cam tăng gấp 10 lần, và sức mua chuối tăng gấp 20 lần. Trái lại, sức mua bánh mì hay thịt tăng chưa đến bốn lần, dù chất lượng tăng mạnh và sản phẩm đa dạng hơn.

Hàng công nghiệp chế tạo cho ta thấy một bức tranh phức tạp hơn, chủ yếu là do sự ra đời những sản phẩm hoàn toàn mới lạ và hiệu quả hoạt động cải tiến ngoạn mục. Ví dụ thường được nêu lên trong những năm gần đây là hàng điện tử và công nghệ máy tính. Tiến bộ trong công nghệ máy tính và điện thoại di động vào thập niên 1990 cũng như máy tính bảng và điện thoại thông minh từ thập niên 2000 trở đi đã làm tăng gấp 10 lần sức mua trong một thời gian hết sức ngắn ngủi: giá giảm một nửa, trong khi hiệu quả hoạt động tăng gấp năm lần.

Điều quan trọng cần lưu ý là, ta cũng có thể tìm thấy những ví dụ ấn tượng chẳng kém xuyên suốt lịch sử phát triển công nghiệp lâu dài. Đơn cử ví dụ về xe đạp. Ở Pháp vào thập niên 1880, loại xe đạp rẻ nhất đăng trong catalog và quảng cáo bán hàng có giá tương đương sáu tháng tiền lương của một người lao động trung bình. Và đó là một chiếc xe đạp tương đối thô sơ, "bánh xe được bọc một vòng cao su cứng và chỉ có một phanh xe nhấn trực tiếp vào vành bánh trước". Tiến bộ kỹ

thuật giúp người ta có thể giảm giá xuống chỉ còn bằng một tháng tiền lương vào năm 1910. Tiến bộ tiếp tục, và đến thập niên 1960, người ta có thể mua một chiếc xe đạp chất lượng (với "bánh có thể tháo lắp, hai phanh, chắn bùn và xích, túi đeo sau yên xe, đèn, và gương hậu") với giá chưa tới một tháng lương của người lao động trung bình. Nhìn chung, và gác sang một bên những cải tiến phi thường về chất lượng và độ an toàn của sản phẩm, sức mua xe đạp tăng gấp 40 lần từ năm 1890 đến 1970.[15]

Ta có thể dễ dàng tìm thấy nhiều ví dụ hơn khi so sánh giữa một bên là lịch sử giá bóng đèn điện, đồ dùng gia đình, chén đĩa, quần áo, xe ô tô và một bên là mức tiền lương thịnh hành tại các nước phát triển cũng như các nền kinh tế mới nổi.

Tất cả những ví dụ này cho thấy: thật vô ích và quá giản lược khi quy kết tất cả những thay đổi này thành một chỉ số đơn giản, như khi ta nói "mức sống tăng gấp 10 lần từ thời điểm A đến thời điểm B". Khi ngân sách gia đình và lối sống thay đổi triệt để, đồng thời sức mua mỗi hàng hóa mỗi khác, việc lấy giá trị bình quân sẽ không có ý nghĩa lắm, vì kết quả phụ thuộc nhiều vào cách ta chọn trọng số và cách đo lường chất lượng, mà những yếu tố này thì tương đối bất định, nhất là khi ta cố gắng so sánh qua vài thế kỷ.

Nhưng điều đó không hề phủ nhận hiện thực tăng trưởng mà hoàn toàn ngược lại: điều kiện sống vật chất rõ ràng đã cải thiện ngoạn mục kể từ sau Cách mạng Công nghiệp, giúp mọi người trên thế giới ăn ngon hơn, mặc đẹp hơn, đi lại, học tập, và được chăm sóc y tế chu đáo hơn, v.v.. Việc xác định tỷ lệ tăng trưởng qua những thời đoạn ngắn như trong vòng một hay hai thế hệ vẫn thú vị. Trong khoảng thời gian 30-60 năm, có những khác biệt đáng kể giữa tỷ lệ tăng trưởng 0,1% một năm (tức 3% một thế hệ), và 1% một năm (35% một thế hệ) hay 3% một năm (143% một thế hệ). Chỉ khi số liệu thống kê tăng trưởng được thu thập trong những thời đoạn rất dài dẫn đến những cấp số nhân lớn thì những con số mới mất đi một phần ý nghĩa và trở thành những số lượng tương đối trừu tượng và tùy tiện.

Tăng trưởng: Đa dạng hóa lối sống

Để kết luận, ta hãy xem xét lĩnh vực dịch vụ, lĩnh vực có lẽ là đa dạng nhất. Trên lý thuyết, mọi việc tương đối rõ ràng: tăng trưởng năng suất trong lĩnh vực ngành dịch vụ không nhanh bằng hai lĩnh vực kia, cho nên sức mua dịch vụ tăng ít hơn. Ví dụ điển hình nhất mà người ta thường đơn cử về một dịch vụ "thuần túy" gần như không hưởng lợi gì từ đổi mới công nghệ qua nhiều thế kỷ là cắt tóc: thời gian phải mất để cắt tóc ngày nay cũng tương tự như cách đây một thế kỷ, nên giá cắt tóc tăng tương tự như mức tăng thu nhập của thợ cắt tóc, và xấp xỉ tỷ lệ tăng trưởng tiền lương bình quân và thu nhập bình quân. Nói cách khác, một giờ làm việc của một người lao động điển hình trong thế kỷ 21 và một giờ làm việc của người lao động tiêu biểu cách đây 100 năm có thể mua được lượng dịch vụ cắt tóc gần như tương đương với nhau, nên sức mua dịch vụ cắt tóc không tăng (và thật ra còn giảm nhẹ).[16]

Nhưng trong thực tế, lĩnh vực dịch vụ đa dạng đến mức chính khái niệm lĩnh vực dịch vụ cũng không có ý nghĩa cho lắm. Việc phân loại nền kinh tế thành ba lĩnh vực – nông nghiệp, công nghiệp và dịch vụ – là ý tưởng có từ giữa thế kỷ 20 trong những xã hội mà mỗi lĩnh vực bao gồm những mảng hoạt động kinh tế và lực lượng lao động tương tự hay chí ít tương thích với nhau (xem Bảng 2.4). Nhưng một khi có đến 70-80% lực lượng lao động ở các nước phát triển làm việc trong lĩnh vực dịch vụ, thì cách phân loại này không còn có cùng ý nghĩa như vậy nữa: nó gần như không cho ta biết gì về bản chất của hoạt động thương mại và dịch vụ trong một xã hội.

Để tìm hiểu những hoạt động phong phú và đa dạng này, mà quá trình tăng trưởng của chúng đã giúp cải thiện mức sống từ thế kỷ 19, ta cần phân biệt giữa nhiều ngành dịch vụ khác nhau. Trước tiên hãy xem xét các dịch vụ y tế và giáo dục, vốn chiếm đến hơn 20% tổng việc làm ở hầu hết các nước tiên tiến (ngang với toàn bộ các ngành công nghiệp kết hợp lại). Có đủ lý do để ta tin rằng tỷ trọng này sẽ tiếp tục tăng lên, ứng với nhịp độ tiến bộ y khoa và sự phát triển đều đặn của giáo dục đại học. Số lượng việc làm trong các ngành bán lẻ; khách

BẢNG 2.4
Việc làm trong các ngành ở Pháp và Mỹ, 1800-2012 (% của tổng việc làm)

	Pháp			Mỹ		
Năm	Nông nghiệp	Công nghiệp	Dịch vụ	Nông nghiệp	Công nghiệp	Dịch vụ
1800	64	22	14	68	18	13
1900	43	29	28	41	28	31
1950	32	33	35	15	34	50
2012	3	21	76	2	18	80

Chú thích: Năm 2012, nông nghiệp tạo ra 3% tổng việc làm ở Pháp, công nghiệp tạo ra 21% tổng việc làm và dịch vụ chiếm 76%. Ngành xây dựng – 7% tổng việc làm ở Pháp và Mỹ năm 2012 – cũng được tính vào trong công nghiệp.

Nguồn: Xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

sạn, quán cà phê và nhà hàng; các hoạt động văn hóa và giải trí cũng tăng nhanh, thường chiếm 20% tổng việc làm. Dịch vụ cung cấp cho các doanh nghiệp (tư vấn, kế toán, thiết kế, xử lý dữ liệu, v.v.) kết hợp với dịch vụ bất động sản và dịch vụ tài chính (các đại lý bất động sản, ngân hàng, bảo hiểm, v.v.) và giao thông cũng chiếm 20% tổng việc làm. Nếu cộng thêm các dịch vụ an ninh và nhà nước (hành chính, tòa án, cảnh sát, các lực lượng vũ trang, v.v.) chiếm gần 10% tổng việc làm ở hầu hết các nước, bạn sẽ có con số việc làm của các ngành dịch vụ là 70-80% theo số liệu thống kê chính thức.[17]

Lưu ý rằng một phần quan trọng của các dịch vụ này, đặc biệt là y tế và giáo dục, thường được tài trợ bằng tiền thuế và được cung cấp miễn phí. Phương thức tài trợ chi tiết thì mỗi nước mỗi khác, và tỷ trọng tài trợ bằng tiền thuế cũng khác nhau, chẳng hạn như ở châu Âu thường cao hơn so với ở Mỹ hay Nhật Bản. Nhưng tỷ trọng này vẫn tương đối cao ở tất cả các nước đã phát triển: nói khái quát, ít nhất một nửa tổng chi phí dịch vụ y tế và giáo dục được thanh toán bằng tiền thuế, và ở một số nước châu Âu, tỷ trọng này là hơn 3/4. Điều này có tiềm năng gây ra những khó khăn bất trắc mới khi người ta đo lường và so sánh sự gia tăng mức sống ở các nước khác nhau trong dài hạn. Vấn đề này chẳng phải nhỏ nhặt: chẳng những hai ngành này chiếm hơn 20% GDP và việc làm ở hầu hết các nước tiên tiến – tỷ lệ này chắc chắn sẽ còn

tăng trong tương lai – mà y tế và giáo dục có lẽ còn góp phần tạo ra sự cải thiện hữu hình và ấn tượng nhất về mức sống trong hai thế kỷ qua. Thay vì sống trong những xã hội có tuổi thọ bình quân khoảng 40 và gần như mọi người đều mù chữ, giờ đây chúng ta sinh sống trong những xã hội mà người ta thường sống đến tuổi 80 và mọi người chí ít đều có trình độ văn hóa tối thiểu.

Trong các tài khoản quốc gia, giá trị dịch vụ công cung cấp miễn phí cho dân chúng luôn luôn được ước lượng trên cơ sở chi phí sản xuất mà chính phủ phải trả, suy cho cùng là người nộp thuế phải trả. Những chi phí này bao gồm tiền lương trả cho người lao động y tế trong các bệnh viện và giáo viên trong các trường phổ thông và trường đại học công lập. Phương pháp định giá dịch vụ này tuy cũng có khiếm khuyết, nhưng nhất quán về mặt logic và rõ ràng thỏa đáng hơn so với khi chúng ta chỉ đơn thuần xem là dịch vụ công miễn phí nên không xét đến khi tính GDP và chỉ tập trung vào sản xuất hàng hóa. Thật là phi lý về mặt kinh tế khi hoàn toàn không xét đến các dịch vụ công, bởi vì nếu làm thế sẽ dẫn đến một phương pháp định giá hoàn toàn giả tạo và dẫn đến ước lượng quá thấp GDP và thu nhập quốc gia ở những nước chọn hệ thống y tế và giáo dục công lập thay cho hệ thống tư nhân, ngay cả nếu các dịch vụ sẵn có đều y hệt như nhau.

Phương pháp được sử dụng để tính các tài khoản quốc gia có ưu điểm là điều chỉnh sự thiên lệch này. Nhưng nó không hoàn hảo. Nói cụ thể ra, người ta không thể đo lường một cách khách quan chất lượng dịch vụ cung cấp (cho dù người ta vẫn đang xem xét điều chỉnh các yếu tố đo lường chất lượng này). Ví dụ, nếu hệ thống bảo hiểm y tế tư nhân có chi phí cao hơn so với hệ thống nhà nước nhưng không mang lại chất lượng thật sự ưu việt (như thể hiện qua việc so sánh giữa Mỹ và châu Âu), thì GDP sẽ bị ước lượng quá cao ở những nước chủ yếu dựa vào bảo hiểm tư nhân. Cũng nên lưu ý rằng theo quy ước hạch toán tài khoản quốc gia, người ta không tính đến thu nhập từ tư bản (cổ tức, lãi vay, lợi nhuận tái đầu tư, v.v.) của tài sản công như các tòa nhà và trang thiết bị bệnh viện hay trường công lập.[18]Hệ quả của quy ước này là: một nước tư nhân hóa các dịch vụ y tế và giáo dục sẽ có GDP

tăng lên một cách giả tạo, ngay cả nếu các dịch vụ cung cấp và tiền lương trả cho người lao động vẫn như cũ.[19] Có thể phương pháp hạch toán theo chi phí như thế này đã ước lượng quá thấp "giá trị" cơ bản của y tế và giáo dục, do đó cũng ước lượng quá thấp sự tăng trưởng đạt được trong những thời kỳ hoạt động dịch vụ trong hai ngành này phát triển nhanh chóng.[20]

Ở đây rõ ràng tăng trưởng kinh tế dẫn đến cải thiện đáng kể mức sống trong dài hạn. Các giá trị ước lượng tốt nhất cho thấy thu nhập toàn cầu trên đầu người tăng hơn 10 lần từ năm 1700 đến 2012 (từ 70 euro lên 760 euro/tháng) và tăng hơn 20 lần ở những nước giàu nhất (từ 100 euro lên 2.500 euro/tháng). Ứng với những khó khăn trong việc đo lường sự biến đổi triệt để này, nhất là khi ta cố gắng quy kết thành một chỉ số đơn giản, ta phải cẩn thận để không tôn thờ quá đáng những con số, mà đúng hơn, chỉ nên xem chúng như những chỉ báo về độ lớn chứ không gì khác hơn.

Kết thúc tăng trưởng?

Giờ là lúc nhìn về tương lai. Liệu sự gia tăng phi thường của sản lượng trên đầu người tôi vừa mô tả có dứt khoát sẽ trở nên chậm dần trong thế kỷ 21 hay không? Phải chăng đã sắp đến lúc kết thúc tăng trưởng vì những lý do công nghệ hay sinh thái, hay có lẽ cả hai?

Trước khi cố gắng giải đáp câu hỏi này, điều quan trọng là hãy nhớ lại rằng tăng trưởng ngoạn mục trong quá khứ gần như luôn luôn diễn ra với tốc độ hằng năm tương đối chậm, thường không quá 1-1,5% một năm. Những trường hợp ngoại lệ duy nhất trong lịch sử có tốc độ tăng trưởng nhanh hơn, 3-4% trở lên, là diễn ra ở những nước đang trong quá trình đuổi kịp các nước khác. Theo định nghĩa, quá trình này kết thúc khi họ bắt kịp và do đó đây chỉ là giai đoạn quá độ và kéo dài trong một khoảng thời gian có hạn. Hơn nữa, rõ ràng quá trình bắt kịp đó không thể diễn ra trên phạm vi toàn cầu.

Ở cấp độ toàn cầu, tỷ lệ tăng trưởng sản lượng bình quân trên đầu người là 0,8%/năm trong khoảng thời gian 1700-2012; bao gồm 0,1% trong giai đoạn 1700-1820, 0,9% trong giai đoạn 1820-1913, và 1,6% trong giai đoạn 1913-2012. Như trình bày trong Bảng 2.1, ta cũng nhận thấy tỷ lệ tăng trưởng bình quân 0,8% tương tự khi ta xem xét dân số thế giới trong khoảng thời gian 1700-2012.

Bảng 2.5 trình bày tỷ lệ tăng trưởng kinh tế cho từng thế kỷ và từng châu lục riêng biệt. Ở châu Âu, sản lượng trên đầu người tăng trưởng 1,0% trong giai đoạn 1820-1913 và 1,9% trong giai đoạn 1913-2012. Ở châu Mỹ, tỷ lệ tăng trưởng đạt 1,5% trong giai đoạn 1820-1913 và vẫn là 1,5% trong giai đoạn 1913-2012.

Tiểu tiết thường không quan trọng. Vấn đề chính là: trong quá khứ chưa từng có một nước nào tiên phong về mặt công nghệ mà có tăng trưởng sản lượng trên đầu người vượt quá 1,5%/năm trong một thời

BẢNG 2.5
Tăng trưởng sản lượng trên đầu người kể từ Cách mạng công nghiệp (tỷ lệ tăng trưởng bình quân hằng năm)

Năm	Sản lượng thế giới trên đầu người (%)	Châu Âu (%)	Châu Mỹ (%)	Châu Phi (%)	Châu Á (%)
0-1700	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
1700-2012	0,8	1,0	1,1	0,5	0,7
1700-1820	0,1	0,1	0,4	0,0	0,0
1820-1913	0,9	1,0	1,5	0,4	0,2
1913-2012	1,6	1,9	1,5	1,1	2,0
1913-1950	0,9	0,9	1,4	0,9	0,2
1950-1970	2,8	3,8	1,9	2,1	3,5
1970-1990	1,3	1,9	1,6	0,3	2,1
1990-2012	2,1	1,9	1,5	1,4	3,8
1950-1980	2,5	3,4	2,0	1,8	3,2
1980-2012	1,7	1,8	1,3	0,8	3,1

Chú thích: Giai đoạn 1910-2012, tỷ lệ tăng trưởng sản lượng trên đầu người là 1,7%/năm bình quân trên toàn thế giới, bình quân ở châu Âu là 1,9%, bình quân ở châu Mỹ là 1,6%, v.v.
Nguồn: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

gian rất dài. Nếu nhìn về mấy thập niên vừa qua, ta thấy tỷ lệ tăng trưởng ở những nước giàu nhất thậm chí còn thấp hơn: giai đoạn 1990-2012, sản lượng trên đầu người tăng trưởng 1,6% ở Tây Âu, 1,4% ở Bắc Mỹ, và 0,7% ở Nhật Bản.[21] Cần lưu ý đến thực tế này khi tôi tiếp tục trình bày, bởi vì nhiều người nghĩ rằng tỷ lệ tăng trưởng chí ít phải là 3 hay 4%/năm. Như đã lưu ý, cả lịch sử và logic đều cho thấy điều này chỉ là ảo tưởng.

Với những số liệu sơ bộ này, ta có thể nói gì về tỷ lệ tăng trưởng tương lai? Một số nhà kinh tế học như Robert Gordon tin rằng tỷ lệ tăng trưởng sản lượng trên đầu người nhất định sẽ chậm đi ở những nước tiên tiến nhất, bắt đầu là Mỹ, và có thể xuống dưới 0,5% một năm trong giai đoạn 2050-2100.[22] Phân tích của Gordon dựa trên việc so sánh các làn sóng phát minh tiếp nối nhau kể từ khi con người phát minh ra động cơ hơi nước và điện năng, và phát hiện ra rằng những làn sóng gần đây nhất – như cuộc cách mạng công nghệ thông tin – có tiềm năng dẫn đến tăng trưởng chậm hơn so với những làn sóng trước đó, vì chúng ít phá vỡ các phương thức sản xuất hơn, cũng ít cải tiến năng suất hơn trong nền kinh tế.

Trên đây, tôi đã cố gắng không dự đoán gì về tăng trưởng nhân khẩu, và bây giờ, hệt như thế, tôi cũng không ra sức dự đoán tăng trưởng kinh tế trong thế kỷ 21. Nói đúng ra, tôi đưa ra những tình huống biến động kinh tế có thể xảy ra và cố gắng rút ra hệ quả của các tình huống khả dĩ đó đối với sự vận động của phân phối tài sản. Đối với tôi, việc dự đoán nhịp độ phát minh đổi mới trong tương lai cũng khó chẳng kém gì dự đoán tỷ lệ sinh đẻ trong tương lai. Lịch sử hai thế kỷ vừa qua cho thấy sản lượng trên đầu người ở các nước tiên tiến sẽ khó có khả năng tăng trưởng trên 1,5%/năm, nhưng tôi không thể nào đoán nổi liệu tỷ lệ đó trên thực tế sẽ là 0,5%, 1%, hay 1,5%. Tình huống trung vị mà tôi trình bày ở đây là dựa vào tỷ lệ tăng trưởng sản lượng trên đầu người dài hạn 1,2% ở các nước giàu; tỷ lệ này tương đối lạc quan so với dự đoán của Robert Gordon (mà tôi cho là hơi u ám). Tuy nhiên, tỷ lệ tăng trưởng này không thể đạt được trừ khi người ta phát triển các nguồn năng lượng mới để thay thế cho nguồn năng lượng

hydrocarbon hiện đang cạn kiệt dần.[23] Đây chỉ là một trong nhiều tình huống có thể xảy ra.

Tỷ lệ tăng trưởng 1% hằng năm nghĩa là sẽ có sự thay đổi xã hội to lớn

Theo quan điểm của tôi, điều quan trọng nhất – quan trọng hơn so với việc dự đoán một tỷ lệ tăng trưởng cụ thể (vì như tôi vừa trình bày, mọi nỗ lực rút gọn tăng trưởng dài hạn thành một con số duy nhất đều là ảo vọng) – là tăng trưởng sản lượng trên đầu người khoảng 1% thật ra là cực kỳ nhanh, nhanh hơn nhiều so với người ta vẫn nghĩ.

Một lần nữa, phương thức đúng đắn để xem xét vấn đề là nhìn từ góc độ thế hệ. Trong khoảng thời gian 30 năm, tỷ lệ tăng trưởng 1%/năm sẽ dẫn đến tăng trưởng lũy kế hơn 35%. Tỷ lệ tăng trưởng 1,5%/năm sẽ dẫn đến tăng trưởng lũy kế hơn 50%. Trên thực tế, điều này ngụ ý những thay đổi to lớn về lối sống và việc làm. Nói cụ thể ra, tăng trưởng sản lượng trên đầu người ở châu Âu, Bắc Mỹ, và Nhật Bản trong 30 năm qua nằm trong khoảng 1 đến 1,5% một năm, và đời sống con người đã có những thay đổi lớn lao. Năm 1980 chưa có Internet hay mạng điện thoại di động, phần lớn người ta không đi lại bằng đường hàng không, phần lớn những công nghệ y khoa tiên tiến và thông dụng ngày nay hồi đó vẫn chưa xuất hiện, và ít người có trình độ cao đẳng/đại học. Trong các lĩnh vực truyền thông, giao thông, y tế và giáo dục, sự thay đổi thật sâu sắc. Những thay đổi đó cũng tác động mạnh mẽ lên cơ cấu việc làm: khi sản lượng trên đầu người tăng thêm 35-50% trong vòng 30 năm, điều đó có nghĩa là: một tỷ lệ rất lớn (từ 1/4 đến 1/3) của sản lượng hiện nay và việc làm hiện nay chưa từng hiện hữu cách đây 30 năm.

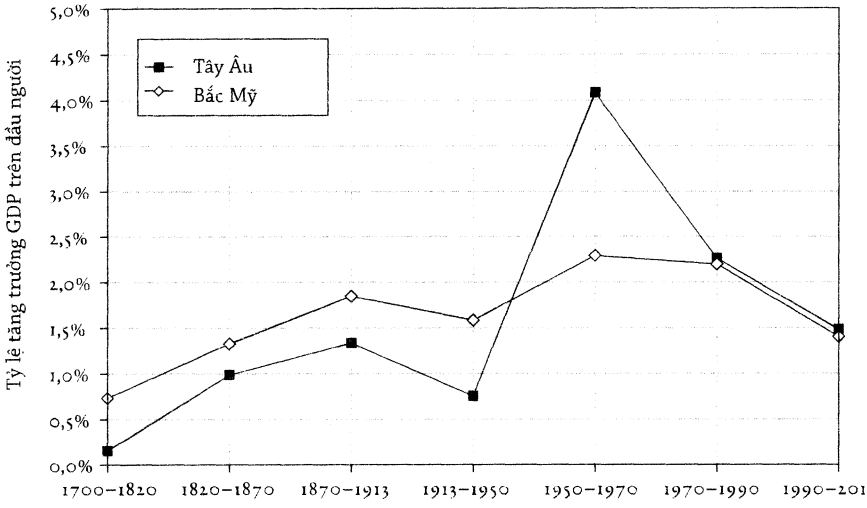
Nghĩa là, xã hội thời nay rất khác so với xã hội thời xưa, khi tỷ lệ tăng trưởng gần bằng 0, hay chỉ có 0,1%/năm, như hồi thế kỷ 18. Trong một xã hội tăng trưởng 0,1-0,2%/năm, sự thay đổi từ thế hệ này sang

thế hệ khác sẽ rất ít hoặc gần như không đổi; cơ cấu nghề nghiệp vẫn như cũ, và cấu trúc tài sản cũng vậy. Trong một xã hội tăng trưởng 1%/năm, như ở các nước tiên tiến nhất vào đầu thế kỷ 19, xã hội sẽ trải qua những biến đổi sâu sắc và lâu dài. Điều này sinh ra những hệ quả quan trọng đối với cơ cấu bất bình đẳng xã hội và sự vận động của phân phối tài sản. Quá trình tăng trưởng có thể tạo ra các hình thái bất bình đẳng mới: ví dụ, người ta có thể gầy dựng một sản nghiệp lớn rất nhanh trong những hoạt động kinh tế mới lạ. Tuy nhiên, tăng trưởng đồng thời cũng làm cho bất bình đẳng trong tài sản thừa kế từ các thế hệ trước trở nên kém rõ rệt hơn, nên tài sản thừa kế ít đóng vai trò quyết định hơn. Đương nhiên, những biến đổi phát sinh từ tỷ lệ tăng trưởng 1% thì sẽ kém sâu rộng hơn nhiều so với những biến đổi nhờ tăng trưởng 3-4%, cho nên nguy cơ vỡ mộng là đáng kể nếu người ta ấp ủ hy vọng về một trật tự xã hội công bằng hơn, nhất là kể từ thời kỳ Khai sáng. Tăng trưởng kinh tế đơn thuần không thể thỏa mãn niềm hy vọng dân chủ và trọng dụng nhân tài này, mà phải tạo ra những thể chế cụ thể nhằm đạt mục đích đó chứ không thể hoàn toàn dựa vào áp lực thị trường hay tiến bộ công nghệ.

Tiếp nối thời hậu chiến: Vận mệnh rối rắm hai bên bờ Đại Tây Dương

Châu Âu và nhất là nước Pháp vẫn ấp ủ hoài niệm sâu xa về thời kỳ mà người Pháp gọi là Trente Glorieuses, tức 30 năm huy hoàng từ cuối thập niên 1940 đến cuối thập niên 1970, khi nền kinh tế tăng trưởng mau lẹ phi thường. Người ta vẫn không hiểu điều xấu xa xui xẻo gì đã ám họ khiến cho tăng trưởng chậm dần từ cuối thập niên 1970. Thậm chí ngày nay, nhiều người vẫn tin rằng 30 năm "thương đau" gần đây (chẳng mấy chốc sẽ là 35 hay 40 năm) sẽ mau chóng kết thúc như một cơn ác mộng và mọi việc sẽ quay về như cũ.

Song thật ra, khi nhìn từ góc độ lịch sử, 30 năm hậu chiến là một thời kỳ ngoại lệ, chỉ đơn giản bởi vì châu Âu từng tụt hậu so với Mỹ



HÌNH 2.3. Tỷ lệ tăng trưởng sản lượng trên đầu người từ sau Cách mạng công nghiệp
Tỷ lệ tăng trưởng sản lượng trên đầu người trên 4%/năm ở châu Âu trong những năm 1950-1970, rồi quay về mức như của Bắc Mỹ.
Nguồn và chuỗi số liệu: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

trong giai đoạn 1914-1945 nhưng nhanh chóng đuổi kịp trong 30 năm huy hoàng. Một khi quá trình đuổi kịp này kết thúc, châu Âu và Mỹ đều ở vào vị trí tiên phong trong công nghệ toàn cầu và bắt đầu tăng trưởng với cùng nhịp độ tương đối chậm, đây là đặc trưng của những nền kinh tế tiên phong về công nghệ.

Chỉ cần nhìn qua Hình 2.3 so sánh quá trình tiến hóa tỷ lệ tăng trưởng của châu Âu và Bắc Mỹ thì ta sẽ thấy điều này hết sức rõ ràng. Ở Bắc Mỹ người ta chẳng tiếc nhớ gì thời hậu chiến, chỉ đơn giản bởi vì ở đó chưa từng có 30 năm huy hoàng: sản lượng trên đầu người lúc nào cũng tăng trưởng 1,5-2%/năm xuyên suốt từ 1820 đến 2012. Chắc chắn, tăng trưởng có chậm đi đôi chút trong giai đoạn 1930-1950 ở mức hơn 1,5%, rồi tăng lại đến hơn 2% trong những năm 1950-1970, và chậm dần xuống dưới 1,5% trong giai đoạn 1990-2012. Ở Tây Âu, nơi bị tàn phá nhiều nhất sau hai cuộc chiến, sự biến thiên còn rõ rệt hơn: sản lượng trên đầu người ì ạch trong giai đoạn 1913-1950 (tỷ lệ tăng trưởng chỉ hơn 0,5%) rồi nhảy vọt lên hơn 4% trong giai đoạn

1950-1970, trước khi giảm mạnh về mức hơi cao hơn so Mỹ (hơi cao hơn 2%) trong giai đoạn 1970-1990 và về 1,5% trong những năm 1990-2012.

Tây Âu trải qua thời tăng trưởng hoàng kim 1950-1970, rồi tỷ lệ tăng trưởng giảm chỉ còn một nửa hay thậm chí 1/3 trong những thập niên tiếp theo. Lưu ý rằng Hình 2.3 đã ước lượng quá thấp mức giảm, bởi vì tôi bao gồm cả Anh trong Tây Âu (đúng ra phải thế), cho dù tăng trưởng của Anh trong thế kỷ 20 gắn liền với mô thức gần như ổn định của Bắc Mỹ. Nếu ta chỉ xem xét lục địa châu Âu, ta sẽ thấy tăng trưởng sản lượng bình quân đầu người là 5% trong giai đoạn 1950-1970, vượt xa thành tựu của các nước tiên tiến khác trong hai thế kỷ qua.

Hiện thực tăng trưởng chung rất khác nhau trong thế kỷ 20 này là lý do khiến cho ý kiến công luận về toàn cầu hóa thương mại và tài chính nói riêng và chủ nghĩa tư bản nói chung ở mỗi nước mỗi khác. Ở lục địa châu Âu và đặc biệt ở Pháp, dân chúng dĩ nhiên tiếp tục xem ba thập niên đầu tiên sau chiến tranh – giai đoạn nhà nước can thiệp mạnh vào nền kinh tế – là phước lành của tăng trưởng nhanh, và nhiều người xem quá trình tự do hóa nền kinh tế bắt đầu khoảng năm 1980 chính là nguyên nhân làm cho tăng trưởng chậm dần.

Ở Liên hiệp Anh và Mỹ, lịch sử hậu chiến được lý giải hoàn toàn khác. Giai đoạn 1950-1980, khoảng cách giữa các nước nói tiếng Anh và những nước bại trận nhanh chóng khép lại. Đến cuối thập niên 1970, trang bìa các tạp chí Mỹ thường vạch trần sự sa sút của Mỹ và thành công công nghiệp của Đức và Nhật. Ở Anh, GDP trên đầu người tụt xuống thấp hơn cả Đức, Pháp, Nhật và ngay cả Ý. Có lẽ ý thức kình địch này (hoặc như ở Anh là cảm giác bị áp đảo) đã đóng vai trò quan trọng trong "cuộc cách mạng bảo thủ" này. Margaret Tharcher ở Anh và Ronald Reagan ở Mỹ cam kết sẽ giảm vai trò "nhà nước phúc lợi" bị cho là đã tàn phá tinh thần cạnh tranh kinh doanh của các nghiệp chủ Anglo-Saxon, qua đó quay lại với chủ nghĩa tư bản thuần túy của thế kỷ 19, cho phép Mỹ và Anh lấy lại thế thượng phong. Thậm chí ngày nay, nhiều người ở cả hai nước vẫn tin rằng cuộc cách mạng bảo thủ

này đã thành công rực rỡ, bởi vì tỷ lệ tăng trưởng lại vươn lên sánh ngang châu Âu lục địa và Nhật Bản.

Thật ra, tự do hóa kinh tế bắt đầu vào năm 1980 hay chủ trương nhà nước can thiệp khởi động năm 1945 đều không đáng được tung hô cũng như chê trách. Pháp, Đức và Nhật rất có thể vẫn bắt kịp Anh và Mỹ sau khi bị chiến tranh tàn phá những năm 1914-1945 bất kể hai nước này có áp dụng chính sách gì (tôi nói điều này chỉ hơi phóng đại một chút thôi). Cùng lắm ta chỉ có thể nói rằng chủ nghĩa can thiệp của nhà nước đâu có gây hại gì. Tương tự, một khi các nước này đã đạt được trình độ phát triển công nghệ tiên phong toàn cầu, chẳng lạ gì khi họ không còn tăng trưởng nhanh hơn Anh và Mỹ được nữa, hay tỷ lệ tăng trưởng ở tất cả các nước giàu ít nhiều đã ngang bằng với nhau, như thể hiện qua Hình 2.3 (tôi sẽ quay lại vấn đề này sau). Nói khái quát, các chính sách tự do hóa kinh tế của Anh và Mỹ xem ra không tác động gì nhiều lên thực tế đơn giản này, bởi vì những chính sách đó không đẩy mạnh mà cũng chẳng kéo lùi tăng trưởng.

Đường cong hình chuông đôi của tăng trưởng toàn cầu

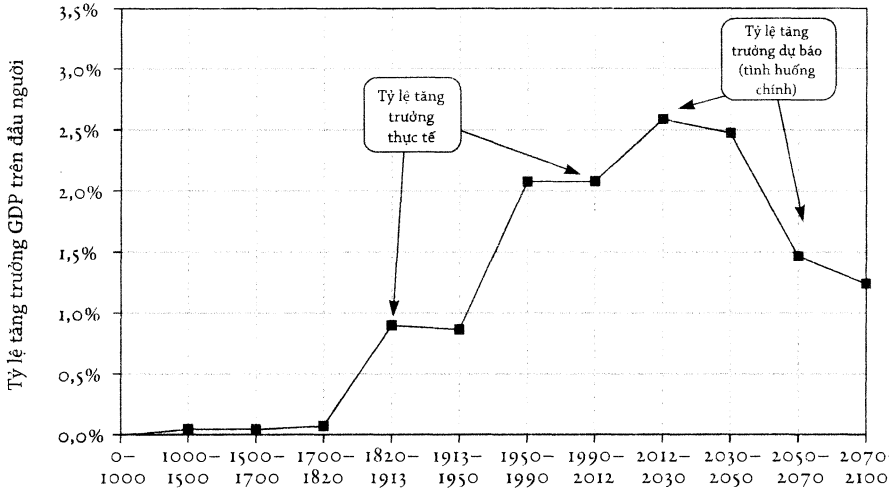
Tóm lại, tăng trưởng toàn cầu trong ba thế kỷ qua có thể được biểu thị bằng một đường cong hình chuông với một đỉnh chuông rất cao. Đối với tăng trưởng dân số và tăng trưởng sản lượng trên đầu người, nhịp độ dần dần gia tốc trong thế kỷ 18 và 19, nhất là trong thế kỷ 20, và có thể sẽ quay về những mức thấp hơn nhiều trong những năm còn lại của thế kỷ 21.

Tuy nhiên, có những khác biệt khá rõ giữa hai đường cong hình chuông này. Nếu ta nhìn vào đường tăng trưởng dân số, ta thấy sự vươn lên bắt đầu sớm hơn nhiều, trong thế kỷ 18, và quá trình sụt giảm cũng bắt đầu sớm hơn nhiều. Ở đây ta thấy tác động của hiện tượng giảm tốc nhân khẩu, mà nhìn chung đã hoàn tất. Tỷ lệ tăng trưởng dân số toàn cầu lên đến đỉnh điểm trong giai đoạn 1950-1970 gần 2%/năm và từ đó giảm dần đều. Dù ta không bao giờ có thể đoán chắc điều gì

trên phương diện này, nhưng quá trình giảm tốc có thể sẽ tiếp tục và tỷ lệ tăng trưởng nhân khẩu toàn cầu sẽ giảm gần bằng 0 trong nửa sau thế kỷ 21. Hình dạng của đường cong hình chuông đã được xác định khá rõ ràng (Hình 2.2).

Với tỷ lệ tăng trưởng sản lượng trên đầu người thì hơi phức tạp hơn. Phải mất một thời gian dài hơn để tăng trưởng "kinh tế" lấy đà: tăng trưởng kinh tế vẫn gần bằng 0 xuyên suốt thế kỷ 18, bắt đầu tăng vào thế kỷ 19 và mãi tới thế kỷ 20 mới bắt đầu trở thành hiện thực chung. Tăng trưởng sản lượng toàn cầu trên đầu người vượt lên hơn 2% trong giai đoạn 1950-1990, chủ yếu nhờ vào quá trình đuổi kịp của châu Âu, rồi tiếp tục trong giai đoạn 1990-2012, cơ bản nhờ vào quá trình đuổi kịp của châu Á và nhất là Trung Quốc với tỷ lệ tăng trưởng hơn 9%/năm trong giai đoạn đó, theo thống kê chính thức (một mức độ chưa từng thấy trước đây).[24]

Điều gì sẽ xảy ra sau năm 2012? Trong Hình 2.4, tôi trình bày giá trị dự báo tăng trưởng "trung vị". Thật ra, đây là một dự báo khá lạc

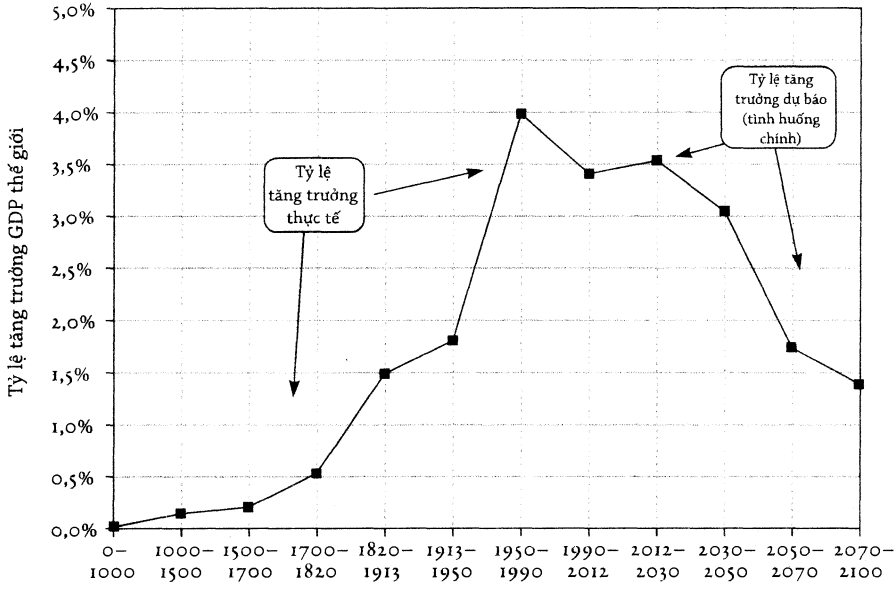


HÌNH 2.4. Tỷ lệ tăng trưởng sản lượng thế giới trên đầu người từ đầu Công nguyên đến 2100

Tỷ lệ tăng trưởng sản lượng trên đầu người cao hơn 2% trong giai đoạn 1950-2012. Nếu quá trình hội tụ tiếp diễn, tỷ lệ này sẽ vượt 2,5% trong giai đoạn 2012-2050 và sẽ giảm xuống dưới 1,5%.
Nguồn và chuỗi số liệu: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

quan, vì tôi giả định rằng những nước giàu nhất (Tây Âu, Bắc Mỹ, và Nhật Bản) sẽ tăng trưởng 1,2% trong giai đoạn 2012-2100 (cao hơn rõ rệt so với dự đoán của nhiều nhà kinh tế học khác), trong khi các nước nghèo và mới nổi sẽ tiếp tục quá trình hội tụ mà không bị loạng choạng, tăng trưởng 5%/năm trong giai đoạn 2012-2030 và 4% trong giai đoạn 2030-2050. Nếu thực tế xảy ra như dự đoán, sản lượng trên đầu người ở Trung Quốc, Đông Âu, Nam Mỹ, Bắc Phi, và Trung Đông sẽ sánh ngang với những nước giàu nhất vào năm 2050.[25] Sau đó, phân phối sản lượng toàn cầu như mô tả trong Chương 1 sẽ xấp xỉ như phân phối dân số.[26]

Trong tình huống trung vị lạc quan này, tăng trưởng sản lượng toàn cầu trên đầu người sẽ hơi cao hơn 2,5%/năm trong giai đoạn 2012-2030 cũng như trong giai đoạn 2030-2050, trước khi giảm xuống dưới 1,5% rồi giảm tiếp xuống 1,2% trong khoảng 30 năm cuối thế kỷ này. So



HÌNH 2.5. Tỷ lệ tăng trưởng sản lượng thế giới từ đầu Công nguyên đến 2100
Tỷ lệ tăng trưởng sản lượng thế giới cao hơn 4% trong giai đoạn 1950-1990. Nếu quá trình hội tụ tiếp diễn, đến năm 2050, tỷ lệ này sẽ giảm xuống dưới 2%.
Nguồn và chuỗi số liệu: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

với hình chuông tăng trưởng nhân khẩu (Hình 2.2), đường cong hình chuông thứ hai (Hình 2.4) có hai điểm đặc biệt. Thứ nhất, đỉnh chuông xuất hiện muộn hơn nhiều so với hình chuông nhân khẩu (gần như sau một thế kỷ, vào giữa thế kỷ 21 chứ không phải giữa thế kỷ 20), và thứ hai, nó không giảm về 0 hay gần bằng 0, mà đúng hơn, sẽ về sát trên mức 1%/năm, cao hơn nhiều so với tỷ lệ tăng trưởng của các xã hội truyền thống (xem Hình 2.4).

Kết hợp hai đường cong này (Hình 2.2 và 2.4), ta được đường cong thứ ba biểu thị tỷ lệ tăng trưởng tổng sản lượng toàn cầu (Hình 2.5). Cho tới năm 1950, nó luôn luôn thấp hơn 2%/năm, rồi tăng vọt lên 4% trong giai đoạn 1950-1990, một tỷ lệ đặc biệt cao, phản ánh tỷ lệ tăng trưởng nhân khẩu cao nhất trong lịch sử cũng như tỷ lệ tăng trưởng sản lượng trên đầu người cao nhất. Sau đó tỷ lệ tăng trưởng sản lượng toàn cầu bắt đầu giảm xuống dưới 3,5% trong giai đoạn 1990-2012, bất chấp tăng trưởng cực kỳ cao tại các nước mới nổi như Trung Quốc. Theo tình huống trung vị của tôi, tỷ lệ này sẽ tiếp tục qua năm 2030 trước khi giảm xuống 3% trong giai đoạn 2030-2050 rồi còn khoảng 1,5% trong nửa sau thế kỷ 21.

Tôi đã thừa nhận rằng dự báo "trung vị" này chỉ là giả thuyết. Điểm chính là: bất kể thời điểm và tỷ lệ tăng trưởng chính xác là bao nhiêu (những chi tiết rõ ràng là quan trọng), thì hình dạng hai đường cong hình chuông của tăng trưởng toàn cầu phần lớn cũng đã được xác định. Dự báo trung vị trong các Hình 2.2-2.5 là những dự báo lạc quan trên hai phương diện: thứ nhất, vì nó giả định rằng tăng trưởng năng suất ở các nước giàu sẽ tiếp tục với tỷ lệ hơn 1%/năm (giả định tiến bộ công nghệ đáng kể, nhất là trong lĩnh vực năng lượng sạch), và thứ hai, có lẽ quan trọng hơn, vì nó giả định rằng các nền kinh tế mới nổi sẽ tiếp tục hội tụ với các nước giàu, mà không vướng trở ngại gì về chính trị hay quân sự, cho đến khi quá trình này kết thúc vào khoảng năm 2050, tức là khá nhanh. Ta có thể dễ dàng hình dung những tình huống kém lạc quan hơn, khi ấy đường cong hình chuông tăng trưởng toàn cầu có thể giảm nhanh hơn xuống mức thấp hơn so với mức trong các biểu đồ này.

Vấn đề lạm phát

Phần tổng quan tăng trưởng từ thời Cách mạng Công nghiệp trên đây sẽ không hoàn chỉnh một cách đáng tiếc nếu tôi không bàn về vấn đề lạm phát. Hẳn sẽ có người nói rằng lạm phát chỉ là một hiện tượng tiền tệ thuần túy mà ta không cần bận tâm. Thật ra, mọi tỷ lệ tăng trưởng tôi vừa thảo luận đều là giá trị thực, nghĩa là lấy tỷ lệ tăng trưởng danh nghĩa (tính theo giá tiêu dùng) trừ đi tỷ lệ lạm phát (suy ra từ chỉ số giá tiêu dùng).

Trên thực tế, lạm phát đóng vai trò quan trọng trong nghiên cứu này. Như đã lưu ý, việc sử dụng một chỉ số giá dựa vào "giá bình quân" sẽ dẫn đến một vướng mắc, bởi vì quá trình tăng trưởng luôn cho ra đời những hàng hóa và dịch vụ mới và làm cho giá tương đối thay đổi mạnh, nên thật khó lòng quy về một chỉ số đơn giản. Vì lẽ đó, khái niệm lạm phát và tăng trưởng không luôn luôn được xác định rõ ràng. Việc phân tích thành phần của tăng trưởng danh nghĩa (đại lượng duy nhất mà ta có thể quan sát thấy) bao gồm tăng trưởng thực và lạm phát có phần nào tùy tiện và là nguồn gốc gây nhiều tranh cãi.

Ví dụ, nếu tỷ lệ tăng trưởng danh nghĩa là 3%/năm và giá tăng 2%, thì ta nói tỷ lệ tăng trưởng thực là 1%. Nhưng nếu ta điều chỉnh giảm tỷ lệ lạm phát vì ta tin rằng giá thực của điện thoại thông minh và máy tính bảng đã giảm nhiều hơn so với trước kia (ứng với sự gia tăng đáng kể về chất lượng và hiệu quả hoạt động, mà các nhà thống kê đang cố gắng xác định một cách cẩn thận – một thành công to lớn), thế nên giờ đây ta nghĩ rằng giá chỉ tăng thêm 1,5%, ta kết luận rằng tỷ lệ tăng trưởng thực là 1,5%. Thật ra, ứng với những khác biệt nhỏ như thế, thật khó mà khẳng định con số đúng đắn, và mỗi giá trị ước lượng đều chỉ nói lên được một phần sự thật: rõ ràng tăng trưởng gần với 1,5% đối với những người hâm mộ điện thoại di động và máy tính bảng, nhưng sẽ gần với mức 1% hơn đối với những người khác.

Biến thiên giá tương đối thậm chí còn có thể đóng vai trò quyết định hơn trong lý thuyết của Ricardo dựa trên nguyên tắc khan hiếm: nếu

giá một vài loại hàng hóa như đất đai, nhà cửa hay xăng dầu tăng lên rất cao trong một thời gian dài, điều này có thể làm thay đổi lâu dài phân phối tài sản theo hướng có lợi cho những người vì lý do nào đó ngay từ đầu đã sở hữu được những nguồn lực khan hiếm ấy.

Bên cạnh vấn đề giá tương đối, tôi sẽ cho thấy rằng bản thân lạm phát – tức sự gia tăng mức giá chung – cũng có thể đóng vai trò cơ bản trong sự vận động của phân phối tài sản. Thật vậy, chính lạm phát đã giúp cho những nước giàu thoát khỏi gánh nặng nợ công họ phải mang khi kết thúc Thế chiến II. Lạm phát cũng dẫn đến tái phân phối giữa các thành phần xã hội trong thế kỷ 20, thường là một cách hỗn loạn và phi kiểm soát. Trái lại, những xã hội dựa vào tài sản và có thể phồn vinh được vào thế kỷ 18 và 19 là nhờ tình hình tiền tệ ở các xã hội này hết sức ổn định trong suốt khoảng thời gian dài này.

Ổn định tiền tệ tuyệt vời trong thế kỷ 18 và 19

Xin nhắc lại, sự kiện quan trọng đầu tiên cần lưu ý là: lạm phát là một hiện tượng của thế kỷ 20. Trước đó, mãi cho tới Thế chiến I, lạm phát bằng 0 hoặc gần bằng 0. Giá cả đôi khi tăng hay giảm mạnh trong một vài năm hay thậm chí vài thập niên, nhưng sự biến thiên giá này cuối cùng thường cân bằng. Điều này xảy ra ở tất cả những nước mà ta nắm được chuỗi số liệu giá dài hạn.

Nói chính xác hơn, nếu nhìn vào mức tăng giá bình quân trong các giai đoạn 1700-1820 và 1820-1913, ta thấy lạm phát ở Pháp, Anh, Mỹ và Đức đều không đáng kể: nhiều lắm cũng chỉ ở mức 0.2-0,3%/năm. Thậm chí có những thời kỳ giá cả còn giảm nhẹ, như ở Anh và Mỹ vào thế kỷ 19 (-0,2% một năm nếu ta lấy giá trị bình quân hai nước trong giai đoạn 1820-1913).

Chắc chắn có vài ngoại lệ đối với nguyên tắc ổn định tiền tệ này, nhưng những ngoại lệ đó chỉ xuất hiện trong một thời gian ngắn rồi nhanh chóng ổn định trở lại như một xu hướng tất yếu. Ví dụ điển

hình là cuộc Cách mạng Pháp. Cuối năm 1789, chính phủ cách mạng phát hành tín phiếu (assignat), đóng vai trò như một đồng tiền lưu thông thật sự và là phương tiện trao đổi cho đến năm 1790 hay 1791. Đây được xem là một trong những ví dụ lịch sử đầu tiên về tiền giấy và đã dẫn đến lạm phát cao (tính theo tín phiếu) kéo dài đến năm 1794 hay 1795. Tuy nhiên, điều quan trọng là việc quay lại với đồng tiền kim loại trong quá trình "thai nghén đồng franc", và cho đồng kim loại ngang giá với đồng livre của xã hội Pháp trước Cách mạng. Luật 18, năm III (7/4/1795) đã bãi bỏ đồng livre cũ (gợi nhớ quá nhiều về chế độ quân chủ) và thay thế bằng đồng franc, đơn vị tiền tệ chính thức mới của Pháp. Đồng tiền mới có cùng hàm lượng kim loại như đồng tiền cũ. Đồng 1 franc được cho là có đúng 4,5 gram bạc tinh chất (hệt như đồng livre từ năm 1726). Điều này được xác nhận qua luật 1796 và tiếp tục được khẳng định bằng luật 1803, qua đó thiết lập bản vị tiền tệ lưỡng kim của Pháp (dựa trên vàng và bạc).[27]

Cuối cùng, giá tính bằng đồng franc trong giai đoạn 1800-1810 gần như y hệt giá tính bằng đồng livre trong giai đoạn 1770-1780, thế nên việc thay đổi đơn vị tiền tệ trong thời kỳ Cách mạng đã không làm thay đổi sức mua của đồng tiền. Các nhà văn đầu thế kỷ 19, bắt đầu là Balzac, dần dần chuyển từ đơn vị tiền tệ cũ sang đơn vị tiền tệ mới khi mô tả thu nhập và tài sản: đối với độc giả đương thời, đồng franc hay đồng livre cũng như nhau. Đối với lão Goriot (nhân vật trong truyện *Lão Goriot* của Balzac), tiền thuê "1200 livre" hoàn toàn tương đương với "1200 franc" mà khỏi phải giải thích gì thêm.

Giá trị bằng vàng của đồng franc ấn định vào năm 1803 đã giữ nguyên không đổi mãi cho tới ngày 25/6/1928, khi luật tiền tệ mới được ban hành. Trên thực tế, Ngân hàng Pháp đã từ bỏ nghĩa vụ đổi tiền lấy vàng hay bạc từ tháng 8/1914, cho nên đồng franc đã trở thành "tiền giấy" và cứ thế tiếp tục cho đến giai đoạn bình ổn tiền tệ 1926-1928. Tuy nhiên, tính tương đương với kim loại quý vẫn duy trì hiệu lực từ năm 1726 đến 1914, một khoảng thời gian không hề ngắn.

Chúng ta cũng thấy mức độ ổn định tiền tệ y hệt ở đồng bảng Anh.

Bất chấp những điều chỉnh nhẹ, tỷ lệ quy đổi giữa đồng tiền Pháp và đồng tiền Anh vẫn khá ổn định trong hai thế kỷ: đồng bảng tiếp tục trị giá bằng 20-25 đồng livre hay đồng franc từ thế kỷ 18 cho đến năm 1914.[28] Đối với các nhà văn Anh lúc bấy giờ, đồng bảng và những đơn vị tiền tệ liên quan kỳ dị như đồng shilling và guinea, xem ra vững như bàn thạch, chẳng khác gì đồng livre và đồng franc đối với các cây bút Pháp.[29] Mỗi một đơn vị tiền tệ này xem ra đo lường những số lượng không mấy thay đổi theo thời gian, đóng dấu xác nhận tính bền vững của đơn vị tiền tệ và tính trường tồn nhất định của bản sắc xã hội.

Điều này cũng xảy ra ở những nước khác: những thay đổi lớn chỉ liên quan đến việc xác lập đơn vị tiền tệ mới hoặc sự ra đời của những đồng tiền mới, như đồng đô la Mỹ vào năm 1775 hay đồng mark vàng năm 1873. Nhưng một khi đương lượng kim loại đã được thiết lập, không còn gì thay đổi nữa: vào thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20, ai cũng biết rằng một bảng trị giá khoảng 5 đô la, 20 mark, và 25 franc. Giá trị đồng tiền giữ nguyên qua nhiều thập niên, và không ai có lý do gì để nghĩ nó sẽ khác đi trong tương lai.

Ý nghĩa của tiền tệ trong văn học cổ điển

Trong văn chương thế kỷ 18 và 19, tiền tệ có mặt ở mọi nơi, không chỉ là một áp lực trừu tượng mà quan trọng hơn, còn là một thước đo cụ thể rõ ràng. Các tác giả thường mô tả thu nhập và tài sản của các nhân vật bằng đồng franc hay đồng bảng, chẳng phải để gây ấn tượng cho chúng ta bằng những con số, mà bởi vì số tiền giúp xác lập địa vị xã hội của nhân vật trong tâm trí độc giả. Ai cũng biết mức sống thể hiện qua những con số này.

Hơn nữa, dấu ấn tiền tệ này ổn định, bởi vì tăng trưởng tương đối thấp, nên số tiền ta xem xét chỉ thay đổi hết sức từ từ qua nhiều thập niên. Vào thế kỷ 18, thu nhập trên đầu người tăng trưởng rất chậm. Ở Anh, thu nhập bình quân vào khoảng 30 bảng một năm vào đầu thập niên 1800, khi những cuốn tiểu thuyết của Jane Austen ra đời.[30] Người

ta cũng có thể quan sát thấy cùng mức thu nhập bình quân trong giai đoạn 1720-1770. Vì thế, đây là những giá trị tham chiếu hết sức ổn định trong thời gian Austen lớn lên. Bà biết rằng, để sống một cách tiện nghi và thanh lịch, đảm bảo trang phục và phương tiện đi lại phù hợp, ăn ngon, vui chơi giải trí và số lượng người hầu tối thiểu cần thiết, người ta cần có ít nhất gấp 20-30 lần mức thu nhập bình quân. Các nhân vật trong tiểu thuyết của Austen tự xem là không vướng bận âu lo chỉ khi họ có thu nhập 500 đến 1000 bảng một năm.

Tôi sẽ còn bàn nhiều về cơ cấu bất bình đẳng và mức sống làm nền tảng cho hiện thực và cảm nhận này, và sẽ thảo luận cụ thể về phân phối tài sản và thu nhập từ đó. Vào lúc này, điều quan trọng là khi không có lạm phát và tỷ lệ tăng trưởng rất thấp, những con số thu nhập này phản ánh những hiện thực hết sức cụ thể và ổn định. Quả thật, nửa thế kỷ sau, vào thập niên 1850, thu nhập bình quân cũng chỉ là 40-50 bảng một năm. Độc giả có lẽ cảm thấy số tiền mà Jane Austen đề cập đến quá ít ỏi để có thể sinh sống thoải mái, nhưng không hoàn toàn bối rối trước những con số đó. Vào đầu thế kỷ 20, thu nhập bình quân ở Anh đã tăng lên đến 80-90 bảng mỗi năm. Mức tăng đáng chú ý, nhưng thu nhập hằng năm 1000 bảng trở lên – mức thu nhập mà Austen nói tới – vẫn đánh dấu sự phân chia đẳng cấp đáng kể.

Chúng ta cũng nhận thấy sự ổn định tiền tệ tương tự trong tiểu thuyết của Pháp. Ở Pháp, thu nhập bình quân vào khoảng 400-500 franc/năm trong giai đoạn 1810-1820, khi Balzac viết cuốn *Lão Goriot*. Tính theo đồng livre, thu nhập bình quân chỉ hơi thấp hơn so với thời trước Cách mạng Pháp. Hệt như Austen, Balzac cũng mô tả một thế giới trong đó người ta phải có gấp 20-30 lần mức thu nhập bình quân mới có thể sống thảnh thơi: với thu nhập dưới 10.000-20.000 franc, nhân vật chính trong truyện của Balzac sẽ cảm thấy cuộc đời sao khốn khổ. Một lần nữa, những con số này chỉ thay đổi hết sức từ từ trong thế kỷ 19 cho tới thời hoàng kim trước khi nổ ra Thế chiến I (Belle Époque), độc giả lâu nay đã quá quen rồi.[31] Chỉ cần nêu lên những con số là tác giả có thể xác lập bối cảnh kinh tế, gợi ý về phong cách sống, những kẻ kình địch, nói ngắn gọn là mô tả cả một nền văn minh.

Ta có thể dễ dàng tìm thấy vô vàn ví dụ trong các tiểu thuyết của Mỹ, Đức, và Ý, cũng như trong văn học của tất cả những nước từng trải qua giai đoạn ổn định tiền tệ lâu dài này. Số tiền cụ thể luôn có ý nghĩa và các tiểu thuyết gia không quên khai thác nó một cách liên tục, biến nó thành một đối tượng văn học, mãi cho tới khi nổ ra Thế chiến I.

Đồng tiền mất đi ý nghĩa trong thế kỷ 20

Thế giới ổn định của văn học cổ điển đã vĩnh viễn sụp đổ sau Thế chiến I. Để chi trả cho cuộc chiến tang thương và thảm khốc này, để trả lương cho binh lính và trang bị những vũ khí tinh vi và đắt đỏ, chính phủ các nước lún sâu vào nợ nần. Ngay từ tháng 8/1914, các nước tham chiến chính đã chấm dứt việc quy đổi tiền ra vàng. Sau chiến tranh, nước nào cũng phải cầu viện đến máy in tiền ở mức độ nào đó nhằm giải quyết những khoản nợ công khổng lồ. Nỗ lực tái lập bản vị vàng vào thập niên 1920 đã trở nên bất thành trong cơn khủng hoảng những năm 1930: Anh từ bỏ bản vị vàng vào năm 1931, Mỹ vào năm 1933, Pháp vào năm 1936. Bản vị vàng thời hậu Thế chiến II xem ra chỉ còn chút tàn hơi: được thiết lập vào năm 1946 và chấm dứt vào năm 1971 khi đồng đô la không còn được quy đổi ra vàng nữa.

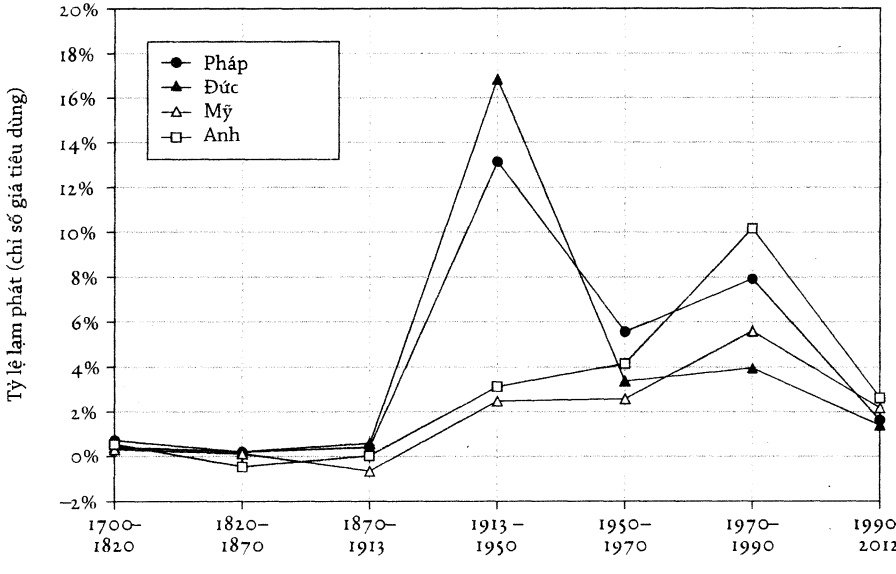
Giai đoạn 1913-1950, lạm phát ở Pháp vượt quá 13%/năm (nên giá tăng gấp 100 lần), lạm phát ở Đức 17% (nên giá tăng hơn 300 lần). Ở Anh và Mỹ, đỡ thiệt hại và đỡ bất ổn chính trị hơn trong hai cuộc chiến, nên tỷ lệ lạm phát thấp hơn nhiều: chỉ có 3%/năm trong giai đoạn 1913-1950. Thế nhưng điều này vẫn có nghĩa là giá tăng gấp ba, sau suốt hai thế kỷ gần như không đổi chút nào.

Những cú sốc giai đoạn 1914-1945 đã phá vỡ tính ổn định của đồng tiền thời trước chiến tranh ở tất cả các nước, chí ít bởi vì quá trình lạm phát mà chiến tranh gây ra không bao giờ thật sự dừng lại.

Ta thấy điều này hết sức rõ ràng trong Hình 2.6 trình bày sự tiến hóa của lạm phát qua từng thời kỳ ở bốn nước suốt khoảng thời gian

dài 1700-2012. Lưu ý rằng lạm phát bình quân từ 2-6%/năm trong giai đoạn 1950-1970, tăng mạnh vào thập niên 1970, khi ấy, lạm phát bình quân lên đến 10% ở Anh và 8% ở Pháp trong giai đoạn 1970-1990, bất chấp có sự giảm phát gần như ở mọi nơi sau năm 1980. Nếu so sánh diễn biến lạm phát này với các thập niên trước, ta dễ có xu hướng cho rằng giai đoạn 1990-2012, với lạm phát bình quân khoảng 2% ở bốn nước (ở Đức và Pháp hơi thấp hơn, ở Anh và Mỹ hơi cao hơn), báo hiệu lạm phát sẽ quay về 0 như những năm tháng trước Thế chiến I.

Tuy nhiên, để dự đoán như vậy, ta phải quên đi rằng lạm phát 2%/năm hoàn toàn khác với lạm phát bằng 0. Nếu ta cộng tỷ lệ lạm phát 2% vào tỷ lệ tăng trưởng thực 1-2%, thì tất cả các thông số chính – sản lượng, thu nhập, tiền lương – phải tăng thêm 3-4%/năm, thế nên sau 10 hay 20 năm, những con số ta xem xét sẽ không còn liên quan gần gũi gì với những con số hiện tại nữa. Ai mà nhớ được mức tiền lương



HÌNH 2.6. Lạm phát từ thời Cách mạng Công nghiệp

Lạm phát ở các nước giàu bằng 0 vào thế kỷ 18 và 19, tăng cao trong thế kỷ 20, và vào khoảng 2% một năm từ năm 1990.

Nguồn và chuỗi số liệu: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

thịnh hành vào cuối thập niên 1980 hay đầu những năm 1990? Hơn nữa, hoàn toàn có thể là tỷ lệ lạm phát 2% một năm sẽ tăng ít nhiều trong những năm sắp tới, ứng với những thay đổi chính sách tiền tệ diễn ra từ năm 2007-2008, nhất là ở Anh và Mỹ. Cơ chế tiền tệ ngày nay rất khác với cơ chế tiền tệ một thế kỷ trước. Điều thú vị cần lưu ý là Đức và Pháp, hai nước vận dụng những chính sách tiền tệ gây lạm phát nhiều nhất thế kỷ 20, cụ thể trong giai đoạn 1913-1950, ngày nay xem ra lại miễn cưỡng nhất khi phải áp dụng những chính sách gây lạm phát. Hơn nữa, họ đã tham gia khu vực đồng euro (Eurozone) gần như hoàn toàn dựa trên nguyên tắc chống lạm phát.

Sau này, tôi sẽ bàn thêm về vai trò của lạm phát trong sự vận động của phân phối tài sản, và thảo luận cụ thể về tích lũy và phân phối sản nghiệp trong những thời đoạn khác nhau.

Vào lúc này, tôi chỉ muốn nhấn mạnh vào thực tế là: việc đồng tiền không còn là giá trị tham chiếu ổn định trong thế kỷ 20 đánh dấu sự đoạn tuyệt rõ ràng với các thế kỷ trước, chẳng những trong lĩnh vực kinh tế và chính trị mà còn liên quan đến các vấn đề xã hội, văn hóa và văn chương. Chắc chắn chẳng phải là tình cờ mà tiền tệ – chí ít dưới hình thức một số tiền cụ thể – gần như biến mất trong văn học sau những cú sốc giai đoạn 1914-1945. Các giá trị tham chiếu cụ thể về tài sản và thu nhập từng thịnh hành trong văn học các nước trước năm 1914 dần dần biến mất từ năm 1914 đến 1945 và không bao giờ thật sự quay trở lại. Điều này chẳng những đúng với những cuốn tiểu thuyết của châu Âu và Mỹ mà còn xảy ra trong văn học các nước khác. Truyện của Naguib Mahfouz, hay bất kể cuốn truyện nào ra đời ở Cairo trong khoảng thời gian giữa hai cuộc chiến, trước khi giá cả trở nên méo mó do lạm phát, đã thu hút sự chú ý của độc giả vào thu nhập và tài sản như một phương thức mô tả nhân vật và giải thích những mối bận tâm của họ. Chẳng khác gì trong thế giới của Balzac và Austen. Hiển nhiên, cấu trúc xã hội rất khác, nhưng người ta vẫn có thể định hướng nhận thức, kỳ vọng, và giai tầng xã hội trong mối quan hệ với các giá trị tiền tệ tham chiếu. Trong tiểu thuyết của Orhan Pamuk lấy

bối cảnh Istanbul vào thập niên 1970, nghĩa là khi lạm phát từ lâu đã làm cho ý nghĩa đồng tiền trở nên mơ hồ, người ta không còn thấy đề cập đến những số tiền cụ thể nào nữa. Trong truyện *Snow* của Pamuk, nhân vật chính, một nhà văn như chính tác giả, thốt lên rằng, không gì mệt mỏi với một nhà văn cho bằng nói về tiền hay bàn về giá cả và thu nhập năm ngoái. Thế giới rõ ràng đã thay đổi nhiều kể từ thế kỷ 19.

PHẦN HAI

SỰ VẬN ĐỘNG CỦA TỶ SỐ TƯ BẢN/THU NHẬP

{CHƯƠNG 3}

Sự biến đổi hình thái của tư bản

Trong Phần Một, tôi đã trình bày các khái niệm cơ bản về thu nhập và tư bản, sau đó nhìn lại các giai đoạn chính của tăng trưởng thu nhập và sản lượng từ thời Cách mạng Công nghiệp.

Trong phần này, tôi sẽ tập trung vào quá trình tiến hóa của trữ lượng tư bản, xem xét quy mô chung của trữ lượng tư bản, được đo bằng tỷ số tư bản/thu nhập, rồi phân tích thành phần cấu tạo của tư bản gồm các loại tài sản khác nhau mà bản chất đã thay đổi ngoạn mục kể từ thế kỷ 18. Tôi sẽ xem xét các hình thức tài sản đa dạng (đất đai, nhà xưởng, máy móc thiết bị, công ty, cổ phiếu, trái phiếu, bằng phát minh, gia súc, vàng, tài nguyên thiên nhiên, v.v.) cũng như sự phát triển của các hình thức này theo thời gian, bắt đầu từ Pháp và Anh, những nước chúng ta có nhiều thông tin nhất trong dài hạn. Nhưng trước tiên tôi muốn lướt qua đôi chút về văn học, lĩnh vực giúp dẫn dắt chúng ta vào chủ đề tài sản ở Anh và Pháp.

Bản chất của tài sản: từ văn chương đến thực tế

Khi Honoré de Balzac và Jane Austen viết tiểu thuyết vào đầu thế kỷ 19, bản chất của tài sản tương đối rõ ràng đối với độc giả. Có tài sản là có địa tô hay tiền lãi, tức những khoản lợi tức thường xuyên đều đặn

của chủ sở hữu tài sản, thường dưới hình thức đất đai hay trái phiếu chính phủ. Lão Goriot có trái phiếu chính phủ trong khi tài sản nhỏ bé của gia đình chàng sinh viên Rastignac là đất đai. Tài sản lớn, điền trang Norland mà John Dashwood được thừa kế trong truyện *Sense and Sensibility* (Lý trí và tình cảm) cũng là đất nông nghiệp, từ đó anh nhanh chóng trục xuất mấy chị em cùng cha khác mẹ Elinor và Marianne, và họ phải xoay xở sinh nhai bằng chút tiền lãi ít ỏi của trái phiếu chính phủ mà cha họ để lại. Trong văn học cổ điển thế kỷ 19, ở đâu cũng có tài sản, và bất kể lớn hay nhỏ, hay thuộc sở hữu của ai, tài sản thường có một trong hai dạng: đất đai hoặc trái phiếu chính phủ.

Nhìn từ góc độ thế kỷ 21, các loại tài sản đó xem ra thuộc kiểu cũ, và người ta có xu hướng xếp chúng vào thời quá khứ xa xưa gần như đã biến mất, chẳng còn liên quan gì tới hiện thực kinh tế và xã hội của thời hiện đại, trong đó tư bản được xem là "năng động" hơn. Quả thật, các nhân vật trong tiểu thuyết thế kỷ 19 xem ra giống như hình tượng những người sống bằng lợi tức, một hình ảnh đáng ngờ trong thời hiện đại dân chủ và trọng dụng nhân tài. Nhưng đối với một tài sản hay tư bản, vấn đề đặt ra phù hợp hơn sẽ là: nó mang lại một nguồn thu nhập đều đặn và đáng tin cậy; đó thật ra là mục đích của một thị trường tư bản "hoàn hảo" theo định nghĩa của các nhà kinh tế học. Thế nên thật ra, nếu cho rằng việc nghiên cứu tư bản thế kỷ 19 chẳng có gì để ngày nay ta học hỏi thì hoàn toàn sai lầm.

Khi ta xem xét kỹ hơn, những điểm khác biệt giữa thế kỷ 19 và 21 sẽ kém rõ rệt hơn so với thoáng nhìn qua. Ngay từ đầu, hai loại tư bản – đất đai và trái phiếu chính phủ – đã dẫn đến những vấn đề khác nhau và có lẽ ta không nên thoải mái gộp chung lại cho tiện như dưới ngòi bút của các nhà văn thế kỷ 19. Suy cho cùng, trái phiếu chính phủ không gì khác hơn sản quyền của một số người trong xã hội (những người hưởng lãi trái phiếu) đối với những người khác (người nộp thuế): do đó, ta không nên xem là tài sản quốc gia, mà đúng ra, đó là tài sản tư nhân. Vấn đề phức tạp về nợ chính phủ và bản chất của những tài sản gắn liền với nó ngày nay không hề kém quan trọng hơn so với những năm 1800, và thông qua tìm hiểu quá khứ, chúng ta có thể học

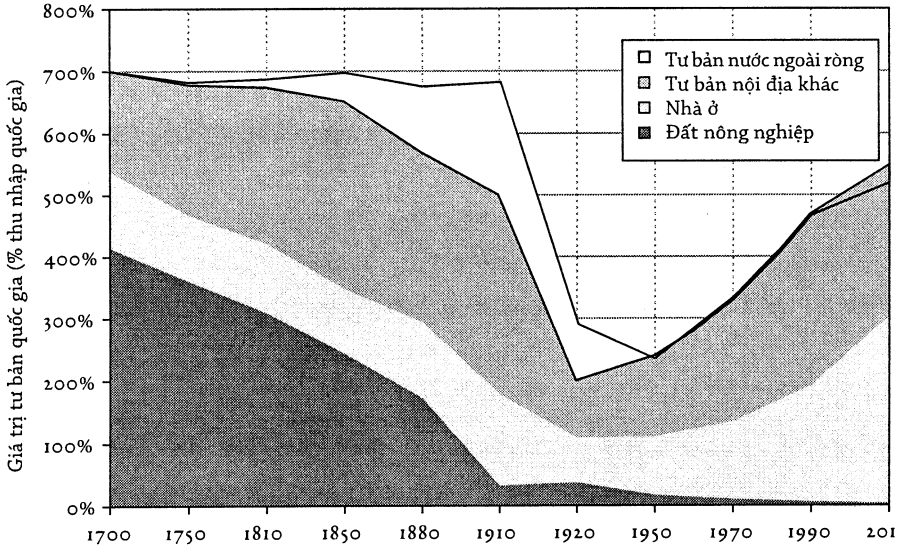
thêm nhiều điều về một vấn đề gây quan ngại hiện nay. Cho dù ngày nay, không nước nào có mức nợ công sánh được với mức độ vô cùng to lớn như hồi đầu thế kỷ 19, chí ít là ở Anh, nhưng nó cũng gần đạt kỷ lục lịch sử ở Pháp và nhiều nước khác, và có lẽ cũng là nguồn gốc gây nhiều rắc rối chẳng khác gì thời Napoleon. Quá trình trung gian tài chính (qua đó cá nhân gửi tiền vào ngân hàng, rồi ngân hàng đầu tư tiền vào những hoạt động khác) đã trở nên phức tạp đến mức người ta thường không biết ai sở hữu cái gì. Chỉ biết chắc chắn là ta đang mang nợ. Làm sao ta có thể quên được điều đó khi các phương tiện truyền thông đại chúng cứ nhắc nhở ta mỗi ngày? Nhưng nói chính xác ra thì ta đang nợ ai? Vào thế kỷ 19, ta có thể xác định rõ ràng những người hưởng lợi tức sống nhờ vào nợ công. Điều đó ngày nay có còn đúng như thế không? Bí ẩn này cần được giải mã, và nghiên cứu quá khứ giúp ta thực hiện công việc này.

Còn có một điểm phức tạp quan trọng hơn: nhiều hình thái tư bản, trong đó có những loại tư bản khá "năng động", đóng vai trò thiết yếu chẳng những trong văn học cổ điển mà cả trong xã hội đương thời. Xuất thân là một người làm mì sợi, lão Goriot phất lên nhờ sản xuất mì ống và buôn bán ngũ cốc. Trong thời gian chiến tranh cách mạng và thời Napoleon, lão có con mắt tinh đời trong việc nhận biết loại bột mì tốt nhất và biết cách hoàn thiện công nghệ sản xuất mì ống hoàn hảo; lão thiết lập một mạng lưới phân phối và lưu trữ để có thể cung cấp đúng sản phẩm đến đúng nơi vào đúng thời điểm. Sau khi gầy dựng sản nghiệp như một nhà kinh doanh, lão bán lại cổ phần của doanh nghiệp, theo kiểu hệt như một nhà kinh doanh khởi nghiệp trong thế kỷ 21 bán lại quyền chọn mua cổ phiếu và bỏ túi lợi vốn (capital gain). Sau đó, Goriot đầu tư tiền vào những tài sản an toàn: trái phiếu vĩnh viễn của chính phủ, từ đó lão được hưởng lãi trái phiếu trọn đời. Nhờ có nguồn vốn này, lão có thể thu xếp những cuộc hôn nhân mỹ mãn và đảm bảo địa vị cao sang trong xã hội Paris cho các con gái. Lúc lâm chung vào năm 1821, bị các con gái Delphine và Anastasie ruồng bỏ, lão Goriot già nua vẫn còn mơ về những khoản đầu tư béo bở trong hoạt động kinh doanh mì ống ở Odessa.

César Birotteau, một nhân vật khác trong truyện của Balzac, làm giàu nhờ nước hoa. Ông là nhà phát minh tài ba của những mỹ phẩm được ưa chuộng ở nước Pháp thời Phục hoàng (1815-1830) và cuối thời đế quốc, như Sultan's Cream, Carminative Water, v.v.. Nhưng bấy nhiêu vẫn chưa đủ với César: gần đến lúc về hưu, ông tìm cách tăng vốn lên gấp ba lần bằng cách liều lĩnh đầu cơ vào bất động sản khu dân cư La Madeleine đang phát triển nhanh chóng vào thập niên 1820. Sau khi bỏ ngoài tai những lời khuyên nhủ khôn ngoan của vợ, giục ông đầu tư vào đất nông nghiệp trù phú ở gần Chinon cũng như trái phiếu chính phủ, cuối cùng ông trở nên sạt nghiệp.

Các nhân vật của Jane Austen mang đậm tính chất nông thôn hơn so với nhân vật của Balzac. Là những địa chủ giàu có, nhưng họ chỉ có bề ngoài khôn ngoan hơn các nhân vật của Balzac. Trong truyện *Mansfield Park*, ngài Thomas, cậu của Fanny, phải đến quần đảo West Indies cả năm trời cùng người con trai cả để quản lý công việc và hoạt động đầu tư. Sau khi trở về Mansfield, ngài buộc phải ra đi một lần nữa đến các hòn đảo suốt nhiều tháng liền. Vào đầu thập niên 1800, việc quản lý các đồn điền cách xa hàng nghìn dặm không hề đơn giản. Chăm sóc vun vén tài sản không phải là công việc nhẹ nhàng như ngồi thu địa tô hay tiền lãi từ trái phiếu chính phủ.

Vậy thì tài sản là gì: tư bản nhàn hạ hay đầu tư rủi ro? Liệu ta có thể dễ dàng kết luận rằng thật ra chẳng có gì thay đổi kể từ năm 1800? Những thay đổi thật sự diễn ra trong cơ cấu tư bản từ thế kỷ 18 là gì? Mì ống của lão Goriot có lẽ đã trở thành máy tính bảng của Steve Job, và đầu tư vào West Indies năm 1800 có lẽ đã biến thành đầu tư vào Trung Quốc hay Nam Phi vào năm 2010, nhưng cơ cấu sâu xa của tư bản có thật sự thay đổi hay không? Tư bản không bao giờ nằm yên: nó luôn luôn hướng tới rủi ro và mang tinh thần kinh doanh, chí ít lúc ban đầu, thế nhưng nó luôn luôn có xu hướng biến thành dòng lợi tức khi đã tích lũy về lượng đủ lớn – đó là thiên hướng, là đích đến logic của tư bản. Vậy thì điều gì mang đến cho ta cảm nhận mơ hồ rằng bất bình đẳng xã hội ngày nay rất khác so với bất bình đẳng xã hội thời Balzac và Austen? Đó chỉ là nói suông mà không dựa vào thực tế, hay



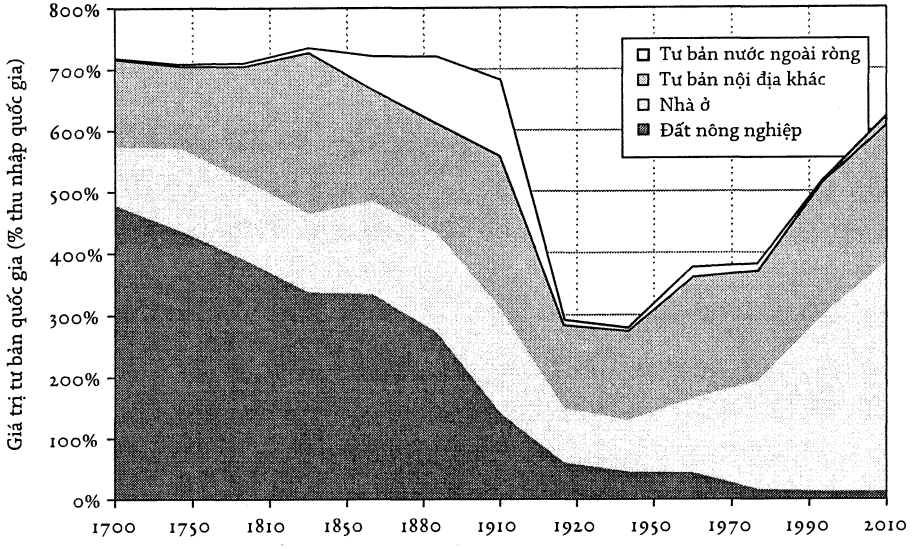
HÌNH 3.1. Tư bản ở Anh, 1700-2010
Tư bản quốc gia trị giá khoảng 7 năm thu nhập quốc gia ở Anh vào năm 1700 (trong đó đất nông nghiệp trị giá khoảng 4 năm thu nhập quốc gia).
Nguồn và chuỗi số liệu: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

ta có thể tìm thấy những yếu tố khách quan giúp giải thích lý do tại sao người ta cho rằng tư bản hiện đại đã trở nên "năng động" hơn và ít "ngồi chờ lợi tức" hơn?

Biến đổi hình thái tư bản ở Anh và Pháp

Tôi sẽ bắt đầu bằng cách xem xét sự thay đổi cơ cấu tư bản ở Anh và Pháp từ thế kỷ 18. Đây là những nước có nguồn dữ liệu lịch sử phong phú nhất và do đó có thể tính toán những giá trị ước lượng đồng bộ và hoàn chỉnh nhất trong dài hạn. Các kết quả ước lượng được trình bày trong Hình 3.1 và 3.2, qua đó tóm tắt những khía cạnh then chốt của ba thế kỷ lịch sử chủ nghĩa tư bản. Ta thấy nổi lên hai kết luận rõ ràng.

Trước tiên, ta thấy tỷ số tư bản/thu nhập có hướng đi tương tự như



HÌNH 3.2. Tư bản ở Pháp, 1700-2010
Tư bản quốc gia trị giá khoảng 7 năm thu nhập quốc gia ở Pháp vào năm 1910 (trong đó tư bản đầu tư ra nước ngoài trị giá khoảng 1 năm thu nhập quốc gia).
Nguồn và chuỗi số liệu: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

nhau ở hai nước, tương đối ổn định trong thế kỷ 18 và 19, tiếp đến chịu một cú sốc lớn vào thế kỷ 20, rồi quay về mức tương tự như vào đêm trước Thế chiến I. Ở cả Anh và Pháp, tổng giá trị tư bản quốc gia dao động trong khoảng 6-7 năm thu nhập quốc gia trong suốt thế kỷ 18 và 19, kéo dài cho đến năm 1914. Sau Thế chiến I, tỷ số tư bản/thu nhập đột ngột lao dốc, và tiếp tục giảm trong thời Đại suy thoái và Thế chiến II, đến khi tư bản quốc gia chỉ còn bằng 2-3 năm thu nhập quốc gia vào thập niên 1950. Sau đó, tỷ số tư bản/thu nhập bắt đầu tăng lại và cứ thế tăng dần từ đó trở đi. Ở cả hai nước, tổng giá trị tư bản quốc gia năm 2010 vào khoảng 5-6 năm thu nhập quốc gia; thật ra ở Pháp hơi cao hơn 6 năm, so với dưới 4 năm thu nhập quốc gia vào thập niên 1980 và hơn 2 năm vào thập niên 1950. Lẽ dĩ nhiên, những con số này không hoàn toàn chính xác, nhưng hình dạng tổng quát của đồ thị đã rõ.

Nói vắn tắt, nhìn về thế kỷ vừa qua, ta thấy một "đường cong hình chữ U" thật ấn tượng. Tỷ số tư bản/thu nhập giảm gần 2/3 trong giai đoạn 1914-1945 rồi tăng hơn gấp đôi trong giai đoạn 1945-2012.

Đây là những dao động rất lớn, tương ứng với những cuộc xung đột quân sự, chính trị và kinh tế dữ dội, đặc trưng của thế kỷ 20. Tư bản, tài sản tư nhân, và phân phối tài sản toàn cầu là những vấn đề then chốt trong các cuộc xung đột này. So với thế kỷ 20 thì xem ra thế kỷ 18 và 19 thật thanh bình.

Cuối cùng, đến năm 2010, tỷ số tư bản/thu nhập đã quay về mức trước Thế chiến I – hay thậm chí còn vượt mức đó nếu ta chia trữ lượng tư bản cho thu nhập khả dụng của hộ gia đình thay cho thu nhập quốc gia (một chọn lựa phương pháp luận khá mơ hồ, như tôi sẽ trình bày sau). Bất luận trong trường hợp nào, bất kể những điểm không hoàn hảo và không chắc chắn của các thước đo sẵn có, rõ ràng Anh và Pháp vào thập niên 1990 và 2000 đã đạt được mức tài sản chưa từng thấy kể từ đầu thế kỷ 20 sau một quá trình bắt đầu từ thập niên 1950. Vào giữa thế kỷ 20, tư bản gần như biến mất. Thế mà hơn một nửa thế kỷ sau, tư bản xem ra đã quay lại mức tương đương với thế kỷ 18 và 19. Tài sản một lần nữa lại sinh sôi nảy nở. Nói khái quát, chính hai cuộc chiến tranh của thế kỷ 20 đã quét sạch quá khứ để tạo ra ảo tưởng rằng chủ nghĩa tư bản đã biến đổi về mặt cơ cấu.

Cũng quan trọng không kém, ta không nên để cho quá trình tiến hóa tỷ số tư bản/thu nhập làm lu mờ những thay đổi triệt để trong thành phần cấu tạo của tư bản từ năm 1700. Đây là kết luận thứ hai nổi lên rõ ràng từ Hình 3.1 và 3.2. Về cơ cấu, tư bản thế kỷ 21 không giống với tư bản thế kỷ 18. Một lần nữa, ta thấy quá trình tiến hóa theo sát với những diễn biến xảy ra ở Anh và Pháp. Nói một cách đơn giản, ta thấy trải qua một thời gian rất dài, đất nông nghiệp dần dần được thay thế bằng nhà xưởng, tư bản kinh doanh, và tư bản tài chính đầu tư vào doanh nghiệp cũng như các tổ chức chính phủ. Nhưng tổng giá trị tư bản, tính theo số năm thu nhập quốc gia, thật ra không thay đổi.

Chính xác hơn, ta nên nhớ rằng theo định nghĩa, tư bản quốc gia,

như trình bày trong Hình 3.1 và 3.2, bằng tổng của tài sản tư nhân và tài sản công. Do đó, nợ chính phủ, là tài sản của khu vực tư nhân đồng thời là nghĩa vụ nợ của khu vực công, bù trừ lẫn nhau nên bằng 0 (giả sử chính phủ chỉ vay nợ từ dân cư trong nước). Như đã lưu ý trong Chương 1, theo định nghĩa như thế, tư bản quốc gia bao gồm tư bản nội địa và tư bản ròng ở nước ngoài. Tư bản nội địa bao gồm giá trị trữ lượng tư bản (nhà xưởng, doanh nghiệp, v.v.) tọa lạc trong phạm vi lãnh thổ của đất nước. Tư bản nước ngoài ròng (hay tài sản ròng ở nước ngoài) của một nước bao gồm tài sản của nước ấy trong mối quan hệ với các nước khác trên thế giới, tức là bằng chênh lệch giữa tài sản thuộc sở hữu của dân cư của nước ấy tại các nước khác với tài sản thuộc sở hữu của các nước khác tại đất nước đang xem xét (gồm cả tài sản dưới hình thức trái phiếu chính phủ).

Tiếp đến, tư bản nội địa có thể được chia thành ba loại: đất nông nghiệp, nhà ở (bao gồm giá trị đất trên đó ta xây nhà) và tư bản nội địa khác, trong đó có tư bản của các doanh nghiệp và và các tổ chức chính phủ (bao gồm nhà xưởng dùng để kinh doanh và đất đai đi kèm, cơ sở hạ tầng, máy móc thiết bị, máy tính, bằng phát minh, v.v.). Hệt như mọi loại tài sản, các tài sản này được định giá theo giá thị trường: ví dụ, trong trường hợp một công ty có phát hành cổ phiếu, giá trị của công ty phụ thuộc vào giá cổ phiếu. Điều này dẫn đến việc phân tích thành phần cấu tạo tư bản quốc gia như sau, mà tôi đã sử dụng để xây dựng Hình 3.1 và 3.2:

Tư bản quốc gia = đất nông nghiệp + nhà ở + tư bản nội địa khác + tư bản ròng ở nước ngoài

Thoạt nhìn qua các đồ thị trên đây, ta thấy vào đầu thế kỷ 18, tổng giá trị đất nông nghiệp tương đương với 4-5 năm thu nhập quốc gia, hay gần 2/3 tổng tư bản quốc gia. Ba thế kỷ sau, giá trị đất nông nghiệp giảm còn chưa đến 10% của thu nhập quốc gia ở cả Pháp và Anh, hay chưa đến 2% tổng tài sản quốc gia. Sự thay đổi ấn tượng này chẳng có gì là ngạc nhiên: nông nghiệp trong thế kỷ 18 chiếm gần 3/4 tổng

hoạt động kinh tế và việc làm, so với hiện nay chỉ có vài phần trăm. Do đó theo lẽ tự nhiên, tỷ trọng tư bản trong hoạt động nông nghiệp đã tiến hóa theo chiều hướng tương tự.

Sự sụp đổ tỷ trọng giá trị đất nông nghiệp (trong thu nhập quốc gia và tư bản quốc gia) một phần được đối trọng bằng sự gia tăng giá trị nhà ở, tăng từ 1 năm thu nhập quốc gia vào thế kỷ 18 lên hơn 3 năm thu nhập quốc gia ngày nay, và mặt khác còn được đối trọng bằng sự gia tăng giá trị tư bản nội địa khác gần như theo cùng mức độ (thật ra là hơi ít hơn, từ 1,5 năm thu nhập quốc gia vào thế kỷ 18 lên dưới 3 năm thu nhập quốc gia ngày nay).[1] Sự biến đổi cơ cấu trong rất dài hạn này một mặt phản ánh tầm quan trọng ngày càng tăng của nhà ở, chẳng những về độ lớn mà còn về chất lượng và giá trị, trong quá trình phát triển kinh tế và công nghiệp;[2] mặt khác phản ánh quá trình tích lũy đáng kể từ sau Cách mạng Công nghiệp trên phương diện nhà xưởng dùng vào mục đích kinh doanh, cơ sở hạ tầng, máy móc thiết bị, nhà kho, văn phòng, công cụ, tư bản vật chất và phi vật chất khác, được sử dụng bởi các doanh nghiệp và tổ chức chính phủ để sản xuất ra đủ loại hàng hóa và dịch vụ phi nông nghiệp.[3] Bản chất tư bản đã thay đổi: trước đây chủ yếu là đất đai, nhưng giờ đây thành phần chính là nhà ở cộng với các tài sản công nghiệp và tài chính. Thế nhưng tầm quan trọng của tư bản thì không hề mất đi.

Những bước thăng trầm của tư bản nước ngoài

Tư bản nước ngoài thì sao? Ở Anh và Pháp, diễn biến thay đổi của tư bản nước ngoài rất đặc thù, chịu ảnh hưởng của lịch sử hỗn loạn ở hai cường quốc thực dân hàng đầu thế giới trong ba thế kỷ qua. Tài sản ròng của hai nước này tại phần còn lại của thế giới đã tăng dần trong thế kỷ 18 và 19, lên đến mức độ cực kỳ cao vào đêm trước Thế chiến I, rồi sụp đổ trong giai đoạn 1914-1945, và từ đó ổn định ở mức tương đối thấp như thể hiện qua Hình 3.1 và 3.2.

Trước tiên, như chúng ta biết, tài sản nước ngoài trở nên quan trọng trong giai đoạn 1750-1800, chẳng hạn như khi ngài Thomas đầu tư vào quần đảo West Indies trong truyện *Mansfield Park* của Jane Austen. Nhưng tỷ trọng tư bản nước ngoài vẫn ở mức khiêm tốn: khi Austen viết cuốn tiểu thuyết này vào năm 1812, tư bản nước ngoài theo các nguồn số liệu sẵn có chỉ vào khoảng 10% thu nhập quốc gia của Anh, tức 1/30 giá trị đất nông nghiệp (giá trị đất nông nghiệp tương đương hơn 3 năm thu nhập quốc gia). Vì thế, chẳng lạ gì khi phần lớn các nhân vật của Austen sống bằng địa tô thu từ các điền sản nông thôn.

Chính trong thế kỷ 19 mà nước Anh bắt đầu tích lũy tài sản đáng kể ở các vùng khác trên thế giới, với giá trị cao chưa từng thấy trước đó và cho đến tận ngày nay. Vào đêm trước Thế chiến I, Anh đã trở thành một cường quốc thực dân hàng đầu thế giới và sở hữu tài sản nước ngoài tương đương gần 2 năm thu nhập quốc gia, tức gấp 6 lần tổng giá trị đất nông nghiệp của Anh (giá trị đất nông nghiệp vào thời điểm đó chỉ bằng 30% thu nhập quốc gia).[4] Rõ ràng, cơ cấu tài sản đã biến đổi hoàn toàn kể từ thời *Mansfield Park*, và ta phải hy vọng rằng các nhân vật của Austen cùng con cháu họ có thể điều chỉnh kịp thời và tiếp bước ngài Thomas đầu tư một phần địa tô ra nước ngoài. Bước sang thế kỷ 20, tư bản đầu tư ra nước ngoài mang lại thu nhập khoảng 5%/năm dưới hình thức cổ tức, lãi vay hay tiền cho thuê, nên thu nhập quốc gia của Anh cao hơn khoảng 10% so với sản phẩm nội địa. Một bộ phận đáng kể trong xã hội có thể sống nhờ vào nguồn thu nhập nước ngoài này.

Pháp, cường quốc thực dân lớn thứ hai, có hoàn cảnh đáng thèm muốn chẳng kém cạnh gì: nước Pháp đã tích lũy lượng tài sản nước ngoài trị giá hơn 1 năm thu nhập quốc gia, nên vào thập niên đầu thế kỷ 20 đã có thu nhập quốc gia cao hơn 5-6% so với sản phẩm nội địa. Mức thu nhập này bằng với tổng sản lượng công nghiệp của các thuộc địa phía bắc và phía đông, và đổ về Pháp dưới hình thức cổ tức, tiền lãi, tiền bản quyền, tiền cho thuê và doanh thu khác từ những tài sản mà người Pháp sở hữu tại nước ngoài.[5]

Điều quan trọng cần hiểu là trạng thái sở hữu tài sản nước ngoài ròng rất lớn này cho phép Anh và Pháp duy trì thâm hụt thương mại có tính cơ cấu vào cuối thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20. Giai đoạn 1880-1914, cả hai nước đều nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ từ phần còn lại của thế giới nhiều hơn đáng kể so với xuất khẩu (thâm hụt thương mại của hai nước bình quân là 1-2% thu nhập quốc gia xuyên suốt thời kỳ này). Tình trạng thâm hụt này không có gì đáng ngại, bởi vì thu nhập của họ từ tài sản nước ngoài chiếm tổng cộng hơn 5% thu nhập quốc gia. Vì thế, cán cân thanh toán vẫn có giá trị dương cao, giúp họ tăng mức sở hữu tài sản nước ngoài từ năm này sang năm khác.[6] Nói cách khác, các nước khác trên thế giới làm việc để cho các cường quốc thực dân tăng mức tiêu dùng, đồng thời trở nên ngày càng mắc nợ các cường quốc ấy nhiều hơn. Điều này nghe thật sốc. Nhưng điều quan trọng cần nhận ra là mục đích của việc tích lũy tài sản nước ngoài thông qua thặng dư thương mại và chiếm đoạt thuộc địa chính xác là để dẫn đến thâm hụt thương mại về sau. Duy trì thặng dư thương mại vĩnh viễn thì không có lợi. Ưu điểm của việc sở hữu tài sản là người ta có thể tiếp tục tiêu dùng và tích lũy mà không phải làm việc, hoặc trong bất luận trường hợp nào cũng vẫn có thể tiếp tục tiêu dùng và tích lũy nhiều hơn so với mức tự tạo ra bằng cách làm việc. Điều này cũng đúng trên quy mô quốc tế dưới thời thực dân.

Sau những cú sốc dồn dập của hai cuộc chiến tranh thế giới, Đại suy thoái, và phong trào giành độc lập của các nước thuộc địa, trữ lượng tài sản nước ngoài khổng lồ cuối cùng đã bị bốc hơi. Thập niên 1950, cả Anh và Pháp đều có tài sản nước ngoài ròng gần bằng 0, nghĩa là tài sản ở nước ngoài của họ chỉ vừa đủ để bù trừ cho tài sản tại nước họ thuộc sở hữu của các nước khác. Nói khái quát, tình hình này không thay đổi nhiều trong nửa thế kỷ tiếp theo. Giai đoạn 1950-2010, tài sản nước ngoài ròng của Anh và Pháp dao động từ mức dương nhẹ cho đến âm nhẹ và thường gần bằng 0, chí ít khi so với trước kia.[7]

Cuối cùng, khi so sánh cơ cấu tư bản quốc gia thế kỷ 18 với cơ cấu hiện nay, ta thấy tài sản nước ngoài ròng đóng vai trò không đáng kể trong cả hai thời kỳ, và sự thay đổi cơ cấu dài hạn chủ yếu là thay thế

dần dần đất nông nghiệp bằng bất động sản và vốn lưu động, trong khi tổng trữ lượng tư bản so với thu nhập quốc gia gần như không thay đổi.

Khái quát về quy mô của thu nhập và tài sản

Để tổng kết những thay đổi này, ta hãy xem thế giới ngày nay như một mốc tham chiếu. Thu nhập quốc gia trên đầu người hiện nay ở Anh và Pháp vào khoảng 30.000 euro/năm, và tư bản quốc gia vào khoảng 6 lần thu nhập quốc gia, tức khoảng 180.000 euro trên đầu người. Ở cả hai nước, đất nông nghiệp ngày nay gần như không có giá trị gì nhiều (nhiều lắm là vài nghìn euro trên đầu người), và tư bản quốc gia nhìn chung bao gồm hai phần gần tương đương nhau: bình quân mỗi người dân có khoảng 90.000 euro dưới dạng nhà ở (để ở hoặc để cho thuê) và khoảng 90.000 euro tư bản nội địa khác (chủ yếu dưới hình thức vốn đầu tư vào doanh nghiệp dưới dạng các công cụ tài chính).

Thử làm một phép thực nghiệm tư duy, ta hãy quay lại ba thế kỷ trước và áp dụng cơ cấu tư bản quốc gia của năm 1700 nhưng với các giá trị bình quân ngày nay: thu nhập bình quân đầu người hằng năm 30.000 euro và tư bản 180.000 euro. Khi ấy, một người dân Pháp hay Anh điển hình sẽ có đất đai trị giá khoảng 120.000 euro, nhà ở trị giá 30.000 euro và các tài sản nội địa khác trị giá 30.000 euro.[8] Rõ ràng, có những người (ví dụ như các nhân vật trong truyện của Jane Austen như John Dashwood với điền trang Norland và Charles Darcy với điền trang Pemberley) sở hữu hàng trăm héc ta đất – nguồn tư bản trị giá hàng chục hay hàng trăm triệu euro – trong khi những người khác chẳng có gì trong tay. Nhưng những con số bình quân này cho ta thấy cụ thể hơn quá trình biến đổi thành phần cấu tạo tư bản quốc gia từ thế kỷ 18 đồng thời vẫn giữ nguyên giá trị tính theo thu nhập hằng năm.

Bây giờ thử hình dung một người Anh hay người Pháp đó bước vào thế kỷ 20, vẫn với thu nhập bình quân 30.000 euro và tư bản bình quân 180.000 euro. Ở Anh, trong giá trị tài sản bình quân đầu người này, đất nông nghiệp chỉ chiếm một phần nhỏ, 10.000 euro, so với nhà

ở trị giá 50.000 euro và tài sản nội địa khác trị giá 60.000 euro, cùng với đầu tư nước ngoài trị giá 60.000 euro. Pháp cũng tương tự, chỉ có điều mỗi người dân vẫn sở hữu đất đai trị giá 30.000 đến 40.000 euro và giá trị tài sản nước ngoài tương đương.[9] Ở cả hai nước, tài sản nước ngoài có tầm quan trọng đáng kể. Xin nhắc lại, chúng ta không nói rằng ai cũng sở hữu cổ phần của kênh đào Suez hay trái phiếu Nga. Nhưng bằng cách lấy giá trị bình quân cho toàn bộ dân số, bao gồm từ những người không có chút tài sản nước ngoài nào cho đến một số ít người có những danh mục đầu tư đáng kể, ta có thể xác định độ lớn của tài sản tích lũy tại phần còn lại của thế giới thuộc sở hữu của Anh và Pháp.

Tài sản công, tài sản tư

Trước khi nghiên cứu chính xác hơn về bản chất những cú sốc tác động lên tư bản trong thế kỷ 20 và lý do dẫn đến sự hồi sinh của tư bản từ sau Thế chiến II, vào lúc này ta nên bắt đầu bằng vấn đề nợ công, và tổng quát hơn, về sự phân chia tư bản quốc gia ra thành tài sản công và tài sản tư nhân. Mặc dù trong thời đại ngày nay, khi các nước giàu có xu hướng tích tụ những khoản nợ công khổng lồ, thật khó mà ghi nhớ rằng bảng cân đối kế toán khu vực công thật ra bao gồm cả tài sản lẫn nghĩa vụ nợ, nhưng dẫu sao ta cũng nên ghi nhớ điều đó.

Chắc chắn, sự phân biệt giữa tư bản công và tư bản tư nhân sẽ không làm thay đổi tổng giá trị hay thành phần cấu tạo tư bản quốc gia chút nào cả, mà cũng chẳng làm thay đổi quá trình tiến hóa mà tôi vừa mô tả. Tuy nhiên, việc phân chia quyền sở hữu tài sản giữa chính phủ và tư nhân có tầm quan trọng đáng kể về chính trị, kinh tế, và xã hội.

Tôi sẽ bắt đầu bằng cách nhắc lại định nghĩa trong Chương 1. Tư bản quốc gia (tức tài sản quốc gia) là tổng tư bản công và tư bản tư nhân. Tư bản công là chênh lệch giữa tài sản và nghĩa vụ nợ của chính phủ (bao gồm tất cả các cơ quan nhà nước); còn tư bản tư nhân là chênh lệch giữa tài sản và nghĩa vụ nợ của tư nhân. Bất kể công hay tư, tư bản luôn luôn được định nghĩa là tài sản ròng, tức chênh lệch giữa giá

trị thị trường của những gì ta sở hữu (tài sản) và những gì ta mắc nợ (nghĩa vụ nợ, hay nợ phải trả).

Nói cụ thể ra, tài sản công có hai dạng: tài sản phi tài chính (như nhà xưởng của chính phủ, dùng làm văn phòng chính phủ hay dùng để cung cấp dịch vụ công, chủ yếu trong lĩnh vực y tế và giáo dục: trường học và đại học công lập, bệnh viện công, v.v.), hoặc tài sản tài chính. Chính phủ có thể nắm giữ cổ phần đa số hoặc thiểu số trong doanh nghiệp. Các doanh nghiệp này có thể tọa lạc trong phạm vi biên giới đất nước hoặc ở nước ngoài. Ví dụ, trong những năm gần đây, các quỹ tài sản nước ngoài đã ra đời để quản lý các danh mục đầu tư tài sản tài chính tại nước ngoài của các quốc gia.

Trên thực tế, ranh giới giữa tài sản tài chính và tài sản phi tài chính không phải lúc nào cũng cần được xác định rõ ràng. Ví dụ, khi chính phủ Pháp chuyển đổi hai công ty Bưu chính Pháp và Viễn thông Pháp thành những công ty cổ phần thuộc sở hữu của các cổ đông, thì những nhà xưởng thuộc sở hữu nhà nước mà hai công ty sử dụng bắt đầu được xem là tài sản tài chính của nhà nước, trong khi trước đó được xem là tài sản phi tài chính.

Hiện nay, tổng giá trị tài sản công (tài chính và phi tài chính) ước tính gần bằng một năm thu nhập quốc gia ở Anh và chưa đến 1,5 lần thu nhập quốc gia ở Pháp. Vì nợ công của hai nước hiện vào khoảng 1 năm thu nhập quốc gia, nên tài sản công ròng (tức tư bản công ròng) gần bằng 0. Theo những ước lượng chính thức gần đây nhất của sở thống kê và ngân hàng trung ương hai nước, tài sản công ròng của Anh gần đúng bằng 0 và tài sản công ròng của Pháp vào khoảng gần 30% thu nhập quốc gia (tức 1/20 tổng tư bản quốc gia, xem Bảng 3.1).[10]

Nói cách khác, nếu chính phủ hai nước quyết định bán hết toàn bộ tài sản để trả dứt mọi nợ nần, tài sản sẽ không còn gì ở Anh và còn lại rất ít ở Pháp.

Xin nhắc lại, ta không nên hiểu lầm độ chính xác của các giá trị ước lượng này. Các nước nỗ lực hết sức để áp dụng các khái niệm và các phương pháp chuẩn hóa của Liên Hiệp Quốc cũng như các tổ chức

BẢNG 3.1.
Tài sản công và tài sản tư nhân ở Pháp năm 2012

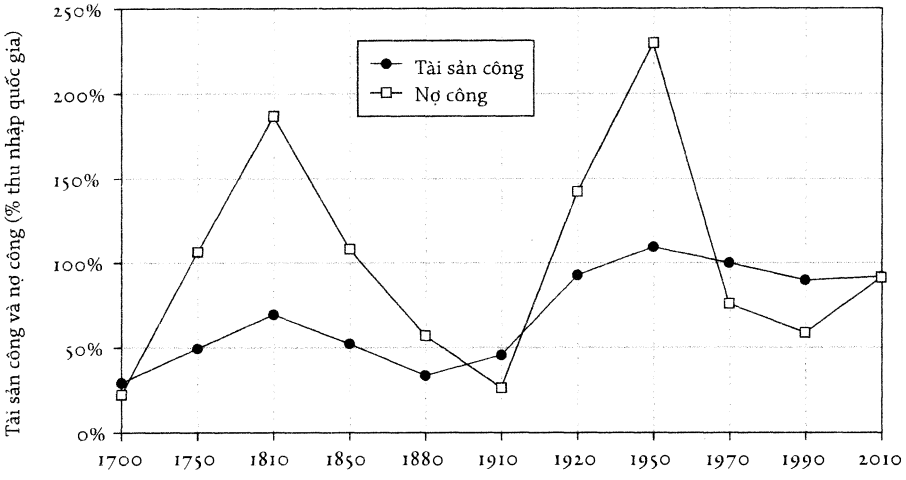
	Giá trị tư bản (% của thu nhập quốc gia)[a]		Giá trị tư bản (% của tư bản quốc gia)	
Tư bản quốc gia (tư bản công + tư bản tư nhân)	605		100	
Tư bản công (tài sản công ròng = chênh lệch giữa tài sản và nợ của chính phủ và các cơ quan nhà nước khác)	31 Tài sản 145%	Nợ 114%	5 Tài sản 24%	Nợ 19%
Tư bản tư nhân (tài sản tư nhân ròng = chênh lệch giữa tài sản và nợ của tư nhân [hộ gia đình])	574 Tài sản 646%	Nợ 72%	95 Tài sản 107%	Nợ 12%

Chú thích: Năm 2012, tổng giá trị tư bản quốc gia ở Pháp bằng 605% của thu nhập quốc gia (tức 6,05 lần thu nhập quốc gia), bao gồm tư bản công 31% (tức 5% của tổng tư bản quốc gia) và tư bản tư nhân 574% (tức 95% của tổng tư bản quốc gia).

[a] Thu nhập quốc gia bằng GDP trừ khấu hao tài sản (khấu hao tư bản) cộng thu nhập nước ngoài ròng; trên thực tế, nó bằng khoảng 90% GDP ở Pháp vào năm 2012; xem Chương 1 và phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
Nguồn: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

quốc tế khác, nhưng hạch toán tài khoản quốc gia chưa bao giờ là một môn khoa học chính xác. Việc ước lượng nợ công và tài sản tài chính thì không gặp trở ngại gì lớn. Nhưng trái lại, người ta không dễ gì tìm được giá trị thị trường chính xác của nhà xưởng công (như trường học và bệnh viện) hay cơ sở hạ tầng giao thông (như đường sắt và đường bộ) vì những tài sản này không được mua bán thường xuyên. Trên lý thuyết, những hạng mục này được định giá bằng cách quan sát hoạt động mua bán những hạng mục tương tự trong quá khứ gần đây, nhưng việc so sánh chẳng phải lúc nào cũng đáng tin cậy, nhất là vì giá thị trường thường hay biến động, lắm lúc biến động rất mạnh. Vì thế ta chỉ nên xem đây là những ước lượng thô sơ chứ không phải là những con số chắc chắn.

Bất luận trong trường hợp nào, tuyệt đối rõ ràng là tài sản công ròng ở hai nước đều khá nhỏ và chắc chắn không đáng kể so với tổng tài sản tư nhân. Cho dù tài sản công ròng chỉ dưới 1% tài sản quốc gia, như ở Anh, hay vào khoảng 5% tài sản quốc gia như ở Pháp, hoặc

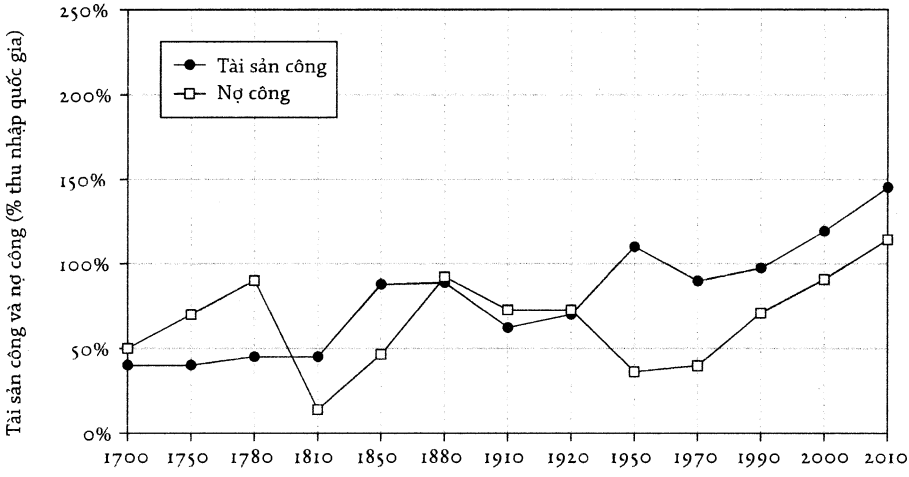


HÌNH 3.3. Tài sản công ở Anh, 1700-2010
Nợ công có giá trị cao hơn 2 năm thu nhập quốc gia vào năm 1950 (so với tài sản công có giá trị bằng 1 năm thu nhập quốc gia).
Nguồn và chuỗi số liệu: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

thậm chí 10% tài sản quốc gia nếu ta giả định rằng giá trị tài sản công bị ước lượng quá thấp, thì điều đó suy cho cùng cũng không quan trọng lắm đối với các mục đích trình bày ở đây. Cho dù việc xác định giá trị không hoàn hảo, nhưng vấn đề quan trọng ở đây là: tài sản tư nhân năm 2010 chiếm gần như toàn bộ tài sản quốc gia ở cả hai nước: hơn 99% ở Anh và khoảng 95% ở Pháp, theo các ước lượng mới nhất hiện có. Bất kể thế nào, con số thật sự chắc chắn lớn hơn 90%.

Tài sản công nhìn từ góc độ lịch sử

Nếu nhìn vào lịch sử tài sản công ở Anh và Pháp từ thế kỷ 18 cũng như quá trình tiến hóa của thành phần công-tư trong tư bản quốc gia, ta thấy mô tả trên đây gần như luôn luôn chính xác (xem các Hình 3.3-3.6). Nói nôm na, tài sản công và nợ công thường chỉ là những giá trị rất hạn chế so với lượng tài sản tư nhân khổng lồ, huống hồ chênh lệch



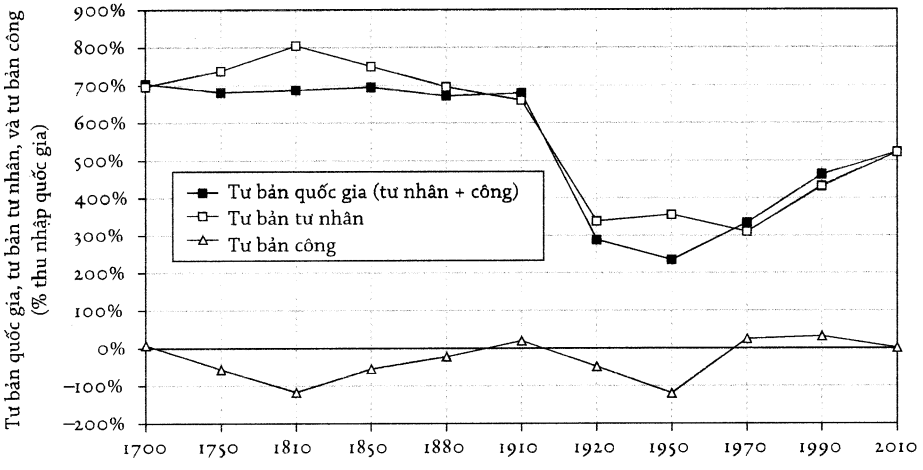
HÌNH 3.4. Tài sản công ở Pháp, 1700-2010
Nợ công có giá trị vào khoảng 1 năm thu nhập quốc gia ở Pháp vào năm 1780 cũng như năm 1880 và 2000-2010.
Nguồn và chuỗi số liệu: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

giữa hai hạng mục đó thì lại càng nhỏ hơn. Ở cả hai nước, tài sản công ròng trong ba thế kỷ trước đôi khi có giá trị dương, đôi khi có giá trị âm, thường dao động trong khoảng từ -100 đến +100% của thu nhập quốc gia (khoảng từ -50 đến +50 thì thường xảy ra hơn); và các biên độ dao động này đều hạn chế hơn nhiều so với tài sản tư nhân đồ sộ (lên đến 700-800% của thu nhập quốc gia).

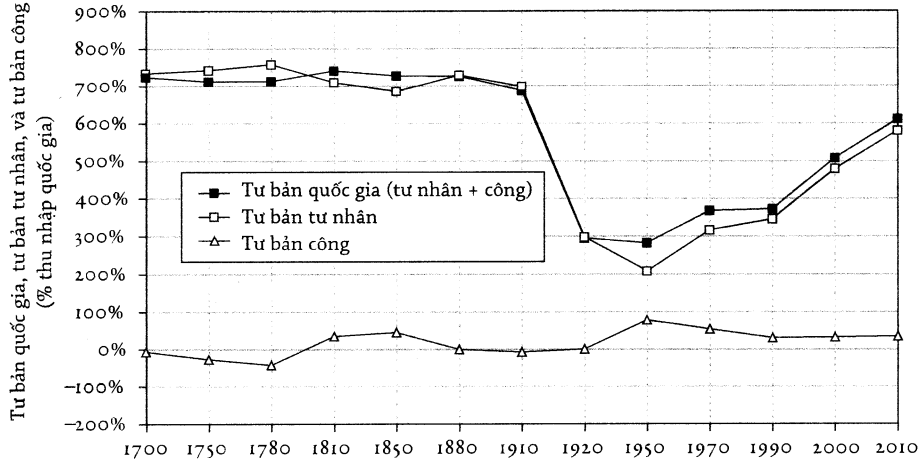
Nói cách khác, nhìn vào lịch sử Anh và Pháp, tỷ số tư bản quốc gia trên thu nhập quốc gia từ thế kỷ 18 như tóm tắt trên đây nhìn chung cũng chính là lịch sử mối quan hệ giữa tư bản tư nhân và thu nhập quốc gia (xem Hình 3.5 và 3.6).

Lẽ dĩ nhiên, thực tế quan trọng này thì ai cũng biết: Pháp và Anh lúc nào cũng dựa vào tư bản tư nhân và chưa bao giờ thử nghiệm chủ nghĩa cộng sản kiểu Xô Viết, trong đó nhà nước kiểm soát hầu hết tư bản. Vì thế, chẳng lạ gì khi tài sản tư nhân luôn luôn chiếm ưu thế hơn so với tài sản công. Trái lại, cả hai nước chưa từng chồng chất nợ công đủ lớn đến mức làm thay đổi triệt để độ lớn của tài sản tư nhân.

Lưu ý điều này, ta sẽ tiếp tục phân tích sâu xa hơn. Cho dù chính



HÌNH 3.5. Tư bản công và tư bản tư nhân ở Anh, 1700-2010
Năm 1810, tư bản tư nhân trị giá 8 năm thu nhập quốc gia ở Anh (so với tư bản quốc gia trị giá 7 năm thu nhập quốc gia)
Nguồn và chuỗi số liệu: piketty.pse.ens.fr/capital21c.



HÌNH 3.6. Tư bản công và tư bản tư nhân ở Pháp, 1700-2010
Năm 1950, tư bản công trị giá gần 1 năm thu nhập quốc gia (so với tư bản tư nhân trị giá 2 năm thu nhập quốc gia).
Nguồn và chuỗi số liệu: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

sách công chưa bao giờ có tính chất cực đoan ở cả hai nước, nhưng nhiều lúc vẫn tác động không nhỏ lên sự tích lũy tài sản tư nhân theo những chiều hướng khác nhau.

Ở nước Anh thế kỷ 18 và 19, chính phủ nhiều lúc có xu hướng tăng tài sản tư nhân thông qua tích tụ những khoản nợ công lớn. Chính phủ Pháp cũng áp dụng chính sách tương tự vào thời trước Cách mạng 1789 và thời hoàng kim trước Thế chiến I. Tuy nhiên, vào những thời điểm khác, chính phủ cố gắng giảm độ lớn tài sản tư nhân. Ở Pháp sau Thế chiến II, chính phủ trả dứt nợ công và hình thành một khu vực công lớn; chính sách này cũng được áp dụng với mức độ ít hơn ở Anh trong cùng thời kỳ. Hiện nay, cả hai nước (cùng với hầu hết các nước giàu khác) đang tích tụ những khoản nợ công lớn. Tuy nhiên, kinh nghiệm lịch sử cho thấy, điều này có thể thay đổi khá nhanh. Do đó, việc tìm hiểu cơ bản thông qua xem xét những đợt đảo ngược chính sách ở Anh và Pháp sẽ rất hữu ích. Cả hai nước đều có lịch sử phong phú và đa dạng trên phương diện này.

Liên hiệp Anh: nợ công và việc tăng cường tư bản tư nhân

Tôi sẽ bắt đầu với nước Anh. Nợ công ở Anh đã hai lần đạt những mức cực kỳ cao, vào khoảng 200% GDP hay thậm chí cao hơn, đó là lúc kết thúc chiến tranh Napoleon và sau Thế chiến II. Mặc dù chưa từng có nước nào chồng chất nợ công cao như Anh trong một thời gian dài hơn, nhưng Anh chưa bao giờ bị vỡ nợ. Quả thật, chính sự kiện sau là nguyên nhân của sự kiện trước: nếu một nước không bị vỡ nợ, hoặc trực tiếp bằng cách từ chối trả nợ, hoặc gián tiếp thông qua lạm phát cao, thì phải mất một thời gian rất lâu mới trả dứt được nợ công lớn đến thế.

Trên phương diện này, nợ công của Anh vào thế kỷ 19 là một trường hợp điển hình. Nhìn xa hơn chút nữa về quá khứ, ngay cả trước khi xảy ra Chiến tranh giành độc lập ở Mỹ, nước Anh đã tích tụ nợ công khổng

lồ vào thế kỷ 18, và Pháp cũng thế. Hai nền quân chủ này thường hay có chiến tranh, họ đánh nhau và đánh các nước châu Âu khác, và họ không thu đủ thuế để trang trải các khoản chi tiêu, thế nên nợ công tăng vọt. Cả hai nước đều chồng chất nợ công tương đương 50% thu nhập quốc gia trong giai đoạn 1700-1720 và lên đến 100% thu nhập quốc gia trong giai đoạn 1760-1770.

Ai cũng biết thời đó, Pháp bất lực trong việc hiện đại hóa hệ thống thuế và xóa bỏ đặc quyền ngân sách của giới quý tộc, và người ta cũng biết, quyết tâm cách mạng ra đời từ Đại hội các giai cấp (Estates General) vào năm 1789 cuối cùng dẫn đến việc ban hành hệ thống thuế mới vào năm 1790-1791. Thuế đất được áp dụng cho mọi chủ đất và thuế di sản áp dụng cho mọi tài sản thừa kế. Năm 1797 là thời điểm xuất hiện cái gọi là "banqueroute des deux tiers," có nghĩa là "phá sản hai phần ba", thực chất là vỡ nợ 2/3 giá trị nợ công đang lưu hành, kèm theo lạm phát cao được châm ngòi bởi việc phát hành tín phiếu (assignats), tức một dạng tiền giấy được bảo chứng bằng đất đai quốc hữu hóa. Đây là cách giải quyết nợ công dồn đọng từ thời trước Cách mạng.[11] Nhờ đó, nợ công của Pháp giảm nhanh xuống mức rất thấp trong những thập niên đầu của thế kỷ 19 (dưới 20% thu nhập quốc gia vào năm 1815).

Nước Anh đi theo một quỹ đạo hoàn toàn khác. Để trang trải chi phí chiến tranh chống lại lực lượng cách mạng Mỹ cũng như nhiều cuộc chiến tranh với Pháp dưới thời cách mạng và thời Napoleon, nền quân chủ Anh đã quyết định vay mượn không giới hạn. Nợ công vì thế tăng đến 100% thu nhập quốc gia vào đầu thập niên 1770 và gần 200% vào những năm 1810, tức gấp 10 lần nợ công của Pháp trong cùng thời kỳ. Phải mất một thế kỷ thặng dư ngân sách thì nợ của Anh mới giảm dần về mức dưới 30% thu nhập quốc gia vào thập niên 1910 (Hình 3.3).

Ta rút ra những bài học gì từ kinh nghiệm lịch sử này? Thứ nhất, rõ ràng mức nợ công rất cao của Anh đã tăng cường ảnh hưởng của tài sản tư nhân trong xã hội Anh. Những người Anh khá giả đã cho nhà nước vay mượn mà không làm giảm đầu tư tư nhân đáng kể: nợ công tăng mạnh trong giai đoạn 1770-1810 đã được chu cấp chủ yếu bằng

sự gia tăng tương ứng của tiết kiệm tư nhân (qua đó chứng tỏ rằng tầng lớp giàu có ở Anh đã thật sự ăn nên làm ra, và lợi tức của trái phiếu chính phủ quả thật hấp dẫn), cho nên tư bản quốc gia vẫn ổn định ở mức tương đương 7 năm thu nhập quốc gia suốt thời kỳ này, trong khi tài sản tư nhân tăng lên hơn 8 năm thu nhập quốc gia vào thập niên 1810, và tài sản công ròng rớt xuống vùng giá trị âm ngày càng lớn (Hình 3.5).

Vì thế, chẳng lạ gì mà trong tiểu thuyết của Jane Austen chỗ nào cũng thấy người giàu: các địa chủ truyền thống cùng với những người sở hữu trái phiếu chính phủ đông đảo chưa từng thấy. (Nói chung cả hai nhóm người này cũng là một, nếu nguồn tư liệu văn học được xem là nguồn tư liệu lịch sử đáng tin cậy.) Kết quả là mức tài sản tư nhân cao ngất ngưởng. Tiền lãi từ trái phiếu chính phủ Anh cùng với địa tô làm cho giá trị tư bản tư nhân tăng vọt lên những mức chưa từng thấy trước đây.

Thứ hai, rõ ràng là nếu ta xem xét mọi yếu tố, mức nợ công rất cao này mang lại khoản tiền lãi khá cao cho các chủ nợ và con cháu họ, chí ít khi so với những kết quả có thể xảy ra giả sử nền quân chủ Anh tài trợ chi tiêu công bằng cách buộc dân chúng nộp thuế. Nhìn từ góc độ người giàu mang tiền cho chính phủ vay, rõ ràng khi họ cho nhà nước vay và hưởng lãi vay trong nhiều thập niên thì sẽ có lợi hơn so với khi phải nộp thuế mà chẳng được đền đáp gì. Hơn nữa, vì thâm hụt ngân sách làm tăng nhu cầu về tài sản tư nhân, nên rõ ràng cũng sẽ làm tăng suất sinh lợi của tài sản đó, qua đó mang lại lợi lộc cho những người mà sự thịnh vượng của họ phụ thuộc vào suất sinh lợi từ đầu tư trái phiếu chính phủ.

Sự kiện chính – và cũng là điểm khác biệt then chốt so với thế kỷ 20 – là mức đền đáp cho những người cho chính phủ vay tiền trong thế kỷ 19 khá cao: lạm phát gần như bằng 0 từ năm 1815 đến 1914, và lãi suất trái phiếu chính phủ thường vào khoảng 4-5%; nói cụ thể hơn, lãi suất cao hơn nhiều so với tỷ lệ tăng trưởng. Trong bối cảnh đó, cho chính phủ vay là hoạt động đầu tư béo bở đối với người giàu và con cháu họ.

Để cụ thể, ta hãy hình dung chính phủ đang có thâm hụt ngân sách vào khoảng 5% GDP mỗi năm trong vòng 20 năm (ví dụ như để trả lương cho lực lượng quân đội đông đảo từ năm 1795 đến 1815) mà không phải tăng thuế một mức tương đương. Sau 20 năm, nợ công tăng lũy kế thêm 100% GDP. Giả sử chính phủ không tìm cách hoàn trả vốn gốc mà chỉ lo trả lãi đến hạn hằng năm. Nếu lãi suất là 5%, chính phủ phải trả 5% GDP mỗi năm cho các chủ nợ công này, và cứ thế tiếp tục trả lãi cho đến hết thời hạn trái phiếu.

Đại khái thì đây chính là những việc mà chính phủ Anh đã làm trong thế kỷ 19 Suốt một thế kỷ, từ năm 1815 đến 1914, ngân sách cơ bản của Anh luôn luôn bội thu đáng kể: nói cách khác, tiền thu thuế luôn luôn cao hơn chi tiêu công vài phần trăm GDP – so ra, chênh lệch này còn lớn hơn tổng chi tiêu giáo dục trong cùng thời kỳ. Chính sự tăng trưởng sản phẩm nội địa và thu nhập quốc gia của Anh (gần 2,5%/năm trong giai đoạn 1815-1914) cuối cùng đã giúp Anh giảm mạnh tỷ lệ nợ công trong thu nhập quốc gia sau một thế kỷ oằn lưng trả nợ.[12]

Ai hưởng lợi từ nợ công?

Kỷ lục lịch sử này có ý nghĩa quan trọng vì một vài lý do. Thứ nhất, nó giúp ta hiểu tại sao những nhà xã hội chủ nghĩa thế kỷ 19, bắt đầu là Marx, cảnh giác với vấn đề nợ công mà họ nhìn thấy – một cách rất sáng suốt – là một công cụ gia tăng tài sản tư nhân.

Mối quan ngại này lại còn lớn hơn bởi vì thời đó, những người đầu tư vào nợ công được trả lãi hậu hĩ, chẳng những ở Anh mà còn ở nhiều nước khác như Pháp. Nước Pháp đã không lặp lại chính sách phá sản cách mạng như năm 1797, và những người hưởng lợi tức trong tiểu thuyết của Balzac xem ra chẳng phải lo lắng về trái phiếu chính phủ hơn so với các nhân vật trong truyện của Austen. Quả thật, lạm phát ở Pháp và ở Anh đều thấp trong giai đoạn 1815-1914 và trái phiếu chính phủ luôn luôn trả lãi đúng hạn. Nợ công của Pháp là một hình thức đầu tư béo bở suốt thế kỷ 19, và các nhà đầu tư tư nhân làm ăn

phát đạt bằng cách cho chính phủ vay, hệt như ở Anh. Mặc dù tổng nợ công đang lưu hành ở Pháp khá hạn chế vào năm 1815, nhưng giá trị nợ đã tăng lên trong mấy thập niên tiếp theo, nhất là dưới thời Phục hoàng và Quân chủ tháng Bảy (1815-1848), thời mà quyền bỏ phiếu dựa trên tiêu chí tài sản.

Chính phủ Pháp đã phát sinh nợ công lớn trong những năm 1815-1816 để bồi thường cho lực lượng chiếm đóng và lại tiếp tục phát sinh nợ vào năm 1825 trong vụ bồi thường khét tiếng 1 tỷ franc cho những nhà quý tộc từng đào thoát khỏi đất nước dưới thời Cách mạng (nhằm đền bù cho họ vì đã phân phối lại đất đai một cách khá hạn chế khi họ vắng mặt). Dưới thời Đệ nhị đế chế (1852-1870), chính phủ đã trả lãi tài chính một cách hậu hĩ. Trong những bài báo đanh thép vào năm 1849-1850 đăng trong *The Class Struggle in France (Đấu tranh giai cấp ở Pháp)*, Marx đã chỉ trích quyết định tăng thuế đồ uống của bộ trưởng tài chính mới dưới thời Louis-Napoleon Bonapart, Achille Fould, đại diện cho giới ngân hàng và tài chính, để lấy tiền trả lãi cho những người hưởng lợi tức. Về sau, sau cuộc chiến tranh Pháp-Phổ 1870-1871, chính phủ Pháp một lần nữa lại phải vay mượn dân chúng để chuyển tiền cho Đức gần 30% thu nhập quốc gia.[13] Cuối cùng, trong giai đoạn 1880-1914, nợ công của Pháp thậm chí còn cao hơn so với Anh: 70-80% thu nhập quốc gia so với dưới 50% thu nhập quốc gia ở Anh. Trong văn học Pháp thời hoàng kim trước Thế chiến I, tiền lãi trái phiếu chính phủ được mô tả một cách đậm nét. Chính phủ trả lãi khoảng 2-3% thu nhập quốc gia mỗi năm (cao hơn ngân sách giáo dục), và một bộ phận dân chúng đáng kể sống bằng tiền lãi này.[14]

Sang thế kỷ 20 đã xuất hiện một quan niệm hoàn toàn khác về nợ công, dựa vào niềm tin rằng nợ có thể đóng vai trò như một công cụ chính sách giúp tăng chi tiêu công và tái phân phối tài sản vì lợi ích của những thành phần lam lũ nhất trong xã hội. Điểm khác biệt giữa hai quan niệm này khá đơn giản: vào thế kỷ 19, những người cho vay được trả lãi hậu hĩ, qua đó làm tăng tài sản tư nhân; sang thế kỷ 20, nợ được nhấn chìm nhờ lạm phát và được hoàn trả bằng những đồng tiền đã mất dần giá trị. Trên thực tế, điều này có nghĩa là thâm hụt

ngân sách được bù đắp bởi những người cho nhà nước vay tiền, và nhà nước không phải tăng thuế với giá trị tương đương. Nhiều người thời nay vẫn giữ quan điểm "lũy tiến" về nợ công này, cho dù lạm phát lâu nay đã giảm về mức không cao hơn nhiều so với thế kỷ 19, và hiệu ứng tái phân phối tài sản tương đối mơ hồ.

Điều thú vị nên nhớ là tái phân phối thông qua lạm phát ở Pháp có vai trò đáng kể hơn so với ở Anh. Như đã lưu ý trong Chương 2, lạm phát ở Pháp giai đoạn 1913-1950 bình quân hơn 13%/năm, nghĩa là trong giai đoạn này giá cả đã tăng lên 100 lần. Khi Proust xuất bản cuốn *Swann's Way* vào năm 1913, trái phiếu chính phủ dường như là một tài sản vững chắc không thể nào đánh đổ, chẳng khác gì tòa nhà khách sạn Grand Hotel ở Cabourg, nơi du ngoạn mùa hè của nhà văn. Nhưng đến năm 1950, sức mua của những trái phiếu này chỉ còn bằng 1/100 so với năm 1913, nên những người hưởng lợi tức năm 1913 và con cháu của họ gần như không còn lại gì.

Điều này có ý nghĩa gì đối với chính phủ? Bất chấp nợ công khổng lồ ban đầu (gần 80% thu nhập quốc gia năm 1913) và thâm hụt ngân sách rất cao giai đoạn 1913-1950, nhất là trong những năm chiến tranh, thế mà đến năm 1950, nợ công của Pháp lại quay về mức tương đối thấp (khoảng 30% thu nhập quốc gia), hệt như năm 1815. Nói cụ thể hơn, thâm hụt ngân sách khổng lồ tích tụ vào thời điểm giải phóng Paris gần như đã được quét sạch ngay lập tức nhờ lạm phát hơn 50% một năm trong 4 năm (1945-1948) trong một bầu không khí chính trị vô cùng căng thẳng. Về mặt nào đó, điều này cũng tương tự như đợt "phá sản hai phần ba" năm 1797: các khoản nợ cũ được xóa sạch trên sổ sách để tái thiết đất nước với một mức nợ công thấp (xem Hình 3.4).

Ở Anh, sự việc diễn ra theo cách khác: chậm hơn và đỡ khốc liệt hơn. Giai đoạn 1913-1950, tỷ lệ lạm phát bình quân hơi cao hơn 3%/năm, nghĩa là giá cả tăng gấp 3 lần (chưa bằng 1/30 so với Pháp). Thế nhưng đối với những người hưởng lợi tức của Anh, điều này vẫn là sự cướp đoạt mà người ta không thể nào hình dung nổi trong thế kỷ 19 cho đến trước Thế chiến I. Tuy vậy, nó vẫn không đủ để ngăn chặn

thâm hụt ngân sách tích tụ trong hai cuộc chiến tranh thế giới: Anh đã vay mượn hoàn toàn để chi cho chiến tranh mà không dựa dẫm thái quá vào những cỗ máy in tiền; vì thế, đến năm 1950, đất nước chìm sâu vào nợ nần, lên đến hơn 200% GDP, thậm chí còn cao hơn so với năm 1815. Chỉ nhờ vào lạm phát của thập niên 1950 (hơn 4%/năm) và nhất là lạm phát những năm 1970 (gần 15%năm), mà nợ công của Anh mới giảm xuống còn khoảng 50% GDP (xem Hình 3.3).

Cơ chế tái phân phối thông qua lạm phát cực kỳ hiệu nghiệm, và đóng vai trò lịch sử quan trọng ở cả Anh và Pháp vào thế kỷ 20. Thế nhưng cơ chế này làm phát sinh hai vấn đề lớn. Thứ nhất, nó tương đối thô thiển trong việc chọn lựa mục tiêu: Trong số những người có ít nhiều của cải thì những người nắm giữ trái phiếu chính phủ (bất kể trực tiếp hay gián tiếp thông qua tiền gửi ngân hàng) không phải lúc nào cũng là những người giàu nhất, không hề! Thứ hai, cơ chế lạm phát không thể có tác dụng mãi được. Một khi đã có lạm phát kéo dài, người cho vay sẽ đòi hỏi lãi suất danh nghĩa cao hơn, và giá cao hơn sẽ không còn có tác dụng như mong đợi nữa. Hơn nữa, lạm phát cao có xu hướng không ngừng gia tốc, và một khi quá trình này đã xảy ra, người ta khó lòng kiểm soát các hệ lụy của nó: một số thành phần xã hội sẽ có thu nhập gia tăng đáng kể trong khi những thành phần khác thì không. Chính vào cuối thập niên 1970 – một thập niên kết hợp giữa lạm phát, thất nghiệp gia tăng, và đình đốn kinh tế ("stagflation") – người ta đã đi đến chỗ đồng lòng ủng hộ lạm phát thấp. Tôi sẽ quay lại với vấn đề này sau.

Những bước thăng trầm của giả thuyết "Tương đương Ricardo"

Lịch sử nợ công lâu dài và lộn xộn này, từ những người hưởng lợi tức nhàn hạ của thế kỷ 18 và 19 cho đến sự tước đoạt giá trị bằng lạm phát trong thế kỷ 20, đã ghi dấu ấn không thể xóa nhòa trong ký ức chung của cộng đồng. Những trải nghiệm lịch sử tương tự cũng khắc ghi dấu

ấn trong tư tưởng của các nhà kinh tế học. Ví dụ, vào năm 1817, khi David Ricardo xây dựng giả thuyết gọi là "Tương đương Ricardo", theo đó trong những điều kiện nhất định, nợ công sẽ không ảnh hưởng tới sự tích lũy tư bản quốc gia, rõ ràng ông đã chịu tác động mạnh của những gì ông nhìn thấy xung quanh. Vào thời điểm đó, nợ công của Anh lên đến gần 200% GDP, mà xem ra vẫn chưa hút cạn dòng đầu tư tư nhân hay sự tích lũy tư bản. Hiện tượng đầu tư công "chèn lấn" đầu tư tư nhân mà người ta hằng lo sợ đã không xảy ra, và sự gia tăng nợ công xem ra đã được bù đắp bằng sự gia tăng tiết kiệm tư nhân (chứ không phải giảm đầu tư tư nhân). Chắc chắn, từ đây ta không thể suy ra rằng Tương đương Ricardo là một quy luật phổ cập, có giá trị ở mọi nơi trong mọi thời đại. Dĩ nhiên, mọi việc còn phụ thuộc vào sự giàu có của thành phần xã hội liên quan (vào thời Ricardo, một thiểu số người Anh có tài sản nhiều đến mức đủ để tạo ra mức tiết kiệm bổ sung cần thiết), cũng như phụ thuộc vào lãi suất và lòng tin vào chính phủ. Nhưng điều đáng lưu ý là Ricardo, người không có các chuỗi số liệu quá khứ hay những thước đo thuộc loại như trình bày trong Hình 3.3, nhưng am hiểu sâu sắc về chủ nghĩa tư bản Anh thời đó, đã nhận thấy rõ ràng rằng nợ công khổng lồ của Anh không tác động gì lên tài sản quốc gia mà chỉ đơn thuần tạo thành sản quyền của một bộ phận dân chúng này đối với một bộ phận dân chúng khác.[15]

Tương tự, năm 1936, khi John Maynard Keynes viết về "cái chết nhẹ nhàng của những người hưởng lợi tức", ông cũng chịu ấn tượng sâu sắc của hiện thực xảy ra xung quanh: thế giới phong lưu trước Thế chiến I của những người hưởng lợi tức đã sụp đổ, và thật ra không còn một phương thức nào khác có thể chấp nhận về mặt chính trị để thoát khỏi cơn khủng hoảng kinh tế và ngân sách lúc bấy giờ. Nói cụ thể hơn, Keynes cảm nhận rõ ràng rằng lạm phát, mà người Anh phải miễn cưỡng chấp nhận do sự gắn bó đầy thận trọng với bản vị vàng trước năm 1914, là phương thức đơn giản nhất tuy không nhất thiết là phương thức công bằng nhất để giảm gánh nặng nợ công và tác động của tích lũy tài sản.

Từ thập niên 1970, việc phân tích nợ công trở nên giảm chất lượng

bởi các nhà kinh tế học có lẽ đã dựa dẫm quá nhiều vào cái gọi là các mô hình tác nhân đại diện, tức những mô hình mà trong đó mọi tác nhân được cho là có cùng thu nhập và được thừa hưởng tài sản ban đầu như nhau (vì thế cũng sở hữu số lượng trái phiếu chính phủ như nhau). Việc đơn giản hóa hiện thực như thế đôi khi có thể hữu ích để tách bạch những mối quan hệ logic khó phân tích trong những mô hình phức tạp hơn. Thế nhưng khi tránh né hoàn toàn vấn đề bất bình đẳng trong phân phối tài sản và thu nhập, những mô hình này thường dẫn đến những kết luận cực đoan và phi thực tế, và do đó, là nguồn gốc gây nhầm lẫn thay vì giúp giải thích rõ ràng. Trong trường hợp nợ công, các mô hình tác nhân đại diện có thể dẫn đến kết luận rằng nợ chính phủ hoàn toàn trung tính, nghĩa là chẳng những không ảnh hưởng đến tổng giá trị tư bản quốc gia, mà còn không tác động lên sự phân phối gánh nặng ngân sách. Cách lý giải cực đoan về giả thuyết Tương đương Ricardo này, do nhà kinh tế học Mỹ Robert Barro đề xuất lần đầu,[16] đã không xem xét đến thực tế là đa phần nợ công thật ra nằm trong tay một thiểu số dân chúng (như ở Anh thế kỷ 19, nhưng đâu phải chỉ ở đó), cho nên nợ công là phương tiện tái phân phối nội địa quan trọng khi nó được hoàn trả cũng như khi không được hoàn trả. Nhìn từ góc độ tập trung tài sản cao độ, một đặc điểm cố hữu của phân phối tài sản, nếu nghiên cứu những vấn đề này mà không đặt vấn đề về bất bình đẳng giữa các thành phần xã hội thì có nghĩa là ta đã bỏ sót những khía cạnh quan trọng của chủ đề này và những yếu tố thật sự có liên quan.

Pháp: chủ nghĩa tư bản không có các nhà tư bản thời hậu chiến

Bây giờ tôi sẽ quay lại với lịch sử tài sản công và vấn đề tài sản do chính phủ nắm giữ. So với lịch sử nợ công, lịch sử tài sản công xem ra đỡ hỗn độn hơn.

Để đơn giản, ta có thể nói rằng, tổng giá trị tài sản công đã tăng lên

trong dài hạn ở cả Anh và Pháp, tăng từ 50% thu nhập quốc gia vào thế kỷ 18 và 19 lên 100% vào cuối thế kỷ 20 (xem Hình 3.3 và 3.4).

Nói nôm na, sự gia tăng này phản ánh sự tăng cường vai trò kinh tế của nhà nước trong tiến trình lịch sử, cụ thể là sự phát triển dịch vụ công sâu rộng trong lĩnh vực y tế và giáo dục (đòi hỏi phải đầu tư lớn vào nhà xưởng và máy móc thiết bị) cùng với đầu tư cơ sở hạ tầng công và bán công trong lĩnh vực giao thông và truyền thông. Ở Pháp, các dịch vụ công và cơ sở hạ tầng này được đầu tư nhiều hơn so với ở Anh: tổng giá trị tài sản công ở Pháp năm 2010 là gần 150% thu nhập quốc gia, trong khi ở bên kia eo biển Manche là 100%.

Tuy nhiên, cách nhìn đơn giản và bình yên về tích lũy tài sản công trong dài hạn này đã bỏ qua một khía cạnh quan trọng trong lịch sử thế kỷ qua: sự tích lũy tài sản công đáng kể trong lĩnh vực công nghiệp và tài chính trong giai đoạn 1950-1980, tiếp theo là những làn sóng tư nhân hóa chính những tài sản công đó sau năm 1980. Ta có thể nhận thấy cả hai hiện tượng này với mức độ khác nhau ở hầu hết các nước phát triển, đặc biệt là ở châu Âu, cũng như ở nhiều nền kinh tế mới nổi.

Trường hợp của Pháp là một ví dụ điển hình. Để tìm hiểu, ta có thể nhìn lui về quá khứ. Chẳng những ở Pháp mà ở các nước trên khắp thế giới, lòng tin vào chủ nghĩa tư bản tư nhân đã bị lung lay dữ dội bởi cuộc khủng hoảng kinh tế thập niên 1930 và những biến động lớn sau đó. Đại suy thoái được châm ngòi bởi cuộc khủng hoảng tài chính Phố Wall tháng 10/1929, đã gây chấn động cho các nước giàu với mức độ bạo liệt mà đến ngày nay vẫn chưa từng lặp lại: 1/4 người lao động ở Mỹ, Đức, Anh và Pháp mất việc làm. Người ta đâm ra nghi ngờ học thuyết "thị trường tự do" truyền thống, hay chủ trương nhà nước không can thiệp vào nền kinh tế mà các nước từng theo đuổi từ thế kỷ 19 mãi đến đầu thập niên 1930. Nhiều nước chuyển sang can thiệp mạnh vào thị trường. Dĩ nhiên, chính phủ các nước và công luận trở nên ngờ vực sự khôn ngoan hiểu biết của giới quyền thế tài chính và kinh tế, những người làm giàu cho bản thân trong khi đưa cả thế giới đến thảm họa. Người ta bắt đầu suy nghĩ về các hình thái kinh tế

"hỗn hợp" đa dạng, với những mức độ sở hữu doanh nghiệp nhà nước khác nhau cùng với các hình thức sở hữu tư nhân truyền thống, hoặc chí ít phải có sự quản lý điều tiết và giám sát chặt chẽ của nhà nước đối với hệ thống tài chính và chủ nghĩa tư bản tư nhân nói chung.

Hơn nữa, sự kiện Liên Xô tham gia phe đồng minh chiến thắng trong Thế chiến II đã củng cố thanh thế của hệ thống kinh tế nhà nước mà những người Bolshevik đã áp dụng. Chẳng phải hệ thống đó đã giúp những người Xô Viết đưa một đất nước có tiếng lạc hậu, vào năm 1917 mới chỉ vừa thoát ra khỏi thân phận nông nô, hành quân cấp tốc tiến vào công nghiệp hóa đó sao? Năm 1942, Joseph Schumpeter tin rằng chủ nghĩa xã hội tất yếu sẽ chiến thắng chủ nghĩa tư bản. Năm 1970, khi Paul Samuelson xuất bản lần thứ 8 cuốn sách giáo khoa nổi tiếng của ông, ông vẫn dự đoán rằng GDP của Liên Xô sẽ vượt mặt Mỹ vào một lúc nào đó trong khoảng thời gian 1990-2000.[17]

Ở Pháp, tâm trạng mất niềm tin vào chủ nghĩa tư bản tư nhân ngày càng trở nên sâu sắc sau năm 1945 do nhiều người trong giới quyền thế kinh tế bị nghi ngờ là đã hợp tác với quân Đức chiếm đóng và làm giàu bất chính trong chiến tranh. Chính trong bầu không khí vô cùng căng thẳng sau ngày giải phóng Paris này mà nhiều ngành lớn trong nền kinh tế đã được quốc hữu hóa, cụ thể như hoạt động ngân hàng, các mỏ than, và ngành ô tô. Các nhà máy ô tô Renault đã bị tịch thu để trừng phạt khi chủ sở hữu, Louis Renault, bị bắt vào tháng 9/1944 vì đã cộng tác với Đức. Chính phủ lâm thời đã quốc hữu hóa công ty ô tô này vào tháng 1/1945.[18]

Năm 1950, theo các ước lượng hiện có, tổng giá trị tài sản công của Pháp cao hơn 1 năm thu nhập quốc gia. Vì giá trị nợ công giảm mạnh nhờ lạm phát, nên tài sản công ròng gần bằng 1 năm thu nhập quốc gia, vào thời điểm mà tài sản tư nhân trị giá 2 năm thu nhập quốc gia (xem Hình 3.6). Theo lẽ thường, ta không nên ngộ nhận về độ chính xác của những giá trị ước lượng này: thật khó mà đo lường giá trị tư bản vào lúc này, khi giá tài sản rớt xuống những mức thấp lịch sử, và có thể tài sản công đã bị định giá quá thấp so với tài sản tư nhân. Nhưng

độ lớn vẫn có thể được xem là đáng kể: năm 1950, chính phủ Pháp sở hữu 25-30% tài sản quốc gia, thậm chí có thể hơi cao hơn một chút.

Đây là một tỷ lệ đáng kể, đặc biệt khi ta cân nhắc đến sự kiện là chính sách quốc hữu hóa vẫn chưa động chạm đến các doanh nghiệp vừa và nhỏ cũng như lĩnh vực nông nghiệp và chưa bao giờ vượt quá một tỷ lệ nhỏ (dưới 20%) trong lĩnh vực bất động sản dân cư. Trong những ngành công nghiệp và tài chính chịu ảnh hưởng trực tiếp nhất của chính sách quốc hữu hóa thời hậu chiến, tỷ trọng sở hữu nhà nước trong tổng tài sản quốc gia cao hơn 50% trong giai đoạn 1950-1980.

Tuy chỉ kéo dài trong một khoảng thời gian ngắn ngủi, giai đoạn lịch sử này vẫn quan trọng để ta tìm hiểu thái độ phức hợp của người dân Pháp đối với chủ nghĩa tư bản tư nhân thậm chí vào thời nay. Xuyên suốt 30 năm huy hoàng sau Thế chiến II, khi đất nước được tái thiết và kinh tế tăng trưởng mạnh mẽ (mạnh hơn bất kỳ thời đoạn nào khác trong lịch sử đất nước), Pháp là một nền kinh tế hỗn hợp, là chủ nghĩa tư bản mà không có các nhà tư bản, hoặc có thể gọi là chủ nghĩa tư bản nhà nước, trong đó tư nhân không còn sở hữu và kiểm soát những doanh nghiệp lớn nhất nữa.

Chắc chắn, làn sóng quốc hữu hóa cũng xảy ra ở nhiều nước khác trong cùng thời kỳ, như ở Anh, nơi có giá trị tài sản công cũng cao hơn 1 năm thu nhập quốc gia vào năm 1950, tương đương với Pháp. Điểm khác biệt là ở chỗ nợ công của Anh vào thời điểm đó cao hơn 2 năm thu nhập quốc gia, cho nên tài sản công ròng có giá trị âm đáng kể vào thập niên 1950, và tài sản tư nhân lớn hơn nhiều. Mãi tới những năm 1960-1970, tài sản công ròng mới trở nên có giá trị dương ở Anh, và thậm chí khi đó, nó vẫn thấp hơn 20% thu nhập quốc gia (thu nhập quốc gia khi ấy đã khá lớn).[19]

Điểm khác biệt về quỹ đạo của nước Pháp là: sở hữu nhà nước từng gia tăng trong giai đoạn 1950-1980 nhưng sau năm 1980 đã giảm xuống những mức rất thấp, thậm chí khi tài sản tư nhân (bao gồm tài sản tài chính và bất động sản) tăng lên cao hơn so với Anh: gần 6 năm thu nhập quốc gia vào năm 2010, tức 20 lần giá trị tài sản công. Tiếp

theo thời kỳ chủ nghĩa tư bản nhà nước từ năm 1950, nước Pháp quay ngoắt lại thành miền đất hứa của chủ nghĩa tư bản sở hữu tư nhân mới mẻ vào thế kỷ 21.

Điều làm cho sự thay đổi này trở nên ấn tượng hơn nữa là ở chỗ người ta chưa bao giờ công khai thừa nhận bản chất của nó. Quá trình tư nhân hóa nền kinh tế, bao gồm tự do hóa thị trường hàng hóa và dịch vụ, nới lỏng điều tiết thị trường tài chính và các dòng tư bản, đã tác động lên các nước trên khắp thế giới trong thập niên 1980, quá trình này vốn dĩ có nhiều nguyên nhân phức hợp. Hồi ức về thời Đại suy thoái và những thảm họa sau đó đã phai nhòa. Sự đình đốn kinh tế đi kèm với lạm phát và thất nghiệp của thập niên 1970 đã phơi bày những hạn chế của tinh thần đồng thuận Keynes thời hậu chiến (tức chủ trương can thiệp của nhà nước). Kết thúc quá trình tái thiết thời hậu chiến với tỷ lệ tăng trưởng cao của 30 năm huy hoàng, lẽ tự nhiên người ta sẽ bắt đầu nghi vấn sự cần thiết của việc mở rộng vô hạn vai trò nhà nước và sở hữu nhà nước ngày càng tăng trong sản lượng quốc gia. Phong trào nới lỏng kiểm soát của nhà nước bắt đầu bằng "cuộc cách mạng bảo thủ" năm 1979-1980 ở Mỹ và ở Anh, khi cả hai nước ngày càng túc tối vì bị các nước khác áp đảo (cho dù quá trình đuổi kịp nhìn chung là một quá trình tất yếu, như đã lưu ý trong Chương 2). Trong khi đó, thất bại ngày càng hiển nhiên của các mô hình kinh tế kế hoạch tập trung kiểu Liên Xô và Trung Quốc vào thập niên 1970 khiến cho hai quốc gia cộng sản khổng lồ này bắt đầu dần dần tự do hóa hệ thống kinh tế vào những năm 1980 thông qua áp dụng các hình thức sở hữu tư nhân trong doanh nghiệp.

Bất chấp trào lưu hội tụ quốc tế này, cử tri Pháp vào năm 1981 bày tỏ mong muốn giong buồm ngược gió. Lẽ dĩ nhiên, mỗi nước đều có lịch sử riêng và lịch trình chính trị riêng. Ở Pháp, liên minh của những người Xã hội chủ nghĩa và những người Cộng sản giành chiến thắng đa số trong một cương lĩnh cam kết tiếp tục quốc hữu hóa lĩnh vực công nghiệp và ngân hàng từng được khơi mào từ năm 1945. Tuy nhiên, hiện tượng này xem ra chỉ là một đoản khúc giao mùa ngắn ngủi, vì vào năm 1986, phe tự do đa số đã khởi đầu làn sóng tư nhân hóa quan

trọng trong mọi lĩnh vực. Phát động này sau đó tiếp diễn và được nhân rộng bởi phe đa số xã hội chủ nghĩa mới trong giai đoạn 1988-1993. Công ty Renault trở thành công ty cổ phần vào năm 1990, cũng như cơ quan viễn thông nhà nước được chuyển đổi thành công ty Viễn thông Pháp và đón nhận đầu tư tư nhân vào năm 1997-1998. Trong bối cảnh tăng trưởng chậm, thất nghiệp cao, và thâm hụt ngân sách lớn, việc bán ào ạt cổ phần nhà nước sau năm 1990 giúp rót tiền vào kho bạc quốc gia, thế nhưng vẫn không ngăn được sự gia tăng đều đặn của nợ công. Tài sản công ròng rớt xuống những mức rất thấp. Trong khi đó, tài sản tư nhân dần dần tăng lên những mức chưa từng thấy từ sau những cú sốc của thế kỷ 20. Bằng cách này, nước Pháp đã biến đổi hoàn toàn cơ cấu tư bản quốc gia vào hai thời điểm khác nhau mà không thật sự hiểu lý do tại sao.

{CHƯƠNG 4}

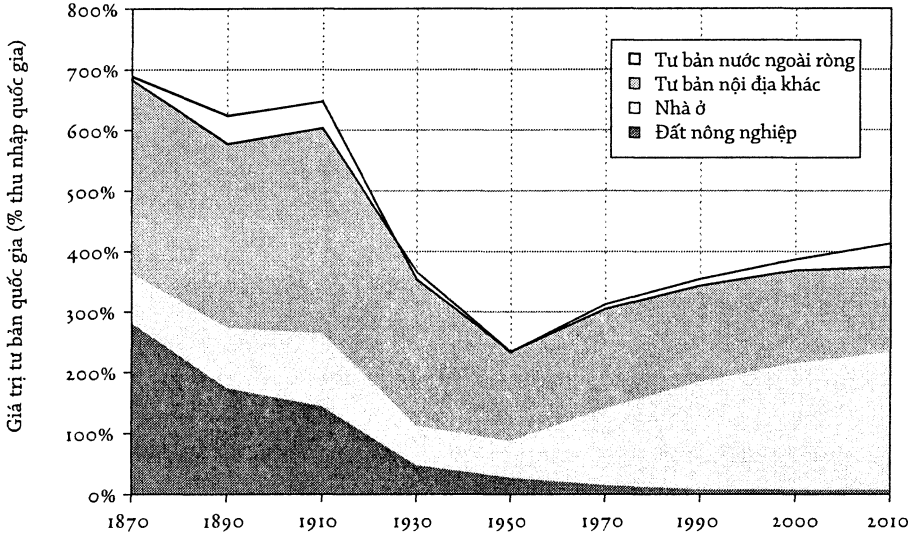
Từ Cựu châu lục đến Tân thế giới

Trong chương trước, tôi đã xem xét sự biến đổi hình thái tư bản ở Anh và Pháp từ thế kỷ 18. Các bài học rút ra từ mỗi nước xem ra đều nhất quán và bổ sung cho nhau. Bản chất của tư bản đã biến đổi hoàn toàn, nhưng tổng giá trị tư bản so với thu nhập gần như không thay đổi chút nào. Để hiểu rõ hơn về các cơ chế và quá trình lịch sử khác nhau, bây giờ ta cần mở rộng phân tích sang các nước khác. Tôi sẽ bắt đầu với Đức, qua đó giúp chúng ta nhìn toàn cảnh châu Âu. Sau đó tôi sẽ chuyển sang tư bản ở Bắc Mỹ (Mỹ và Canada). Tư bản ở Tân thế giới có những hình thái đặc thù và khác thường, trước tiên là do đất đai bạt ngàn đến mức giá đất trở nên tương đối rẻ; kế đến là bởi sự tồn tại của chế độ nô lệ; và cuối cùng, do vùng đất tăng trưởng nhân khẩu liên tục này có xu hướng tích tụ những lượng tư bản (so với thu nhập và sản lượng hằng năm) nhỏ hơn về mặt cơ cấu so với châu Âu. Điều này làm phát sinh câu hỏi là những yếu tố cơ bản nào quyết định tỷ lệ tư bản/thu nhập trong dài hạn; đây cũng là chủ đề của Chương 5. Tôi sẽ tìm cách giải đáp câu hỏi đó bằng cách mở rộng phân tích cho tất cả các nước giàu rồi mở rộng ra toàn cầu, trong chừng mực nguồn số liệu cho phép.

Đức: chủ nghĩa tư bản vùng sông Rhine và sở hữu xã hội

Tôi bắt đầu bằng trường hợp nước Đức. Thật thú vị khi so sánh hướng đi của Anh và Pháp với hướng đi của Đức, nhất là trên phương diện nền kinh tế hỗn hợp, vốn dĩ đã trở nên quan trọng từ sau Thế chiến II, như tôi đã lưu ý. Đáng tiếc thay, dữ liệu lịch sử của Đức thì phân tán hơn, do nước này thống nhất muộn hơn và có nhiều thay đổi về lãnh thổ, vì vậy không có phương thức nào thỏa đáng để nhìn về lịch sử trước năm 1870. Nhưng các giá trị ước lượng ta có cho giai đoạn sau năm 1870 cho thấy những nét tương đồng rõ rệt với Anh và Pháp, cũng như cho thấy nhiều điểm khác biệt.

Điểm đầu tiên cần lưu ý là quá trình tiến hóa chung rất giống nhau: thứ nhất, trong dài hạn, đất nông nghiệp nhường chỗ cho bất động sản dân cư và thương mại cũng như tư bản công nghiệp và tài chính;



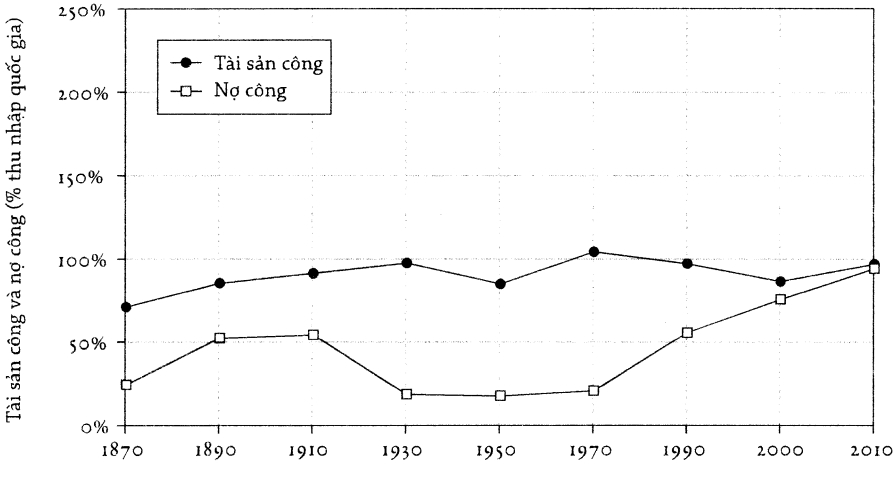
HÌNH 4.1. Tư bản ở Đức, 1870-2010
Tư bản quốc gia trị giá 6,5 năm thu nhập quốc gia ở Đức vào năm 1910 (trong đó có tư bản đầu tư nước ngoài trị giá khoảng 0,5 năm thu nhập quốc gia).
Nguồn và chuỗi số liệu: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

và thứ hai, tỷ lệ tư bản/thu nhập tăng dần từ sau Thế chiến II và xem ra đang trên đường về lại mức từng đạt được trước khi xảy ra những cú sốc giai đoạn 1914-1945 (xem Hình 4.1).

Lưu ý rằng tầm quan trọng của đất nông nghiệp ở Đức cuối thế kỷ 19 đã làm cho trường hợp của Đức giống với Pháp nhiều hơn so với Anh (đất nông nghiệp vẫn chưa biến mất ở phía đông sông Rhine), và giá trị tư bản công nghiệp đều cao hơn so với Pháp hoặc Anh. Trái lại, vào đêm trước Thế chiến I, tài sản nước ngoài của Đức chỉ bằng một nửa so với Pháp (ở Đức vào khoảng 50% thu nhập quốc gia so với 100% ở Pháp) và chỉ bằng 1/4 so với Anh (tài sản nước ngoài của Anh trị giá hai năm thu nhập quốc gia). Dĩ nhiên, điều này chủ yếu là do Đức không phải là một cường quốc thực dân, và đây cũng là nguồn gốc của những mối căng thẳng chính trị và quân sự dữ dội: thử nghĩ tới các cuộc khủng hoảng ở Morocco năm 1905 và 1911, khi hoàng đế Đức tìm cách thách thức sự thống trị của Pháp ở Morocco. Sự tranh giành tài sản thuộc địa khốc liệt giữa các cường quốc châu Âu rõ ràng đã góp phần gây ra bầu không khí sôi sục cuối cùng dẫn tới tuyên bố chiến tranh vào mùa hè năm 1914: người ta không cần phải đọc hết toàn tập chuyên luận *Chủ nghĩa đế quốc, giai đoạn tột cùng của chủ nghĩa tư bản* (1916) của Lenin để đi đến cùng một kết luận này.

Cũng nên lưu ý rằng trong mấy thập niên qua, nước Đức đã tích lũy lượng tài sản nước ngoài đáng kể nhờ thặng dư thương mại. Đến năm 2010, tài sản nước ngoài ròng của Đức là gần 50% thu nhập quốc gia (hơn một nửa số tài sản này được tích lũy từ năm 2000). Mức tài sản nước ngoài này tương đương với năm 1913. Đó chỉ là một con số nhỏ so với tài sản nước ngoài của Anh và Pháp vào cuối thế kỷ 19, nhưng lại đáng kể so với trạng thái sở hữu hiện nay của hai cựu cường quốc thực dân hiện gần bằng 0. So sánh Hình 4.1 với Hình 3.1 và 3.2, ta thấy sự khác biệt trong hướng đi của Đức, Pháp và Anh từ thế kỷ 19: họ đã đảo ngược trạng thái sở hữu tài sản nước ngoài với mức độ nhất định. Ứng với thặng dư thương mại rất lớn của Đức hiện nay, sự phân hóa này nhiều khả năng sẽ gia tăng. Tôi sẽ quay lại với nhận định này sau.

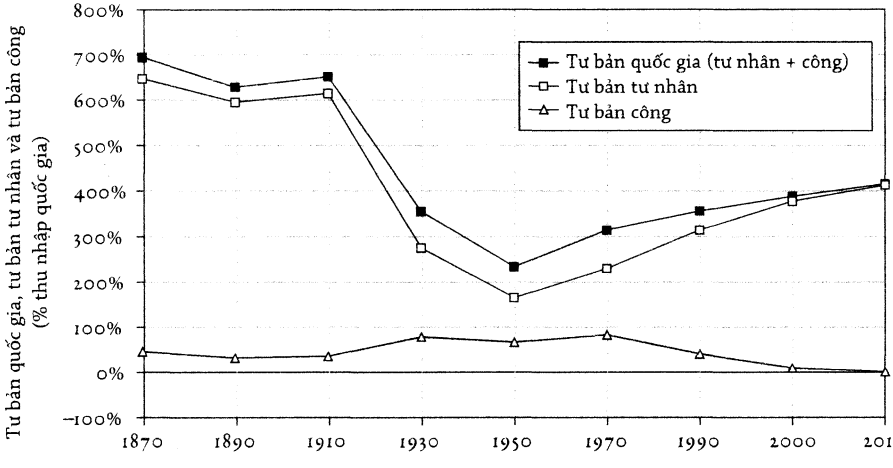
Về nợ công và sự phân chia tư bản công và tư bản tư nhân, hướng đi của Đức khá tương tự Pháp. Với lạm phát bình quân gần 17% trong giai đoạn 1930-1950, nghĩa là giá tăng gấp 300 lần giữa hai thời điểm này (so với 100 lần ở Pháp), cao hơn bất kỳ một quốc gia nào khác, Đức đã nhấn chìm nợ công bằng lạm phát trong thế kỷ 20. Bất chấp thâm hụt ngân sách lớn trong hai cuộc chiến tranh thế giới (nợ công cao hơn 100% GDP vào năm 1918-1920 và 150% GDP vào năm 1943-1944), lạm phát đã làm nợ công giảm rất nhanh xuống mức rất thấp: chỉ còn 20% GDP vào năm 1930 và một lần nữa vào năm 1950 (Hình 4.2).[1] Thế nhưng kế sách lạm phát mang tính chất hết sức cực đoan và gây ra bất ổn khủng khiếp cho nền kinh tế và xã hội Đức, nhất là siêu lạm phát thập niên 1920, đến mức công chúng Đức thoát ra khỏi những trải nghiệm thương đau này với thái độ kịch liệt chống lạm phát.[2] Đó là lý do khiến ngày nay đang diễn ra tình huống nghịch lý sau đây: Đức, đất nước từng sử dụng lạm phát một cách kịch tính nhất để thoát khỏi nợ nần vào thế kỷ 20, giờ đây không chấp nhận bất kỳ mức tăng giá nào quá 2% một năm, trong khi Anh, nơi mà chính phủ luôn luôn trả nợ đàng hoàng, thậm chí hơn mức phải chăng, giờ lại có thái độ linh



HÌNH 4.2. Tài sản công ở Đức, 1870-2010
Nợ công trị giá gần 1 năm thu nhập quốc gia ở Đức vào năm 2010 (ngang với tài sản công).
Nguồn và chuỗi số liệu: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

hoạt hơn và cảm thấy chẳng có gì sai trái khi để cho ngân hàng trung ương mua một phần nợ công đáng kể, ngay cả nếu điều đó có nghĩa là lạm phát sẽ cao hơn đôi chút.

Về tích lũy tài sản công, Đức cũng tương tự như Pháp: chính phủ có tỷ lệ sở hữu lớn trong lĩnh vực ngân hàng và công nghiệp trong giai đoạn 1950-1980, rồi bán đứt một phần trạng thái sở hữu này trong giai đoạn 1980-2000, nhưng vẫn giữ lại một lượng đáng kể. Ví dụ, bang Hạ Saxon hiện đang sở hữu hơn 15% cổ phần (và 20% quyền bỏ phiếu được đảm bảo bằng luật pháp bất chấp sự phản đối của Liên minh Châu Âu) trong công ty ô tô hàng đầu châu Âu và thế giới, Volkswagen.[3] Trong giai đoạn 1950-1980, khi nợ công gần bằng 0, tài sản công ròng gần bằng 1 năm thu nhập quốc gia ở Đức, so với tài sản tư nhân là 2 năm thu nhập quốc gia, rồi sau đó giữ nguyên ở mức rất thấp (xem Hình 4.3). Hệt như ở Pháp, chính phủ sở hữu 25-30% tư bản quốc gia của Đức trong những thập niên tái thiết sau chiến tranh và phát triển kinh tế thần kỳ. Hệt như ở Pháp, tăng trưởng kinh tế chậm dần sau năm

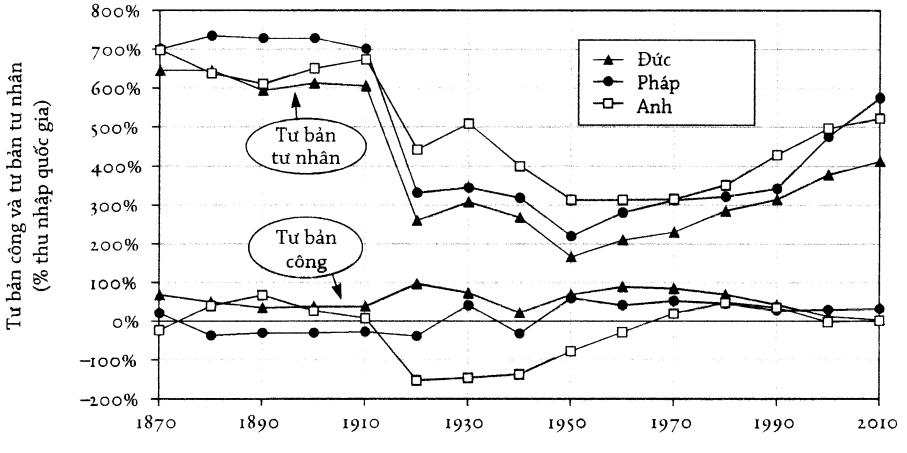


HÌNH 4.3. Tư bản công và tư bản tư nhân ở Đức, 1870-2010
Năm 1970, tư bản công trị giá gần bằng 1 năm thu nhập quốc gia, trong khi tư bản tư nhân trị giá hơn 2 năm thu nhập quốc gia.
Nguồn và chuỗi số liệu: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

1970 và nợ công tích tụ (bắt đầu từ trước khi tái thống nhất đất nước và tiếp tục từ đó) dẫn đến sự thay đổi hoàn toàn trong mấy thập niên vừa qua. Tài sản công ròng gần đúng bằng 0 vào năm 2010, và tài sản tư nhân tăng đều từ năm 1950, chiếm gần như toàn bộ tài sản quốc gia.

Tuy nhiên, có sự khác biệt đáng kể giữa giá trị tư bản tư nhân ở Đức so với Pháp và Anh. Tài sản tư nhân của Đức tăng ồ ạt từ sau Thế chiến II, từ mức rất thấp của năm 1950 (chỉ 1,5 năm thu nhập quốc gia) nhưng ngày nay đã lên đến hơn 4 năm thu nhập quốc gia. Quá trình tái lập tài sản tư nhân ở cả ba nước thể hiện rõ ràng trong Hình 4.4. Thế nhưng tài sản tư nhân của Đức vào năm 2010 thấp hơn rõ rệt so với tài sản tư nhân ở Anh và Pháp: ở Đức chỉ bằng 4 năm thu nhập quốc gia so với 5-6 năm ở Pháp và Anh, và so với hơn 6 năm ở Ý và Tây Ban Nha (như ta sẽ thấy trong Chương 5). Ứng với mức tiết kiệm cao của người Đức, mức tài sản tư nhân thấp này so với các nước châu Âu khác nghe chừng có vẻ nghịch lý, có lẽ chỉ là nhất thời và có thể được giải thích như sau.[4]

Yếu tố thứ nhất cần xem xét là giá bất động sản ở Đức thấp hơn so với các nước châu Âu khác, một phần là do giá tăng mạnh ở các nước



HÌNH 4.4. Tư bản tư nhân và tư bản công ở châu Âu, 1870-2010
Biến động tư bản quốc gia ở châu Âu trong dài hạn chủ yếu là do biến động tư bản tư nhân.
Nguồn và chuỗi số liệu: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

khác sau năm 1990 nhưng ở Đức đã chịu ảnh hưởng của việc tái thống nhất đất nước, qua đó đưa ra thị trường một số lượng lớn nhà giá rẻ. Tuy nhiên, để giải thích sự chênh lệch trong dài hạn, ta cần có những yếu tố lâu dài hơn, như việc kiểm soát giá thuê nhà nghiêm ngặt hơn.

Bất kể thế nào, phần lớn khoảng cách giữa một bên là Đức và một bên là Pháp và Anh không xuất phát từ sự chênh lệch giá trị của trữ lượng nhà ở, mà đúng hơn, là do chênh lệch giá trị của tư bản nội địa khác, và chủ yếu là tư bản của các doanh nghiệp (xem Hình 4.1). Nói cách khác, khoảng cách đó không phát sinh từ việc định giá thấp bất động sản ở Đức, mà đúng hơn, từ việc định giá thấp các doanh nghiệp Đức trên thị trường cổ phiếu. Khi xác định tổng tài sản tư nhân, nếu ta không sử dụng giá trị thị trường cổ phiếu mà sử dụng giá trị sổ sách (bằng cách lấy giá trị đầu tư lũy kế trừ cho nợ của doanh nghiệp), thì nghịch lý của Đức sẽ biến mất: tài sản tư nhân của Đức sẽ lập tức tăng lên ngang với Anh và Pháp (từ 5 đến 6 năm thu nhập quốc gia, chứ không phải 4). Những điểm phức tạp này có vẻ thuần túy là vấn đề hạch toán, nhưng thật ra có ý nghĩa chính trị cao độ.

Vào lúc này, ta có thể nói rằng giá trị thị trường thấp hơn của các doanh nghiệp Đức xem ra phản ánh đặc điểm của cái mà đôi khi được gọi là "chủ nghĩa tư bản vùng sông Rhine" hay "mô hình các bên liên quan", tức mô hình kinh tế trong đó các doanh nghiệp chẳng những thuộc sở hữu của cổ đông mà còn thuộc sở hữu của các nhóm lợi ích khác, được gọi là các "thành phần liên quan", bắt đầu là đại diện của người lao động (tham gia hội đồng quản trị của các doanh nghiệp Đức chẳng những trên cương vị tư vấn mà còn tích cực tham gia bàn thảo trong việc đưa ra quyết định, cho dù họ không phải là cổ đông), cũng như đại diện của chính quyền địa phương, các hiệp hội người tiêu dùng, các nhóm môi trường, v.v.. Luận điểm ở đây không phải là lý tưởng hóa mô hình sở hữu xã hội này, mô hình này cũng có những hạn chế của nó, mà chỉ đơn thuần lưu ý rằng, chí ít nó cũng có hiệu quả kinh tế ngang với chủ nghĩa tư bản thị trường Anglo-Saxon hay "mô hình cổ đông" (trong đó, trên lý thuyết, mọi quyền hạn nằm trong tay các cổ đông, cho dù trên thực tế sự việc luôn luôn phức tạp hơn), và đặc biệt lưu ý

rằng "mô hình các thành phần liên quan" tuy không tránh khỏi ngụ ý việc định giá thị trường thấp hơn, nhưng không nhất thiết định giá xã hội thấp hơn. Cuộc tranh luận về những biến thể khác nhau của chủ nghĩa tư bản đã nổ ra vào đầu thập niên 1990 sau khi Liên Xô sụp đổ.[5] Cường độ tranh luận sau đó hạ dần, rõ ràng một phần là do mô hình kinh tế Đức xem ra đã hụt hơi trong những năm sau thống nhất (giai đoạn 1998-2002, Đức thường bị xem là một nước ốm đau quặt quẹo của châu Âu). Song ứng với tình hình kinh tế tương đối vững mạnh của Đức trong cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu (2007-2012), biết đâu cuộc tranh luận này sẽ nóng trở lại trong những năm sắp tới.[6]

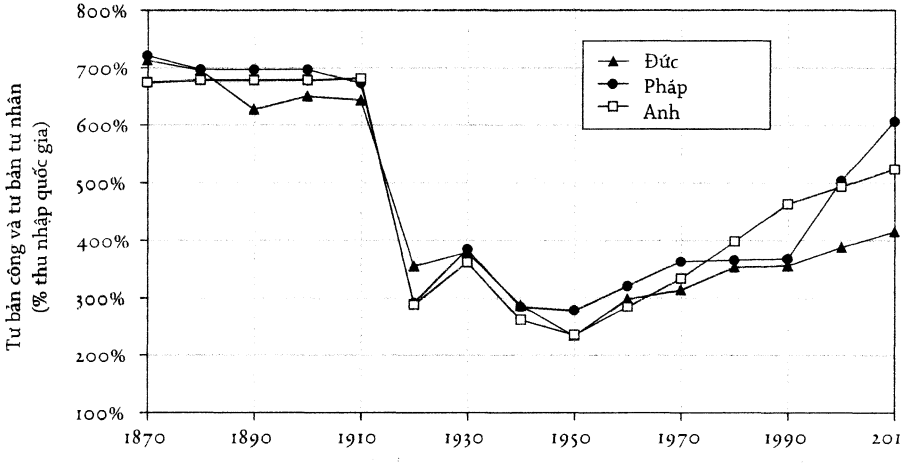
Những cú sốc đối với tư bản trong thế kỷ 20

Sau khi đã trình bày sơ bộ về quá trình tiến hóa chung của tỷ lệ tư bản/thu nhập cũng như sự phân chia tư bản công và tư bản tư nhân trong dài hạn, bây giờ tôi sẽ quay lại với trình tự các sự kiện và cố gắng tìm hiểu lý do dẫn đến sự sụp đổ tỷ lệ tư bản/thu nhập trong thế kỷ 20 rồi sau đó lại phục hồi một cách ngoạn mục.

Trước tiên, xin lưu ý rằng đây là một hiện tượng ảnh hưởng đến tất cả các nước châu Âu. Toàn bộ các nguồn số liệu sẵn có đều cho thấy rằng những thay đổi diễn ra ở Anh, Pháp và Đức (hợp chung chiếm đến hơn 2/3 GDP của Tây Âu và hơn một nửa GDP của toàn thể châu Âu vào năm 1910 và một lần nữa vào năm 2010) đều có tính chất đại diện cho toàn châu lục: mặc dù mỗi nước đều có sự khác biệt thú vị, nhưng mô thức chung đều như nhau. Nói cụ thể hơn, tỷ lệ tư bản/thu nhập ở Ý và Tây Ban Nha đã tăng khá mạnh từ năm 1970, thậm chí mạnh hơn so với Anh và Pháp, và số liệu lịch sử sẵn có cho thấy tỷ số này vào khoảng 6-7 năm thu nhập quốc gia khi bước vào thế kỷ 20. Các giá trị ước lượng sẵn có của Bỉ, Hà Lan, và Áo cũng cho thấy mô thức tương tự.[7]

Kế đến, ta phải khẳng định rằng sự sụt giảm tỷ lệ tư bản/thu nhập trong giai đoạn 1914-1945 chỉ được giải thích một phần bằng sự tàn

phá tư bản vật chất (nhà xưởng, cơ sở hạ tầng, v.v.) trong hai cuộc chiến tranh thế giới. Ở Anh, Pháp và Đức, giá trị tư bản quốc gia vào khoảng 6,5 đến 7 năm thu nhập quốc gia vào năm 1913 và giảm chỉ còn 2,5 năm vào năm 1950: mức giảm ngoạn mục lên tới hơn 4 năm thu nhập quốc gia (xem Hình 4.4 và 4.5). Chắc chắn rằng tư bản vật chất đã bị tàn phá đáng kể, nhất là ở Pháp trong Thế chiến I (khi vùng đông bắc đất nước nằm ở tiền tuyến bị nã pháo dữ dội) và ở cả Pháp và Đức trong Thế chiến II do bị đánh bom dồn dập vào năm 1944-1945 (dù thời gian đánh nhau ngắn hơn so với Thế chiến I nhưng vũ khí có sức công phá mạnh hơn nhiều). Tính hết mọi lẽ, tư bản vật chất trị giá gần một năm thu nhập quốc gia đã bị tiêu tan ở Pháp (chiếm từ 1/5 đến 1/4 trong tổng mức giảm của tỷ lệ tư bản/thu nhập) và ở Đức con số này là 1,5 năm thu nhập quốc gia (chiếm khoảng 1/3 của tổng mức giảm). Mặc dù những tổn thất này khá lớn, nhưng rõ ràng chỉ chiếm một phần của tổng mức suy giảm, ngay cả ở hai nước bị tàn phá trực tiếp nhất bởi xung đột. Ở Anh, thiệt hại vật chất do chiến tranh đỡ khốc liệt hơn – không đáng kể trong Thế chiến I và chưa đến 10% thu nhập quốc gia do Đức đánh bom trong Thế chiến II – nhưng mức giảm



HÌNH 4.5. Tư bản quốc gia ở châu Âu, 1870-2010
Tư bản quốc gia (tổng của tư bản công và tư bản tư nhân) có giá trị vào khoảng 2-3 năm thu nhập quốc gia ở châu Âu năm 1950.
Nguồn và chuỗi số liệu: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

tư bản quốc gia là những 4 năm thu nhập quốc gia (tức hơn 40 lần tổn thất do tàn phá vật chất), nhiều ngang với Pháp và Đức.

Thật ra, những cú sốc ngân sách và chính trị của hai cuộc chiến xem ra đã tàn phá tư bản khốc liệt hơn nhiều so với chính bản thân chiến tranh. Ngoài thiệt hại vật chất, những yếu tố chính khiến cho tỷ lệ tư bản/thu nhập giảm chóng mặt trong giai đoạn 1913-1950 một mặt là do sụp đổ danh mục đầu tư nước ngoài và tỷ lệ tiết kiệm rất thấp đặc trưng của thời đó (hợp lại, hai yếu tố này và yếu tố thiệt hại vật chất góp phần tạo ra từ 2/3 đến 3/4 mức giảm của tỷ lệ tư bản/thu nhập) và mặt khác là do giá tài sản thấp trong bối cảnh chính trị mới thời hậu chiến với thành phần sở hữu hỗn hợp và sự điều tiết của nhà nước (góp phần tạo ra từ 1/4 đến 1/3 mức giảm của tỷ lệ tư bản/thu nhập).

Tôi đã đề cập đến tầm quan trọng của tổn thất tài sản nước ngoài, nhất là ở Anh, nơi có tư bản nước ngoài ròng giảm từ 2 năm thu nhập quốc gia vào đêm trước Thế chiến I xuống còn mức âm nhẹ vào thập niên 1950. Tổn thất danh mục tài sản quốc tế của Anh lớn hơn nhiều so với tổn thất của Pháp hay Đức thông qua tàn phá vật chất của tư bản nội địa, cho nên dư sức bổ sung cho mức tàn phá vật chất tương đối thấp trên đất Anh.

Giảm tư bản nước ngoài một phần phát sinh từ hiện tượng sung công sau cách mạng và phong trào giành độc lập của các nước thuộc địa (hãy nghĩ tới những khoản vay của Nga mà nhiều người tiết kiệm Pháp từng cung cấp từ trước Thế chiến I nhưng những người Bolshevik đã từ chối hoàn trả sau năm 1917, hay việc tổng thống Nasser quốc hữu hóa kênh đào Suez vào năm 1956 trong nỗi bàng hoàng của các cổ đông Anh và Pháp đang sở hữu con kênh và thu cổ tức cũng như tiền cho thuê đều đặn từ năm 1869); và một phần lớn hơn, giảm tư bản nước ngoài còn phát sinh từ tỷ lệ tiết kiệm rất thấp ở các nước châu Âu trong giai đoạn 1914-1945, khiến cho Anh và Pháp (và Đức với mức độ ít hơn) phải dần dần bán hết tài sản nước ngoài. Do tăng trưởng chậm và suy thoái dồn dập, giai đoạn 1914-1945 là thời kỳ tăm tối của mọi người dân châu Âu, đặc biệt là những người giàu do thu

nhập của họ rớt mạnh so với thời hoàng kim trước Thế chiến I. Do đó, tỷ lệ tiết kiệm tư nhân tương đối thấp (nhất là nếu ta trừ đi giá trị sửa chữa và thay thế những tài sản bị chiến tranh tàn phá), và nhiều người quyết định duy trì mức sống bằng cách bán dần một phần tư bản của mình. Khi Đại suy thoái bùng phát vào thập niên 1930, nhiều người sở hữu cổ phiếu và trái phiếu bị sạt nghiệp khi hết doanh nghiệp này đến công ty khác lần lượt phá sản.

Hơn nữa, lượng tiết kiệm tư nhân có hạn còn bị cuốn hết vào thâm hụt ngân sách khổng lồ, nhất là trong hai cuộc chiến: tiết kiệm quốc gia, tức tổng tiết kiệm công và tiết kiệm tư nhân, cực kỳ thấp ở Anh, Pháp và Đức trong giai đoạn 1914-1945. Người tiết kiệm mang tiền cho chính phủ vay ồ ạt, đôi khi còn bán cả tài sản nước ngoài, thế rồi cuối cùng bị lạm phát ăn mòn rất nhanh ở Pháp và Đức, chậm hơn ở Anh, dẫn đến ảo tưởng rằng tài sản tư nhân ở Anh vào năm 1950 có vẻ khấm khá hơn so với toàn châu lục. Thật ra, tài sản quốc gia ở cả hai nơi đều chịu ảnh hưởng như nhau (xem Hình 4.4 và 4.5). Có lúc các chính phủ châu Âu đã vay mượn trực tiếp từ nước ngoài: nhờ đó mà Mỹ đã chuyển từ trạng thái tài sản nước ngoài âm vào đêm trước Thế chiến I sang trạng thái dương vào thập niên 1950. Nhưng tác động đối với tài sản quốc gia của Anh hay Pháp đều như nhau.[8]

Suy cho cùng, giảm tỷ lệ tư bản/thu nhập giai đoạn 1913-1950 là lịch sử tự sát của châu Âu, và nói cụ thể ra là "cái chết được hỗ trợ" của các nhà tư bản châu Âu.

Tuy nhiên, lịch sử chính trị, quân sự và ngân sách này sẽ không hoàn chỉnh một cách đau đớn nếu ta không khẳng định một điều là tỷ lệ tư bản/thu nhập ở mức thấp sau Thế chiến II bằng cách nào đó vẫn là một yếu tố tích cực, vì nó phần nào phản ánh một quyết định chính sách có chủ đích nhằm giảm giá trị thị trường của tài sản và quyền lực kinh tế của những người sở hữu tài sản – ít nhiều có ý thức và ít nhiều hiệu nghiệm. Nói cụ thể hơn, giá trị bất động sản và cổ phiếu rơi xuống những mức thấp lịch sử vào thập niên 1950 và 1960 so với giá hàng hóa và dịch vụ, và điều này góp phần vào hiện tượng giảm tỷ lệ

tư bản/thu nhập. Nên nhớ rằng mọi hình thái tài sản đều được đánh giá theo giá thị trường vào một thời điểm cho trước. Vì thế mà cũng có đôi chút tùy tiện (các thị trường hay trồi sụt thất thường), nhưng đó là phương pháp duy nhất ta có để tính trữ lượng tư bản quốc gia: chứ nếu không thì ta cộng các héc ta đất nông nghiệp, các mét vuông bất động sản và các lò cao (blast furnace) bằng cách nào khác bây giờ?

Thời hậu chiến, giá nhà xuống thấp kỷ lục, chủ yếu do các chính sách kiểm soát giá thuê được ban hành gần như ở mọi nơi trong những thời kỳ lạm phát cao như đầu thập niên 1920 và nhất là những năm 1940. Giá thuê nhà tăng ít hơn các loại giá khác. Nhà ở trở nên đỡ đắt đỏ hơn đối với người thuê, trong khi chủ nhà hưởng thu nhập ít hơn từ bất động sản, nên giá bất động sản giảm. Tương tự, giá trị của các doanh nghiệp, tức giá cổ phiếu của các công ty niêm yết và giá cổ phần của các công ty hợp danh, rớt xuống những mức tương đối thấp vào các thập niên 1950-1960. Chẳng những niềm tin vào thị trường cổ phiếu bị lung lay dữ dội bởi Suy thoái và quốc hữu hóa thời hậu chiến, mà các chính sách mới nhằm điều tiết tài chính và đánh thuế cổ tức và lợi nhuận cũng đã được ban hành, giúp giảm quyền lực của các cổ đông và giá trị cổ phần của họ.

Các giá trị ước lượng chi tiết ở Anh, Pháp và Đức cho thấy rằng giá bất động sản và cổ phiếu thấp sau Thế chiến II chiếm một phần không nhỏ nhưng cũng không lớn lắm trong mức giảm của tỷ lệ tư bản/thu nhập giai đoạn 1913-1950: vào khoảng 1/4 đến 1/3 của mức giảm, tùy theo từng nước, trong khi các ảnh hưởng về lượng (tỷ lệ tiết kiệm quốc gia thấp, mất tài sản nước ngoài, thiệt hại vật chất) chiếm từ 2/3 đến 3/4 mức giảm tỷ lệ tư bản/thu nhập.[9] Tương tự, như tôi sẽ trình bày trong chương tiếp theo, sự phục hồi mạnh mẽ của giá bất động sản và cổ phiếu trong những năm 1970 và 1980, và nhất là trong thập niên 1990 và 2000 sẽ giải thích một phần đáng kể sự phục hồi của tỷ lệ tư bản/thu nhập, nhưng vẫn không quan trọng bằng các ảnh hưởng về lượng gắn liền với sự giảm sút có tính cơ cấu của tỷ lệ tăng trưởng.

Tư bản ở Mỹ: ổn định hơn so với châu Âu

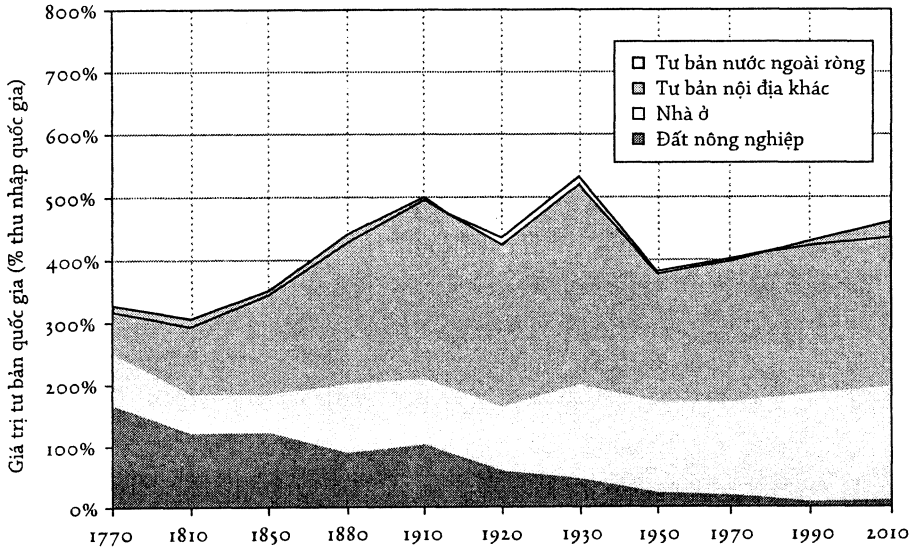
Trước khi nghiên cứu chi tiết sự phục hồi của tỷ lệ tư bản/thu nhập trong nửa sau thế kỷ 20 và phân tích triển vọng của thế kỷ 21, tôi muốn vượt ra ngoài khuôn khổ châu Âu để xem xét các hình thái tư bản và mức tư bản ở châu Mỹ.

Có một vài sự kiện nổi bật. Thứ nhất, châu Mỹ là Tân thế giới, ở đó tư bản không quan trọng bằng Cựu thế giới, tức châu Âu. Nói chính xác hơn, giá trị trữ lượng tư bản quốc gia, dựa trên các ước lượng đương thời mà tôi thu thập và so sánh, cũng như đối với các nước khác, chỉ bằng hơn 3 năm thu nhập quốc gia vào thời điểm Mỹ giành độc lập, giai đoạn 1770-1810. Đất nông nghiệp trị giá từ 1 đến 1,5 năm thu nhập quốc gia (Hình 4.6). Bất chấp những yếu tố bất định, rõ ràng tỷ lệ tư bản/thu nhập ở các thuộc địa Tân thế giới thấp hơn nhiều so với ở Anh hay Pháp, nơi mà tư bản quốc gia trị giá những 7 năm thu nhập quốc gia, trong đó đất nông nghiệp chiếm gần 4 năm (Hình 3.1 và 3.2).

Luận điểm quan trọng là: số hec ta đất trên đầu người ở Bắc Mỹ rõ ràng lớn hơn so với ở châu Âu. Do đó, xét về lượng thì tư bản bình quân đầu người ở Mỹ cao hơn. Thật vậy, đất đai bạt ngàn đến mức giá trị thị trường của nó rất thấp: ai cũng có thể chiếm hữu những vùng đất mênh mông và không đáng giá bao nhiêu. Nói cách khác, ảnh hưởng giá đã áp đảo ảnh hưởng về lượng: khi lượng của một tài sản vượt quá ngưỡng nhất định, giá tất yếu sẽ giảm thấp đến nỗi tích số của giá và lượng, tức giá trị tài sản, sẽ thấp hơn so với mức lẽ ra có thể đạt được nếu lượng ít hơn.

Chênh lệch đáng kể giữa giá đất ở Tân thế giới và Cựu thế giới vào cuối thế kỷ 18 đầu thế kỷ 19 được xác nhận bằng mọi nguồn số liệu sẵn có về việc mua bán và thừa kế đất (như hồ sơ chứng thực và di chúc).

Hơn nữa, các loại tài sản khác – như nhà ở và tư bản nội địa khác – cũng tương đối kém quan trọng hơn dưới thời thuộc địa và trong những năm đầu của nền cộng hòa Mỹ (so với châu Âu). Hiện tượng này có một lý do khác, nhưng cũng không có gì đáng ngạc nhiên. Chiếm



HÌNH 4.6. Tư bản ở Mỹ, 1770-2010
Tài sản quốc gia có giá trị bằng 3 năm thu nhập quốc gia ở Mỹ vào năm 1770 (trong đó đất nông nghiệp có giá trị 1,5 năm thu nhập quốc gia).
Nguồn và chuỗi số liệu: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

một tỷ lệ rất lớn trong dân số Mỹ, những người mới nhập cư không thể mang theo nhà cửa hay công cụ và máy móc thiết bị vượt Đại Tây Dương, và phải mất một thời gian mới có thể tích lũy lượng bất động sản và tư bản kinh doanh tương đương vài năm thu nhập quốc gia.

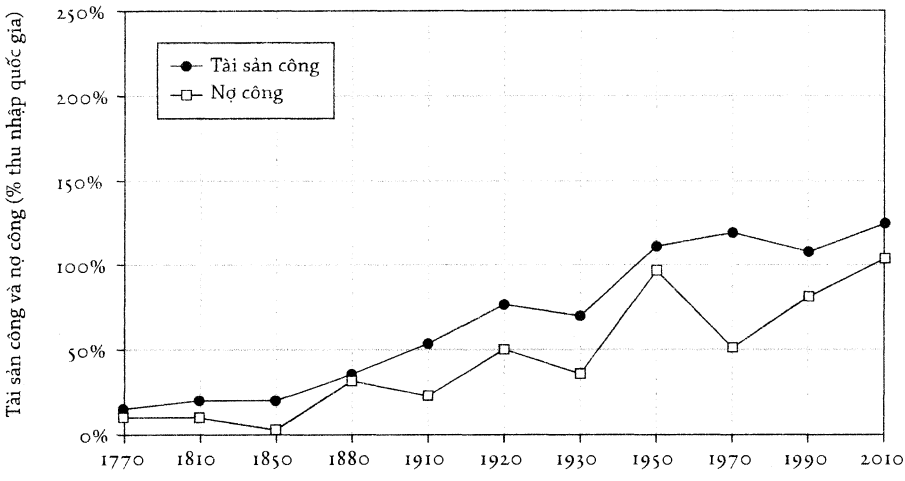
Xin đừng hiểu nhầm: tỷ lệ tư bản/thu nhập ở châu Mỹ phản ánh sự khác biệt cơ bản về cơ cấu bất bình đẳng xã hội so với châu Âu. Việc tổng tài sản chỉ bằng 3 năm thu nhập quốc gia ở Mỹ so với hơn 7 năm thu nhập quốc gia ở châu Âu là biểu hiện cụ thể cho thấy ảnh hưởng của các địa chủ và tài sản tích lũy ở Tân thế giới kém quan trọng hơn nhiều so với Cựu thế giới. Chỉ với vài năm lao động, những người mới nhập cư đã có thể khép lại khoảng cách ban đầu giữa họ và những người đến trước giàu có hơn – hay bất luận thế nào cũng có thể khép lại khoảng cách tài sản nhanh chóng hơn so với ở châu Âu.

Năm 1840, Tocqueville nhận định rất chính xác rằng "số người có sản nghiệp lớn ở Mỹ tương đối ít, và tư bản vẫn còn khan hiếm" và

ông xem đây là lý do hiển nhiên khiến tinh thần dân chủ chiếm ưu thế ở đó. Ông nói thêm, thực tế cho thấy tất cả là do giá đất nông nghiệp thấp: "Ở Mỹ, giá đất rẻ, và ai cũng có thể dễ dàng trở thành địa chủ".[10] Ở đây, ta có thể nhìn thấy lý tưởng của Jefferson về một xã hội tự do và bình đẳng của những chủ đất nhỏ.

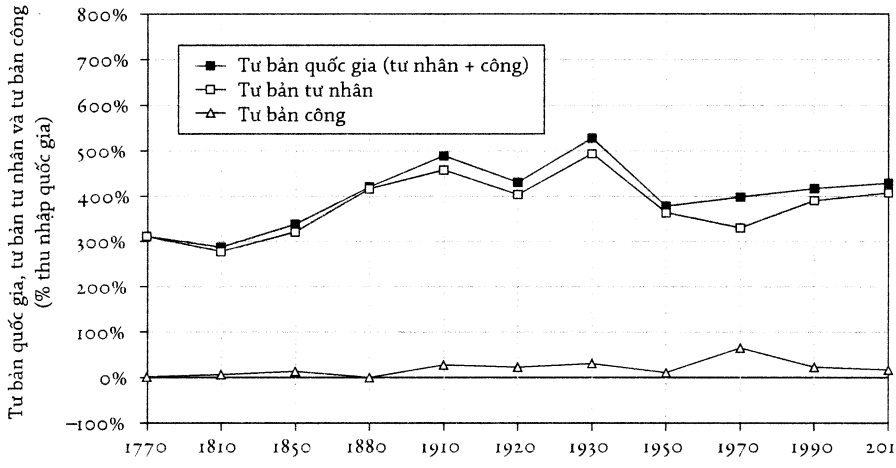
Thời thế đã thay đổi trong thế kỷ 19. Tỷ trọng nông nghiệp trong sản lượng giảm dần, và giá trị đất nông nghiệp cũng tụt xuống như ở châu Âu. Nhưng Mỹ đã tích lũy được trữ lượng bất động sản và tư bản công nghiệp đáng kể, nên tài sản quốc gia gần bằng 5 năm thu nhập quốc gia vào năm 1910, so với 3 năm thu nhập quốc gia vào năm 1810. Khoảng cách với châu Âu vẫn còn, nhưng đã rút ngắn một nửa trong vòng một thế kỷ (xem Hình 4.6). Mỹ đã trở thành một đất nước tư bản chủ nghĩa, nhưng tài sản vẫn có ảnh hưởng ít hơn so với châu Âu thời hoàng kim trước Thế chiến I, chí ít nếu ta xem xét lãnh thổ mênh mông của Mỹ trên bình diện tổng thể. Nhưng nếu ta chỉ hạn chế tầm nhìn ở bờ Đông không thôi, thì khoảng cách sẽ nhỏ hơn. Trong bộ phim *Titanic*, đạo diễn James Cameron mô tả cơ cấu xã hội năm 1912. Ông xây dựng hình tượng những người Mỹ giàu có với dáng dấp phong lưu kiêu ngạo chẳng khác gì người châu Âu, chẳng hạn như gã Hockley đáng ghét đang muốn đưa nàng Rose trẻ đẹp sang Philadelphia để cưới nàng. (Thật kiên cường, nàng không muốn bị xem như một vật sở hữu nên đã bỏ trốn và đổi tên thành Rose Dawson.) Tiểu thuyết của Henry James lấy bối cảnh ở Boston và New York trong những năm 1880-1910 cũng cho thấy các thành phần xã hội có bất động sản, tư bản công nghiệp và tư bản tài chính quan trọng ngang với trong văn học châu Âu: thời thế đã thay đổi nhiều kể từ thời Chiến tranh giành độc lập ở Mỹ, khi nước Mỹ chỉ là một mảnh đất hoang chưa có tư bản.

Những cú sốc của thế kỷ 20 tác động lên nước Mỹ đỡ khốc liệt hơn so với châu Âu, cho nên tỷ lệ tư bản/thu nhập cũng ổn định hơn nhiều, chỉ dao động trong khoảng 4-5 năm thu nhập quốc gia trong giai đoạn 1910-2010 (Hình 4.6), trong khi ở châu Âu, tỷ số này giảm mạnh từ hơn 7 năm thu nhập quốc gia xuống chỉ còn dưới 3 năm, rồi hồi phục về mức 5-6 năm thu nhập quốc gia (Hình 3.1 và 3.2).



HÌNH 4.7. Tài sản công ở Mỹ, 1770-2010
Nợ công có giá trị bằng 1 năm thu nhập quốc gia ở Mỹ năm 1950 (tương đương với giá trị tài sản công). Nguồn và chuỗi số liệu: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Chắc chắn rằng sản nghiệp nước Mỹ cũng bị vùi dập bởi những cuộc khủng hoảng trong giai đoạn 1914-1945. Nợ công ở Mỹ tăng mạnh do chi phí chiến tranh, nhất là trong Thế chiến II, và điều này ảnh hưởng đến tiết kiệm quốc gia trong thời kỳ bất ổn kinh tế: niềm phấn khích của thập niên 1920 nhường chỗ cho Đại suy thoái của những năm 1930. (Cameron cho chúng ta biết gã Hockley đáng ghét đã tự sát vào tháng 10/1929.) Hơn nữa, dưới thời tổng thống Franklin D. Roosevelt, nước Mỹ áp dụng những chính sách được thiết kế nhằm giảm tác động của tư bản tư nhân giống như ở châu Âu, chẳng hạn như kiểm soát giá thuê nhà. Sau Thế chiến II, giá bất động sản và cổ phiếu rơi xuống mức thấp kỷ lục. Khi đánh thuế thu nhập lũy tiến, Mỹ còn mạnh tay hơn châu Âu, có thể cho rằng mục đích là để giảm bất bình đẳng chứ không phải xóa bỏ tài sản tư nhân. Nước Mỹ không có những chính sách quốc hữu hóa sâu rộng, mặc dù những khoản đầu tư công lớn đã được khởi xướng vào những năm 1930 và 1940, đặc biệt là về cơ sở hạ tầng. Lạm phát và tăng trưởng cuối cùng đã giúp đưa nợ công về mức phải chăng vào thập niên 1950 và 1960, nên tài sản công có giá trị dương rõ rệt vào năm 1970 (Hình 4.7). Cuối cùng, tài sản tư nhân



HÌNH 4.8. Tư bản tư nhân và tư bản công ở Mỹ, 1770-2010
Năm 2010, tài sản công bằng 20% thu nhập quốc gia, so với tài sản tư nhân trị giá hơn 400% thu nhập quốc gia.
Nguồn và chuỗi số liệu: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

của Mỹ giảm từ gần 5 năm thu nhập quốc gia vào năm 1930 xuống còn dưới 3,5 năm vào năm 1970, mức giảm không hề nhỏ (Hình 4.8).

Tuy nhiên, "đường cong hình chữ U" của tỷ lệ tư bản/thu nhập trong thế kỷ 20 ở Mỹ có tầm vóc nhỏ hơn so với châu Âu. Tính bằng số năm thu nhập hay số năm sản lượng, tư bản ở Mỹ xem ra thật sự ổn định từ đầu thế kỷ 20 trở đi, đến mức đôi khi người ta cho rằng sự ổn định của tỷ lệ tư bản/thu nhập hay tỷ lệ tư bản/sản lượng là một quy luật phổ quát trong các sách giáo khoa của Mỹ (như sách của Paul Samuelson). So với Mỹ, diễn biến tư bản của châu Âu, và đặc biệt là tư bản tư nhân, hết sức thăng trầm trong thế kỷ vừa qua. Ở châu Âu, trong thời hoàng kim trước Thế chiến I, tư bản chiếm ngôi vị cao nhất. Sang đến những năm sau Thế chiến II, nhiều người cho rằng chủ nghĩa tư bản gần như bị xóa sổ. Thế mà vào đầu thế kỷ 21, châu Âu xem ra lại ở vào vị trí tiên phong của chủ nghĩa tư bản kế thừa* mới, trong đó sản nghiệp tư nhân một lần nữa lại vượt Mỹ. Điều này có thể được giải thích bằng tỷ lệ tăng trưởng kinh tế và tăng trưởng nhân khẩu ở châu Âu thấp hơn so với Mỹ, nên tự động dẫn đến gia tăng sức ảnh hưởng

* Patrimonial capitalism – giới quyền thế về kinh tế có được tài sản chủ yếu thông qua thừa kế hơn là nhờ khởi nghiệp hay sáng tạo (BTV)

của tài sản tích lũy trong quá khứ, như ta sẽ thấy trong Chương 5. Bất luận thế nào, sự kiện cốt yếu là: Mỹ tận hưởng một tỷ lệ tư bản/thu nhập ổn định hơn nhiều so với châu Âu trong thế kỷ 20, có lẽ đó là lý do khiến người Mỹ dường như có một quan niệm về chủ nghĩa tư bản ôn hòa hơn so với châu Âu.

Tân thế giới và tư bản nước ngoài

Còn một điểm khác biệt lớn nữa về lịch sử tư bản ở Mỹ và châu Âu: tài sản ở nước ngoài lúc nào cũng chỉ có tầm quan trọng tương đối hạn chế ở Mỹ. Điều này là do nước Mỹ, một lãnh thổ thuộc địa mới giành độc lập, chưa bao giờ là một cường quốc thực dân.

Xuyên suốt thế kỷ 19, tư bản nước ngoài ròng của Mỹ có giá trị âm nhẹ: tài sản mà công dân Mỹ sở hữu ở nước ngoài còn ít hơn so với tài sản mà người nước ngoài, chủ yếu là người Anh, sở hữu tại Mỹ. Tuy nhiên, chênh lệch này tương đối nhỏ, nhiều lắm cũng chỉ bằng 10-20% thu nhập quốc gia Mỹ, và thường dưới 10% suốt khoảng thời gian 1770-1920.

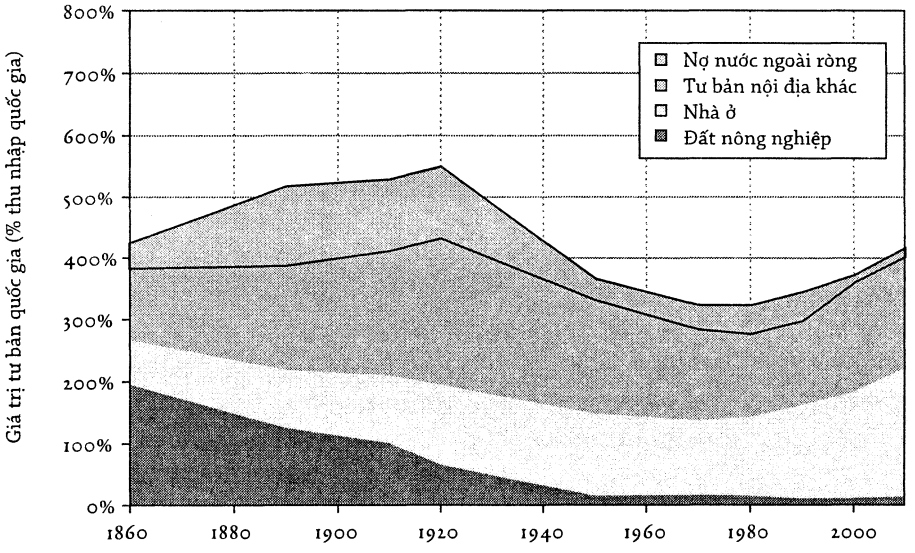
Ví dụ, vào đêm trước Thế chiến I, tư bản nội địa Mỹ – đất nông nghiệp, nhà ở, tư bản nội địa khác – bằng khoảng 500% thu nhập quốc gia. Trong tổng số này, tài sản thuộc sở hữu của các nhà đầu tư nước ngoài (trừ đi tài sản nước ngoài thuộc sở hữu của các nhà đầu tư Mỹ) tương đương với 10% thu nhập quốc gia. Vì thế, tư bản quốc gia (tức tài sản quốc gia ròng) của Mỹ bằng khoảng 490% thu nhập quốc gia. Nói cách khác, nước Mỹ có 98% thuộc sở hữu của người Mỹ và 2% thuộc sở hữu của nước ngoài. Trạng thái sở hữu tài sản nước ngoài ròng gần như cân bằng, nhất là khi so với tài sản nước ngoài khổng lồ của châu Âu: từ 1 đến 2 năm thu nhập quốc gia ở Pháp và Anh, và bằng nửa năm thu nhập quốc gia ở Đức. Vì GDP của Mỹ chỉ bằng khoảng hơn một nửa GDP của Tây Âu vào năm 1913, nên điều này cũng có nghĩa là trong danh mục tài sản nước ngoài của châu Âu vào năm 1913 chỉ có một tỷ lệ nhỏ (dưới 5%) là ở Mỹ. Tóm lại, thế giới năm 1913 là một

thế giới trong đó châu Âu sở hữu phần lớn châu Phi, châu Á, châu Mỹ La tinh, trong khi Mỹ sở hữu chính mình.

Với hai cuộc chiến tranh thế giới, tài sản nước ngoài ròng của Mỹ đã đảo ngược: từng có giá trị âm vào năm 1913 đã trở nên có giá trị dương nhẹ vào thập niên 1920 và cứ thế cho đến những năm 1970 và 1980. Mỹ tài trợ cho các nước tham chiến và nhờ đó không còn là con nợ của châu Âu mà trở thành chủ nợ. Tuy nhiên, phải nhấn mạnh rằng tài sản nước ngoài ròng của Mỹ vẫn tương đối khiêm tốn: khoảng 10% thu nhập quốc gia (Hình 4.6).

Cụ thể vào những năm 1950 và 1960, tư bản nước ngoài ròng của Mỹ vẫn tương đối hạn chế (khoảng 5% thu nhập quốc gia, trong khi tư bản nội địa gần bằng 400%, tức lớn hơn 80 lần). Đầu tư của các công ty đa quốc gia Mỹ vào châu Âu và các nước khác trên thế giới đã đạt mức độ có vẻ đáng kể vào thời đó, nhất là đối với người dân châu Âu, những người đã quen chiếm hữu thế giới và cảm thấy khó chịu với ý tưởng cho rằng công cuộc tái thiết châu Âu phải nhờ vào Kế hoạch Marshall và chịu ơn Chú Sam. Thật ra, có hay không có những chấn thương quốc gia này thì đầu tư của Mỹ vào châu Âu lúc nào cũng khá hạn chế so với đầu tư của các cựu cường quốc thực dân trên toàn cầu mấy thập niên trước. Hơn nữa, đầu tư của Mỹ vào châu Âu và các nước khác đã được cân bằng bởi đầu tư nước ngoài liên tục vào Mỹ, nhất là đầu tư của Anh. Trong bộ phim truyền hình nhiều tập *Mad Men* lấy bối cảnh đầu thập niên 1960, công ty quảng cáo New York Sterling Cooper đã bị mua đứt bởi các cổ đông Anh thành đạt, và điều đó đã tạo ra một cú sốc văn hóa trong thế giới quảng cáo nhỏ bé trên đại lộ Madison: thế giới đó không bao giờ dễ dàng bị sở hữu bởi những người nước ngoài.

Tư bản nước ngoài ròng của Mỹ chuyển sang trạng thái âm nhẹ vào thập niên 1980, rồi giá trị âm tăng dần vào những năm 1990 và 2000 do thâm hụt thương mại liên tục. Tuy nhiên, đầu tư của Mỹ ra nước ngoài tiếp tục mang lại lợi nhuận béo bở hơn nhiều so với lãi phải trả cho nợ nước ngoài – một ưu thế do niềm tin vào đồng đô la. Điều này giúp nước Mỹ có thể hạn chế sự suy thoái của trạng thái tư bản nước



HÌNH 4.9. Tư bản ở Canada, 1860-2010
Ở Canada, một phần đáng kể tư bản nội địa luôn luôn thuộc sở hữu của các nước khác trên thế giới, nên tư bản quốc gia lúc nào cũng nhỏ hơn tư bản nội địa.
Nguồn và chuỗi số liệu: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

ngoài âm, tương đương 10% thu nhập quốc gia vào những năm 1990 và hơn 20% vào đầu thập niên 2010. Do đó, suy cho cùng, tình trạng hiện nay khá giống với đêm trước Thế chiến I. Tư bản nội địa của Mỹ trị giá khoảng 450% thu nhập quốc gia. Trong tổng số này, tài sản của các nhà đầu tư nước ngoài (trừ đi tài sản nước ngoài thuộc sở hữu của các nhà đầu tư Mỹ) tương đương 20% thu nhập quốc gia. Như vậy, tài sản quốc gia ròng của Mỹ là khoảng 430% thu nhập quốc gia. Nói cách khác, nước Mỹ có hơn 95% thuộc sở hữu của người Mỹ và dưới 5% thuộc sở hữu của nước ngoài.

Tóm lại, tài sản nước ngoài ròng của Mỹ đôi khi có giá trị âm nhẹ, đôi khi có giá trị dương nhẹ, nhưng luôn có tầm quan trọng tương đối hạn chế trong tổng lượng tư bản thuộc sở hữu của công dân Mỹ (lúc nào cũng ít hơn 5% và thường ít hơn 2%).

Canada: suốt một thời gian dài thuộc sở hữu của Hoàng gia

Có một thực tế thú vị là diễn biến ở Canada vô cùng khác biệt, với tỷ trọng tư bản nội địa đáng kể thuộc sở hữu của các nhà đầu tư nước ngoài, chủ yếu là người Anh, lên đến 1/4 vào cuối thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20, nhất là trong lĩnh vực tài nguyên thiên nhiên (mỏ đồng, kẽm và nhôm cũng như hydrocarbon). Năm 1910, tư bản nội địa của Canada vào khoảng 530% thu nhập quốc gia. Trong tổng số này, tài sản thuộc sở hữu của các nhà đầu tư nước ngoài (trừ đi tài sản nước ngoài thuộc sở hữu của các nhà đầu tư Canada) chiếm 120% thu nhập quốc gia, tức đâu đó trong khoảng 1/5 đến 1/4 của tư bản nội địa. Vì thế, tài sản quốc gia ròng của Canada vào khoảng 410% thu nhập quốc gia (Hình 4.9).[11]

Hai cuộc chiến tranh thế giới đã làm thay đổi đáng kể tình hình này, khi châu Âu buộc phải bán nhiều tài sản nước ngoài. Tuy nhiên, việc này cũng phải mất thời gian: từ năm 1950 đến 1990, nợ nước ngoài ròng của Canada vào khoảng 10% tư bản nội địa. Nợ công tăng dần cho đến cuối thời kỳ này trước khi ổn định từ năm 1990.[12] Ngày nay, tình hình Canada tương đối giống như Mỹ. Tư bản nội địa trị giá khoảng 410% thu nhập quốc gia. Trong tổng số này, tài sản thuộc sở hữu của các nhà đầu tư nước ngoài (trừ đi tài sản nước ngoài thuộc sở hữu của các nhà đầu tư Canada) chiếm chưa đến 10% thu nhập quốc gia. Vì thế, Canada có hơn 98% thuộc sở hữu của người Canada và dưới 2% thuộc sở hữu của nước ngoài. (Tuy nhiên, lưu ý rằng nhận định này không cho ta thấy độ lớn sở hữu chéo giữa các nước; và tôi sẽ bàn về vấn đề này trong chương sau.)

So sánh giữa Canada và Mỹ khá thú vị, vì ta khó tìm ra lý do kinh tế thuần túy khiến cho hướng đi của hai nước Bắc Mỹ này khác nhau rõ rệt đến thế. Rõ ràng, các yếu tố chính trị đóng vai trò trung tâm. Mặc dù nước Mỹ luôn mở cửa cho đầu tư nước ngoài, nhưng thật khó hình dung rằng người dân Mỹ thế kỷ 19 có thể chấp nhận để cho 1/4

đất nước vẫn thuộc sở hữu của mẫu quốc thực dân trước kia.[13] Nhưng điều này gần như không khó khăn gì đối với Canada bởi vì thời đó vẫn còn là thuộc địa của Anh: việc một phần lớn Canada thuộc sở hữu của Anh thì cũng hệt như việc người London sở hữu phần lớn đất đai và nhiều nhà máy ở Scotland hay Sussex. Tương tự, việc tài sản nước ngoài ròng của Canada vẫn có giá trị âm suốt một thời gian dài như thế có liên quan đến thực tế là ở Canada không có bạo loạn chính trị (Canada dần dần giành độc lập từ Anh, nhưng nguyên thủ quốc gia vẫn là nữ hoàng Anh) và vì thế không xảy ra hiện tượng sung công theo kiểu như ở những nơi khác trên thế giới thường đi kèm với độc lập, nhất là đối với tài nguyên thiên nhiên.

Tân thế giới và Cựu thế giới: tầm quan trọng của chế độ nô lệ

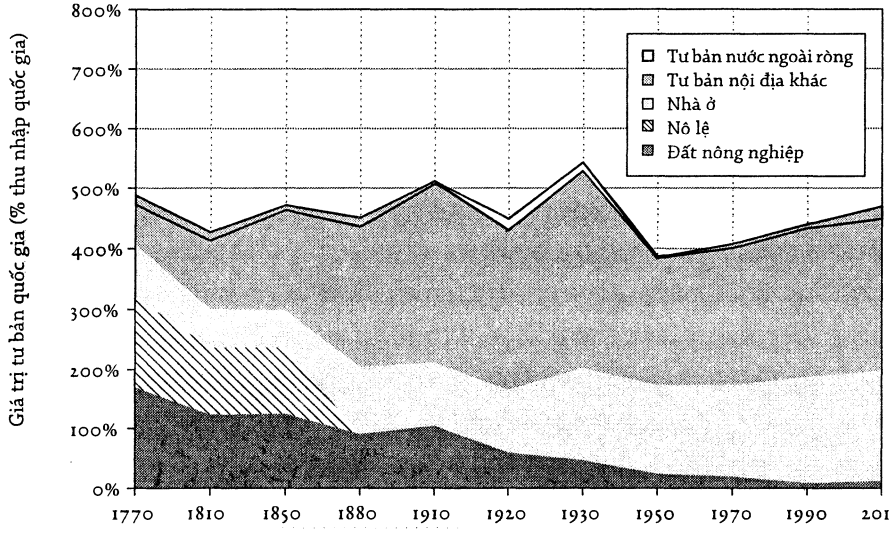
Tôi không thể kết luận phần phân tích sự biến đổi hình thái tư bản ở châu Âu và Mỹ mà không xem xét đến chế độ nô lệ và vị trí của nô lệ trong sản nghiệp của nước Mỹ.

Thomas Jefferson không chỉ sở hữu đất đai. Ông còn là chủ nhân của hơn 600 nô lệ, chủ yếu được thừa kế từ cha ông và cha vợ, và thái độ chính trị của ông trong vấn đề nô lệ luôn luôn hết sức mơ hồ. Lý tưởng của ông về nền cộng hòa của những chủ đất nhỏ có các quyền bình đẳng không bao hàm những người da màu, mà nền kinh tế quê hương Virginia của ông vốn dĩ phụ thuộc vào lao động cưỡng bức của những người da màu ấy. Thế nhưng sau khi trở thành tổng thống Mỹ vào năm 1801 nhờ vào lá phiếu của các bang miền Nam, ông đã ký ban hành luật chấm dứt việc nhập khẩu nô lệ mới vào Mỹ sau năm 1808. Điều này không ngăn được sự gia tăng mạnh mẽ số lượng nô lệ (tăng tự nhiên đỡ tốn kém hơn nhiều so với mua nô lệ mới) từ khoảng 400.000 người vào thập niên 1770 lên tới 1 triệu người theo điều tra dân số năm 1800. Số lượng nô lệ lại tiếp tục tăng hơn bốn lần từ năm 1800 đến 1860, với hơn 4 triệu nô lệ; nói cách khác, số lượng nô lệ đã

tăng gấp 10 lần trong vòng chưa tới một thế kỷ. Nền kinh tế nô lệ tăng trưởng nhanh chóng khi Nội chiến nổ ra vào năm 1861, cuối cùng dẫn tới bãi bỏ chế độ nô lệ vào năm 1865.

Năm 1800, nô lệ chiếm gần 20% dân số Mỹ: khoảng 1 triệu nô lệ trong tổng dân số 5 triệu người. Ở miền Nam, nơi sở hữu gần như toàn bộ số lượng nô lệ,[14] tỷ lệ này lên tới gần 40%: 1 triệu nô lệ và 1,5 triệu người da trắng trong tổng số 2,5 triệu người. Không phải người da trắng nào cũng có nô lệ, và rất ít người có được nhiều nô lệ như Jefferson: sản nghiệp dựa vào nô lệ có tính tập trung cao độ.

Đến năm 1860, tỷ trọng nô lệ trong tổng dân số Mỹ giảm còn khoảng 15% (khoảng 4 triệu nô lệ trong tổng dân số 30 triệu), nhờ vào sự tăng trưởng dân số nhanh chóng ở miền Bắc và miền Tây. Tuy nhiên, ở miền Nam, tỷ trọng này vẫn là 40%: 4 triệu nô lệ và 6 triệu người da trắng trong tổng số 10 triệu người.



HÌNH 4.10. Tư bản và nô lệ ở Mỹ

Giá trị thị trường của nô lệ vào khoảng 1,5 năm thu nhập quốc gia của Mỹ vào năm 1770 (ngang với giá trị đất nông nghiệp).

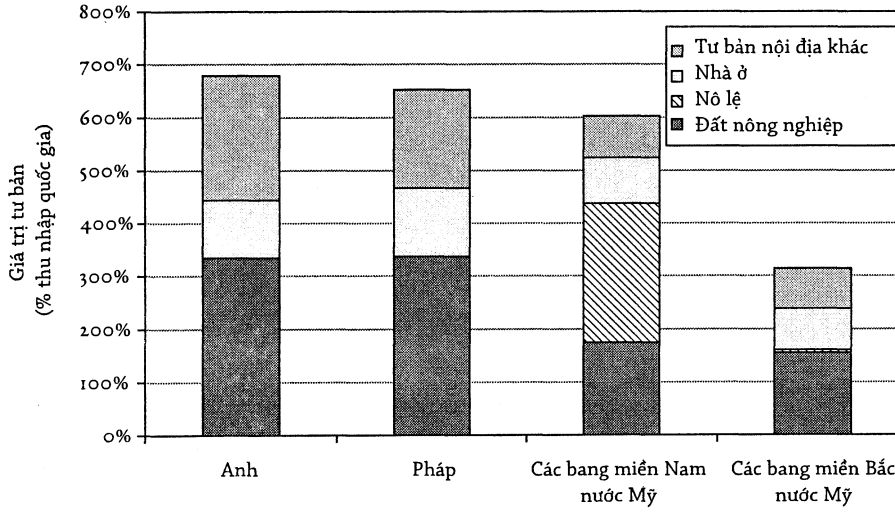
Nguồn và chuỗi số liệu: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Chúng ta có thể dựa vào một số nguồn tư liệu lịch sử để tìm hiểu về giá nô lệ ở Mỹ trong giai đoạn 1770-1865. Các nguồn này bao gồm hồ sơ chứng thực do Alice Hanson Jones thu thập, dữ liệu thuế và điều tra dân số được sử dụng bởi Raymond Goldsmith, và dữ liệu về giao dịch thị trường nô lệ chủ yếu do Robert Fogel thu thập. Thông qua so sánh các nguồn tư liệu tương đối nhất quán với nhau này, tôi tìm được các giá trị ước lượng như trình bày trong Hình 4.10 và 4.11.

Ta thấy, tổng giá trị thị trường của nô lệ gần bằng 1,5 năm thu nhập quốc gia Mỹ vào cuối thế kỷ 18 và nửa đầu thế kỷ 19, đại khái bằng tổng giá trị đất nông nghiệp. Nếu ta xếp nô lệ vào cùng với các thành phần khác của tài sản, ta thấy tổng tài sản của Mỹ vẫn tương đối ổn định từ thời thuộc địa đến nay, vào khoảng 4,5 năm thu nhập quốc gia (Hình 4.10). Hiển nhiên, việc cộng giá trị nô lệ vào tư bản như thế này là một công việc đáng ngờ trên nhiều phương diện: đó là biểu hiện của một nền văn minh mà trong đó có một số người bị đối xử như vật sở hữu chứ không phải như những chủ thể độc lập có các quyền như quyền sở hữu tài sản.[15] Nhưng cách làm này giúp ta xác định tầm quan trọng của tư bản nô lệ đối với các chủ nô.

Tầm quan trọng nói trên sẽ bộc lộ rõ ràng hơn khi ta phân biệt giữa các bang miền Nam và các bang miền Bắc rồi so sánh cơ cấu tư bản ở hai miền (có bao hàm nô lệ) trong giai đoạn 1770-1810 với cơ cấu tư bản của Anh và Pháp trong cùng thời kỳ (Hình 4.11). Ở miền Nam nước Mỹ, tổng giá trị nô lệ dao động trong khoảng 2,5 đến 3 năm thu nhập quốc gia, nên tổng giá trị đất nông nghiệp và nô lệ vượt 4 năm thu nhập quốc gia. Qua đó cho thấy, các chủ nô miền Nam của Tân thế giới có nhiều tài sản hơn so với các địa chủ của Cựu thế giới. Đất nông nghiệp của Mỹ không cao giá lắm, nhưng vì các chủ nô không chỉ có đất mà còn có lực lượng lao động cần thiết để làm việc trên đất đai đó, nên tổng tư bản của họ cao hơn.

Nếu ta cộng giá trị thị trường của nô lệ vào các thành phần khác của tài sản, giá trị tư bản của miền Nam vượt 6 năm thu nhập của họ, tức ngang với tổng giá trị tư bản ở Anh và Pháp. Trái lại, ở miền Bắc,



HÌNH 4.11. Tư bản của Tân thế giới và Cựu thế giới trong giai đoạn 1770-1810
Tổng giá trị đất nông nghiệp và nô lệ ở miền Nam nước Mỹ cao hơn 4 năm thu nhập quốc gia trong giai đoạn 1770-1810.
Nguồn và chuỗi số liệu: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

nơi gần như không có nô lệ, tổng tài sản thật ra khá nhỏ: chỉ có 3 năm thu nhập của các bang miền Bắc, cỡ bằng một nửa so với miền Nam hay châu Âu.

Rõ ràng, nước Mỹ thời trước Nội chiến rất khác với một nước Mỹ có giá trị tư bản thấp như ta vừa thảo luận trên đây. Thật ra, Tân thế giới đã kết hợp hai thực tế đối nghịch nhau. Ở miền Bắc, ta thấy một xã hội tương đối quân bình, trong đó tư bản không có giá trị lớn lắm, vì đất đai bạt ngàn đến mức ai cũng có thể tương đối dễ dàng trở thành địa chủ, và cũng vì người dân mới nhập cư chưa có thời gian để tích lũy nhiều tư bản. Còn miền Nam là một thế giới mà bất bình đẳng về sở hữu có hình thức bạo lực và cực đoan nhất, vì một nửa dân số là chủ nhân của một nửa dân số còn lại: ở đây, tư bản nô lệ thường thay thế và vượt trội hơn tư bản đất đai.

Mối quan hệ bất bình đẳng phức tạp và mâu thuẫn này nhìn chung vẫn còn tồn tại ở nước Mỹ cho đến ngày nay: một mặt, đây là xứ sở hứa hẹn về tinh thần bình đẳng, là mảnh đất cơ hội cho hàng triệu người

dân nhập cư với xuất thân khiêm tốn; mặt khác, đây cũng là đất nước bất bình đẳng vô cùng tàn bạo, nhất là liên quan đến chủng tộc, mà ảnh hưởng của nó vẫn còn dễ thấy. (Người da đen miền Nam không có các quyền công dân mãi cho tới thập niên 1960 và bị phân biệt đối xử hợp pháp với những đặc điểm giống như hệ thống phân biệt chủng tộc từng được duy trì ở Nam Phi mãi tới thập niên 1980.) Rõ ràng đây là nguyên nhân của diễn biến phát triển – hoặc nói đúng hơn là không phát triển – của nhà nước phúc lợi ở Mỹ trên một vài phương diện.

Tư bản nô lệ và tư bản nhân lực

Tôi không cố gắng ước lượng giá trị tư bản nô lệ ở các xã hội nô lệ khác. Ở Đế quốc Anh, chế độ nô lệ đã được bãi bỏ vào những năm 1833-1838. Ở Đế quốc Pháp, chế độ này được bãi bỏ hai lần (lần thứ nhất vào năm 1792, sau đó được Napoleon phục hồi vào năm 1803, rồi bãi bỏ vĩnh viễn vào năm 1848). Ở cả hai đế quốc vào thế kỷ 18 và đầu thế kỷ 19, một phần tư bản nước ngoài được đầu tư vào các đồn điền vùng Tây Ấn (hãy nhớ lại ngài Thomas trong truyện *Mansfield Park*) hay các điền trang nô lệ trên các hòn đảo ở Ấn Độ Dương (Ile Bourbon và Ile de France, sau Cách mạng Pháp trở thành Réunion và Mauritius). Nô lệ là một phần tài sản của các đồn điền này, mà tôi không tính toán giá trị riêng biệt. Vì tổng tài sản nước ngoài không vượt quá 10% thu nhập quốc gia ở hai nước này vào đầu thế kỷ 19, nên tỷ trọng nô lệ trong tổng tài sản rõ ràng là nhỏ hơn so với Mỹ.[16]

Trái lại, trong những xã hội mà nô lệ chiếm tỷ lệ lớn trong tổng dân số, giá trị thị trường của họ có thể dễ dàng đạt những mức rất cao, có tiềm năng cao hơn so với ở Mỹ trong giai đoạn 1770-1810 và cao hơn giá trị của tất cả các hình thức tài sản khác. Ta hãy xem thử một ví dụ cực đoan, trong đó gần như toàn bộ dân số thuộc sở hữu của một số ít người. Giả sử thu nhập từ lao động (tức lợi tức mà chủ nô thu được từ sức lao động của nô lệ) chiếm 60% thu nhập quốc gia, thu nhập từ tư bản (tức lợi tức từ đất đai và tư bản khác dưới hình thức tiền cho

thuê, lợi nhuận, v.v.) chiếm 40% thu nhập quốc gia, và suất sinh lợi từ mọi hình thức tư bản phi nhân lực là 5% một năm.

Theo định nghĩa, giá trị của tư bản quốc gia (không kể nô lệ) bằng 8 năm thu nhập quốc gia: đây là quy luật cơ bản thứ nhất của chủ nghĩa tư bản ($\beta = \alpha / r = 40/5$) mà ta đã trình bày trong Chương 1.

Trong một xã hội nô lệ, ta có thể áp dụng quy luật này cho tư bản nô lệ: nếu tư bản nô lệ mang lại 60% thu nhập quốc gia, và suất sinh lợi của mọi hình thái tư bản là 5% một năm, thì giá trị thị trường của tổng lượng nô lệ sẽ bằng 12 năm thu nhập quốc gia (60/5), tức nhiều gấp rưỡi giá trị tư bản phi nhân lực quốc gia (8 năm), chỉ đơn giản bởi vì thu nhập từ nô lệ nhiều gấp rưỡi thu nhập từ tư bản phi nhân lực (60% so với 40%). Nếu ta cộng giá trị nô lệ vào giá trị tư bản, lẽ dĩ nhiên ta sẽ được tổng giá trị tư bản quốc gia là 20 năm thu nhập quốc gia, vì tổng dòng thu nhập và sản lượng hằng năm có suất sinh lợi là 5%.

Trong trường hợp Mỹ giai đoạn 1770-1810, giá trị tư bản nô lệ vào khoảng 1,5 năm thu nhập quốc gia (chứ không phải 12 năm), một phần bởi vì nô lệ chiếm 20% dân số (chứ không phải 100%) và một phần bởi vì năng suất bình quân của nô lệ hơi thấp hơn so với năng suất bình quân của lao động tự do, và suất sinh lợi từ tư bản nô lệ thường gần 7 hay 8%, hoặc thậm chí cao hơn, chứ không phải 5%, từ đó dẫn đến giá trị tư bản nô lệ thấp hơn. Thực tế ở Mỹ trước Nội chiến, giá trị thị trường của nô lệ vào khoảng 10 đến 12 năm tiền lương của người lao động tự do tương đương (chứ không phải 20 năm, vì giá trị 20 năm này là chỉ khi năng suất nô lệ và năng suất lao động tự do bằng nhau và suất sinh lợi 5%). Năm 1860, giá bình quân của một nô lệ nam giới ở độ tuổi lao động sung sức vào khoảng 2.000 đô la, trong khi tiền lương bình quân của người lao động nông nghiệp tự do tương đương là khoảng 200 đô la.[17] Tuy nhiên, lưu ý rằng giá nô lệ biến thiên mạnh tùy thuộc vào nhiều đặc điểm và tùy theo đánh giá của chủ nô; ví dụ, ông chủ đồn điền giàu có theo mô tả của đạo diễn Quentin Tarantino trong phim *Django Unchained* dự định bán cô gái nô lệ Broomhilda xinh đẹp với giá 700 đô la nhưng đòi giá 12.000 đô la cho người nô lệ chiến đấu giỏi nhất của mình.

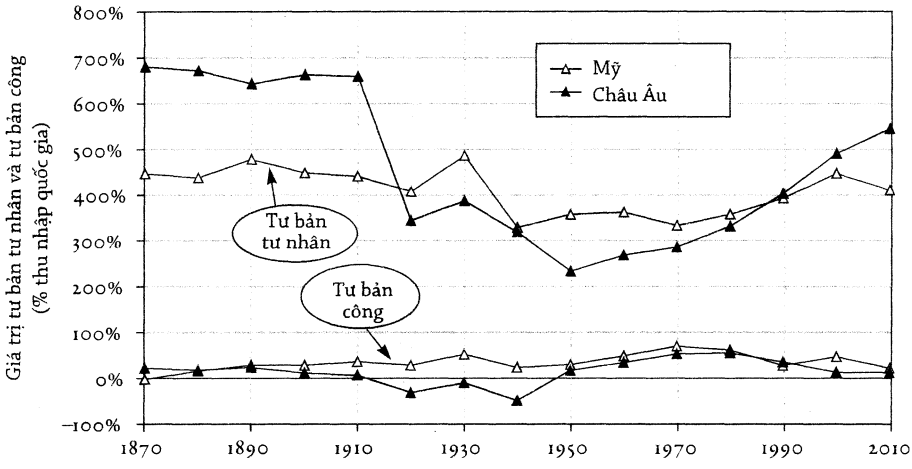
Bất luận thế nào, rõ ràng kiểu tính toán này chỉ có ý nghĩa trong xã hội nô lệ, khi tư bản nhân lực có thể mua bán trên thị trường một cách lâu dài và không đổi lại được. Có những nhà kinh tế học như các tác giả của hàng loạt báo cáo mới đây từ Ngân hàng Thế giới về "tài sản của các quốc gia" đã quyết định tính tổng giá trị "tư bản nhân lực" bằng cách vốn hóa giá trị dòng thu nhập từ lao động dựa vào suất sinh lợi hằng năm khá tùy ý (thường là 4-5%). Các báo cáo này đi đến kết luận đầy sửng sốt rằng tư bản nhân lực là hình thái tư bản dẫn đầu trên thế giới đầy quyến rũ của thế kỷ 21. Trên thực tế, kết luận này hoàn toàn hiển nhiên, và đáng lý ra đã đúng từ thế kỷ 18: bất kỳ nơi nào có hơn một nửa thu nhập quốc gia xuất phát từ lao động và người ta quyết định tái đầu tư dòng thu nhập từ lao động này với suất sinh lợi bằng hoặc gần bằng suất sinh lợi của dòng thu nhập từ tư bản, thì theo định nghĩa, giá trị vốn nhân lực sẽ lớn hơn giá trị của mọi hình thái tư bản khác. Đâu cần sửng sốt mà cũng chẳng cần phải sử dụng một sự vốn hóa giả định nào đó thì mới đi đến kết luận này. (Chỉ cần so sánh các dòng thu nhập là đủ.)[18] Gán một giá trị bằng tiền cho trữ lượng tư bản nhân lực chỉ có ý nghĩa trong những xã hội mà những người này có thể thuộc sở hữu của những người khác một cách hoàn toàn và trọn vẹn, những xã hội xem ra không còn tồn tại nữa.

{CHƯƠNG 5}

Tỷ lệ tư bản/thu nhập trong dài hạn

Trong chương trước, tôi đã xem xét sự biến đổi các hình thái tư bản ở châu Âu và Bắc Mỹ từ thế kỷ 18. Trong dài hạn, bản chất của tài sản đã thay đổi hoàn toàn: tư bản dưới hình thức đất nông nghiệp dần dần được thay thế bằng tư bản công nghiệp, tư bản tài chính và bất động sản đô thị. Thế nhưng chắc chắn sự kiện ấn tượng nhất là: bất chấp sự biến đổi hình thái này, tổng giá trị trữ lượng tư bản, tính theo số năm thu nhập quốc gia, tức tỷ số thể hiện tầm quan trọng chung của tư bản trong nền kinh tế và xã hội, xem ra vẫn không thay đổi nhiều trong rất dài hạn. Ở Anh và Pháp, những nước có bộ dữ liệu lịch sử hoàn chỉnh nhất, tư bản quốc gia ngày nay vào khoảng 5 hay 6 năm thu nhập quốc gia, chỉ hơi thấp hơn một chút so với mức tài sản quốc gia hồi thế kỷ 18 và 19 và ngay đêm trước Thế chiến I (khoảng 6 hay 7 năm thu nhập quốc gia). Hơn nữa, ứng với sự gia tăng bền bỉ và mạnh mẽ của tỷ lệ tư bản/thu nhập từ thập niên 1950, tự nhiên sẽ dẫn đến câu hỏi liệu sự gia tăng này có tiếp tục trong những thập niên sắp tới hay không, và liệu tỷ lệ tư bản/thu nhập có đạt được hay thậm chí vượt mức quá khứ vào cuối thế kỷ 21 hay không.

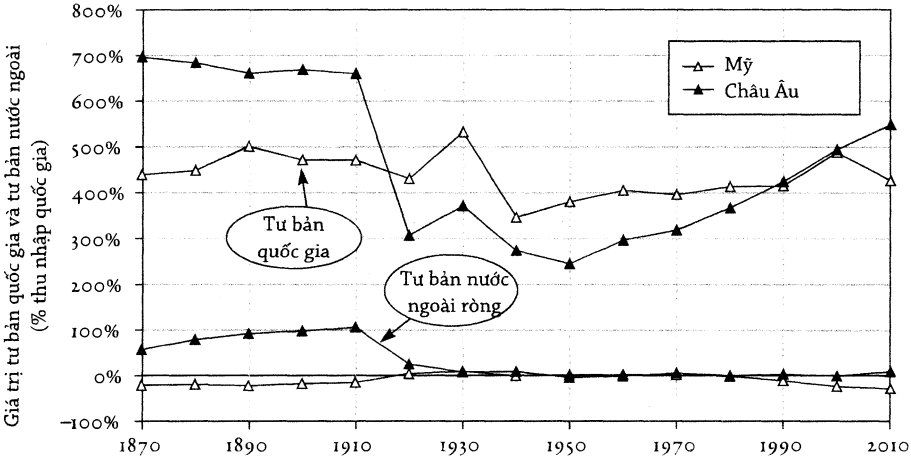
Sự kiện nổi bật thứ hai liên quan đến sự so sánh giữa châu Âu và Mỹ. Chẳng lạ gì, những cú sốc giai đoạn 1914-1945 đã gây sóng gió



HÌNH 5.1. Tư bản tư nhân và tư bản công: châu Âu và Mỹ, 1870-2010

Những biến động của tư bản quốc gia trong dài hạn chủ yếu tương ứng với những biến động của tư bản tư nhân (ở cả châu Âu và Mỹ).

Nguồn và chuỗi số liệu: piketty.pse.ens.fr/capital21c.



HÌNH 5.2. Tư bản quốc gia ở châu Âu và Mỹ, 1870-2010

Tư bản quốc gia (tư bản công và tư bản tư nhân) trị giá 6,5 năm thu nhập quốc gia ở châu Âu vào năm 1910, so với tư bản quốc gia ở Mỹ là 4,5 năm.

Nguồn và chuỗi số liệu: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

cho châu Âu dữ dội hơn nhiều, cho nên tỷ lệ tư bản/thu nhập ở đó hạ xuống thấp hơn từ những năm 1920 cho đến thập niên 1980. Tuy nhiên, nếu không tính đến quãng thời gian chiến tranh kéo dài và hậu quả của nó, thì ta sẽ thấy tỷ lệ tư bản/thu nhập ở châu Âu luôn luôn có xu hướng cao hơn. Điều này đúng trong thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20 (khi tỷ lệ tư bản/thu nhập là 6-7 ở châu Âu so với 4-5 ở Hoa Kỳ), và cũng đúng vào cuối thế kỷ 20 và đầu thế kỷ 21: tài sản tư nhân ở châu Âu cũng vượt Mỹ vào đầu thập niên 1990, và tỷ lệ tư bản/thu nhập ở châu Âu ngày nay là gần bằng 6, trong khi ở Mỹ chỉ hơi nhỉnh hơn 4 (xem Hình 5.1 và 5.2).[1]

Các số liệu này vẫn cần được giải thích. Tại sao tỷ lệ tư bản/thu nhập đã quay trở về những mức cao kỷ lục ở châu Âu, và tại sao tỷ số này ở châu Âu luôn cao hơn ở Mỹ về mặt cơ cấu? Những áp lực huyền bí nào ngầm định rằng tư bản trong một xã hội sẽ bằng 6 hay 7 năm thu nhập quốc gia, chứ không phải là 3 hay 4 năm? Phải chăng có một tỷ lệ tư bản/thu nhập ở trạng thái cân bằng; nếu thế thì tỷ số đó được xác định như thế nào, có những hệ quả gì đối với suất sinh lợi từ tư bản; và giữa tỷ số đó và sự phân chia thu nhập giữa tư bản và lao động trong thu nhập quốc gia có mối quan hệ như thế nào? Để trả lời những câu hỏi này, tôi sẽ bắt đầu bằng cách trình bày quy luật vận động cho phép ta liên hệ giữa tỷ lệ tư bản/thu nhập trong nền kinh tế với tỷ lệ tiết kiệm và tỷ lệ tăng trưởng.

Quy luật cơ bản thứ hai của chủ nghĩa tư bản: $\beta = s/g$

Trong dài hạn, ta có một mối quan hệ đơn giản và rõ ràng giữa tỷ lệ tư bản/thu nhập β, tỷ lệ tiết kiệm s, và tỷ lệ tăng trưởng g, theo công thức sau đây:

$$\beta = s / g$$

Ví dụ, nếu $s = 12\%$ và $g = 2\%$, thì $\beta = s/g = 600\%$.[2]

Nói cách khác, nếu mỗi năm, một nước tiết kiệm 12% thu nhập quốc gia, và tỷ lệ tăng trưởng thu nhập quốc gia là 2%/năm, thì trong dài hạn, tỷ lệ tư bản/thu nhập của nước ấy sẽ bằng 600%, tức là nó tích lũy được tài sản trị giá bằng 6 năm thu nhập của mình.

Công thức này có thể được xem là quy luật cơ bản thứ hai của chủ nghĩa tư bản, phản ánh một luận điểm hiển nhiên mà quan trọng: một nước tăng trưởng chậm nhưng tiết kiệm nhiều thì trong dài hạn sẽ tích lũy được lượng tư bản khổng lồ (so với thu nhập quốc gia), tiếp đến lượng tư bản này sẽ tác động đáng kể lên cơ cấu xã hội và phân phối tài sản.

Hay nói cách khác: trong một xã hội gần như đình trệ, sự tích lũy tài sản trong quá khứ tất yếu sẽ có tầm quan trọng vượt bậc.

Do đó, hiện tượng tỷ lệ tư bản/thu nhập quay trở lại những mức cao trong thế kỷ 21, gần với mức của thế kỷ 18 và 19, có thể được giải thích bằng hiện tượng quay trở lại cơ chế tăng trưởng thấp. Tăng trưởng giảm – đặc biệt là tăng trưởng nhân khẩu – là lý do dẫn tới sự hồi sinh của tư bản.

Luận điểm cơ bản là: những biến thiên nhỏ của tỷ lệ tăng trưởng có thể có ảnh hưởng rất lớn đối với tỷ lệ tư bản/thu nhập trong dài hạn.

Ví dụ, ứng với tỷ lệ tiết kiệm 12%, nếu tỷ lệ tăng trưởng giảm còn 1,5%/năm (thay vì 2%/năm), thì tỷ lệ tư bản/thu nhập $\beta = s/g$ sẽ tăng lên đến 8 năm thu nhập quốc gia (thay vì 6 năm). Nếu tỷ lệ tăng trưởng giảm còn 1%, thì $\beta = s/g$ sẽ tăng đến 12 năm thu nhập quốc gia, cho thấy xã hội sẽ thâm dụng tư bản gấp đôi so với khi tỷ lệ tăng trưởng bằng 2%. Trên một phương diện nhất định, đây là một tin tốt lành: tư bản có tiềm năng mang lại lợi ích cho mọi người, và miễn là mọi việc được tổ chức thỏa đáng, thì ai cũng có thể hưởng lợi từ tư bản. Tuy nhiên, trên một phương diện khác, điều này có nghĩa là những người sở hữu tư bản – ứng với sự phân phối tài sản cho trước – có tiềm năng kiểm soát một tỷ trọng lớn hơn trong tổng nguồn lực của nền kinh tế. Bất kể thế nào, những tác động dội lại về kinh tế, xã hội và chính trị của sự thay đổi này cũng rất đáng kể.

Mặt khác, nếu tỷ lệ tăng trưởng tăng đến 3%, thì $\beta = s/g$ sẽ giảm còn 4 năm thu nhập quốc gia. Nếu tỷ lệ tiết kiệm đồng thời cũng giảm nhẹ, $s = 9\%$, thì tỷ lệ tư bản/thu nhập dài hạn sẽ giảm còn 3 năm thu nhập quốc gia.

Các ảnh hưởng này đều quan trọng hơn bởi vì tỷ lệ tăng trưởng trong quy luật $\beta = s/g$ là tỷ lệ tăng trưởng chung của thu nhập quốc gia, tức bằng tổng của tỷ lệ tăng trưởng thu nhập trên đầu người và tỷ lệ tăng trưởng dân số.[3]Nói cách khác, ứng với tỷ lệ tiết kiệm vào khoảng 10-12% và tỷ lệ tăng trưởng thu nhập quốc gia trên đầu người khoảng 1,5-2%/năm, ta suy ra ngay rằng nếu đất nước có tỷ lệ tăng trưởng nhân khẩu gần bằng 0, và do đó, tỷ lệ tăng trưởng thu nhập chung cũng gần bằng 1,5-2%, như ở châu Âu, thì có thể dự kiến rằng đất nước sẽ tích lũy lượng tư bản trị giá 6-8 năm thu nhập quốc gia; trong khi một đất nước khác có tỷ lệ tăng trưởng nhân khẩu khoảng 1%/năm và do đó, tỷ lệ tăng trưởng thu nhập chung là 2,5-3%/năm, như ở Mỹ, thì sẽ tích lũy lượng tư bản trị giá chỉ có 3-4 năm thu nhập quốc gia. Và nếu Mỹ có xu hướng tiết kiệm ít hơn so với châu Âu, do dân số không già nhanh chẳng hạn, thì cơ chế này sẽ lại càng được củng cố thêm. Nói cách khác, những nước có tỷ lệ tăng trưởng thu nhập trên đầu người tương tự như nhau nhưng cuối cùng có thể có tỷ lệ tư bản/thu nhập rất khác nhau, đơn giản chỉ bởi vì tỷ lệ tăng trưởng nhân khẩu của họ không giống nhau.

Quy luật này giúp ta giải thích thỏa đáng sự tiến hóa lịch sử của tỷ lệ tư bản/thu nhập. Nói cụ thể hơn, quy luật này giúp ta giải thích lý do khiến tỷ lệ tư bản/thu nhập hiện nay – sau những cú sốc giai đoạn 1914-1945 và thời kỳ tăng trưởng đặc biệt nhanh vào nửa sau thế kỷ 20 – dường như đang quay trở về những mức rất cao. Quy luật này cũng giúp ta hiểu những lý do có tính cơ cấu khiến cho châu Âu có xu hướng tích lũy tư bản nhiều hơn so với Mỹ (hay bất luận thế nào cũng có xu hướng như thế chừng nào tỷ lệ tăng trưởng nhân khẩu của Mỹ vẫn còn cao hơn châu Âu, tuy có lẽ sẽ không phải là mãi mãi). Nhưng trước khi có thể giải thích hiện tượng này, tôi phải trình bày một số vấn đề khái niệm và lý thuyết một cách chính xác hơn.

Một quy luật dài hạn

Trước tiên, điều quan trọng cần làm rõ là: quy luật cơ bản thứ hai của chủ nghĩa tư bản, $\beta = s/g$, sẽ chỉ có hiệu lực khi thỏa mãn được một số giả định quan trọng. Thứ nhất, đây là một quy luật có tính tiệm cận, nghĩa là chỉ có giá trị trong dài hạn: nếu đất nước tiết kiệm một tỷ lệ s trong thu nhập quốc gia trong vô hạn, và nếu tỷ lệ tăng trưởng thu nhập quốc gia mãi mãi là g, thì tỷ lệ tư bản/thu nhập sẽ có xu hướng ngày càng tiến gần tới $\beta = s/g$ và ổn định ở mức đó. Tuy nhiên, điều này sẽ không xảy ra trong một sớm một chiều: nếu đất nước tiết kiệm tỷ lệ s trong thu nhập quốc gia chỉ qua vài năm, thì không đủ để đạt được tỷ lệ tư bản/thu nhập $\beta = s/g$.

Ví dụ, nếu đất nước bắt đầu với tư bản bằng 0 và tỷ lệ tiết kiệm bằng 12% thu nhập quốc gia trong một năm, thì rõ ràng sẽ không thể tích lũy được trữ lượng tư bản trị giá 6 năm thu nhập quốc gia. Với tỷ lệ tiết kiệm 12%/năm và tư bản ban đầu bằng 0, thì phải mất 50 năm mới dành dụm được tài sản tương đương 6 năm thu nhập quốc gia, và thậm chí khi đó, tỷ lệ tư bản/thu nhập vẫn không bằng 6, bởi vì bản thân thu nhập quốc gia đã gia tăng đáng kể sau nửa thế kỷ (trừ khi ta giả định rằng tỷ lệ tăng trưởng thật sự bằng 0).

Do đó, nguyên tắc đầu tiên cần lưu ý là: sự tích lũy tài sản đòi hỏi phải có thời gian; phải trải qua vài thập niên thì quy luật $\beta = s/g$ mới trở thành hiện thực. Bây giờ ta đã hiểu lý do tại sao phải mất nhiều thời gian đến thế để những cú sốc giai đoạn 1914-1945 phai nhạt dần, và tại sao điều quan trọng là phải nhìn từ khoảng cách lịch sử xa xôi khi nghiên cứu những vấn đề này. Ở cấp độ cá nhân, đôi khi người ta có thể gầy dựng sản nghiệp rất nhanh, nhưng ở cấp độ quốc gia, sự biến thiên của tỷ lệ tư bản/thu nhập thể hiện qua quy luật $\beta = s/g$ là một hiện tượng dài hạn.

Như vậy, có sự khác biệt quan trọng giữa quy luật này và quy luật $\alpha = r \times \beta$, mà trong Chương 1 tôi đã gọi là quy luật cơ bản thứ nhất của chủ nghĩa tư bản. Theo quy luật cơ bản thứ nhất, tỷ trọng của thu nhập

từ tư bản trong thu nhập quốc gia, tức α, bằng suất sinh lợi bình quân của tư bản, tức r, nhân cho tỷ lệ tư bản/thu nhập, tức β. Điều quan trọng cần nhận ra là: quy luật $\alpha = r \times \beta$ thật ra là một đẳng thức hạch toán thuần túy, có hiệu lực vào mọi lúc mọi nơi theo định nghĩa. Quả thật, ta có thể xem nó là định nghĩa về tỷ trọng của thu nhập tư bản trong thu nhập quốc gia (hoặc định nghĩa về suất sinh lợi từ tư bản, tùy theo thông số nào dễ xác định hơn), chứ không hẳn là một quy luật. Trái lại, quy luật $\beta = s/g$ là kết quả của một quá trình vận động: nó tiêu biểu cho một trạng thái cân bằng mà nền kinh tế có xu hướng đạt được nếu tỷ lệ tiết kiệm là s và tỷ lệ tăng trưởng là g, nhưng trên thực tế, người ta không bao giờ đạt đến trạng thái cân bằng hoàn hảo đó.

Thứ hai, quy luật $\beta = s/g$ chỉ có hiệu lực nếu ta tập trung vào những hình thái tư bản mà con người có thể tích lũy. Nếu một phần đáng kể trong tư bản quốc gia là tài nguyên thiên nhiên thuần túy (nghĩa là những tài nguyên thiên nhiên mà giá trị của chúng không phụ thuộc vào sự cải thiện của con người và đầu tư quá khứ), thì β có thể khá cao ngay cả khi không có sự đóng góp của tiết kiệm. Về sau tôi sẽ thảo luận nhiều hơn về tầm quan trọng thực tế của những hình thái tư bản không thể tích lũy.

Cuối cùng, quy luật $\beta = s/g$ chỉ có hiệu lực nếu giá tài sản bình quân tiến hóa theo cùng chiều hướng như giá tiêu dùng. Nếu giá bất động sản hay giá cổ phiếu tăng nhanh hơn các loại giá khác, thì tỷ số β giữa giá trị thị trường của tư bản quốc gia và dòng thu nhập quốc gia hằng năm có thể sẽ khá cao ngay cả khi không có thêm tiết kiệm mới. Trong ngắn hạn, biến thiên (tăng hoặc giảm tư bản, còn gọi là lợi vốn hoặc lỗ vốn) của giá tài sản tương đối (tức giá tài sản so với giá tiêu dùng) thường sẽ lớn hơn so với các ảnh hưởng về lượng (tức những ảnh hưởng liên quan đến tiết kiệm mới). Tuy nhiên, nếu ta giả định rằng biến thiên giá sẽ bù trừ lẫn nhau trong dài hạn, thì quy luật $\beta = s/g$ nhất thiết sẽ có hiệu lực, bất kể lý do tại sao một nước quyết định tiết kiệm theo tỷ lệ s trong thu nhập quốc gia.

Cần nhấn mạnh điều này: quy luật $\beta = s/g$ hoàn toàn không phụ

thuộc vào những lý do khiến dân chúng ở một quốc gia cụ thể – hay chính phủ của họ – tích lũy tài sản. Trên thực tế, dân chúng tích lũy tư bản vì đủ mọi lý do: ví dụ, để tăng tiêu dùng tương lai (hay để tránh giảm tiêu dùng khi về hưu), hoặc để tích cóp hay dành dụm tài sản cho thế hệ con cháu, hoặc để giành quyền lực, sự an toàn, hay thanh thế mà thường đi kèm với tài sản. Nói chung, mọi động cơ này đều ít nhiều góp mặt tùy theo cá nhân, đất nước, và tuổi tác. Thông thường, mọi động cơ này đều được kết hợp trong từng cá nhân, dù ngay chính bản thân mỗi người không chắc lúc nào cũng có thể nhìn rõ được. Trong Phần Ba, tôi sẽ thảo luận chi tiết hơn về ý nghĩa đáng kể của các động cơ này, các cơ chế dẫn đến chồng chất bất bình đẳng và phân phối tài sản, vai trò của thừa kế trong cơ cấu bất bình đẳng, và tổng quát hơn, tôi sẽ biện minh cho bất bình đẳng tài sản trên phương diện xã hội, đạo lý, và chính trị. Vào lúc này, tôi chỉ đơn thuần giải thích sự vận động của tỷ lệ tư bản/thu nhập (vấn đề này có thể được nghiên cứu một cách độc lập với vấn đề phân phối tài sản, chí ít vào lúc đầu). Tôi muốn nhấn mạnh rằng quy luật $\beta = s/g$ có thể được áp dụng trong mọi trường hợp, bất chấp lý do gì dẫn đến tỷ lệ tiết kiệm cụ thể của một đất nước.

Điều này chỉ đơn giản bởi vì $\beta = s/g$ là tỷ lệ tư bản/thu nhập ổn định duy nhất ở một đất nước có tỷ lệ tiết kiệm bằng s phần trăm của thu nhập quốc gia và thu nhập quốc gia tăng trưởng với tỷ lệ g phần trăm.

Lập luận này cũng đơn giản. Tôi sẽ minh họa qua một ví dụ cụ thể bằng số: nếu một đất nước tiết kiệm 12% thu nhập quốc gia mỗi năm, và lượng tư bản ban đầu bằng 6 năm thu nhập quốc gia, thì lượng tư bản sẽ tăng trưởng với tỷ lệ 2% mỗi năm,[4] tỷ lệ này cũng chính là tỷ lệ tăng trưởng thu nhập quốc gia, nên tỷ lệ tư bản/thu nhập sẽ ổn định.

Trái lại, nếu lượng tư bản ít hơn 6 năm thu nhập quốc gia, thì tỷ lệ tiết kiệm 12% sẽ làm cho lượng tư bản tăng trưởng với tỷ lệ lớn hơn 2%/năm, và do đó sẽ nhanh hơn so với tỷ lệ tăng trưởng thu nhập, cho nên tỷ lệ tư bản/thu nhập sẽ tăng cho đến khi đạt trạng thái cân bằng.

Ngược lại, nếu lượng tư bản lớn hơn 6 năm thu nhập quốc gia, thì tỷ lệ tiết kiệm 12% ngụ ý rằng tư bản đang tăng trưởng với tỷ lệ thấp hơn 2%/năm, nên tỷ lệ tư bản/thu nhập không thể duy trì ở mức đó và do đó sẽ giảm cho đến khi đạt trạng thái cân bằng.

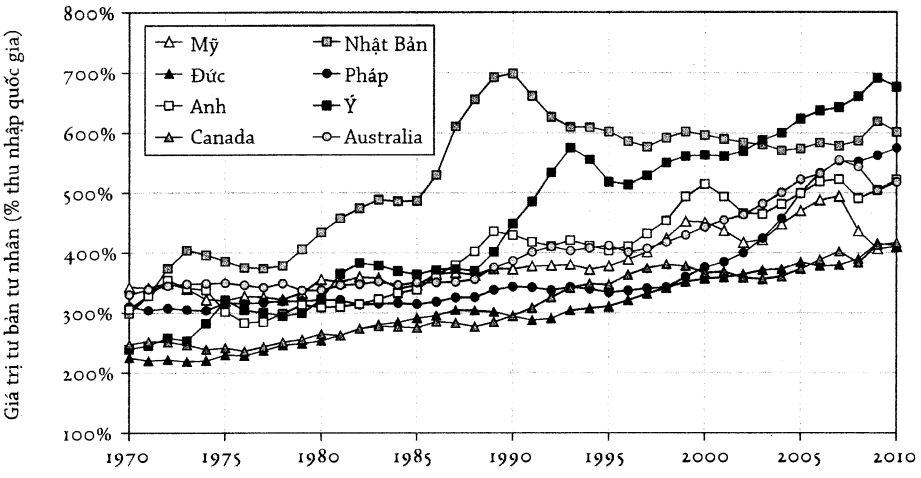
Trong mỗi trường hợp, tỷ lệ tư bản/thu nhập trong dài hạn có xu hướng quay về trạng thái cân bằng $\beta = s/g$ (có thể cao hơn khi đất nước có những tài nguyên thiên nhiên thuần túy), với điều kiện là giá bình quân của tài sản tiến hóa với cùng tỷ lệ như giá tiêu dùng trong dài hạn.[5]

Tóm lại, quy luật $\beta = s/g$ không giải thích những cú sốc ngắn hạn đối với tỷ lệ tư bản/thu nhập, chẳng hạn như hai cuộc chiến tranh thế giới hay cuộc khủng hoảng năm 1929, những sự kiện có thể được xem là ví dụ điển hình về những cú sốc cực đoan; nhưng quy luật này giúp chúng ta hiểu mức tỷ lệ tư bản/thu nhập ở trạng thái cân bằng mà tỷ số này có xu hướng đạt tới trong dài hạn, khi ảnh hưởng của các cú sốc và khủng hoảng đã nhạt phai.

Giá trị tư bản đã gia tăng trở lại ở các nước giàu từ thập niên 1970

Để minh họa sự khác biệt giữa biến thiên ngắn hạn và biến thiên dài hạn của tỷ lệ tư bản/thu nhập, ta sẽ xem xét sự thay đổi hằng năm của tỷ số này ở các nước giàu từ năm 1970 đến 2010, thời kỳ mà ta có dữ liệu đáng tin cậy và đồng nhất cho nhiều nước. Để bắt đầu, ta xem xét tỷ số tư bản tư nhân trên thu nhập quốc gia; sự tiến hóa của tỷ số này được trình bày trong Hình 5.3 cho 8 nước giàu nhất thế giới, theo thứ tự GDP giảm dần: Mỹ, Nhật Bản, Đức, Pháp, Anh, Ý, Canada, và Australia.

So sánh với Hình 5.1 và 5.2 cũng như các hình trong các chương trước, trình bày các giá trị bình quân 10 năm một lần để tập trung chú ý vào các xu hướng dài hạn, Hình 5.3 trình bày chuỗi số liệu hằng năm và cho thấy rằng tỷ lệ tư bản/thu nhập ở tất cả các nước đều không



HÌNH 5.3. Tư bản tư nhân ở các nước giàu, 1970-2010
Tư bản tư nhân trị giá từ 2 đến 3,5 năm thu nhập quốc gia ở các nước giàu vào năm 1970, và trị giá từ 4 đến 7 năm thu nhập quốc gia vào năm 2010.
Nguồn và chuỗi số liệu: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

ngừng biến thiên trong rất ngắn hạn. Những trồi sụt thất thường này là do giá bất động sản (nhà ở và bất động sản kinh doanh) và tài sản tài chính (đặc biệt là giá cổ phiếu) thường xuyên biến động. Việc xác định giá của một loại tư bản lúc nào cũng khó khăn, một phần vì thật phức tạp khi dự đoán nhu cầu tương lai đối với những hàng hóa và dịch vụ tạo ra từ các doanh nghiệp hay bất động sản, và do đó, cũng khó dự đoán dòng lợi nhuận, cổ tức, phí bản quyền, tiền thuê... mà tài sản đó sẽ mang lại trong tương lai, và một phần vì hiện giá của một tòa nhà hay công ty không chỉ phụ thuộc vào những yếu tố cơ bản này mà còn phụ thuộc vào mức giá mà người ta hy vọng sẽ bán được nếu nhu cầu gia tăng (nghĩa là phụ thuộc vào lợi vốn hay lỗ vốn dự kiến).

Quả thật, bản thân giá tương lai dự kiến này cũng phụ thuộc vào nhiệt tình chung đối với một loại tài sản cho trước, mà có thể dẫn đến cái gọi là niềm tin tự kỷ ám thị: chừng nào mà người ta vẫn hy vọng sẽ bán được tài sản với giá cao hơn so với giá hiện thời, thì sẽ có một xu hướng duy lý là người ta sẽ trả giá cao hơn so với giá trị cơ bản của tài sản đó (nhất là khi chính giá trị cơ bản cũng bất định), từ đó dẫn đến sự hào hứng đối với loại tài sản đó, cho dù có thể trở nên nhiệt

tình quá mức. Đó là lý do dẫn đến bong bóng đầu cơ bất động sản và đầu cơ cổ phiếu tồn tại suốt một thời gian dài chẳng khác gì chính bản thân tư bản; chúng có cùng bản chất lịch sử.

Như thực tế cho thấy, bong bóng đầu cơ phồng to nhất trong giai đoạn 1970-2010 đương nhiên là bong bóng ở Nhật năm 1990 (xem Hình 5.3). Trong thập niên 1980, giá trị tài sản tư nhân ở Nhật Bản từ mức chỉ hơi nhỉnh hơn 4 năm thu nhập quốc gia vào đầu thập niên đã tăng vọt lên gần 7 năm vào cuối thập niên. Rõ ràng, sự gia tăng ồ ạt và cực kỳ nhanh chóng này phần nào có tính chất giả tạo: giá trị tài sản tư nhân rớt mạnh vào đầu thập niên 1990 rồi ổn định quanh mức 6 năm thu nhập quốc gia từ giữa những năm 1990 trở đi.

Tôi sẽ không nhắc lại lịch sử bong bóng thị trường cổ phiếu và bất động sản từng phồng lên rồi vỡ tan ở các nước giàu sau năm 1970, mà tôi cũng chẳng cố gắng dự đoán về bong bóng tương lai, bởi bất luận thế nào tôi cũng không có khả năng làm được điều đó. Tuy nhiên, ta hãy lưu ý quá trình điều chỉnh mạnh của thị trường bất động sản Ý vào năm 1994-1995 và hiện tượng vỡ bong bóng Internet vào năm 2000-2001, từng làm giảm mạnh tỷ lệ tư bản/thu nhập ở Mỹ và Anh (nhưng chưa đến nỗi mạnh như ở Nhật 10 năm trước đó). Và cũng xin lưu ý đến hiện tượng bùng phát thị trường cổ phiếu và bất động sản Mỹ tiếp diễn đến năm 2007, rồi sau đó chìm sâu vào suy thoái những năm 2008-2009. Trong hai năm này, sản nghiệp tư nhân của Mỹ giảm từ 5 xuống còn 4 năm thu nhập quốc gia, mức giảm tương đương với quá trình điều chỉnh của Nhật những năm 1991-1992. Ở các nước khác, và đặc biệt là châu Âu, quá trình điều chỉnh đỡ nghiêm trọng hơn hoặc thậm chí không xảy ra: ở Anh, Pháp và Ý, giá tài sản, nhất là bất động sản, ổn định vào năm 2008 trước khi bắt đầu tăng lại vào năm 2009-2010, thế nên đến đầu thập niên 2010, tài sản tư nhân đã quay lại mức của năm 2007, hoặc hơi cao hơn.

Điều quan trọng tôi muốn nhấn mạnh là: ngoài những biến thiên thất thường và không thể dự đoán của giá tài sản trong ngắn hạn, những biến thiên có độ lớn dường như đã gia tăng trong những thập niên gần đây (và sau đây ta sẽ thấy, điều này liên quan đến sự gia tăng

tỷ lệ tư bản/thu nhập tiềm năng), thì vẫn có một xu hướng dài hạn ở tất cả các nước giàu trong giai đoạn 1970-2010 (Hình 5.3). Vào đầu thập niên 1970, tổng giá trị tài sản tư nhân (đã trừ nợ) vào khoảng 2 đến 3,5 năm thu nhập quốc gia ở tất cả các nước giàu trên mọi châu lục.[6] Bốn mươi năm sau, vào năm 2010, tài sản tư nhân nằm trong khoảng từ 4 đến 7 năm thu nhập quốc gia ở tất cả những nước được nghiên cứu.[7] Diễn biến chung thật rõ ràng: gác sang một bên những lần có bong bóng đầu cơ, ta thấy tư bản tư nhân đang quay trở lại mạnh mẽ ở các nước giàu từ năm 1970, hay nói cách khác, sự vươn lên của chủ nghĩa tư bản kế thừa mới.

Sự tiến hóa cơ cấu này được giải thích bằng ba tập hợp yếu tố, bổ sung và củng cố lẫn nhau để mang lại cho hiện tượng này một độ lớn đáng kể. Yếu tố quan trọng nhất trong dài hạn là sự tăng trưởng chậm dần, đặc biệt là tăng trưởng nhân khẩu, mà cùng với tỷ lệ tiết kiệm cao, sẽ tự động dẫn đến sự gia tăng cơ cấu của tỷ lệ tư bản/thu nhập dài hạn, phù hợp với quy luật $\beta = s/g$. Cơ chế này là áp lực chi phối trong rất dài hạn nhưng ta không nên để cho nó làm lu mờ hai yếu tố khác có tác dụng củng cố ảnh hưởng của nó trong mấy thập niên qua: thứ nhất là hiện tượng tư nhân hóa dần dần và chuyển giao tài sản công vào tay tư nhân vào thập niên 1970 và 1980, và thứ hai là hiện tượng tăng giá trong dài hạn tác động lên giá thị trường cổ phiếu và bất động sản, cũng gia tốc trong thập niên 1980 và 1990 trong một bối cảnh chính trị nói chung thuận lợi cho tài sản tư nhân hơn so với mấy thập niên ngay sau chiến tranh.

Ngoài hiện tượng bong bóng đầu cơ, xu hướng chung là tăng trưởng thấp, tiết kiệm cao

Tôi sẽ bắt đầu với cơ chế thứ nhất, dựa trên tăng trưởng chậm đi kèm với tiết kiệm cao liên tục và quy luật vận động $\beta = s/g$. Trong Bảng 5.1, tôi trình bày giá trị bình quân tỷ lệ tăng trưởng và tỷ lệ tiết kiệm ở 8 nước giàu nhất trong giai đoạn 1970-2010. Như đã lưu ý trong Chương

2, tỷ lệ tăng trưởng thu nhập quốc gia trên đầu người (gần như tương đương với tỷ lệ tăng trưởng sản phẩm nội địa trên đầu người) khá giống nhau ở tất cả các nước phát triển trong mấy thập niên qua. Nếu so sánh trong những khoảng thời gian chỉ vài năm, sự chênh lệch có thể đáng kể, và thường khơi gợi niềm tự hào dân tộc hoặc lòng đố kỵ. Nhưng nếu ta lấy bình quân trong những thời đoạn dài, thì sẽ diễn ra một việc là tất cả các nước giàu đều tăng trưởng với tốc độ gần như tương đương nhau. Trong giai đoạn 1970-2010, tỷ lệ tăng trưởng bình quân hằng năm của thu nhập quốc gia trên đầu người nằm trong khoảng từ 1,6 đến 2,0% ở 8 nước phát triển nhất, và gần như luôn luôn nằm trong khoảng 1,7-1,9%. Ứng với tình trạng không hoàn hảo của các thước đo thống kê hiện có (nhất là các chỉ số giá), tất nhiên không thể chắc chắn rằng những khác biệt nhỏ này có ý nghĩa thống kê.[8]

Bất kể thế nào, những khác biệt này cũng rất nhỏ so với chênh lệch về tỷ lệ tăng trưởng nhân khẩu. Trong giai đoạn 1970-2010, dân số tăng trưởng dưới 0,5%/năm ở châu Âu và Nhật Bản (gần 0% trong giai đoạn 1990-2010, và ở Nhật Bản thậm chí tỷ lệ tăng trưởng dân số còn âm), so với 1,0-1,5% ở Mỹ, Canada, và Australia (xem Bảng 5.1). Vì thế, tỷ lệ tăng trưởng chung giai đoạn 1970-2010 ở Mỹ và các nước mới nổi khác cao hơn đáng kể so với châu Âu và Nhật Bản: ở Mỹ và các nước mới nổi khác, tỷ lệ tăng trưởng khoảng 3%/năm (hay có lẽ còn hơi cao hơn), so với 2% ở châu Âu và Nhật Bản (hay thậm chí chỉ có 1,5% trong thời gian gần đây). Những chênh lệch này có vẻ nhỏ, nhưng sau một thời gian dài sẽ tích lũy thành cấp số nhân, nên thật ra sẽ có ý nghĩa đáng kể. Ở đây tôi muốn nhấn mạnh luận điểm mới là: những chênh lệch nhỏ của tỷ lệ tăng trưởng sẽ tác động to lớn lên sự tích lũy tư bản dài hạn và nhìn chung là lý do khiến cho tỷ lệ tư bản/thu nhập ở châu Âu và Nhật Bản cao hơn so với Mỹ về mặt cơ cấu.

Bây giờ quay lại với tỷ lệ tiết kiệm bình quân trong giai đoạn 1970-2010, ta cũng thấy những biến thiên lớn giữa các nước: tỷ lệ tiết kiệm tư nhân thường nằm trong khoảng 10-12% của thu nhập quốc gia, nhưng ở Mỹ và Anh chỉ thấp khoảng 7-8% trong khi ở Nhật Bản và Ý thì lên đến 14-15% (Bảng 5.1). Trong 40 năm, những khác biệt này tích

BẢNG 5.1.
Tỷ lệ tăng trưởng và tỷ lệ tiết kiệm ở các nước giàu, 1970-2010

Quốc gia	Tỷ lệ tăng trưởng thu nhập quốc gia (%)	Tỷ lệ tăng trưởng dân số (%)	Tỷ lệ tăng trưởng thu nhập quốc gia trên đầu người (%)	Tỷ lệ tiết kiệm tư nhân (đã trừ khấu hao) (% thu nhập quốc gia)
Mỹ	2,8	1,0	1,8	7,7
Nhật Bản	2,5	0,5	2,0	14,6
Đức	2,0	0,2	1,8	12,2
Pháp	2,2	0,5	1,7	11,1
Anh	2,2	0,3	1,9	7,3
Ý	1,9	0,3	1,6	15,0
Canada	2,8	1,1	1,7	12,1
Australia	3,2	1,4	1,7	9,9

Chú thích: Tỷ lệ tiết kiệm và tăng trưởng nhân khẩu rất khác nhau giữa các nước giàu; tỷ lệ tăng trưởng thu nhập quốc gia bình quân đầu người thì không khác nhau lắm.
Nguồn: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

tụ thành sự chênh lệch đáng kể. Cũng nên lưu ý rằng những nước tiết kiệm nhiều nhất thường là những nước có dân số chững lại và đang già đi (điều đó cũng có thể là lý do khiến người ta tiết kiệm phòng khi về hưu và để lại thừa kế cho thế hệ sau), nhưng mối quan hệ này không có tính hệ thống. Như đã lưu ý, có nhiều lý do khiến người ta quyết định tiết kiệm nhiều hay ít, và chẳng lạ gì khi có sự góp mặt của nhiều yếu tố (gắn liền với văn hóa, cảm nhận về tương lai, lịch sử quốc gia khác nhau, cùng nhiều yếu tố khác), hệt như khi người ta quyết định về việc sinh con và di dân, qua đó giúp xác định tỷ lệ tăng trưởng nhân khẩu.

Nếu kết hợp những biến thiên của tỷ lệ tăng trưởng với những biến thiên của tỷ lệ tiết kiệm, ta sẽ dễ dàng giải thích lý do tại sao các nước khác nhau tích lũy những lượng tư bản hết sức khác nhau, và tại sao tỷ lệ tư bản/thu nhập đã tăng mạnh từ năm 1970. Nhật Bản là một trường hợp đặc biệt rõ ràng: với tỷ lệ tiết kiệm gần bằng 15% của thu nhập quốc gia và tỷ lệ tăng trưởng chỉ nhỉnh hơn 2%, chẳng lạ gì khi trong dài hạn nước Nhật đã tích lũy được lượng tư bản trị giá 6-7 năm thu nhập quốc gia. Đây là một hệ quả tự động của quy luật vận động

tích lũy: $\beta = s/g$. Hệt như thế, cũng chẳng có gì lạ khi Mỹ, với tỷ lệ tiết kiệm thấp hơn nhiều so với Nhật Bản và tăng trưởng nhanh hơn, có tỷ lệ tư bản/thu nhập thấp hơn đáng kể.

Tổng quát hơn, nếu so sánh giữa một bên là mức tài sản tư nhân năm 2010 được dự đoán bằng dòng tiết kiệm thực tế trong giai đoạn 1970-2010 (ứng với mức tài sản thực tế ban đầu vào năm 1970) và một bên là mức tài sản thực tế quan sát thấy vào năm 2010, thì hai con số này khá giống nhau đối với hầu hết các nước.[9] Sự tương ứng này không hoàn hảo, qua đó cho thấy còn có những yếu tố khác đóng vai trò đáng kể. Ví dụ, trong trường hợp nước Anh, dòng tiết kiệm xem ra không đủ để giải thích cho sự gia tăng mạnh mẽ của tài sản tư nhân trong giai đoạn này.

Tuy nhiên, nhìn ra xa hơn tình huống cụ thể của từng nước, ta thấy các kết quả nói chung khá nhất quán: ta có thể giải thích những đặc điểm chính của sự tích lũy tư bản tư nhân ở các nước giàu trong giai đoạn 1970-2010 dựa theo lượng tiết kiệm giữa hai thời điểm này (tương ứng với lượng tư bản ban đầu) mà không cần phải giả định về sự gia tăng đáng kể về mặt cơ cấu của giá tài sản tương đối. Nói cách khác, sự biến thiên giá thị trường cổ phiếu và bất động sản luôn luôn chi phối trong ngắn hạn và thậm chí trong trung hạn, nhưng có xu hướng bù trừ lẫn nhau trong dài hạn, cho nên các ảnh hưởng về lượng tiết kiệm thường đóng vai trò quyết định.

Xin nhắc lại, trường hợp nước Nhật có tính chất điển hình. Nếu ta cố gắng tìm hiểu sự gia tăng ồ ạt của tỷ lệ tư bản/thu nhập trong thập niên 1980 rồi giảm mạnh vào đầu thập niên 1990, thì rõ ràng hiện tượng chi phối chính ở đây là sự hình thành bong bóng bất động sản và cổ phiếu rồi sau đó bị nổ tung. Nhưng nếu ta muốn tìm hiểu sự tiến hóa trong suốt thời kỳ dài 1970-2010, rõ ràng ảnh hưởng về lượng tiết kiệm đã áp đảo ảnh hưởng về giá: tài sản tư nhân ở Nhật đã tăng từ 3 năm thu nhập quốc gia vào năm 1970 lên 6 năm vào năm 2010 – điều này được giải thích gần như hoàn toàn bằng dòng tiết kiệm.[10]

Hai cấu phần của tiết kiệm tư nhân

Để hoàn chỉnh, tôi sẽ nói rõ rằng tiết kiệm tư nhân bao gồm hai thành phần: tiết kiệm trực tiếp của cá nhân (là một phần trong thu nhập khả dụng của hộ gia đình mà họ không tiêu dùng ngay lập tức) và tiết kiệm của các doanh nghiệp đại diện cho những cá nhân sở hữu doanh nghiệp, sở hữu trực tiếp trong trường hợp từng công ty hoặc gián tiếp thông qua đầu tư tài chính. Thành phần thứ hai này bao gồm lợi nhuận tái đầu tư của doanh nghiệp (còn gọi là "thu nhập giữ lại") và ở một số nước chiếm đến một nửa tổng tiết kiệm tư nhân (Bảng 5.2).

Nếu ta bỏ qua thành phần thứ hai của tiết kiệm và chỉ xem xét tiết kiệm hộ gia đình, ta sẽ kết luận rằng dòng tiết kiệm ở tất cả các nước đều không đủ để giải thích cho sự tăng trưởng tài sản tư nhân, mà khi ấy người ta thường giải thích theo sự gia tăng cơ cấu của giá tài sản tương đối, nhất là giá cổ phiếu. Kết luận này sẽ đúng trên phương diện hạch toán nhưng có tính chất giả tạo trên phương diện kinh tế: quả đúng là giá cổ phiếu có xu hướng tăng nhanh hơn giá tiêu dùng trong dài hạn, nhưng lý do thực chất là do thu nhập giữ lại giúp doanh nghiệp

BẢNG 5.2.
Tiết kiệm tư nhân ở các nước giàu, 1970-2010

Quốc gia	Tiết kiệm tư nhân (đã trừ khấu hao) (% thu nhập quốc gia)	Bao gồm tiết kiệm ròng của hộ gia đình (%)	Bao gồm tiết kiệm ròng của doanh nghiệp (thu nhập giữ lại ròng)(%)
Mỹ	7,7	4,6	3,1
Nhật Bản	14,6	6,8	7,8
Đức	12,2	9,4	2,8
Pháp	11,1	9,0	2,1
Anh	7,4	2,8	4,6
Ý	15,0	14,6	0,4
Canada	12,1	7,2	4,9
Australia	9,9	5,9	3,9

Chú thích: Phần lớn (tùy theo mỗi nước) của tiết kiệm tư nhân là xuất phát từ thu nhập giữ lại của doanh nghiệp (lợi nhuận không phân phối).

Nguồn: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

gia tăng quy mô và vốn (cho nên ta đang xem xét các ảnh hưởng về lượng chứ không phải ảnh hưởng về giá). Tuy nhiên, nếu ta bao hàm cả thu nhập giữ lại trong tiết kiệm tư nhân, thì ảnh hưởng về giá nhìn chung sẽ biến mất.

Trên thực tế, nhìn từ góc độ cổ đông, lợi nhuận được chi trả trực tiếp dưới hình thức cổ tức thường bị đánh thuế thu nhập nặng hơn so với thu nhập giữ lại; vì thế, sẽ có lợi hơn khi doanh nghiệp chỉ chi trả một phần lợi nhuận dưới hình thức cổ tức (để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng tức thời) và giữ lại một phần để tích lũy và tái đầu tư vào doanh nghiệp cũng như các công ty con. Sau này, cổ đông có thể bán lại một số cổ phần để thu lợi nhuận (được gọi là hiện thực hóa khoản lợi vốn, và thường chịu thuế thấp hơn so với hưởng cổ tức).[11] Hơn nữa, tỷ trọng của thu nhập giữ lại trong tổng tiết kiệm tư nhân ở mỗi nước mỗi khác, và có thể được giải thích bằng sự khác biệt trong hệ thống luật pháp và thuế khóa; đây là những khác biệt về hạch toán chứ không phải là khác biệt kinh tế thật sự. Trong bối cảnh này, tốt hơn ta nên xem thu nhập giữ lại là khoản tiết kiệm của chủ sở hữu doanh nghiệp và do đó là một thành phần của tiết kiệm tư nhân.

Tôi cũng muốn giải thích rõ rằng khái niệm tiết kiệm trong quy luật vận động $\beta = s/g$ là tiết kiệm đã trừ khấu hao tư bản (khấu hao tài sản), nghĩa là tiết kiệm mới thật sự, tức phần còn lại của tổng tiết kiệm sau khi đã trừ đi số tiền cần thiết để bù đắp hao mòn nhà xưởng máy móc thiết bị (để chống dột mái nhà hay sửa chữa ống nước hay thay thế ô tô, máy tính, thiết bị đã hư hỏng). Việc trừ khấu hao này là quan trọng, bởi vì khấu hao tài sản hằng năm ở các nước phát triển lên đến khoảng 10-15% thu nhập quốc gia và tốn hết gần một nửa tổng tiết kiệm; trong khi tổng tiết kiệm thường vào khoảng 25-30% thu nhập quốc gia, khiến cho tiết kiệm ròng còn khoảng 10-15% thu nhập quốc gia (Bảng 5.3). Nói cụ thể hơn, phần lớn thu nhập giữ lại thường được dùng để bảo trì nhà xưởng máy móc thiết bị, và phần còn lại để tài trợ đầu tư mới thì tương đối ít – nhiều lắm cũng chỉ bằng vài phần trăm thu nhập quốc gia – hay thậm chí có giá trị âm, nếu thu nhập giữ lại không đủ để bù đắp khấu hao tài sản. Theo định nghĩa, chỉ có tiết kiệm

BẢNG 5.3.
Tiết kiệm gộp và tiết kiệm ròng ở các nước giàu, 1970-2010

Quốc gia	Tiết kiệm tư nhân gộp (% thu nhập quốc gia)	Trừ: Khấu hao tài sản (%)	Bằng: Tiết kiệm tư nhân ròng (%)
Mỹ	18,8	11,1	7,7
Nhật Bản	33,4	18,9	14,6
Đức	28,5	16,2	12,2
Pháp	22,0	10,9	11,1
Anh	19,7	12,3	7,4
Ý	30,1	15,1	15,0
Canada	24,5	12,4	12,1
Australia	25,1	15,2	9,9

Chú thích: Phần lớn (khoảng một nửa) của tiết kiệm gộp là dành để khấu hao tài sản, tức dùng để sửa chữa thay thế tài sản đã qua sử dụng.
Nguồn: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

ròng mới làm tăng trữ lượng tư bản: tiết kiệm dùng để bù đắp khấu hao chỉ giúp đảm bảo trữ lượng tư bản hiện tại không bị giảm sút.[12]

Hàng lâu bền và hàng quý giá

Cuối cùng, tôi muốn nói rõ rằng tiết kiệm tư nhân theo định nghĩa ở đây, cũng như tài sản tư nhân, không bao gồm giá trị mua sắm hàng lâu bền: nội thất, hàng gia dụng, ô tô, v.v.. Trên phương diện này, tôi áp dụng tiêu chuẩn quốc tế trong hạch toán quốc gia, qua đó, hàng lâu bền của hộ gia đình được xử lý như những hạng mục tiêu dùng tức thời (cho dù chính những mặt hàng này khi doanh nghiệp mua thì được hạch toán là đầu tư với tỷ lệ khấu hao hằng năm cao). Tuy nhiên, ứng với mục đích của tôi thì điều này không quan trọng lắm, bởi vì hàng lâu bền luôn luôn chiếm một tỷ trọng tương đối nhỏ trong tổng tài sản, và không biến thiên nhiều theo thời gian: ở tất cả các nước giàu, ước lượng cho thấy tổng giá trị hàng lâu bền của hộ gia đình thường từ 30-50% thu nhập quốc gia trong giai đoạn 1970-2010, và không có xu hướng rõ rệt.

Nói cách khác, mọi người sở hữu đồ dùng nội thất, tủ lạnh, ô tô, v.v. trị giá bình quân từ 1/3 đến 1/2 thu nhập một năm, tức 10.000-15.000 euro trên đầu người ứng với thu nhập quốc gia vào khoảng 30.000 euro trên đầu người vào đầu thập niên 2010, một con số không hề nhỏ và chiếm phần lớn tài sản của nhiều người. Tuy nhiên, so với tổng tài sản tư nhân bằng 5-6 năm thu nhập quốc gia, tức 150.000-200.000 euro của mỗi người (không kể hàng lâu bền), trong đó có khoảng một nửa là bất động sản và một nửa là tài sản tài chính ròng (tiền gửi ngân hàng, cổ phiếu, trái phiếu, đầu tư tài chính khác, đã trừ nợ) và tư bản kinh doanh, thì hàng lâu bền chỉ là một giá trị bổ sung ít ỏi. Nói cụ thể hơn, nếu ta bao hàm hàng lâu bền trong tài sản tư nhân, ảnh hưởng duy nhất của nó là bổ sung thêm 30-50% thu nhập quốc gia vào các đường biểu thị trong Hình 5.3 mà không làm thay đổi đáng kể quá trình tiến hóa chung.[13]

Nhân tiện cũng lưu ý thêm là ngoài bất động sản và tư bản kinh doanh, những tài sản phi tài chính duy nhất bao hàm trong tài khoản quốc gia theo các tiêu chuẩn quốc tế (mà tôi áp dụng nghiêm ngặt để đảm bảo nhất quán khi so sánh tài sản tư nhân và tài sản công giữa các nước) là "hàng quý giá", bao gồm những hạng mục như tác phẩm nghệ thuật, trang sức, và kim loại quý như vàng bạc, mà các hộ gia đình lưu giữ như một nguồn giá trị thuần túy (hoặc vì giá trị thẩm mỹ) và trên nguyên tắc không bị giảm giá trị (hoặc giảm giá trị rất ít) theo thời gian. Tuy nhiên, hầu hết ước lượng cho thấy các hàng quý giá này trị giá ít hơn so hàng lâu bền (từ 5-10% thu nhập quốc gia, tùy theo mỗi nước, tức từ 1.500-3.000 euro trên đầu người ứng với thu nhập quốc gia trên đầu người 30.000 euro), nên tỷ trọng của hàng quý giá này trong tổng tài sản tư nhân tương đối nhỏ, ngay cả sau khi vàng đã tăng giá gần đây.[14]

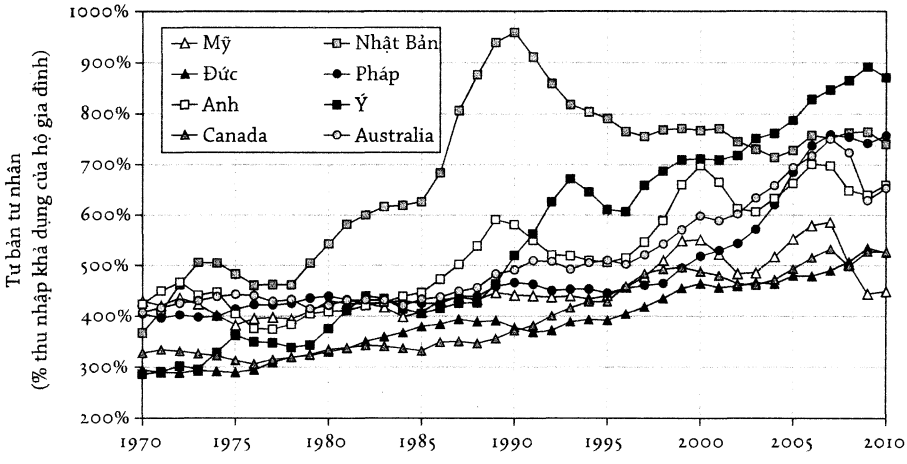
Điều thú vị cần lưu ý là, theo ước lượng lịch sử hiện có, độ lớn này xem ra không thay đổi nhiều theo thời gian. Ước lượng giá trị hàng lâu bền thường vào khoảng 30-50% thu nhập quốc gia ở cả thế kỷ 19 và 20. Ước lượng của Gregory King về tài sản quốc gia của Anh khoảng năm 1700 cho thấy giá trị tương tự: tổng giá trị hàng lâu bền như đồ

nội thất, đồ sứ, v.v. vào khoảng 30% thu nhập quốc gia. Nhưng giá trị hàng quý giá xem ra đã giảm trong dài hạn, từ 10-15% thu nhập quốc gia vào cuối thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20 chỉ còn 5-10% ngày nay. Theo King, tổng giá trị hàng quý giá này (bao gồm tiền kim loại) lên đến 25-30% thu nhập quốc gia vào năm 1700. Trong mọi trường hợp, đây vẫn là những con số tương đối hạn chế so với tổng tài sản tích lũy ở Anh trị giá bằng 7 năm thu nhập quốc gia, chủ yếu dưới hình thức đất nông nghiệp, nhà ở và các tài sản tư bản khác (cửa hàng, nhà xưởng, nhà kho, gia súc, tàu bè, v.v.) mà King không khỏi tự hào và yêu thích.[15]

Tư bản tư nhân tính theo số năm thu nhập khả dụng

Ngoài ra, ta cũng nên lưu ý thêm rằng tỷ lệ tư bản/thu nhập lẽ ra còn đạt những mức độ cao hơn – cao nhất từng ghi nhận – ở các nước giàu vào thập niên 2000 và 2010 nếu như tôi biểu thị tổng tài sản tư nhân theo số năm thu nhập khả dụng, chứ không phải theo số năm thu nhập quốc gia như tôi vẫn làm cho đến giờ. Vấn đề tưởng như là kỹ thuật này xem ra cần được thảo luận thêm.

Như thể hiện qua tên gọi của nó, thu nhập khả dụng của hộ gia đình (gọi đơn giản là "thu nhập khả dụng") là thu nhập bằng tiền mà hộ gia đình trong một quốc gia được trực tiếp chi tiêu tùy ý. Muốn tính thu nhập khả dụng, ta lấy thu nhập quốc gia trừ đi tiền thuế, phí, và các nghĩa vụ thanh toán khác, đồng thời cộng các khoản chuyển giao bằng tiền (lương hưu, bảo hiểm thất nghiệp, trợ cấp gia đình, thanh toán phúc lợi, v.v..). Trước khi bước sang thế kỷ 20, chính phủ các nước đóng vai trò hạn chế trong đời sống kinh tế và xã hội (tổng tiền thuế phải nộp chỉ vào khoảng 10% thu nhập quốc gia, chủ yếu để chi trả cho các chức năng nhà nước truyền thống như cảnh sát, quân đội, tòa án, đường bộ, v.v., cho nên thu nhập khả dụng thường vào khoảng 90% thu nhập quốc gia). Vai trò của nhà nước đã gia tăng đáng kể trong thế kỷ 20, nên thu nhập khả dụng ngày nay vào khoảng 70-80% thu nhập quốc gia ở những nước giàu. Hệ quả là tổng tài sản tư nhân tính



HÌNH 5.4. Tư bản tư nhân tính theo số năm thu nhập khả dụng
Tính theo số năm thu nhập khả dụng của hộ gia đình (khoảng 70-80% của thu nhập quốc gia), tỷ lệ tư bản/thu nhập sẽ lớn hơn so với khi tính theo số năm thu nhập quốc gia.
Nguồn và chuỗi số liệu: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

theo số năm thu nhập khả dụng (chứ không phải thu nhập quốc gia) sẽ cao hơn đáng kể. Ví dụ, tư bản tư nhân vào thập niên 2000 là vào khoảng 4-7 năm thu nhập quốc gia ở các nước giàu, nhưng sẽ tương đương với 5-9 năm thu nhập khả dụng (Hình 5.4).

Cả hai cách biểu thị tỷ lệ tư bản/thu nhập đều có nguyên do, tùy thuộc vào vấn đề mà ta quan tâm. Khi tính theo thu nhập khả dụng, tỷ số này nhấn mạnh vào hiện thực tiền tệ và cho thấy độ lớn của tài sản so với thu nhập thực tế sẵn có của hộ gia đình (để tiết kiệm chẳng hạn). Trên một phương diện nhất định, tỷ số này phản ánh hiện thực cụ thể tài khoản ngân hàng của gia đình; và ta nên lưu ý đến độ lớn này. Tuy nhiên, ta cũng nên lưu ý rằng, theo định nghĩa, chênh lệch giữa cách tính theo thu nhập khả dụng và cách tính theo thu nhập quốc gia cũng chính là giá trị dịch vụ công mà hộ gia đình được hưởng, cụ thể như dịch vụ y tế và giáo dục được cung cấp bằng ngân sách nhà nước. Các hạng mục "chuyển giao dịch vụ" này cũng đáng giá hệt như các hạng mục "chuyển giao bằng tiền" nằm trong thu nhập khả dụng: nhờ có các dịch vụ công này mà cá nhân tránh được khoản chi tiêu

tương đương (hay thậm chí nhiều hơn) cho dịch vụ y tế và giáo dục tư nhân. Nếu bỏ qua các hạng mục "chuyển giao dịch vụ" này sẽ làm méo mó quá trình tiến hóa hoặc làm cho việc so sánh quốc tế trở nên khập khiễng. Đó là lý do khiến tôi thích tính tài sản theo số năm thu nhập quốc gia hơn: làm như thế là nhằm áp dụng khái niệm thu nhập kinh tế (chứ không phải khái niệm thu nhập bằng tiền thuần túy). Trong quyển sách này, bất kỳ khi nào tôi nói tới tỷ lệ tư bản/thu nhập mà không giải thích gì thêm thì có nghĩa là tôi đang nói tới tỷ số của lượng tư bản trên dòng thu nhập quốc gia.[16]

Các quỹ tài trợ và những người sở hữu tư bản khác

Để liệt kê đầy đủ thành phần cấu tạo của tài sản tư nhân, tôi không chỉ xem xét tài sản và nghĩa vụ nợ của cá nhân (được gọi là "hộ gia đình" trong thuật ngữ hạch toán quốc gia) mà còn xem xét đến tài sản và nghĩa vụ nợ của các quỹ tài trợ và các tổ chức phi lợi nhuận khác. Nói rõ hơn, hạng mục này chỉ bao gồm các quỹ tài trợ và các tổ chức khác, chủ yếu hoạt động bằng tiền quyên tặng của cá nhân hay bằng thu nhập từ tài sản của chính các tổ chức đó. Những tổ chức về cơ bản phụ thuộc vào trợ cấp công thì được phân loại là tổ chức chính phủ, và những tổ chức phụ thuộc vào việc kinh doanh hàng hóa thì được gọi là các công ty/doanh nghiệp.

Trên thực tế, mọi sự phân biệt này đều không hoàn toàn rạch ròi. Việc xem tài sản của các quỹ tài trợ là tài sản tư nhân chứ không phải tài sản công, hoặc xếp nó vào một hạng mục riêng, đều mang tính tùy tiện, vì thật ra đây là một hình thức sở hữu mới, có tính trung gian giữa sở hữu tư nhân và sở hữu nhà nước thuần túy. Trên thực tế, khi ta nghĩ về những tài sản thuộc sở hữu của các nhà thờ qua nhiều thế kỷ, hay những tài sản ngày nay thuộc sở hữu của những tổ chức như Bác sĩ không biên giới hay Quỹ Bill và Melinda Gates, thì rõ ràng ta đang xem xét các pháp nhân đạo đức đang theo đuổi những mục tiêu cụ thể.

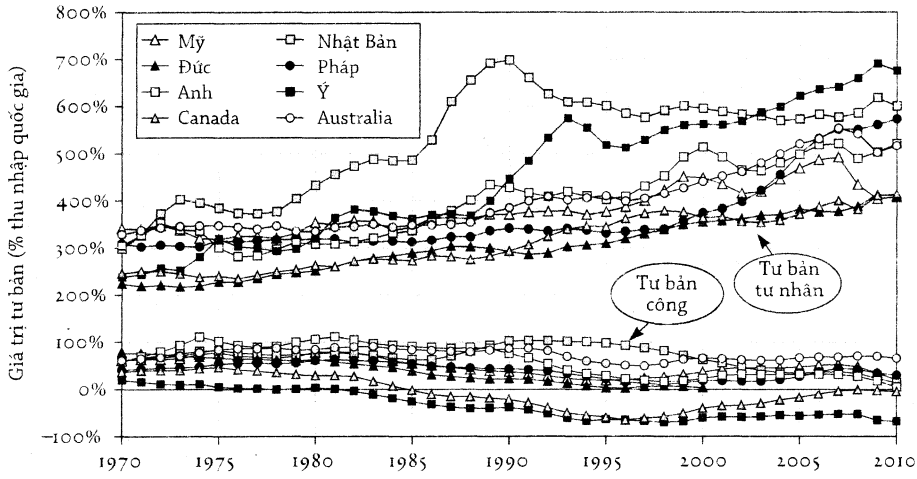
Tuy nhiên, lưu ý rằng mức tư bản liên quan tương đối có hạn, bởi vì giá trị tài sản thuộc sở hữu của các tư cách pháp nhân đạo đức này thường tương đối nhỏ so với phần tài sản giữ lại của bản thân các thể nhân. Ước lượng hiện có ở các nước giàu cho thấy trong giai đoạn 1970-2010, các quỹ tài trợ và các tổ chức phi lợi nhuận khác luôn sở hữu chưa đến 10% và thường dưới 5% tổng tài sản tư nhân, nhưng cũng có sự biến thiên thú vị giữa các nước: tỷ lệ này chỉ là 1% ở Pháp, khoảng 3-4% ở Nhật, và lên đến 6-7% ở Mỹ (không có xu hướng rõ rệt). Các nguồn dữ liệu lịch sử cho thấy rằng tổng giá trị tài sản thuộc sở hữu của các nhà thờ ở Pháp thế kỷ 18 chiếm khoảng 7-8% tổng tài sản tư nhân, tức gần 50-60% thu nhập quốc gia (một phần tài sản này đã bị tịch thu và thanh lý trong cuộc Cách mạng Pháp để trả nợ công phát sinh từ thời trước Cách mạng).[17] Nói cách khác, Giáo hội Công giáo ở Pháp thời trước Cách mạng sở hữu nhiều tài sản hơn (trong tổng tài sản tư nhân thời đó) so với các quỹ tài trợ giàu có của Mỹ ngày nay. Song điều thú vị là hai mức độ này tương đối gần nhau.

Đây là lượng tài sản tương đối đáng kể, nhất là khi so với lượng tài sản ròng nhỏ nhoi của chính phủ (đôi khi còn có giá trị âm) vào những thời điểm khác nhau. Nhưng nếu so với tổng tài sản tư nhân thì tài sản của các quỹ tài trợ vẫn tương đối khiêm tốn. Nói cụ thể hơn, khi xem xét sự tiến hóa chung của tỷ số tư bản tư nhân trên thu nhập quốc gia trong dài hạn, việc có hay không bao hàm các quỹ tài trợ sẽ không có ảnh hưởng đáng kể. Hơn nữa, việc bao hàm các quỹ này còn được biện minh bởi lẽ rất khó xác định ranh giới giữa một bên là các cơ cấu pháp lý khác nhau như các quỹ tài trợ, quỹ tín thác v.v. mà những người giàu sử dụng để quản lý tài sản và các quyền lợi riêng tư khác (mà theo nguyên tắc hạch toán quốc gia, được xem là tài sản tư nhân, giả định rằng chúng được xác định đúng nghĩa) và bên kia là những quỹ tài trợ và các tổ chức phi lợi nhuận được cho là vì quyền lợi công chúng. Tôi sẽ quay lại với vấn đề tế nhị này trong Phần Ba, khi thảo luận về sự vận động của bất bình đẳng tài sản toàn cầu, và đặc biệt là về tài sản đồ sộ trong thế kỷ 21.

Tư nhân hóa tài sản ở các nước giàu

Như vậy, sự gia tăng rất mạnh của tài sản tư nhân ở các nước giàu, nhất là ở châu Âu và Nhật Bản trong giai đoạn 1970-2010 có thể được giải thích bằng sự tăng trưởng chậm dần kèm theo tiết kiệm cao liên tục, theo quy luật $\beta = s/g$. Bây giờ tôi sẽ quay lại với hai hiện tượng bổ trợ lẫn nhau mà tôi đã đề cập ở trên giúp củng cố cơ chế này: hiện tượng tư nhân hóa hay chuyển giao dần tài sản công sang tay tư nhân và hiện tượng tăng giá tài sản trong dài hạn.

Tôi sẽ bắt đầu với hiện tượng tư nhân hóa. Như đã lưu ý, tỷ trọng tư bản công trong tổng tư bản quốc gia đã giảm mạnh trong những thập niên gần đây, đặc biệt là ở Pháp và Đức, với tài sản công ròng từng lên đến 1/4 hay thậm chí 1/3 tổng tài sản quốc gia trong giai đoạn 1950-1970, giờ đây chỉ còn vài phần trăm (tài sản công chỉ đủ để cân bằng với nợ công). Sự tiến hóa này phản ánh một hiện tượng chung tác động lên cả 8 nền kinh tế phát triển hàng đầu: tỷ số tư bản công trên thu nhập quốc gia giảm dần trong giai đoạn 1970-2010, trong



HÌNH 5.5 Tư bản tư nhân và tư bản công ở các nước giàu, 1970-2010
Ở Ý, tư bản tư nhân tăng từ 240% lên 680% thu nhập quốc gia trong giai đoạn 1970-2010, trong khi tư bản công giảm từ 20% xuống −70% thu nhập quốc gia.
Nguồn và chuỗi số liệu: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

khi tỷ số tư bản tư nhân trên thu nhập quốc gia tăng dần (Hình 5.5). Nói cách khác, sự vươn lên của tài sản tư nhân một phần là do hiện tượng tư nhân hóa tài sản công. Chắc chắn rằng mức tăng tư bản tư nhân ở tất cả các nước đều lớn hơn mức giảm tư bản công, nên tư bản quốc gia (tính theo số năm thu nhập quốc gia) quả thật đã gia tăng. Nhưng tài sản quốc gia tăng không nhanh bằng tài sản tư nhân nhờ vào quá trình tư nhân hóa.

Ý là một ví dụ đặc biệt rõ ràng. Tài sản công ròng có giá trị dương nhẹ vào thập niên 1970, sau đó chuyển sang giá trị âm nhẹ vào thập niên 1980 khi thâm hụt ngân sách gia tăng. Tổng cộng, mức giảm tài sản công là gần bằng một năm thu nhập quốc gia trong giai đoạn 1970-2010. Đồng thời, tài sản tư nhân tăng từ 2,5 năm thu nhập quốc gia vào năm 1970 lên gần 7 năm thu nhập quốc gia vào năm 2010, tức tăng thêm khoảng 4,5 năm thu nhập quốc gia. Nói cách khác, mức giảm tài sản công bằng từ 1/5 đến 1/4 của mức tăng tài sản tư nhân – một tỷ lệ không nhỏ. Quả thật, tài sản quốc gia Ý đã tăng đáng kể, từ khoảng 2,5 năm thu nhập quốc gia năm 1970 lên 6 năm thu nhập quốc gia năm 2010, nhưng mức tăng này vẫn nhỏ so với tài sản tư nhân; thế nhưng sự tăng trưởng vượt bậc của tài sản tư nhân có thể gây hiểu lầm, vì gần 1/4 của mức tăng đó thực chất phản ánh mức nợ gia tăng giữa nội bộ dân chúng với nhau. Thay vì đóng thuế để cân bằng ngân sách chính phủ, những người Ý giàu có đã cho chính phủ vay tiền bằng cách mua trái phiếu chính phủ hay mua tài sản công, qua đó làm tăng tài sản tư nhân nhưng không làm tăng tài sản quốc gia.

Quả thật, bất chấp tỷ lệ tiết kiệm tư nhân rất cao (khoảng 15% thu nhập quốc gia), tiết kiệm quốc gia ở Ý vẫn chưa đến 10% thu nhập quốc gia trong giai đoạn 1970-2010. Nói cách khác, hơn 1/3 tiết kiệm tư nhân là dành để tài trợ cho thâm hụt ngân sách. Diễn biến tương tự cũng xảy ra ở tất cả các nước giàu, nhưng thường đỡ cực đoan hơn so với Ý: ở hầu hết các nước, tiết kiệm công có giá trị âm (nghĩa là đầu tư công nhỏ hơn so với thâm hụt ngân sách: chính phủ đầu tư ít hơn so với mức vay mượn, hoặc dùng tiền vay để thanh toán các khoản chi thường xuyên). Ở Pháp, Anh, Đức và Mỹ, bình quân thâm hụt ngân

sách vượt đầu tư công khoảng 2-3% thu nhập quốc gia trong giai đoạn 1970-2010, so với hơn 6% ở Ý (Bảng 5.4).[18]

Ở tất cả các nước giàu, mức giảm tiết kiệm công, và do đó mức giảm tài sản công, thường tương ứng với một phần đáng kể trong mức tăng tài sản tư nhân (từ 1/10 đến 1/4, tùy theo từng nước). Đây không phải là lý do chính dẫn đến tăng tài sản tư nhân, nhưng cũng không nên bỏ qua.

Hơn nữa, có thể các ước lượng hiện có đã đánh giá quá thấp tài sản công vào thập niên 1970, đặc biệt là ở Anh (cũng có thể ở Ý và Pháp), từ đó khiến ta đánh giá quá thấp độ lớn của các khoản chuyển giao tài sản công sang tay tư nhân.[19] Nếu đúng thế, điều này giúp ta giải thích lý do khiến tài sản tư nhân của Anh tăng nhiều đến thế trong giai đoạn 1970-2010, bất chấp tỷ lệ tiết kiệm tư nhân rõ ràng không đủ; và cụ thể như trong làn sóng tư nhân hóa các doanh nghiệp nhà nước vào thập niên 1980 và 1990, quá trình tư nhân hóa thường liên quan đến những mức giá thấp quá đáng, mà dĩ nhiên giúp đảm bảo rằng chủ trương này sẽ được người mua ưa chuộng.

BẢNG 5.4.
Tiết kiệm công và tiết kiệm tư nhân ở các nước giàu, 1970-2010

Quốc gia	Tiết kiệm quốc gia (tư nhân + công) (đã trừ khấu hao) (% thu nhập quốc gia)	Tiết kiệm tư nhân (%)	Tiết kiệm công (%)
Mỹ	5,2	7,6	-2,4
Nhật Bản	14,6	14,5	0,1
Đức	10,2	12,2	-2,0
Pháp	9,2	11,1	-1,9
Anh	5,3	7,3	-2,0
Ý	8,5	15,0	-6,5
Canada	10,1	12,1	-2,0
Australia	8,9	9,8	-0,9

Chú thích: Phần lớn tiết kiệm tư nhân (khác nhau tùy theo mỗi nước) được dùng để tài trợ cho thâm hụt ngân sách, cho nên tiết kiệm quốc gia (tư nhân + công) thấp hơn so với tiết kiệm tư nhân.
Nguồn: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Điều quan trọng cần lưu ý là việc chuyển giao tài sản công sang khu vực tư nhân không chỉ hạn chế ở những nước giàu sau năm 1970 – hoàn toàn không! Mô thức chung này xuất hiện trên mọi châu lục. Ở cấp độ toàn cầu, hiện tượng tư nhân hóa đại trà nhất trong những thập niên gần đây, và thật ra là trong suốt lịch sử tư bản, đã diễn ra ở các nước thuộc khối Đông Âu trước đây.

Các ước lượng không hoàn hảo hiện có cho thấy rằng tài sản tư nhân ở Nga và khối Đông Âu bằng khoảng 4 năm thu nhập quốc gia vào cuối thập niên 2000 và đầu những năm 2010; trong khi tài sản công ròng cực kỳ thấp, hệt như ở các nước giàu. Vào các thập niên 1970 và 1980, trước khi bức tường Berlin sụp đổ, các ước lượng thậm chí còn kém hoàn chỉnh hơn, nhưng toàn bộ đều cho thấy sự phân phối ngược lại: tài sản tư nhân không đáng kể (chỉ giới hạn trong những mảnh đất cá nhân và nhà ở tại những nước cộng sản ít phản đối sở hữu tư nhân nhất, nhưng trong mọi trường hợp đều chưa đến 1 năm thu nhập quốc gia), và tư bản (nguồn vốn) công chiếm toàn bộ tư bản công nghiệp và tạo thành phần lớn tư bản quốc gia, vào khoảng 3-4 năm thu nhập quốc gia. Nói cách khác, chỉ thoạt nhìn cũng thấy, lượng tư bản quốc gia không thay đổi, nhưng sự phân chia tư bản công-tư đã hoàn toàn đảo ngược.

Tóm lại, sự tăng trưởng rất đáng kể của tài sản tư nhân ở Nga và Đông Âu từ cuối những năm 1980 đến nay, trong một số trường hợp dẫn đến sự làm giàu cực kỳ nhanh chóng của một số người (tôi đang nghĩ đến các nhà "tư bản đầu sỏ" ở Nga), rõ ràng không liên quan đến tiết kiệm hay quy luật vận động $\beta = s/g$. Sự tăng trưởng đó thuần túy và đơn giản chỉ là kết quả của việc chuyển giao sở hữu tư bản từ chính phủ sang tay tư nhân. Tư nhân hóa tài sản quốc gia ở các nước phát triển từ năm 1970 có thể được xem là một hình thức hết sức nhẹ nhàng của trường hợp cực đoan này.

Sự hồi sinh lịch sử của giá tài sản

Yếu tố cuối cùng giúp giải thích sự gia tăng tỷ lệ tư bản/thu nhập trong mấy thập niên qua là sự hồi sinh lịch sử của giá tài sản. Nói cách khác, ta không thể thực hiện việc phân tích đúng đắn về giai đoạn 1970-2010 nếu không đặt giai đoạn này vào một khung thời gian kéo dài hơn, từ năm 1910 đến 2010. Ta không có dữ liệu lịch sử hoàn chỉnh cho mọi nước phát triển, nhưng chuỗi số liệu tôi đã xây dựng cho Anh, Pháp, Đức và Mỹ mang lại những kết quả nhất quán mà tôi sẽ tóm tắt dưới đây.

Nếu nhìn vào toàn bộ giai đoạn 1910-2010, hay 1870-2010, ta thấy rằng sự tiến hóa toàn cầu của tỷ lệ tư bản/thu nhập sẽ được giải thích rõ ràng bằng quy luật vận động $\beta = s/g$. Nói cụ thể hơn, hiện tượng tỷ lệ tư bản/thu nhập ở châu Âu cao hơn Mỹ về mặt cơ cấu là hoàn toàn nhất quán với sự chênh lệch tỷ lệ tiết kiệm và nhất là tỷ lệ tăng trưởng trong thế kỷ qua.[20] Hiện tượng tỷ số này giảm trong giai đoạn 1910-1950 là nhất quán với tiết kiệm quốc gia thấp và sự tàn phá của chiến tranh; và trong giai đoạn 1980-2010, tỷ số này tăng nhanh hơn so với giai đoạn 1950-1980 chủ yếu là do tỷ lệ tăng trưởng đã giảm giữa hai giai đoạn này.

Tuy nhiên, tỷ lệ tư bản/thu nhập của thập niên 1950 trên thực tế thấp hơn so với tỷ số dự đoán bằng suy luận logic đơn giản về tích lũy của quy luật $\beta = s/g$. Để hiểu lý do tại sao tỷ số này giảm sâu đến thế vào giữa thế kỷ 20, ta cần bổ sung sự kiện là giá bất động sản và cổ phiếu rớt xuống những mức thấp lịch sử sau Thế chiến II vì nhiều lý do (luật kiểm soát giá thuê nhà, quản lý điều tiết tài chính, môi trường chính trị không thuận lợi cho chủ nghĩa tư bản tư nhân). Sau năm 1950, giá tài sản dần dần phục hồi, và gia tốc sau năm 1980.

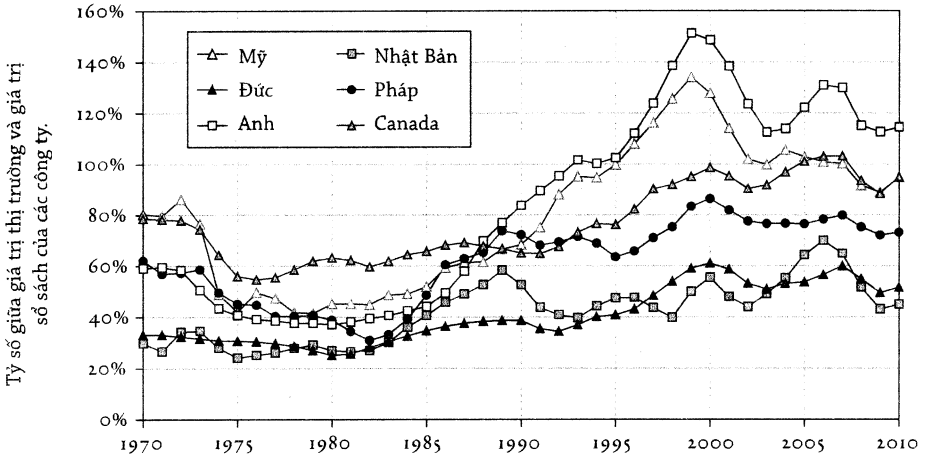
Theo ước lượng của tôi, quá trình tăng giá lịch sử này hiện nay đã hoàn tất: nếu bỏ qua những biến thiên giá thất thường trong ngắn hạn, thì sự tăng giá tài sản giai đoạn 1950-2010 xem ra đã bù trừ cho sự giảm sút trong giai đoạn 1910-1950. Tuy nhiên, thật là khinh suất khi từ đó kết luận rằng giai đoạn tăng giá tài sản cơ cấu đã qua rồi, và

giá tài sản từ giờ trở đi sẽ dao động với cùng nhịp độ chính xác như giá tiêu dùng. Bởi lẽ, các nguồn dữ liệu lịch sử thì không hoàn chỉnh và không hoàn hảo, và việc so sánh giá trong những thời kỳ dài trong điều kiện tốt nhất cũng chỉ có tính chất gần đúng. Ngoài ra còn có nhiều lý do lý thuyết khiến cho giá tài sản có thể tiến hóa khác với các mức giá khác trong dài hạn: ví dụ, vài loại tài sản như nhà xưởng máy móc thiết bị chịu ảnh hưởng của tiến bộ công nghệ theo nhịp độ khác với các bộ phận khác trong nền kinh tế. Hơn nữa, việc một số tài nguyên thiên nhiên vốn dĩ không thể tái sinh cũng có thể có ý nghĩa quan trọng.

Cuối cùng nhưng không kém phần quan trọng, ta cần nhấn mạnh rằng, gạt sang một bên những bong bóng ngắn hạn và trung hạn thường xuyên tái diễn cũng như sự phân hóa cơ cấu dài hạn, phần nào giá tài sản luôn luôn là một khái niệm xã hội và chính trị: nó phản ánh quan niệm của xã hội về tài sản và phụ thuộc vào nhiều chính sách và thể chế điều tiết mối quan hệ giữa các nhóm xã hội, đặc biệt là giữa những người sở hữu tài sản và những người không có tài sản. Điều này là hiển nhiên, chẳng hạn như giá bất động sản phụ thuộc vào những luật lệ điều tiết mối quan hệ giữa chủ đất, chủ nhà và người thuê cũng như luật kiểm soát giá thuê nhà. Luật pháp cũng tác động lên giá thị trường cổ phiếu như tôi đã lưu ý khi thảo luận về lý do giá cổ phiếu ở Đức tương đối thấp.

Trong mối quan hệ này, thật thú vị khi phân tích tỷ số giữa giá trị trên thị trường cổ phiếu và giá trị hạch toán của doanh nghiệp trong giai đoạn 1970-2010 ở những nước có sẵn số liệu (Hình 5.6). (Độc giả nào nhận thấy những vấn đề này có tính chất kỹ thuật quá thì có thể dễ dàng lướt qua phần còn lại và chuyển sang phần tiếp theo.)

Giá trị thị trường của một công ty niêm yết trên sàn chứng khoán là giá trị vốn hóa cổ phiếu của công ty đó. Đối với những công ty không niêm yết trên sàn vì công ty quá nhỏ hoặc vì công ty quyết định không huy động vốn thông qua thị trường cổ phiếu (có lẽ để duy trì sở hữu gia đình, điều này có thể xảy ra ngay cả với những công ty rất lớn), thì giá trị thị trường của công ty được tính vì mục đích hạch toán quốc gia sẽ



HÌNH 5.6. Giá trị thị trường và giá trị sổ sách của các công ty
Hệ số Tobin's Q (tức tỷ số giữa giá trị thị trường và giá trị sổ sách của các công ty) đã tăng ở các nước giàu kể từ thập niên 1970-1980.
Nguồn và chuỗi số liệu: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

là giá cổ phiếu thực tế của những công ty niêm yết tương tự như công ty không niêm yết này (xét trên phương diện quy mô, lĩnh vực hoạt động, v.v.) đồng thời có tính đến "tính thanh khoản" của thị trường.[21] Như vậy, cho tới giờ tôi vẫn sử dụng giá trị thị trường để xác định trữ lượng tài sản tư nhân và tài sản quốc gia. Giá trị hạch toán của một công ty, còn gọi là giá trị sổ sách, hay tài sản ròng, hay tư bản ròng, thì bằng giá trị lũy kế của toàn bộ tài sản – nhà xưởng, cơ sở hạ tầng, máy móc thiết bị, bằng phát minh, cổ phần đa số hay thiểu số trong các công ty con và các doanh nghiệp khác, tiền mặt tồn quỹ, v.v. – như liệt kê trong bảng cân đối kế toán của công ty, trừ đi tổng nợ đang tồn đọng.

Trên lý thuyết, nếu không có những yếu tố bất định, thì giá trị thị trường và giá trị sổ sách của một công ty sẽ như nhau, và tỷ số của hai giá trị này sẽ bằng 1 (hay 100%). Điều này thường xảy ra khi công ty mới thành lập. Nếu các cổ đông đăng ký mua cổ phần trị giá 100 triệu euro, và công ty dùng tiền này để mua văn phòng và máy móc thiết bị trị giá 100 triệu euro, thì giá trị thị trường và giá trị sổ sách đều bằng 100 triệu euro. Điều này vẫn đúng nếu công ty vay mượn 50 triệu euro để mua máy móc mới trị giá 50 triệu euro: giá trị tài sản ròng vẫn là

100 triệu euro (tài sản 150 triệu euro trừ đi nợ 50 triệu euro), và giá trị vốn hóa thị trường cổ phiếu cũng là 100 triệu euro. Điều này cũng vẫn đúng nếu công ty hoạt động có lợi nhuận 50 triệu euro và quyết định lập quỹ dự trữ để tài trợ đầu tư mới trị giá 50 triệu euro: giá cổ phiếu sẽ tăng theo cùng giá trị dự trữ (vì ai cũng biết rằng công ty có tài sản mới) cho nên cả giá trị thị trường và giá trị sổ sách đều tăng đến 150 triệu euro.

Khó khăn phát sinh khi việc dự đoán tương lai của công ty nhanh chóng trở nên phức tạp và không chắc chắn. Ví dụ, sau một thời gian nhất định, không ai biết chắc việc đầu tư 50 triệu euro mấy năm trước có thật sự mang lại lợi ích kinh tế cho công ty hay không. Khi ấy, giá trị sổ sách có thể khác với giá trị thị trường. Trong bảng cân đối kế toán, công ty sẽ tiếp tục liệt kê các hạng mục đầu tư – văn phòng mới, máy móc thiết bị, cơ sở hạ tầng, bằng phát minh, v.v. – theo giá trị thị trường của các hạng mục này, nên giá trị sổ sách của công ty vẫn không đổi.[22] Giá trị thị trường của công ty, tức giá trị vốn hóa trên thị trường cổ phiếu công ty, có thể thấp hay cao hơn đáng kể, tùy thuộc vào việc thị trường tài chính bỗng dưng trở nên lạc quan hơn hay bi quan hơn về khả năng công ty sử dụng các khoản đầu tư để tạo ra hoạt động kinh doanh và lợi nhuận. Trên thực tế, đây là lý do khiến người ta luôn luôn quan sát thấy những biến thiên mạnh của tỷ số giữa giá trị thị trường và giá trị sổ sách của các công ty. Tỷ số này còn được gọi là "hệ số Tobin's Q" (theo tên nhà kinh tế học James Tobin, người đưa ra khái niệm này), thường dao động trong khoảng 20% đến hơn 340% đối với các công ty Pháp niêm yết trên sàn CAC 40 vào năm 2012.[23]

Lại càng khó khăn hơn khi tìm hiểu lý do tại sao hệ số Tobin's Q, khi tính cho mọi công ty ở một nước, lại lớn hơn hay nhỏ hơn 1 một cách có hệ thống. Người ta thường đưa ra hai cách giải thích.

Nếu việc đầu tư phi vật chất (như chi tiêu để nâng cao giá trị thương hiệu hay chi cho nghiên cứu và phát triển) không được tính trong bảng cân đối kế toán, thì thật hợp logic khi giá trị thị trường cao hơn giá trị sổ sách. Đây có thể là lý do khiến tỷ số này hơi cao hơn 1 ở Mỹ

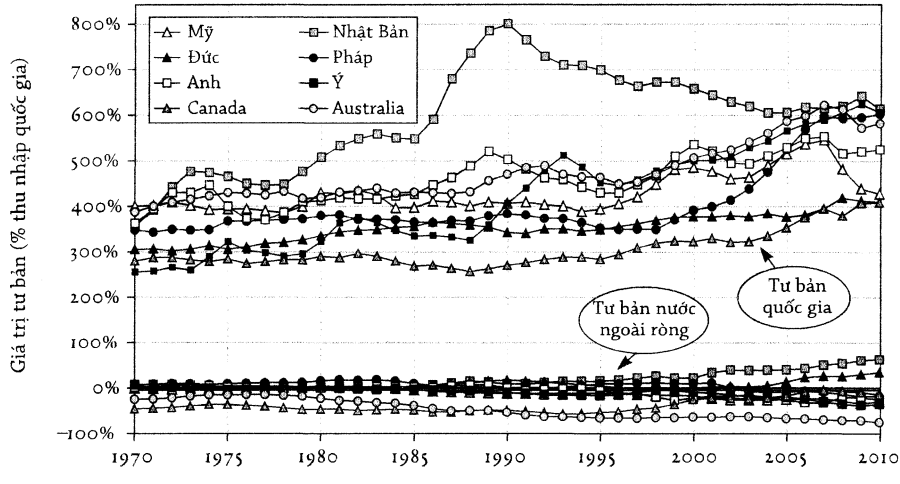
(100-120%) và nhất là ở Anh (120-140%) vào cuối thập niên 1990 và 2000. Nhưng các tỷ số cao hơn 1 cũng phản ánh bong bóng thị trường cổ phiếu ở cả hai nước: hệ số Tobin's Q rớt nhanh về 1 khi bong bóng Internet nổ tung vào năm 2001-2002 và trong cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008-2009 (Hình 5.6).

Trái lại, nếu các cổ đông không hoàn toàn kiểm soát được công ty, chẳng hạn như vì họ phải nhượng bộ trong mối quan hệ dài hạn với các "thành phần liên quan" khác (như đại diện người lao động, chính quyền địa phương hay nhà nước, các nhóm người tiêu dùng, v.v.), như ta đã thấy trên đây trong trường hợp "chủ nghĩa tư bản vùng sông Rhine" thì thật hợp lý khi giá trị thị trường sẽ thấp hơn so với giá trị sổ sách. Đây có thể là lý do khiến tỷ số này ở Pháp hơi thấp hơn 1 (khoảng 80%) và nhất là ở Đức và Nhật (khoảng 50-70%) vào thập niên 1990 và 2000, trong khi các công ty Anh và Mỹ có tỷ số trên 100% (Hình 5.6). Cũng lưu ý rằng giá trị vốn hóa thị trường cổ phiếu được tính dựa theo giá thực tế trong các giao dịch cổ phiếu hiện hành, thường tương ứng với những người mua đi tìm trạng thái sở hữu thiểu số, chứ không phải những người mua tìm cách kiểm soát công ty. Trong trường hợp tìm cách kiểm soát công ty, người ta thường trả giá cao hơn đáng kể so với giá thị trường hiện hành, thường cao hơn khoảng 20%. Chênh lệch này có lẽ đủ để giải thích cho hệ số Tobin's Q khoảng 80%, ngay cả khi không có những thành phần liên quan khác ngoài các cổ đông thiểu số.

Gạt sang một bên những biến thiên quốc tế thú vị này, vốn dĩ phản ánh sự kiện là giá tư bản luôn luôn phụ thuộc vào luật lệ và thể chế quốc gia, ta có thể nhận thấy rằng hệ số Tobin's Q có xu hướng tăng dần ở các nước giàu từ năm 1970. Đây là hệ quả của sự phục hồi lịch sử của giá tài sản. Cân nhắc hết mọi lẽ, nếu tính đến cả giá cổ phiếu và giá bất động sản đều cao hơn, ta có thể nói rằng sự phục hồi của giá tài sản chiếm từ 1/4 đến 1/3 của mức tăng tỷ số tư bản quốc gia trên thu nhập quốc gia ở các nước giàu giai đoạn 1970-2010 (với sự biến thiên lớn giữa các nước).[24]

Tư bản quốc gia và tài sản nước ngoài ròng ở các nước giàu

Như đã lưu ý, giá trị tài sản lớn ở nước ngoài thuộc sở hữu của các nước giàu như Anh và Pháp vào đêm trước Thế chiến II đã biến mất hoàn toàn sau các cú sốc giai đoạn 1914-1945, và trạng thái sở hữu tài sản nước ngoài ròng của họ không bao giờ quay trở lại mức độ như xưa. Quả thật, nếu ta nhìn vào mức tư bản quốc gia và tư bản nước ngoài ròng ở các nước giàu giai đoạn 1970-2010, ta dễ có xu hướng kết luận rằng tài sản nước ngoài chỉ có tầm quan trọng hạn chế. Tài sản nước ngoài ròng đôi khi có giá trị dương nhẹ và đôi khi có giá trị âm nhẹ, tùy thuộc vào từng nước và từng năm, nhưng số dư tương đối nhỏ so với tổng tài sản quốc gia. Nói cách khác, mức tăng mạnh của tư bản quốc gia tại các nước giàu chủ yếu phản ánh mức tăng tư bản nội địa, và tài sản nước ngoài ròng dường như chỉ đóng vai trò tương đối nhỏ bé (Hình 5.7).



HÌNH 5.7. Tư bản quốc gia ở các nước giàu, 1970-2010
Tài sản nước ngoài ròng của Nhật Bản và Đức trị giá từ 0,5 đến 1 năm thu nhập quốc gia vào năm 2010.
Nguồn và chuỗi số liệu: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Tuy nhiên, kết luận trên không hoàn toàn chính xác. Ví dụ, Nhật Bản và Đức đã tích lũy những lượng tài sản nước ngoài ròng khá lớn trong mấy thập niên qua, nhất là vào những năm 2000 (chủ yếu là kết quả tự động của thặng dư thương mại của họ). Vào đầu thập niên 2010, tài sản nước ngoài ròng của Nhật vào khoảng 70% thu nhập quốc gia, và của Đức là gần 50%. Chắc chắn rằng những giá trị này vẫn thấp hơn nhiều so với tài sản nước ngoài ròng của Anh và Pháp vào đêm trước Thế chiến I (gần 2 năm thu nhập quốc gia đối với Anh và hơn 1 năm đối với Pháp). Ứng với nhịp độ tích lũy nhanh chóng như thế, dĩ nhiên ta sẽ tự hỏi liệu điều này có còn tiếp diễn hay không.[25] Liệu các nước sẽ nhận ra mình đang thuộc sở hữu của những nước khác đến mức độ nào trong thế kỷ 21? Trạng thái sở hữu tài sản nước ngoài ròng to lớn từng xảy ra vào thời thuộc địa có lẽ nào sẽ quay trở lại hay thậm chí còn hơn thế nữa?

Để giải đáp câu hỏi này, ta cần phân tích cả các nước xuất khẩu dầu và các nền kinh tế mới nổi (bắt đầu bằng Trung Quốc). Dù số liệu lịch sử của các nước này chỉ có hạn (đó là lý do tới giờ này tôi vẫn chưa thảo luận về chúng), các nguồn dữ liệu cho thời gian gần đây xem ra thỏa đáng hơn. Ta cũng phải xem xét bất bình đẳng trong nội bộ một nước chứ không chỉ giữa các nước với nhau. Do đó, tôi dành lại câu hỏi này cho Phần Ba, liên quan đến sự vận động của phân phối tư bản toàn cầu.

Vào lúc này, tôi chỉ đơn giản lưu ý rằng logic của quy luật $\beta = s/g$ có thể tự động dẫn đến tình trạng mất cân đối rất lớn về tư bản quốc tế, như thể hiện rõ rệt qua trường hợp nước Nhật. Ứng với một trình độ phát triển nhất định, những chênh lệch nhỏ về tỷ lệ tăng trưởng (đặc biệt là tỷ lệ tăng trưởng nhân khẩu) hay tỷ lệ tiết kiệm có thể khiến cho một số nước có tỷ lệ tư bản/thu nhập cao hơn nhiều so với những nước khác. Khi ấy, tự nhiên ta sẽ dự kiến rằng những nước có tỷ số này cao sẽ đầu tư nhiều vào những nước có tỷ số thấp. Hiện tượng đó có thể dẫn đến những căng thẳng chính trị gay gắt. Trường hợp Nhật Bản cũng cho thấy một loại rủi ro thứ hai, có thể phát sinh khi tỷ lệ tư bản/thu nhập ở trạng thái cân bằng $\beta = s/g$ tăng rất cao. Nếu dân chúng của một nước cực kỳ ưa thích tài sản nội địa – ví dụ như bất

động sản của Nhật – điều này có thể đẩy giá tài sản đó lên cao tới mức chưa từng có. Trên phương diện này, điều thú vị cần lưu ý là kỷ lục năm 1990 của Nhật mới đây đã bị Tây Ban Nha vượt qua, khi tổng giá trị tài sản tư nhân ròng lên đến 8 năm thu nhập quốc gia vào đêm trước cuộc khủng hoảng 2007-2008, cao hơn 1 năm thu nhập quốc gia so với Nhật Bản năm 1990. Bong bóng Tây Ban Nha bắt đầu co lại nhanh chóng vào năm 2010-2011, hệt như bong bóng Nhật Bản vào đầu thập niên 1990.[26] Rất có thể sẽ có những bong bóng đầu cơ to hơn trong tương lai, khi tỷ lệ tư bản/thu nhập tiềm năng $\beta = s/g$ tăng lên những mức cao hơn. Nhân tiện cũng nói thêm, việc biểu thị sự tiến hóa lịch sử của tỷ lệ tư bản/thu nhập theo cách này sẽ hữu ích để qua đó tìm hiểu về dòng thu nhập và lượng tư bản trong tài khoản quốc gia. Làm như thế, ta có thể phát hiện kịp thời những trường hợp định giá quá cao để áp dụng các chính sách thận trọng và các biện pháp quản lý tài chính nhằm tiết chế nhiệt tình đầu cơ của các tổ chức tài chính ở các nước tương thích.[27]

Ta cũng nên lưu ý rằng trạng thái sở hữu ròng nhỏ có thể che giấu những trạng thái sở hữu gộp rất lớn. Thật vậy, một đặc điểm của toàn cầu hóa tài chính ngày nay là hầu như nước nào cũng bị những nước khác sở hữu với mức độ lớn, qua đó chẳng những làm méo mó nhận thức về phân phối tài sản toàn cầu, mà còn tiêu biểu cho tính chất dễ bị tổn thương nghiêm trọng của các nước nhỏ và cũng là nguồn gốc gây bất ổn trong phân phối tài sản ròng toàn cầu. Nói khái quát, thập niên 1970 và 1980 đã chứng kiến hiện tượng "tài chính hóa" nền kinh tế toàn cầu, qua đó đã làm thay đổi cấu trúc tài sản theo nghĩa là tổng giá trị tài sản tài chính và nghĩa vụ nợ của các khu vực khác nhau (hộ gia đình, công ty, tổ chức chính phủ) tăng nhanh hơn so với tài sản ròng. Ở hầu hết các nước, tổng giá trị tài sản tài chính và nghĩa vụ nợ vào đầu thập niên 1970 không quá 4-5 năm thu nhập quốc gia. Đến năm 2010, giá trị này tăng đến 10-15 năm thu nhập quốc gia (ở Mỹ, Nhật, Đức và Pháp chẳng hạn) và tăng đến 20 năm thu nhập quốc gia ở Anh, tạo thành một kỷ lục lịch sử tuyệt đối.[28] Điều này phản ánh sự phát triển chưa từng thấy của đầu tư chéo giữa các công ty tài chính

và phi tài chính ở cùng một nước (và cụ thể là sự lạm phát đáng kể trong các bảng cân đối kế toán ngân hàng, hoàn toàn không cân xứng với sự tăng trưởng nguồn tư bản (nguồn vốn) tự có của ngân hàng), cũng như đầu tư chéo giữa các nước.

Trên phương diện này, nên lưu ý rằng hiện tượng đầu tư chéo quốc tế thường phổ biến hơn nhiều ở các nước châu Âu, đứng đầu là Anh, Đức, và Pháp (với tài sản tài chính thuộc sở hữu của các nước khác chiếm từ 1/4 đến 1/2 tổng tài sản tài chính nội địa, một tỷ lệ thật đáng kể), so với những nền kinh tế lớn hơn như Mỹ và Nhật (với tỷ lệ tài sản nội địa thuộc sở hữu của nước ngoài không hơn 1/10).[29] Hiện tượng này làm gia tăng cảm giác phần nào hợp lý là mất quyền sở hữu, nhất là ở châu Âu, nhưng cảm giác này cũng thường bị đẩy lên đến mức thái quá. (Người ta thường mau quên rằng trong khi các công ty nội địa và nợ công thuộc sở hữu của các nước khác, thì dân chúng cũng sở hữu những tài sản tương đương ở nước ngoài thông qua chứng khoán niên kim và các sản phẩm tài chính khác.) Quả thật, các bảng cân đối kế toán thiết kế theo cách này khiến cho các nước nhỏ, nhất là ở châu Âu, trở nên dễ bị tổn thương, bởi vì những "sai số" nhỏ trong việc đánh giá tài sản tài chính và nghĩa vụ nợ có thể dẫn đến những biến thiên khổng lồ trong trạng thái sở hữu tài sản nước ngoài ròng.[30] Hơn nữa, sự tiến hóa của trạng thái sở hữu tài sản nước ngoài ròng của một nước chẳng những chịu ảnh hưởng của sự tích lũy thặng dư hay thâm hụt thương mại, mà còn chịu ảnh hưởng của những biến thiên rất lớn của suất sinh lợi từ tài sản tài chính và nghĩa vụ nợ của đất nước đó.[31] Tôi cũng muốn nói rõ rằng các trạng thái sở hữu quốc tế này phần lớn là kết quả của các dòng tài chính hư cấu không liên quan đến nhu cầu của nền kinh tế thực, mà đúng ra, liên quan đến các chiến lược tối ưu hóa về thuế và khai thác sự khác biệt về quy định giữa các nước (thành lập các công ty bình phong ở những nước có cơ cấu thuế và/hoặc môi trường pháp lý đặc biệt hấp dẫn).[32] Tôi sẽ quay lại với các vấn đề này trong Phần Ba, khi xem xét tầm quan trọng của các thiên đường thuế trong sự vận động của phân phối tài sản toàn cầu.

Tỷ lệ tư bản/thu nhập sẽ như thế nào trong thế kỷ 21?

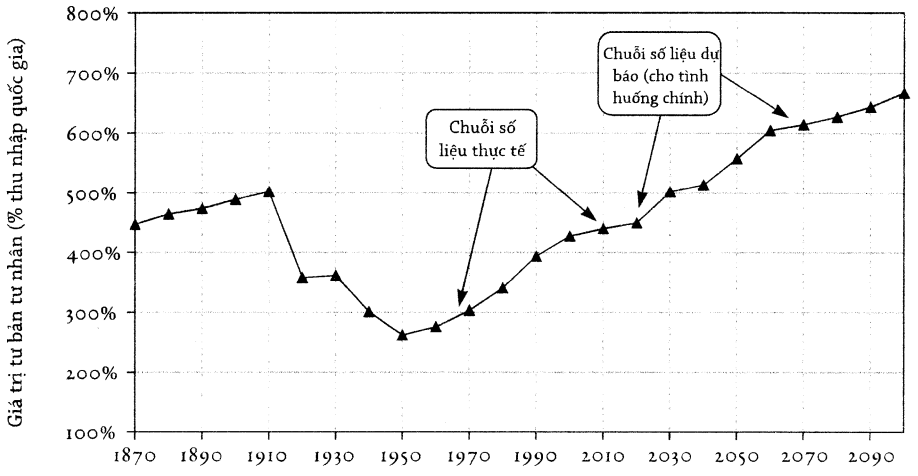
Quy luật vận động $\beta = s/g$ cũng giúp ta nghĩ xem liệu tỷ lệ tư bản/thu nhập toàn cầu có thể đạt đến mức độ nào trong thế kỷ 21.

Trước tiên, hãy xem thử ta có thể nói gì về quá khứ. Đối với Bắc Mỹ và châu Âu (hay chí ít là các nền kinh tế hàng đầu của Tây Âu), ta có những giá trị ước lượng tin cậy cho suốt khoảng thời gian 1870-2010. Với Nhật Bản, ta không có giá trị ước lượng toàn diện về tài sản tư nhân hay tài sản quốc gia trước năm 1960, nhưng những số liệu không hoàn chỉnh hiện có, cụ thể như hồ sơ chứng thực của Nhật từ năm 1905 đến nay rõ ràng cho thấy tài sản của Nhật cũng có thể được biểu thị bằng một "đường cong hình chữ U" giống như châu Âu, và tỷ lệ tư bản/thu nhập trong giai đoạn 1910-1930 tăng khá cao, lên đến 600-700%, rồi giảm xuống 200-300% vào thập niên 1950 và 1960, sau đó hồi phục ngoạn mục lên gần 600-700% vào những năm 1990 và 2000.

Các quốc gia và châu lục khác, bao gồm châu Á (ngoài Nhật Bản), châu Phi, và Nam Mỹ, đã có những giá trị ước lượng khá hoàn chỉnh từ năm 1990 đến nay, qua đó cho thấy tỷ lệ tư bản/thu nhập bình quân khoảng 4 năm thu nhập quốc gia. Giai đoạn 1870-1990 không có những ước lượng thật sự đáng tin cậy, và tôi chỉ đơn giản giả định rằng tỷ số chung cũng tương tự như vậy. Vì các nước này chỉ chiếm hơn 1/5 sản lượng toàn cầu xuyên suốt thời kỳ này, nên tác động của các nước đó lên tỷ lệ tư bản/thu nhập toàn cầu bất kể thế nào cũng tương đối hạn chế.

Các kết quả được trình bày trong Hình 5.8. Ứng với tầm quan trọng của các nước giàu trong tổng số, ta chẳng lạ gì khi thấy tỷ lệ tư bản/thu nhập toàn cầu cũng có dạng "đường cong hình chữ U": tỷ số này ngày nay là gần 500%, đại khái gần với mức trước Thế chiến I.

Vấn đề thú vị nhất là ngoại suy đường cong này cho tương lai. Ở đây, tôi sử dụng các giá trị dự báo tăng trưởng nhân khẩu và tăng trưởng



HÌNH 5.8. Tỷ lệ tư bản/thu nhập thế giới, 1870-2100
Theo các giá trị mô phỏng (tình huống chính), tỷ lệ tư bản/thu nhập thế giới có thể tiến tới gần 700% vào cuối thế kỷ 21.
Nguồn và chuỗi số liệu: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

kinh tế đã trình bày trong Chương 2, theo đó tỷ lệ tăng trưởng sản lượng toàn cầu sẽ giảm dần từ 3%/năm hiện nay xuống còn 1,5%/năm trong nửa sau thế kỷ 21. Tôi cũng giả định rằng tỷ lệ tiết kiệm sẽ ổn định ở mức 10% trong dài hạn. Với các giả định này, theo quy luật vận động $\beta = s/g$, và khá hợp logic, tỷ lệ tư bản/thu nhập sẽ tiếp tục tăng và có thể tiến tới 700% trước khi kết thúc thế kỷ 21, tức xấp xỉ mức thực tế ở châu Âu từ thế kỷ 18 cho tới thời hoàng kim trước Thế chiến I. Nói cách khác, đến năm 2100, toàn hành tinh xem ra sẽ hệt như châu Âu vào đầu thế kỷ 20, chí ít trên phương diện thâm dụng tư bản. Hiển nhiên, đây chỉ là một trong những khả năng có thể xảy ra. Như đã lưu ý, các dự báo tăng trưởng này cực kỳ không chắc chắn, và dự đoán về tỷ lệ tiết kiệm cũng thế. Nhưng các giá trị mô phỏng này khá hợp lý và minh họa cho vai trò quan trọng của hiện tượng tăng trưởng chậm dần đối với sự tích lũy tư bản.

Bí ẩn của giá trị đất đai

Theo định nghĩa, quy luật $\beta = s/g$ chỉ áp dụng cho những hình thái tư bản có thể tích lũy. Nó không tính đến giá trị của những tài nguyên thiên nhiên thuần túy, như "đất đai thuần túy," nghĩa là đất trước khi có bất kỳ công trình cải thiện nào của con người. Việc quy luật $\beta = s/g$ giúp ta giải thích gần như toàn bộ trữ lượng tư bản thực tế vào năm 2010 (từ 80 đến 100%, tùy theo mỗi nước) cho thấy rằng đất đai thuần túy chỉ cấu thành một phần nhỏ trong tư bản quốc gia. Nhưng chính xác là bao nhiêu? Số liệu hiện có không đủ để cho ta đáp án chính xác cho câu hỏi này.

Trước tiên, ta hãy xem xét đất nông nghiệp trong một xã hội nông thôn truyền thống. Thật khó nói chính xác tỷ lệ bao nhiêu trong giá trị đất này là "giá trị đất thuần túy" trước khi con người khai hoang và tỷ lệ bao nhiêu là giá trị đầu tư và cải thiện của bàn tay con người qua nhiều thế kỷ (bao gồm khai hoang, thoát nước, làm hàng rào, v.v.). Vào thế kỷ 18, giá trị đất nông nghiệp ở Pháp và Anh tương đương với 4 năm thu nhập quốc gia.[33] Theo các ước lượng đương thời, giá trị đầu tư và cải thiện của con người chí ít tương đương với 3/4 giá trị này và có lẽ còn cao hơn. Giá trị của đất thuần túy nhiều lắm cũng chỉ bằng 1 năm thu nhập quốc gia, và có thể còn ít hơn nửa năm. Kết luận này chủ yếu suy ra từ sự kiện là giá trị hằng năm của lao động cần thiết để phát quang, thoát nước, và các hoạt động cải thiện khác trên đất rất đáng kể, vào khoảng 3-4% thu nhập quốc gia. Với tăng trưởng tương đối chậm, chưa đến 1%/năm, giá trị lũy kế của những hoạt động cải thiện này rõ ràng gần bằng tổng giá trị của đất (hoặc cao hơn).[34]

Trong đề xuất nổi tiếng "Công bằng ruộng đất" của Thomas Paine trình lên quốc hội Pháp năm 1795, ông cũng kết luận rằng "đất chưa khai hoang" chỉ chiếm khoảng 1/10 tài sản quốc gia, tức nhỉnh hơn một nửa năm thu nhập quốc gia.

Tuy nhiên, những ước lượng thuộc loại này rõ ràng chỉ có tính gần đúng. Khi tỷ lệ tăng trưởng thấp, những biến thiên nhỏ của tỷ lệ đầu

tư sẽ tạo ra những chênh lệch khổng lồ trong giá trị dài hạn của tỷ lệ tư bản/thu nhập $\beta = s / g$. Luận điểm chính cần nhớ là ngay cả trong một xã hội truyền thống, phần lớn tư bản quốc gia cũng xuất phát từ sự tích lũy và đầu tư: thật ra chẳng có gì thay đổi, ngoại trừ việc khấu hao đất tương đối nhỏ so với khấu hao bất động sản hiện đại hay khấu hao tài sản kinh doanh, vì bất động sản hiện đại và tài sản kinh doanh phải sửa chữa hoặc thay thế thường xuyên hơn. Điều này có thể góp phần gây ra ấn tượng rằng tư bản hiện đại "năng động" hơn. Nhưng vì số liệu về đầu tư trong các xã hội nông thôn truyền thống chỉ có hạn và không chính xác, nên thật khó thảo luận nhiều hơn.

Nói cụ thể hơn, xem ra ta không thể so sánh một cách chính xác giá trị của đất thuần túy từ thời xa xưa với giá trị đất ngày nay. Vấn đề chính ngày nay là đất đô thị, vì đất nông nghiệp có giá trị chưa đến 10% thu nhập quốc gia ở Pháp và Anh. Nhưng so với đất nông nghiệp thuần túy vào thế kỷ 18, việc xác định giá trị đất đô thị thuần túy ngày nay cũng chẳng dễ dàng hơn chút nào, bởi lẽ giá trị đó phải tách biệt với nhà xưởng và công trình xây dựng cũng như cơ sở hạ tầng và các hạng mục cải thiện khác cần thiết để làm cho đất đai trở nên hấp dẫn. Theo ước lượng của tôi, dòng đầu tư hằng năm trong mấy thập niên qua có thể chiếm gần như toàn bộ giá trị tài sản, bao gồm bất động sản, vào năm 2010. Nói cách khác, sự gia tăng tỷ lệ tư bản/thu nhập không thể được giải thích bằng sự gia tăng giá trị đất đô thị thuần túy, vì giá trị đó xem ra chỉ ở mức tương đương với giá trị đất nông nghiệp thuần túy của thế kỷ 18: chỉ từ 1/2 đến 1 năm thu nhập quốc gia. Nhưng ước lượng này cũng không có gì là chắc chắn.

Có hai vấn đề đáng được thảo luận thêm. Thứ nhất, tuy ta có thể giải thích sự gia tăng tổng giá trị tư bản (tổng giá trị tài sản), nhất là trong bất động sản, tại các nước giàu bằng hiện tượng tích lũy dòng tiết kiệm và đầu tư, nhưng rõ ràng ta cũng không phủ nhận hiện tượng tăng giá bất động sản (các khoản lợi tư bản/lợi vốn) là do gắn liền với sự tập trung dân số ở những vùng cụ thể, như các thủ đô lớn. Ví dụ, sẽ không hợp lý lắm nếu ta chỉ giải thích sự gia tăng giá trị địa ốc ở Champs-Elysées hay bất kỳ nơi đâu ở Paris hoàn toàn dựa trên dòng

đầu tư. Tuy nhiên, các ước lượng của chúng tôi cho thấy rằng các khoản lợi vốn lớn của bất động sản ở những vùng nhất định sẽ được bù trừ bằng lỗ vốn ở những vùng khác, những nơi trở nên kém hấp dẫn hơn, như các thành phố nhỏ hay những khu dân cư xuống cấp.

Thứ hai, tuy sự gia tăng giá trị đất thuần túy xem ra không phải là nguyên nhân chính dẫn đến sự gia tăng trở lại của tỷ lệ tư bản/thu nhập ở các nước giàu, nhưng không có nghĩa là tương lai sẽ tiếp tục đúng như thế. Nhìn từ góc độ lý thuyết, không có gì đảm bảo cho sự ổn định dài hạn của giá đất, và mọi tài nguyên thiên nhiên thì lại càng không đảm bảo hơn. Tôi sẽ quay lại với vấn đề này khi phân tích về sự vận động của tài sản và lượng tài sản nước ngoài của các nước xuất khẩu dầu.[35]

{CHƯƠNG 6}

Sự phân chia thu nhập giữa tư bản và lao động trong thế kỷ 21

Bây giờ ta đã có hiểu biết tương đối về sự vận động của tỷ lệ tư bản/thu nhập, thể hiện qua quy luật $\beta = s/g$. Nói cụ thể hơn, tỷ lệ tư bản/thu nhập trong dài hạn phụ thuộc vào tỷ lệ tiết kiệm s và tỷ lệ tăng trưởng g. Tiếp đến, hai thông số xã hội vĩ mô này lại phụ thuộc vào hàng triệu quyết định cá nhân chịu ảnh hưởng của các yếu tố xã hội, kinh tế, văn hóa, tâm lý, nhân khẩu, và thay đổi đáng kể theo từng thời kỳ cũng như từng nước. Hơn nữa, chúng cũng thường độc lập với nhau. Thực tế này giúp ta hiểu những biến thiên lớn của tỷ lệ tư bản/thu nhập theo vùng địa lý và theo dòng thời gian, một cách độc lập với hiện tượng giá tương đối của tư bản (tài sản) cũng như của tài nguyên thiên nhiên đều có thể thay đổi mạnh trong dài hạn và ngắn hạn.

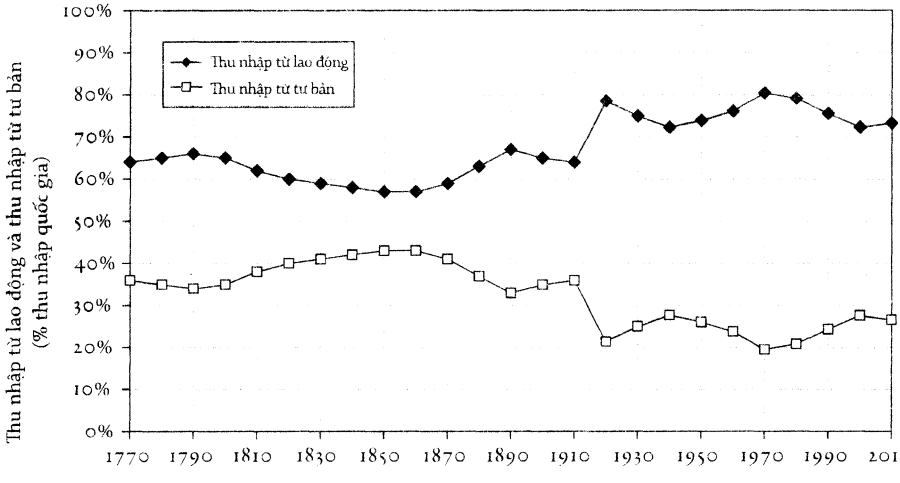
Đi từ tỷ lệ tư bản/thu nhập đến sự phân chia thu nhập giữa tư bản và lao động

Bây giờ, tôi sẽ đi từ phân tích tỷ lệ tư bản/thu nhập sang sự phân chia thu nhập quốc gia giữa tư bản và lao động. Công thức $\alpha = r \times \beta$, mà trong Chương 1 tôi gọi là quy luật thứ nhất của chủ nghĩa tư bản, giúp

chúng ta chuyển đổi giữa hai khái niệm này một cách rõ ràng. Ví dụ, nếu trữ lượng tư bản bằng 6 năm thu nhập quốc gia (β = 6), và nếu suất sinh lợi bình quân của tư bản là 5% trăm một năm (r = 5%), thì tỷ trọng α của thu nhập từ tư bản trong thu nhập quốc gia sẽ là 30% (và do đó tỷ trọng của thu nhập từ lao động trong thu nhập quốc gia sẽ là 70%). Như vậy, vấn đề chính là: suất sinh lợi của tư bản được xác định như thế nào? Tôi sẽ bắt đầu bằng cách xem xét ngắn gọn quá trình tiến hóa thực tế trong dài hạn trước khi phân tích các cơ chế lý thuyết cũng như những áp lực kinh tế và xã hội có liên quan.

Hai nước có số liệu lịch sử hoàn chỉnh nhất từ thế kỷ 18 cũng vẫn là Anh và Pháp.

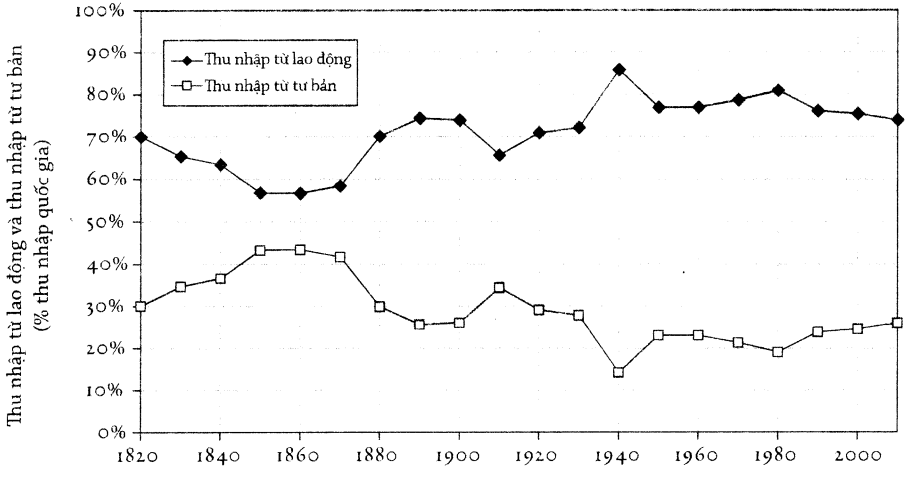
Ta thấy, sự tiến hóa chung của tỷ trọng thu nhập từ tư bản (α) trong thu nhập quốc gia cũng được biểu thị bằng đường cong hình chữ U giống như tỷ lệ tư bản/thu nhập (β), nhưng chữ U này có độ sâu ít hơn. Nói cách khác, suất sinh lợi từ tư bản, r, xem ra đã giảm dần khi lượng tư bản β tăng lên: r cao hơn trong những thời đoạn có β thấp hơn và ngược lại, và điều này xem ra cũng là lẽ tự nhiên.



HÌNH 6.1. Sự phân chia thu nhập giữa tư bản và lao động ở Anh, 1770-2010
Trong thế kỷ 19, thu nhập từ tư bản (tiền cho thuê, lợi nhuận, cổ tức, lãi vay, v.v.) tạo thành khoảng 40% thu nhập quốc gia, trong khi thu nhập từ lao động (tiền lương và thu nhập ngoài lương) tạo thành 60% thu nhập quốc gia.
Nguồn và chuỗi số liệu: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Nói cụ thể ra, ta thấy tỷ trọng thu nhập từ tư bản trong thu nhập quốc gia là khoảng 35-40% ở cả Anh và Pháp vào cuối thế kỷ 18 và xuyên suốt thế kỷ 19, sau đó giảm xuống 20-25% vào giữa thế kỷ 20, rồi tăng đến 25-30% vào cuối thế kỷ 20 và đầu thế kỷ 21 (Hình 6.1 và 6.2). Điều này tương ứng với suất sinh lợi bình quân của tư bản vào khoảng 5-6% vào thế kỷ 18 và 19, tăng lên 7-8% vào giữa thế kỷ 20, rồi giảm xuống 4-5% vào cuối thế kỷ 20 và đầu thế kỷ 21 (Hình 6.3 và 6.4).

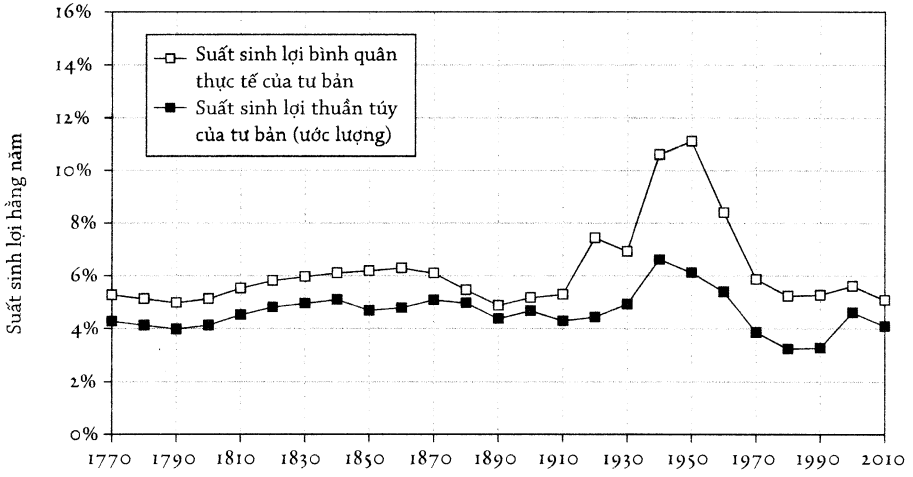
Đường biểu thị chung và độ lớn mô tả ở đây có thể được xem là đáng tin cậy và đáng kể, ít nhất là ở mức độ gần đúng. Tuy nhiên, ta cũng nên chú ý ngay đến những hạn chế và nhược điểm của số liệu. Thứ nhất, như đã lưu ý, chính khái niệm suất sinh lợi "bình quân" của tư bản đã là một khái niệm tương đối trừu tượng. Trên thực tế, suất sinh lợi rất khác nhau tùy theo loại tài sản, cũng như tùy theo quy mô sản nghiệp cá nhân (nếu có lượng tư bản lớn thì thường dễ dàng thu được suất sinh lợi cao), và điều này có xu hướng làm tăng bất bình đẳng. Nói cụ thể hơn, lợi suất của những tài sản rủi ro nhất, như tư bản công



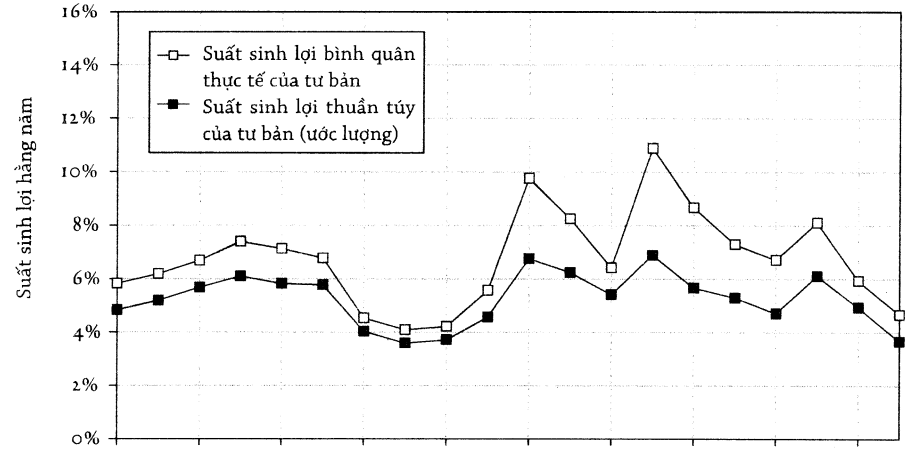
HÌNH 6.2. Sự phân chia thu nhập giữa tư bản và lao động ở Pháp, 1820-2010
Trong thế kỷ 21, thu nhập từ tư bản (tiền cho thuê, lợi nhuận, cổ tức, lãi vay, v.v.) tạo thành khoảng 30% thu nhập quốc gia trong khi thu nhập từ lao động (tiền lương và thu nhập ngoài lương) tạo thành 70% thu nhập quốc gia.
Nguồn và chuỗi số liệu: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

nghiệp (bất kể dưới hình thức hợp danh trong các doanh nghiệp gia đình vào thế kỷ 19 hay cổ phần trong các công ty niêm yết của thế kỷ 20), thường trên 7-8%, trong khi lợi suất của những tài sản đỡ rủi ro hơn thường thấp hơn nhiều, chỉ khoảng 4-5% đối với đất nông nghiệp vào thế kỷ 18 và 19, hoặc 3-4% đối với bất động sản vào đầu thế kỷ 21. "Những quả trứng nhỏ" (những khoản tiền nhỏ) dành dụm trong tài khoản thanh toán hay tài khoản tiết kiệm thường có suất sinh lợi thực gần 1-2% hoặc thậm chí ít hơn, nhiều khi còn có giá trị âm khi tỷ lệ lạm phát cao hơn lãi suất danh nghĩa còm cõi của những tài khoản ấy. Đây là một vấn đề quan trọng mà về sau tôi sẽ thảo luận nhiều hơn.

Vào lúc này, điều quan trọng cần đề cập là tỷ trọng tư bản và suất sinh lợi bình quân trình bày trong các Hình 6.1-6.4 được tính bằng cách cộng các khoản thu nhập từ tư bản trong tài khoản quốc gia, bất kể phân loại chính thức là gì (tiền thuê, lợi nhuận, cổ tức, lãi vay, phí nhượng quyền v.v., không bao hàm lãi vay nợ công và trước thuế) rồi chia cho tổng thu nhập quốc gia (ta được tỷ trọng của thu nhập từ tư bản trong thu nhập quốc gia, ký hiệu α) hoặc chia cho tổng lượng tư bản quốc gia (ta được suất sinh lợi bình quân của tư bản, ký hiệu r).[1] Theo định nghĩa, suất sinh lợi bình quân này kết hợp tất cả các suất sinh lợi của mọi loại tài sản và đầu tư khác nhau: mục đích thật ra là để xác định suất sinh lợi bình quân của tư bản trong một xã hội trên bình diện tổng thể, bỏ qua những khác biệt về hoàn cảnh cá nhân. Đương nhiên, có những người nhận được nhiều hơn so với suất sinh lợi bình quân trong khi những người khác kiếm được ít hơn giá trị bình quân. Trước khi xem xét sự phân phối suất sinh lợi cá nhân xung quanh giá trị trung bình, ta sẽ bắt đầu bằng cách phân tích xem giá trị trung bình nằm ở đâu.



HÌNH 6.3. Suất sinh lợi thuần túy của tư bản ở Anh, 1770-2010
Suất sinh lợi thuần túy của tư bản tương đối ổn định ở mức 4-5% trong dài hạn.
Nguồn và chuỗi số liệu: piketty.pse.ens.fr/capital21c.



HÌNH 6.4. Suất sinh lợi thuần túy của tư bản ở Pháp, 1820-2010
Suất sinh lợi bình quân thực tế biến động nhiều hơn so với suất sinh lợi thuần túy trong thế kỷ 20.
Nguồn và chuỗi số liệu: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Ước tính lưu lượng thường khó hơn ước tính trữ lượng

Có một vấn đề quan trọng cần báo trước, liên quan đến thu nhập của những người lao động tự làm chủ; thu nhập này có thể bao gồm thu nhập từ tư bản, mà khó tách biệt với các loại thu nhập khác.

Chắc chắn là vấn đề này hiện nay kém quan trọng hơn so với thời xưa, bởi vì hầu hết các hoạt động kinh tế tư nhân ngày nay được tổ chức xung quanh các công ty, hay tổng quát hơn là các công ty cổ phần, cho nên tài khoản công ty rõ ràng là tách biệt với tài khoản cá nhân của những người góp vốn (họ chỉ chịu rủi ro ứng với số vốn đầu tư của mình chứ không phải toàn bộ sản nghiệp cá nhân, nhờ vào khái niệm mang tính cách mạng "công ty trách nhiệm hữu hạn", được triển khai tổ chức hầu như ở mọi nơi từ nửa sau thế kỷ 19). Trên sổ sách công ty, có sự phân biệt rõ ràng giữa một bên là thu nhập của người lao động (tiền lương, tiền công, tiền thưởng, và các khoản thanh toán khác cho người lao động, kể cả quản lý, những người đóng góp sức lao động vào hoạt động của công ty) và một bên là thu nhập từ tư bản (cổ tức, lãi vay, lợi nhuận tái đầu tư để gia tăng giá trị tư bản của công ty, v.v.).

Đối với những doanh nghiệp được tổ chức theo hình thức hợp danh và doanh nghiệp cá thể thì khác: tài khoản doanh nghiệp đôi khi hòa lẫn với tài khoản cá nhân của chủ doanh nghiệp, thường vừa là chủ sở hữu vừa là người điều hành. Ngày nay, có khoảng 10% sản lượng nội địa ở các nước giàu là xuất phát từ các doanh nghiệp thuộc sở hữu cá nhân, với bản chất là thu nhập của người lao động tự làm chủ, thường bằng với tỷ lệ người lao động tự làm chủ trong tổng dân số tham gia thị trường lao động. Về cơ bản, lao động tự làm chủ hoạt động trong các doanh nghiệp nhỏ (nhà buôn, nghệ nhân, chủ quán ăn, v.v.) và trong các lĩnh vực chuyên môn tự làm chủ (bác sĩ, luật sư, v.v.). Suốt một thời gian dài trước đây, nhóm này cũng bao gồm đông đảo các nhà nông độc lập, nhưng ngày nay nhóm này nhìn chung không còn nữa. Trên sổ sách của những doanh nghiệp cá thể này, ta thường không thể tách biệt thu nhập từ tư bản: ví dụ, lợi nhuận của một bác sĩ chụp X quang bao gồm thu nhập từ lao động và thiết bị có giá trị cao mà bác sĩ

sử dụng. Điều này cũng đúng với chủ sở hữu khách sạn hay chủ nông trại nhỏ. Do đó, ta nói thu nhập từ người lao động tự làm chủ có tính chất "kết hợp", vì nó bao gồm thu nhập từ lao động và thu nhập từ tư bản. Hạng mục này còn được gọi là "thu nhập tự làm chủ".

Để phân bổ "thu nhập kết hợp" thành hai thành phần là tư bản và lao động, tôi sử dụng cùng tỷ lệ phân chia tư bản-lao động bình quân như đối với phần còn lại của nền kinh tế. Đây là cách làm ít tùy tiện nhất, và xem ra mang lại kết quả gần giống như kết quả thu được bằng hai phương pháp khác thường được sử dụng.[2] Tuy nhiên, đây vẫn chỉ là một kết quả gần đúng, vì ta không có một ranh giới rõ ràng giữa thu nhập lao động và thu nhập từ tư bản ứng với loại thu nhập kết hợp này. Thời nay, điều này gần như không có gì khác biệt: vì thu nhập kết hợp trong tổng thu nhập quốc gia chỉ chiếm một tỷ trọng nhỏ, cho nên tình trạng không chắc chắn về tỷ trọng tư bản trong thu nhập kết hợp chỉ có tác động chưa đến 1-2% trong thu nhập quốc gia. Nhưng trước đây, và nhất là trong thế kỷ 18 và 19, khi thu nhập kết hợp có thể chiếm hơn một nửa thu nhập quốc gia, tình trạng bất định này có thể có tác động lớn hơn.[3] Đó là lý do khiến các giá trị ước lượng tỷ trọng thu nhập từ tư bản trong thế kỷ 18 và 19 chỉ được xem là những giá trị gần đúng.

Bất chấp những vấn đề báo trước này, ước lượng của tôi về tỷ trọng thu nhập từ tư bản trong thu nhập quốc gia cho giai đoạn này (ít nhất là 40%) xem ra vẫn hợp lý: ở Anh và Pháp, chỉ riêng địa tô trả cho chủ đất đã chiếm 20% thu nhập quốc gia vào thế kỷ 18 và đầu thế kỷ 19, và mọi biểu hiện đều cho thấy suất sinh lợi của đất nông nghiệp (chiếm khoảng một nửa tư bản quốc gia) hơi thấp hơn so với suất sinh lợi bình quân của tư bản và thấp hơn nhiều so với suất sinh lợi của tư bản công nghiệp, được phán đoán theo mức lợi nhuận công nghiệp rất cao, nhất là vào nửa đầu thế kỷ 19. Tuy nhiên, do số liệu không hoàn hảo nên tốt hơn ta nên biểu thị bằng một khoảng giá trị (từ 35 đến 40%) thay vì một giá trị cụ thể.

Đối với thế kỷ 18 và 19, ước tính giá trị của trữ lượng tư bản có lẽ chính xác hơn so với ước tính về dòng thu nhập từ lao động và tư bản.

Điều này cho đến nay nhìn chung vẫn đúng. Đó là lý do khiến tôi quyết định nhấn mạnh vào sự tiến hóa của tỷ lệ tư bản/thu nhập, chứ không phải sự phân chia thu nhập giữa lao động và tư bản, như hầu hết các nhà nghiên cứu kinh tế trước đây vẫn thường làm.

Khái niệm suất sinh lợi thuần túy của tư bản

Tính bất định còn phát sinh từ thực tế là các tài khoản quốc gia không tính đến sức lao động cần thiết của bất kỳ ai muốn đầu tư; chính điều này khiến tôi nghĩ rằng suất sinh lợi bình quân trình bày trong Hình 6.3 và 6.4 có lẽ đã được ước lượng hơi cao hơn so với thực tế, thế nên tôi cũng trình bày cái gọi là suất sinh lợi "thuần túy" của tư bản. Chắc chắn là chi phí quản lý vốn và chi phí trung gian tài chính "chính thức" (nghĩa là các dịch vụ tư vấn đầu tư và quản lý danh mục đầu tư được cung cấp bởi ngân hàng hay các định chế tài chính chính thức, hay các đại lý bất động sản hay đối tác quản lý) đã được tính đến và được khấu trừ ra khỏi thu nhập từ vốn khi tính suất sinh lợi bình quân (như trình bày ở đây). Nhưng điều này không được thực hiện đối với hoạt động trung gian tài chính "phi chính thức": mọi nhà đầu tư đều mất thời gian – và trong một số trường hợp phải mất nhiều thời gian – để quản lý danh mục đầu tư và tìm kiếm phương án đầu tư nào có thể mang lại lợi nhuận nhiều nhất. Chắc chắn trong một số trường hợp, nỗ lực này cũng tương đương với lao động tự làm chủ hay một hình thức hoạt động kinh doanh nào đó.

Lẽ dĩ nhiên, thật khó mà tính toán chính xác giá trị của lao động phi chính thức này, và việc tính toán sẽ ít nhiều mang tính tùy tiện; thế nên người ta không tính đến nó trong các tài khoản quốc gia. Trên lý thuyết, ta cần xác định thời gian phải mất cho những hoạt động liên quan đến đầu tư và gán giá trị cho thời gian đó, chẳng hạn như dựa vào giá trị lao động tương đương trong lĩnh vực bất động sản hay tài chính chính thức. Ta cũng có thể tưởng tượng rằng, so với khi nền kinh tế gần như đình trệ, thì chi phí phi chính thức này sẽ lớn hơn vào những

thời đoạn tăng trưởng kinh tế rất nhanh (hay lạm phát cao), khi đó đòi hỏi phải tái phân bổ đầu tư thường xuyên hơn và mất nhiều thời gian hơn để tìm cơ hội đầu tư tốt nhất. Ví dụ, thật khó tin rằng suất sinh lợi bình quân của tư bản cao đến gần 10% như ta đã quan sát thấy ở Pháp (và thấp hơn một chút ở Anh) trong thời gian tái thiết sau chiến tranh mà chỉ đơn thuần là suất sinh lợi thuần túy của tư bản. Rất có thể, suất sinh lợi cao như thế là bao gồm một phần đáng kể thu nhập từ sức lao động tự làm chủ phi chính thức. (Suất sinh lợi tương tự cũng được quan sát thấy ở những nền kinh tế mới nổi như Trung Quốc ngày nay, nơi tỷ lệ tăng trưởng cũng rất nhanh.)

Để minh họa, trong Hình 6.3 và 6.4, tôi trình bày các giá trị ước lượng suất sinh lợi thuần túy của tư bản ở Anh và Pháp vào những thời đoạn khác nhau. Tôi ước lượng các giá trị này bằng cách lấy suất sinh lợi bình quân thực tế trừ đi chi phí quản lý danh mục đầu tư phi chính thức ước tính (tức giá trị của thời gian phải mất để quản lý tài sản cá nhân). Suất sinh lợi thuần túy tính được bằng cách này thường thấp hơn khoảng 1 hay 2 điểm phần trăm so với suất sinh lợi thực tế và có thể được xem là giá trị tối thiểu.[5] Nói cụ thể hơn, số liệu hiện có về suất sinh lợi của những tài sản có độ lớn khác nhau cho thấy rằng chúng ta có lợi thế kinh tế theo quy mô đáng kể khi quản lý tài sản, và suất sinh lợi thuần túy của những tài sản lớn thường cao hơn đáng kể so với thể hiện ở đây.[6]

Suất sinh lợi của tư bản nhìn từ góc độ lịch sử

Từ ước lượng của tôi có thể rút ra kết luận chính như sau. Ở cả Anh và Pháp, từ thế kỷ 18 đến thế kỷ 21, suất sinh lợi thuần túy của tư bản xoay quanh mức 4-5% một năm, hay tổng quát hơn, trong khoảng 3-6% một năm. Không có xu hướng tăng hay giảm rõ rệt trong dài hạn. Suất sinh lợi thuần túy tăng mạnh lên hơn 6% sau hàng loạt đổ vỡ tài sản và những cú sốc đối với tư bản trong hai cuộc chiến tranh thế giới nhưng sau đó nhanh chóng quay về những mức thấp hơn trước

đó. Tuy nhiên, có thể suất sinh lợi thuần túy của tư bản đã giảm nhẹ trong rất dài hạn: nó thường cao hơn 4-5% vào thế kỷ 18 và 19, trong khi vào đầu thế kỷ 21 xem ra chỉ gần 3-4% khi tỷ lệ tư bản/thu nhập tăng cao trở lại như trước đây.

Thế nhưng chúng ta thiếu bề dày thời gian cần thiết để đảm bảo chắc chắn về nhận định cuối cùng này. Không thể loại trừ khả năng là suất sinh lợi thuần túy của tư bản sẽ tăng lên những mức cao hơn trong mấy thập niên sắp tới, nhất là ứng với sự cạnh tranh ngày càng tăng để thu hút tư bản quốc tế cũng như sự phát triển tinh vi chẳng kém của các thị trường và định chế tài chính trong việc tạo ra suất sinh lợi cao cho những danh mục đầu tư phức hợp và đa dạng.

Bất luận thế nào, tính chất gần như ổn định của suất sinh lợi thuần túy của tư bản trong rất dài hạn (hoặc có thể giảm nhẹ khoảng 1/4 đến 1/5, từ 4-5% vào thế kỷ 18 và 19 xuống còn 3-4% ngày nay) là một hiện tượng có tầm quan trọng to lớn đối với nghiên cứu này.

Đặt những số liệu này vào một bối cảnh lịch sử, trước tiên ta hãy nhớ lại rằng suất sinh lợi trong các xã hội nông nghiệp truyền thống của thế kỷ 18 và 19, đối với những hình thái tư bản phổ biến nhất và ít rủi ro nhất (đất đai và nợ công) thường vào khoảng 5% một năm, từ đó ta quy đổi ra giá trị tài sản: giá trị của tài sản ước tính sẽ bằng 20 năm thu nhập mà tài sản đó mang lại. Đôi khi giá trị này tăng lên đến 25 năm (tương ứng với suất sinh lợi 4% một năm).

Trong tiểu thuyết cổ điển đầu thế kỷ 19 như của Balzac và Jane Austen, người ta đương nhiên ngầm hiểu suất sinh lợi là 5% (hoặc 4% nhưng hiếm hơn), và xem đó là tỷ lệ quy đổi từ thu nhập hằng năm ra giá trị tài sản. Các nhà văn thường không đề cập đến bản chất tư bản, nhìn chung họ xem đất đai và nợ công là những tài sản gần như tương đương với nhau, và chỉ đề cập đến thu nhập từ tài sản (có thể là địa tô hoặc tiền lãi trái phiếu). Ví dụ, họ nói nhân vật chính trong truyện có thu nhập 50.000 franc hay 2.000 bảng nhưng không cho biết đó là địa tô từ đất đai hay tiền lãi từ trái phiếu chính phủ. Điều đó không có gì khác biệt, bởi vì trong cả hai trường hợp, thu nhập đều có tính chắc

chắn, đều đặn, đủ để sống phong lưu và truyền lại cho đời sau một địa vị xã hội quen thuộc mà ai cũng biết.

Tương tự, cả Austen và Balzac đều cảm thấy không cần phải nêu rõ suất sinh lợi cần thiết để quy đổi lượng tài sản cụ thể thành thu nhập hằng năm: mọi độc giả đều biết rằng phải có lượng tư bản khoảng 1 triệu franc thì mới tạo ra thu nhập hằng năm 50.000 franc (hoặc tài sản trị giá 40.000 bảng để mang lại thu nhập hằng năm 2.000 bảng), bất kể họ đầu tư vào trái phiếu chính phủ hay sở hữu đất đai hay tài sản nào khác. Đối với các nhà văn và độc giả thế kỷ 19, sự tương đương giữa giá trị tài sản và thu nhập hằng năm thật rõ ràng, và chẳng khó khăn gì để quy đổi từ đại lượng này sang đại lượng khác, như thể hai khái niệm này là đồng nghĩa với nhau.

Các nhà văn và độc giả cũng thấy rõ ràng là một vài loại đầu tư đòi hỏi phải có sự quan tâm chăm sóc nhiều hơn, bất kể đó là xưởng sản xuất mì ống của lão Goriot hay các đồn điền của ngài Thomas ở vùng Tây Ấn trong truyện *Mansfield Park*. Hơn nữa, suất sinh lợi từ các hình thức đầu tư đó lẽ tự nhiên sẽ cao hơn, thường vào khoảng 7-8% hoặc cao hơn nếu người ta kiếm được một món hời, như César Birotteau hy vọng vớ bở khi đầu tư địa ốc ở quận Madeleine của Paris sau những thành công trước đó trong hoạt động kinh doanh nước hoa. Nhưng ta cũng thấy rõ ràng là khi lấy lợi nhuận trừ đi giá trị thời gian và công sức bỏ ra (như những tháng dài đằng đẵng của ngài Thomas ở quần đảo vùng Tây Ấn), thì suất sinh lợi thuần túy cuối cùng chẳng phải lúc nào cũng cao hơn 4-5% như khi đầu tư vào đất đai và trái phiếu chính phủ. Nói cách khác, sinh lợi tăng thêm chủ yếu là thu nhập từ sức lao động; và sinh lợi thuần túy từ tư bản, bao gồm đền bù rủi ro, thường không quá 4-5% (dù sao cũng không tệ).

Suất sinh lợi của tư bản vào đầu thế kỷ 21

Làm thế nào xác định suất sinh lợi thuần túy của tư bản (nghĩa là suất sinh lợi hằng năm của tư bản sau khi trừ đi toàn bộ chi phí quản lý,

bao gồm giá trị thời gian phải mất để quản lý danh mục đầu tư)? Tại sao trong dài hạn, suất sinh lợi thuần túy đã giảm từ 4-5% vào thời của Balzac và Austen xuống chỉ còn 3-4% ngày nay?

Trước khi cố gắng giải đáp những câu hỏi này, có một vấn đề quan trọng khác cần làm rõ. Nhiều độc giả có thể cho rằng suất sinh lợi bình quân của tư bản ngày nay là 3-4% xem ra là một nhận định quá lạc quan ứng với lợi tức ít ỏi họ thu được từ lượng tiết kiệm còm cõi của mình. Ở mặt này, có đôi điều cần bàn thêm.

Thứ nhất, sinh lợi nêu trong Hình 6.3 và 6.4 là sinh lợi trước thuế. Nói cách khác, đó là sinh lợi thu được từ tư bản nếu không có thuế tài sản hay thuế thu nhập. Trong Phần Bốn, tôi sẽ xem xét vai trò của thuế khóa trong quá khứ và vai trò khả dĩ trong tương lai khi cạnh tranh ngân sách giữa các nhà nước gia tăng. Vào lúc này, tôi chỉ đơn giản nói rằng áp lực ngân sách gần như không tồn tại vào thế kỷ 18 và 19. Áp lực này tăng cao trong thế kỷ 20 và ngày nay vẫn cao, nên trong dài hạn, suất sinh lợi bình quân sau thuế đã giảm nhiều hơn so với suất sinh lợi bình quân trước thuế. Ngày nay, mức thuế tài sản và thuế thu nhập có thể tương đối thấp nếu ta áp dụng chiến lược tối ưu hóa ngân sách một cách đúng đắn (và một số nhà đầu tư tin rằng thậm chí còn có thể xoay xở để được trợ cấp thay vì đóng thuế), nhưng trong hầu hết các trường hợp, thuế vẫn đáng kể. Nói cụ thể hơn, điều quan trọng cần nhớ là cần phải xem xét nhiều loại thuế chứ không phải chỉ có thuế thu nhập: ví dụ, thuế bất động sản làm giảm sinh lợi đầu tư vào địa ốc, và thuế thu nhập doanh nghiệp làm giảm thu nhập từ tư bản tài chính đầu tư vào các doanh nghiệp. Chỉ khi nào bãi bỏ hết mọi loại thuế này (biết đâu ngày nào đó có thể xảy ra, nhưng chắc còn xa lắm) thì suất sinh lợi từ tư bản mới thật sự mang lại cho chủ sở hữu mức thu nhập như trình bày trong Hình 6.3 và 6.4. Khi tính đến mọi loại thuế, thuế suất bình quân đối với thu nhập từ tư bản hiện vào khoảng 30% ở hầu hết các nước giàu. Đây là lý do cơ bản dẫn đến khoảng cách lớn giữa suất sinh lợi kinh tế thuần túy và suất sinh lợi thực tế mà cá nhân chủ sở hữu thu được.

Vấn đề thứ hai cần lưu ý là suất sinh lợi thuần túy 3-4% là giá trị bình quân, nên không cho ta thấy những chênh lệch khổng lồ. Đối với những người chỉ có một số dư nho nhỏ trong tài khoản thanh toán, thì suất sinh lợi có giá trị âm, vì số dư đó không được trả lãi mà còn bị lạm phát ăn mòn. Tài khoản tiết kiệm thường có lãi suất cao hơn đôi chút so với tỷ lệ lạm phát.[8] Nhưng điều quan trọng là ngay cả nếu có nhiều người như vậy, tổng tài sản của họ vẫn tương đối nhỏ. Nên nhớ rằng tài sản ở các nước giàu hiện nay được chia thành hai phần gần như tương đương: bất động sản và tài sản tài chính. Chiếm gần như toàn bộ tài sản tài chính là cổ phiếu, trái phiếu, quỹ hỗ tương, và các thỏa ước tài chính dài hạn như chứng khoán niên kim và quỹ lương hưu. Giá trị các tài khoản thanh toán không trả lãi hiện chỉ bằng khoảng 10-20% thu nhập quốc gia, hoặc nhiều lắm là 3-4% tổng tài sản (xin nhắc lại, tổng tài sản bằng khoảng 500-600% thu nhập quốc gia). Nếu cộng thêm tài khoản tiết kiệm, ta chỉ làm tăng tổng hai loại tài khoản này lên hơn 30% thu nhập quốc gia, hay hơn 5% tổng tài sản.[9] Mức lãi còm của tài khoản thanh toán và tài khoản tiết kiệm rõ ràng là nỗi ưu tư của người gửi tiền, nhưng tính theo suất sinh lợi bình quân thì sự kiện này không quan trọng lắm.

Đối với suất sinh lợi bình quân, đóng góp quan trọng hơn nhiều là tiền thuê nhà hằng năm, chiếm khoảng một nửa tổng tài sản quốc gia, thường bằng 3-4% giá trị bất động sản. Ví dụ, một căn hộ trị giá 500.000 euro có thể cho thuê với giá 15.000-20.000 euro/năm (khoảng 1.500 euro/tháng). Những người thích sở hữu bất động sản sẽ tiết kiệm được số tiền thuê nhà đó. Điều này cũng đúng với những bất động sản khiêm tốn hơn: một căn hộ trị giá 100.000 euro có thể cho thuê với giá 3.000-4.000 euro một năm (hoặc giúp chủ nhà đỡ phải đi thuê và tiết kiệm được số tiền này). Và như đã lưu ý, suất sinh lợi từ việc cho thuê những căn hộ nhỏ có thể lên đến 5%. Suất sinh lợi đầu tư tài chính, thường là tài sản chính của những người có sản nghiệp lớn, thậm chí còn cao hơn. Hợp lại, chính các loại đầu tư này, bất động sản và công cụ tài chính, mới chiếm phần lớn lượng tài sản tư nhân, và làm tăng suất sinh lợi bình quân.

Tài sản thực và tài sản danh nghĩa

Vấn đề thứ ba cần làm rõ là suất sinh lợi trình bày trong Hình 6.3 và 6.4 là suất sinh lợi *thực*. Nói cách khác, sẽ là một sai lầm nghiêm trọng nếu lại còn lấy các suất sinh lợi này trừ đi tỷ lệ lạm phát (thường bằng 1-2% tại các nước giàu ngày nay).

Lý do thật đơn giản và đã được đề cập trên đây: phần lớn tài sản hộ gia đình bao gồm "tài sản thực" (tức những tài sản trực tiếp liên quan đến hoạt động kinh tế thực, như nhà ở hay cổ phần trong một công ty, do đó, giá tài sản sẽ tiến hóa khi hoạt động kinh tế liên quan tiến hóa), chứ không phải "tài sản danh nghĩa" (tức những tài sản có giá trị cố định tại mức giá danh nghĩa ban đầu, như tiền gửi vào tài khoản thanh toán hay tài khoản tiết kiệm hoặc đầu tư vào trái phiếu chính phủ mà không được điều chỉnh theo lạm phát).

Tài sản danh nghĩa chịu rủi ro lạm phát đáng kể: nếu bạn đầu tư 10.000 euro vào tài khoản thanh toán hay tài khoản tiết kiệm hoặc trái phiếu chính phủ hoặc trái phiếu công ty không được điều chỉnh theo lạm phát, thì 10 năm sau giá trị đầu tư đó vẫn là 10.000 euro ngay cả khi giá tiêu dùng đã tăng gấp đôi trong cùng kỳ. Trong trường hợp đó, ta nói giá trị thực của khoản đầu tư đã giảm một nửa: với số tiền đầu tư ban đầu, giờ đây bạn chỉ có thể mua được lượng hàng hóa dịch vụ bằng một nửa so với trước kia, thế nên suất sinh lợi sau 10 năm là –50%, mà tiền lãi bạn nhận được trong thời gian đó không chắc có thể đủ để bù đắp. Trong những thời kỳ giá cả tăng mạnh, lãi suất "danh nghĩa", tức lãi suất trước khi trừ tỷ lệ lạm phát, sẽ tăng lên một mức cao, thường cao hơn tỷ lệ lạm phát. Nhưng kết quả của khoản đầu tư còn tùy thuộc vào thời điểm đầu tư, các bên giao dịch dự đoán như thế nào về lạm phát tương lai vào thời điểm đó, v.v.: lãi suất "thực", tức lãi suất thật sự thu về sau khi trừ lạm phát, có thể có giá trị âm đáng kể hoặc dương đáng kể, tùy từng trường hợp.[10]Bất kể thế nào, nếu bạn muốn biết suất sinh lợi thực của một tài sản danh nghĩa thì phải lấy lãi suất trừ đi tỷ lệ lạm phát.

Nhưng với các tài sản thực thì khác. Giá bất động sản cũng như giá cổ phiếu hay một bộ phận của công ty, hay giá trị đầu tư vào quỹ hỗ tương, thường tăng nhanh ngang ngửa với chỉ số giá tiêu dùng. Nói cách khác, chẳng những ta không được lấy lợi tức (tiền cho thuê) hay cổ tức hằng năm trừ đi lạm phát, mà còn phải cộng thêm vào lợi nhuận hằng năm do tăng giá khi bán tài sản (cộng thêm lợi vốn) (hoặc trừ đi thua lỗ do giảm giá (trừ đi lỗ vốn)). Điều quan trọng là: tài sản thực chiếm tỷ trọng cao hơn nhiều so với tài sản danh nghĩa, thường chiếm hơn 3/4 tổng tài sản hộ gia đình, và trong một số trường hợp còn lên đến 9/10.[11]

Khi xem xét sự tích lũy tư bản trong Chương 5, tôi kết luận rằng các ảnh hưởng khác nhau này có xu hướng bù trừ lẫn nhau trong dài hạn. Nói cụ thể hơn, nếu ta xem xét toàn bộ tài sản trong giai đoạn 1910-2010, ta thấy giá bình quân xem ra đã tăng theo cùng tỷ lệ như chỉ số giá tiêu dùng, chí ít ở mức độ gần đúng. Chắc chắn đã có những khoản lợi vốn (capital gain) lớn do tăng giá hay lỗ vốn (capital loss) nặng do giảm giá trong một hạng mục tài sản nhất định (cụ thể như tài sản danh nghĩa bị mất giá, được bù đắp bằng lợi vốn nhờ lên giá tài sản thực), mà rất khác nhau tùy theo từng thời kỳ: giá tương đối của tư bản (tài sản) giảm mạnh trong giai đoạn 1910-1950 rồi có xu hướng tăng trong giai đoạn 1950-2010. Trong trường hợp này, cách tiếp cận hợp lý nhất là tính suất sinh lợi bình quân của tư bản như trong Hình 6.3 và 6.4 – bằng cách lấy dòng thu nhập hằng năm từ tư bản (tiền cho thuê, cổ tức, lãi vay, lợi nhuận, v.v.) chia cho lượng tư bản, qua đó bỏ qua sự tăng hay giảm giá tài sản (bỏ qua lợi vốn và lỗ vốn) – và xem đây là suất sinh lợi bình quân của tư bản trong dài hạn.[12] Lẽ dĩ nhiên, điều này không có nghĩa là khi nghiên cứu sinh lợi của một tài sản cụ thể, ta không cần cộng thêm lợi nhuận do tăng giá (lợi vốn) hay thua lỗ do giảm giá (lỗ vốn) (và trừ lạm phát trong trường hợp tài sản danh nghĩa). Nhưng nếu lấy suất sinh lợi bình quân của mọi hình thái tư bản trừ đi lạm phát mà không cộng thêm lợi nhuận do tăng giá (lợi vốn) thì cũng không hợp lý lắm, vì khi đó nhìn chung ta lại càng phóng đại tác động của lạm phát.

Xin đừng nhầm lẫn: đương nhiên tôi không phủ nhận rằng trong một số trường hợp, lạm phát có tác động thực lên tài sản, suất sinh lợi của tài sản, và phân phối tài sản. Tuy nhiên, ảnh hưởng này nhìn chung là ảnh hưởng tái phân phối giữa các loại tài sản chứ không phải là ảnh hưởng có tính cơ cấu dài hạn. Ví dụ, trên đây tôi đã nói rằng lạm phát đóng vai trò quan trọng, gần như quét sạch giá trị nợ công ở những nước giàu sau hai cuộc chiến tranh thế giới. Nhưng khi lạm phát vẫn cao trong một thời gian dài, thì nhà đầu tư sẽ cố gắng tự bảo vệ bằng cách đầu tư vào tài sản thực. Có đủ mọi lý do để tin rằng những sản nghiệp lớn nhất thường là những sản nghiệp được thỏa thuận điều chỉnh theo lạm phát và đa dạng hóa trong dài hạn, trong khi những sản nghiệp nhỏ – thường là tài khoản thanh toán hay tài khoản tiết kiệm – là những sản nghiệp chịu tác động nghiêm trọng nhất của lạm phát.

Đương nhiên, ta có thể lập luận rằng sự thay đổi tỷ lệ lạm phát gần bằng 0 vào thế kỷ 19 chuyển sang 2% vào cuối thế kỷ 20 và đầu thế kỷ 21 đã dẫn đến sự giảm nhẹ suất sinh lợi thuần túy của tư bản, theo nghĩa là việc sống bằng lợi tức dưới thời lạm phát bằng 0 sẽ dễ dàng hơn (khi ấy, tài sản tích lũy trong quá khứ không có nguy cơ bị thổi bay do tăng giá), trong khi nhà đầu tư ngày nay phải mất nhiều thời gian hơn để tái phân bổ tài sản giữa các hình thức đầu tư khác nhau nhằm đạt được chiến lược đầu tư tối ưu. Tuy nhiên, cũng xin nhắc lại, chẳng có gì chắc chắn rằng những sản nghiệp lớn nhất là những sản nghiệp chịu ảnh hưởng nhiều nhất của lạm phát, hoặc việc dựa vào lạm phát để giảm tác động của tài sản tích lũy trong quá khứ là cách tốt nhất để đạt mục tiêu đó. Tôi sẽ quay lại với vấn đề then chốt này trong Phần Ba, khi bàn về sự thay đổi suất sinh lợi hiệu dụng theo độ lớn sản nghiệp của các nhà đầu tư khác nhau, và trong Phần Bốn, khi so sánh những thể chế và chính sách khác nhau tác động lên sự phân phối tài sản, chủ yếu là thuế khóa và lạm phát. Vào lúc này, tôi chỉ đơn thuần lưu ý rằng về cơ bản, lạm phát đóng một vai trò nhất định trong tái phân phối tài sản giữa những người có của; vai trò đó đôi lúc đáng mong đợi, nhưng đôi khi lại không. Bất luận thế nào, tác động tiềm

tàng của lạm phát đối với suất sinh lợi bình quân của tư bản tương đối có hạn, và nhỏ hơn nhiều so với tác động danh nghĩa.[13]

Tư bản được sử dụng vào mục đích gì?

Bằng số liệu lịch sử tốt nhất hiện có, tôi đã trình bày quá trình tiến hóa của suất sinh lợi từ tư bản theo thời gian. Bây giờ tôi sẽ cố gắng giải thích những thay đổi thực tế mà chúng ta quan sát thấy. Suất sinh lợi của tư bản được xác định như thế nào trong một xã hội cụ thể vào một thời điểm cụ thể? Các áp lực kinh tế và xã hội chính nào có liên quan, tại sao các áp lực này thay đổi theo thời gian, và ta có thể dự đoán gì về sự tiến hóa suất sinh lợi của tư bản trong thế kỷ 21?

Theo các mô hình kinh tế học đơn giản nhất, trong đó giả định rằng các thị trường vốn và thị trường lao động đều có tính cạnh tranh "thuần túy và hoàn hảo", suất sinh lợi của tư bản sẽ đúng bằng "năng suất biên" của tư bản (tức sản lượng tăng thêm ứng với một đơn vị tư bản tăng thêm). Trong những mô hình phức tạp hơn và sát thực tế hơn, suất sinh lợi của tư bản còn phụ thuộc vào sức mạnh đàm phán tương đối của các bên liên quan. Tùy vào tình huống cụ thể, suất sinh lợi của tư bản có thể thấp hơn hoặc cao hơn so với năng suất biên của tư bản (nhất là khi ta không thể luôn luôn đo lường chính xác đại lượng này).

Bất luận thế nào, suất sinh lợi của tư bản cũng được xác định bằng hai áp lực sau: thứ nhất là công nghệ (tư bản được sử dụng để làm gì?) và thứ hai là mức độ dồi dào của lượng tư bản (quá nhiều tư bản sẽ làm giảm suất sinh lợi của nó).

Dĩ nhiên, công nghệ luôn có vai trò then chốt. Nếu tư bản không được sử dụng như một yếu tố sản xuất, thì theo định nghĩa, năng suất biên của tư bản sẽ bằng 0. Theo lý thuyết, ta có thể dễ dàng hình dung một xã hội trong đó tư bản không được sử dụng trong quá trình sản xuất: không có đầu tư nào có thể tăng năng suất đất nông nghiệp, không có công cụ hay máy móc nào có thể nâng cao sản lượng, và một

mái nhà trên đầu không làm người ta hạnh phúc hơn so với khi ngủ ngoài trời. Thế nhưng trong một xã hội như vậy, tư bản vẫn đóng vai trò quan trọng như một phương tiện lưu giữ giá trị: ví dụ, người ta có thể quyết định tích trữ lương thực (giả định rằng điều kiện cho phép ta có thể tích trữ) phòng khi mai này có nạn đói hay chỉ vì mục đích làm đẹp (chẳng hạn như để dành kim cương hay các trang sức khác ngoài việc tích trữ lương thực). Trên lý thuyết, ngoài suất sinh lợi r của tư bản đúng bằng 0, chẳng có điều gì cản trở ta hình dung ra một xã hội có tỷ lệ tư bản/thu nhập β tương đối cao. Trong trường hợp đó, tỷ trọng của thu nhập từ tư bản trong thu nhập quốc gia, $\alpha = r \times \beta$, cũng sẽ bằng 0 (vì r bằng 0). Trong một xã hội như vậy, toàn bộ thu nhập quốc gia và sản lượng đều được tạo thành bằng sức lao động.

Chẳng có điều gì ngăn ta hình dung ra một xã hội như vậy, tuy nhiên trong mọi hình thái xã hội của loài người mà chúng ta đã biết, bao gồm cả xã hội nguyên thủy, mọi thứ lại được sắp đặt theo một cách khác. Trong mọi nền văn minh, tư bản thực hiện hai chức năng kinh tế: thứ nhất, nhờ có tư bản mà ta có nhà ở (nói chính xác ra, tư bản cung cấp cho ta "dịch vụ nhà ở", mà giá trị dịch vụ được tính bằng tiền thuê nhà, được định nghĩa bằng sự gia tăng phúc lợi khi được sinh hoạt và nghỉ ngơi dưới một mái nhà chứ không phải ngoài trời), và thứ hai, tư bản đóng vai trò như một yếu tố sản xuất để tạo ra các hàng hóa và dịch vụ khác (quá trình sản xuất có thể đòi hỏi phải có đất đai, công cụ, nhà xưởng, văn phòng, máy móc, cơ sở hạ tầng, bằng phát minh, v.v.). Nhìn vào lịch sử, những hình thức tích lũy tư bản sơ khai nhất liên quan đến các công cụ và hoạt động khai hoang cải tiến trên đất (làm hàng rào, thủy lợi, hệ thống thoát nước, v.v.) và nơi trú ngụ thô sơ (hang động, lều bạt, v.v.). Các dạng tư bản kinh doanh và công nghiệp ngày càng phát triển tinh vi xuất hiện muộn hơn, cũng như các kiểu nhà ở không ngừng cải tiến hơn.

Khái niệm năng suất biên của tư bản

Theo định nghĩa cụ thể, năng suất biên của tư bản là giá trị sản lượng tăng thêm khi sử dụng thêm một đơn vị tư bản. Ví dụ, giả sử trong một xã hội nông nghiệp, khi tăng thêm đất đai hay công cụ trị giá 100 euro, người ta có thể tăng sản lượng thực phẩm thêm 5 euro mỗi năm (nếu mọi yếu tố khác đều không đổi, cụ thể như lượng lao động sử dụng). Khi đó, ta nói năng suất biên của tư bản là 5 euro ứng với giá trị đầu tư 100 euro, tức 5%/năm. Trong bối cảnh cạnh tranh thuần túy và hoàn hảo, đây là suất sinh lợi hằng năm mà người chủ tư bản (chủ sở hữu đất đai hay công cụ) sẽ thu được từ tá điền. Nếu địa chủ muốn thu nhiều hơn 5%, người tá điền sẽ đi thuê đất và công cụ của một địa chủ khác. Ngược lại, nếu tá điền trả cho địa chủ ít hơn 5%, địa chủ sẽ cho người khác thuê đất và công cụ. Đương nhiên, có những tình huống trong đó địa chủ ở vào vị thế độc quyền trong việc cho thuê đất và công cụ hoặc mua sức lao động (gọi là "độc quyền mua"), khi đó, địa chủ có thể áp đặt một suất sinh lợi cao hơn so với năng suất biên của tư bản.

Trong một nền kinh tế phức tạp hơn, khi có nhiều phương án sử dụng tư bản đa dạng – người ta có thể đầu tư 100 euro chẳng những vào hoạt động nông nghiệp mà còn vào nhà ở hay công ty công nghiệp và dịch vụ – việc xác định năng suất biên của tư bản sẽ khó khăn hơn. Trên lý thuyết, đây là chức năng của hệ thống trung gian tài chính (các ngân hàng và thị trường tài chính): tìm phương án sử dụng tư bản khả dĩ tốt nhất (kể cả mang đi đầu tư xa xôi cách nửa vòng thế giới nếu cần), sao cho mỗi đơn vị tư bản được đầu tư vào phương án có năng suất cao nhất và mang lại suất sinh lợi khả dĩ cao nhất cho nhà đầu tư. Thị trường tư bản sẽ được gọi là "hoàn hảo" nếu thị trường đó có thể làm cho mỗi đơn vị tư bản được đầu tư vào phương án có năng suất cao nhất và đạt được năng suất biên tối đa, như một phần trong một danh mục đầu tư đa dạng hóa hoàn hảo nhằm đạt được suất sinh lợi bình quân phi rủi ro, đồng thời tối thiểu hóa chi phí trung gian tài chính.

Trên thực tế, các định chế tài chính và thị trường cổ phiếu thường không đạt được trạng thái hoàn hảo như thế, mà lại là nguồn gốc gây bất ổn kinh niên, các làn sóng đầu cơ và bong bóng. Đương nhiên, việc tìm phương án sử dụng tốt nhất khả dĩ cho mỗi đơn vị tư bản trên khắp thế giới, hay thậm chí trong phạm vi một nước, không phải là một nhiệm vụ đơn giản. Hơn nữa, "tầm nhìn ngắn hạn" và "hạch toán sáng tạo" đôi khi lại là con đường ngắn nhất để tối đa hóa suất sinh lợi tức thời của tư bản tư nhân. Tuy nhiên, bất chấp những điểm không hoàn hảo về thể chế, rõ ràng các hệ thống trung gian tài chính vẫn đóng vai trò trọng tâm không thể thay thế trong lịch sử phát triển kinh tế. Quá trình này luôn luôn liên quan đến nhiều tác nhân chứ không phải chỉ có ngân hàng và thị trường tài chính chính thức; ví dụ như vào thế kỷ 18 và 19, các văn phòng công chứng cũng đóng vai trò quan trọng trong việc làm trung gian giữa các nhà đầu tư và các nghiệp chủ cần tư bản, như lão Goriot với xưởng làm mì ống hay César Birotteau với mơ ước đầu tư địa ốc.[14]

Điều quan trọng cần làm rõ là: theo định nghĩa, khái niệm năng suất biên của tư bản không phụ thuộc vào những thể chế và luật lệ (hay không có những luật lệ) tác động đến sự phân chia thu nhập giữa tư bản và lao động trong một xã hội. Ví dụ, nếu chủ sở hữu đất đai và công cụ quyết định tự mình sử dụng tư bản, thì có lẽ họ sẽ không quan tâm tính toán riêng biệt suất sinh lợi của tư bản (so với thu nhập lao động) mà họ đã tự đầu tư. Nhưng tư bản này vẫn hữu ích, và năng suất biên của tư bản vẫn giống hệt như khi suất sinh lợi được nộp cho chủ sở hữu khác. Điều này cũng xảy ra khi hệ thống kinh tế quyết định tập thể hóa toàn bộ hoặc một phần lượng tư bản, và quyết định xóa bỏ toàn bộ tư bản tư nhân trong những trường hợp cực đoan (như Liên Xô chẳng hạn). Trong trường hợp đó, suất sinh lợi tư nhân sẽ nhỏ hơn suất sinh lợi "xã hội", nhưng suất sinh lợi xã hội vẫn được định nghĩa là năng suất biên của một đơn vị tư bản tăng thêm. Liệu có hữu ích và công bằng đối với chủ sở hữu tư bản hay không khi họ được hưởng năng suất biên của tư bản để thanh toán cho quyền sở hữu tài sản (bất kể tư bản đó là tiết kiệm của chính họ hay của tổ tiên) ngay cả nếu họ

không đóng góp công sức lao động? Đây rõ ràng là một câu hỏi quan trọng, nhưng không phải là câu hỏi tôi đang đặt ra ở đây.

Quá nhiều tư bản sẽ làm giảm suất sinh lợi của tư bản

Quá nhiều tư bản sẽ làm giảm suất sinh lợi của tư bản: bất kể những thể chế và luật lệ nào có thể tác động lên sự phân chia thu nhập giữa tư bản và lao động, thì ta vẫn có thể dự kiến rằng năng suất biên của tư bản sẽ giảm khi lượng tư bản tăng. Ví dụ, nếu mỗi người lao động nông nghiệp có hàng nghìn héc ta đất để canh tác thì rất có thể năng suất tăng thêm của mỗi héc ta đất tăng thêm sẽ giảm dần. Tương tự, nếu một quốc gia đã xây dựng được nhiều nhà ở, nên mỗi người dân đều đã có không gian sinh hoạt rộng hàng trăm bộ (feet) vuông, thì việc xây thêm một tòa nhà cũng sẽ chỉ làm tăng thêm rất ít phúc lợi, được tính bằng tiền thuê tăng thêm mà một người sẵn lòng chi trả để sống trong tòa nhà xây thêm đó. Điều này cũng đúng với các loại máy móc thiết bị: năng suất biên giảm dần khi lượng máy móc tăng quá một ngưỡng nhất định. (Cho dù có thể cần một lượng máy móc thiết bị tối thiểu để bắt đầu sản xuất, nhưng cuối cùng số lượng máy móc tăng lên cũng sẽ đạt tới trạng thái bão hòa.) Trái lại, trong một nước đông dân phải chia sẻ diện tích đất đai có hạn, nhà ở khan hiếm, và lượng máy móc công cụ ít ỏi, thì năng suất biên của một đơn vị tư bản tăng thêm sẽ khá cao, và những người may mắn sở hữu lượng tư bản đó tất nhiên sẽ có những ưu thế nhất định.

Do đó, vấn đề đáng quan tâm ở đây không phải là năng suất biên của tư bản giảm dần khi lượng tư bản tăng (điều này là đương nhiên), mà đúng hơn, vấn đề là năng suất biên đó giảm nhanh như thế nào. Nói cụ thể ra, vấn đề trọng tâm là: suất sinh lợi r của tư bản sẽ giảm bao nhiêu khi tỷ lệ tư bản/thu nhập β tăng lên (giả định rằng r bằng năng suất biên của tư bản). Có thể có hai trường hợp. Nếu suất sinh lợi r của tư bản giảm nhanh hơn so với tốc độ tăng của tỷ lệ tư bản/thu nhập β

(ví dụ r giảm nhiều hơn phân nửa khi β tăng gấp đôi), thì tỷ trọng của thu nhập từ tư bản trong tổng thu nhập quốc gia $\alpha = r \times \beta$ sẽ giảm khi β tăng. Nói cách khác, mức giảm suất sinh lợi của tư bản sẽ dư sức bù trừ cho mức tăng của tỷ lệ tư bản/thu nhập (cho nên α giảm). Trái lại, nếu suất sinh lợi r giảm chậm hơn so với tốc độ tăng của tỷ lệ tư bản/thu nhập β (ví dụ, nếu r giảm ít hơn một nửa khi β tăng gấp đôi), thì tỷ trọng của thu nhập từ tư bản trong tổng thu nhập quốc gia $\alpha = r \times \beta$ sẽ tăng khi β tăng. Trong trường hợp đó, ảnh hưởng của việc suất sinh lợi từ tư bản giảm chỉ đơn thuần làm dịu bớt và điều hòa mức tăng tỷ trọng thu nhập từ tư bản α so với mức tăng tỷ lệ tư bản/thu nhập β.

Dựa trên quá trình tiến hóa lịch sử mà ta quan sát thấy ở Anh và Pháp, trường hợp thứ hai xem ra phù hợp hơn trong dài hạn. Tỷ trọng thu nhập từ tư bản α trong thu nhập quốc gia có dạng đường cong hình chữ U giống như tỷ lệ tư bản/thu nhập β (ở mức cao vào thế kỷ 18 và 19, giảm xuống vào giữa thế kỷ 20, tăng trở lại vào cuối thế kỷ 20 và đầu thế kỷ 21). Tuy nhiên, sự tiến hóa của suất sinh lợi r của tư bản đã làm giảm đáng kể độ lớn của đường cong hình chữ U này: suất sinh lợi của tư bản đặc biệt cao sau Thế chiến II, khi tư bản khan hiếm, phù hợp với nguyên tắc năng suất biên giảm dần. Nhưng hiệu ứng này không đủ mạnh để đảo ngược đường cong hình chữ U của tỷ lệ tư bản/thu nhập β, để làm cho tỷ trọng thu nhập từ tư bản α trở nên có dạng đường cong hình chữ U ngược.

Tuy nhiên, điều quan trọng cần nhấn mạnh là: trên lý thuyết, cả hai trường hợp đều có thể xảy ra. Mọi việc phụ thuộc vào sự thay đổi thất thường của công nghệ, hay nói chính xác hơn, phụ thuộc vào nhiều loại công nghệ sẵn có để kết hợp giữa lao động và tư bản nhằm sản xuất ra các loại hàng hóa và dịch vụ mà xã hội có nhu cầu tiêu thụ. Khi suy nghĩ về những vấn đề này, các nhà kinh tế học thường sử dụng khái niệm "hàm sản xuất", là một công thức toán học biểu thị các khả năng công nghệ hiện có trong một xã hội nhất định. Một đặc điểm của hàm sản xuất là: nó xác lập độ co giãn trong việc thay thế giữa tư bản và lao động: nghĩa là nó xác định xem việc thay thế giữa

tư bản và lao động sẽ dễ dàng như thế nào để sản xuất ra lượng hàng hóa và dịch vụ yêu cầu.

Ví dụ, nếu các hệ số của hàm sản xuất hoàn toàn cố định, thì độ co giãn trong việc thay thế giữa tư bản và lao động sẽ bằng 0: cần phải có đúng 1 héc ta đất và 1 công cụ cho mỗi người lao động nông nghiệp (hay 1 cỗ máy cho mỗi người lao động công nghiệp), không được nhiều hơn mà cũng không được ít hơn. Nếu mỗi người lao động được bổ sung thêm 1/100 héc ta đất hoặc được cung cấp thêm 1 công cụ, thì năng suất biên của lượng tư bản tăng thêm đó sẽ bằng 0. Tương tự, nếu bổ sung thêm 1 người lao động ứng với lượng tư bản vừa đủ hiện có, thì không thể bố trí cho người lao động đó làm việc có năng suất được.

Trái lại, nếu việc thay thế giữa tư bản và lao động có độ co giãn vô hạn, thì năng suất biên của tư bản (và lao động) hoàn toàn không phụ thuộc vào lượng tư bản và lượng lao động sẵn có. Nói cụ thể hơn, suất sinh lợi của tư bản là cố định và không phụ thuộc vào lượng tư bản: ta luôn luôn có thể tích lũy nhiều tư bản hơn và gia tăng sản lượng theo một tỷ lệ phần trăm cố định, ví dụ như 5 hay 10% mỗi năm trên 1 đơn vị tư bản tăng thêm. Hãy nghĩ tới một nền kinh tế được robot hóa hoàn toàn, trong đó người ta có thể tăng sản lượng như ý muốn chỉ đơn giản bằng cách bổ sung thêm tư bản.

Cả hai trường hợp cực đoan này đều không phù hợp thực tế: trường hợp thứ nhất sai vì thiếu óc tưởng tượng và trường hợp thứ hai sai vì lạc quan quá mức về công nghệ (hay bi quan về loài người, tùy theo góc độ nhìn nhận). Câu hỏi phù hợp hơn là: liệu độ co giãn của sự thay thế giữa tư bản vào lao động lớn hơn hay nhỏ hơn 1. Nếu độ co giãn nằm trong khoảng từ 0 đến 1, thì tăng tỷ lệ tư bản/thu nhập β sẽ dẫn đến giảm năng suất biên của tư bản đủ lớn khiến cho tỷ trọng thu nhập từ tư bản $\alpha = r \times \beta$ sẽ giảm (giả định rằng suất sinh lợi của tư bản được xác định bằng năng suất biên của tư bản).[15] Nếu độ co giãn lớn hơn 1, sự gia tăng tỷ lệ tư bản/thu nhập β sẽ dẫn đến giảm năng suất biên của tư bản, nhưng không nhiều nên tỷ trọng thu nhập từ tư bản $\alpha = r \times \beta$ sẽ tăng (cũng giả định rằng suất sinh lợi của tư bản bằng với năng suất

biên của tư bản).[16] Nếu độ co giãn đúng bằng 1 thì hai hiệu ứng này bù trừ lẫn nhau: suất sinh lợi r của tư bản giảm đúng bằng tỷ lệ tăng của tỷ lệ tư bản/thu nhập β, cho nên tích số $\alpha = r \times \beta$ không thay đổi.

Nhìn xa hơn hàm sản xuất Cobb-Douglas: câu hỏi về tính ổn định của sự phân chia thu nhập giữa tư bản và lao động

Trường hợp độ co giãn đúng bằng 1 tương ứng với hàm sản xuất Cobb-Douglas, được đặt tên theo hai nhà kinh tế học Charles Cobb và Paul Douglas đã đề xuất hàm số này lần đầu tiên vào năm 1928. Với hàm sản xuất Cobb-Douglas, bất kể chuyện gì xảy ra, và cụ thể là bất kể lượng tư bản và lao động sẵn có bằng bao nhiêu, thì tỷ trọng thu nhập từ tư bản trong tổng thu nhập quốc gia luôn luôn bằng một hệ số α cố định, mà có thể được xem là một thông số công nghệ thuần túy.[17]

Ví dụ, nếu $\alpha = 30\%$, thì bất kể tỷ lệ tư bản/thu nhập bằng bao nhiêu, thu nhập từ tư bản sẽ chiếm 30% thu nhập quốc gia (và thu nhập từ lao động sẽ chiếm 70% thu nhập quốc gia). Nếu tỷ lệ tiết kiệm và tỷ lệ tăng trưởng có giá trị sao cho tỷ lệ tư bản/thu nhập $\beta = s/g$ trong dài hạn bằng 6 năm thu nhập quốc gia, thì suất sinh lợi của tư bản sẽ bằng 5%, nên tỷ trọng thu nhập từ tư bản sẽ là 30%. Nếu trong dài hạn, lượng tư bản chỉ bằng 3 năm thu nhập quốc gia, thì suất sinh lợi của tư bản sẽ tăng đến 10%. Và nếu tỷ lệ tiết kiệm và tỷ lệ tăng trưởng có giá trị sao cho trữ lượng tư bản lên đến 10 năm thu nhập quốc gia, thì suất sinh lợi của tư bản sẽ giảm còn 3%. Trong mọi trường hợp, tỷ trọng thu nhập từ tư bản đều bằng 30%.

Hàm sản xuất Cobb-Douglas trở nên hết sức phổ biến trong các sách giáo khoa kinh tế sau Thế chiến II (sau khi được Paul Samuelson truyền bá rộng rãi), một phần vì những nguyên do hợp lý nhưng cũng một phần dựa vào những căn cứ phi thực tế, bao gồm tính đơn giản hóa (các nhà kinh tế học thích những câu chuyện đơn giản, ngay cả khi

chỉ xấp xỉ gần đúng), nhưng trên hết là bởi vì tính ổn định của sự phân chia thu nhập giữa tư bản và lao động dẫn đến một quan niệm tương đối hài hòa và êm ả về trật tự xã hội. Nhưng thật ra, tính ổn định của tỷ trọng thu nhập từ tư bản trong thu nhập quốc gia – giả sử tỷ trọng này thực sự ổn định – không hề đảm bảo sự hài hòa: nó hoàn toàn có thể tương thích với tình trạng bất bình đẳng cực đoan và vô lý trong sở hữu tài sản và phân phối thu nhập. Hơn nữa, trái với quan niệm phổ biến, tính ổn định của tỷ trọng thu nhập từ tư bản trong thu nhập quốc gia không hề ngụ ý rằng tỷ lệ tư bản/thu nhập cũng sẽ ổn định, mà thật ra tỷ lệ này có thể dễ dàng có những giá trị khác nhau vào những thời điểm khác nhau và tại những quốc gia khác nhau, cho nên nói cụ thể ra, có thể có tình trạng mất cân đối quốc tế đáng kể về sở hữu tài sản.

Tuy nhiên, vấn đề mà tôi muốn nhấn mạnh là: thực tế lịch sử phức tạp hơn nhiều so với ý tưởng cho rằng sự phân chia thu nhập giữa tư bản và lao động hoàn toàn ổn định. Giả thuyết Cobb-Douglas đôi khi là một phép xấp xỉ gần đúng trong những thời đoạn hay lĩnh vực nhất định, và bất kể thế nào cũng là một điểm xuất phát hữu ích để ta chiêm nghiệm sâu xa hơn. Nhưng giả thuyết này không thể giải thích thỏa đáng tính đa dạng của những mô thức lịch sử mà chúng ta quan sát thấy trong dài hạn, ngắn hạn, hay trung hạn, như thể hiện qua những số liệu mà tôi thu thập được.

Ngoài ra, ta không lấy làm lạ về điều đó, bởi vì vào thời điểm Cobb và Douglas đề xuất giả thuyết nói trên, các nhà kinh tế học tư bản có rất ít số liệu lịch sử để nghiên cứu. Trong bài báo ban đầu xuất bản năm 1928, hai nhà kinh tế học người Mỹ này đã sử dụng số liệu về ngành sản xuất Mỹ trong giai đoạn 1899-1922, mà quả thật cho thấy sự ổn định rõ ràng của tỷ trọng thu nhập từ tư bản trong tổng lợi nhuận.[18] Ý tưởng đó xem ra đã được nhà kinh tế học người Anh Arthur Bowley trình bày lần đầu vào năm 1920 trong một cuốn sách quan trọng về phân phối thu nhập quốc gia của Anh trong giai đoạn 1880-1913 với kết luận chủ yếu là: sự phân chia thu nhập giữa tư bản và lao động tương đối ổn định trong giai đoạn nghiên cứu.[19] Tuy nhiên, rõ ràng là những thời đoạn phân tích của các tác giả nêu trên tương đối ngắn:

cụ thể hơn, họ đã không cố gắng so sánh các kết quả của mình với các giá trị ước lượng từ đầu thế kỷ 19 (so với thế kỷ 18 lại càng không).

Hơn nữa, như đã lưu ý, vấn đề phân chia thu nhập giữa tư bản và lao động đã khuấy động những mối căng thẳng chính trị gay gắt vào cuối thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20, cũng như suốt thời kỳ Chiến tranh lạnh, do đó làm mất sự bình tâm khi xem xét các sự kiện. Cả các nhà kinh tế học bảo thủ và tự do đều hăng hái chứng tỏ rằng tăng trưởng mang lại lợi ích cho mọi người và qua đó họ bám lấy ý tưởng cho rằng sự phân chia thu nhập giữa tư bản và lao động là hoàn toàn ổn định, ngay cả nếu niềm tin này đôi khi có nghĩa là bỏ qua số liệu thực tế hay những thời đoạn trong đó có sự gia tăng tỷ trọng thu nhập từ tư bản trong thu nhập quốc gia. Cũng chính vì thế, các nhà kinh tế học theo tư tưởng của Marx ra sức chứng minh rằng tỷ trọng tư bản luôn luôn tăng dần trong khi tiền lương không tăng, ngay cả nếu niềm tin này đôi khi đòi hỏi phải uốn nắn số liệu thực tế. Năm 1899, Eduard Bernstein, người táo bạo lập luận rằng tiền lương đang tăng dần và tầng lớp lao động được lợi nhiều nhờ hợp tác với chế độ hiện hữu (ông thậm chí còn suýt trở thành phó chủ tịch của Quốc hội Đức), đã thua nặng trong đại hội của Đảng Dân chủ xã hội Đức ở Hanover. Năm 1937, nhà kinh tế học kiêm sử gia Đức Jürgen Kuczynski trẻ trung, người về sau trở thành giáo sư môn lịch sử kinh tế nổi tiếng của Đại học Humboldt tại Đông Berlin và vào những năm 1960-1972 xuất bản một tác phẩm đồ sộ gồm 38 tập về lịch sử tiền lương, đã công kích Bowley và các nhà kinh tế học tư sản khác. Kuczynski lập luận rằng tỷ trọng thu nhập từ lao động trong thu nhập quốc gia đã giảm dần từ khi xuất hiện chủ nghĩa tư bản công nghiệp cho đến thập niên 1930. Điều này là đúng đối với nửa đầu – hay đúng ra là 2/3 đầu tiên – của thế kỷ 19, nhưng sai trong toàn bộ thời kỳ nói trên.[20] Trong những năm tiếp theo, tranh cãi nổ ra trên các trang tạp chí học thuật. Năm 1939, trong tạp chí *Economic History Review* với không khí tranh luận ôn hòa hơn, Frederick Brown công khai ủng hộ Bowley, mà ông gọi là một "học giả vĩ đại" và một "nhà thống kê nghiêm túc," đồng thời, theo quan điểm của ông, Kuczynski chẳng qua chỉ là một "kẻ thao túng", một cáo buộc có phần

quá đáng.[21] Cũng trong năm 1939, Keynes đứng về phía các nhà kinh tế học tư sản, ông gọi tính ổn định của sự phân chia thu nhập giữa tư bản và lao động là "một trong những quy củ kỳ cựu nhất trong toàn bộ khoa học kinh tế". Nhận định này nếu nói là khinh suất thì cũng chẳng có gì là quá đáng, bởi vì Keynes thực chất đã dựa vào số liệu từ ngành công nghiệp chế tạo của Anh vào thập niên 1920, từ đó không đủ để khẳng định một quy củ phổ quát.[22]

Trong những quyển sách giáo khoa in vào những năm 1950-1970 (và thật ra mãi đến năm 1990), sự phân chia thu nhập giữa tư bản và lao động ổn định thường được xem là một sự kiện thực tế không cần tranh cãi, nhưng đáng tiếc thay, không phải lúc nào người ta cũng nêu rõ thời đoạn áp dụng quy luật giả định này. Hầu hết các tác giả đều chấp nhận sử dụng số liệu từ hiện tại trở về năm 1950 mà thôi, họ tránh so sánh với giai đoạn giữa hai cuộc chiến tranh thế giới hay đầu thế kỷ 20, và lại càng tránh né thế kỷ 18 và 19 hơn. Tuy nhiên, từ thập niên 1990 đến nay đã có nhiều nghiên cứu đề cập đến sự tăng dần đáng kể của tỷ trọng thu nhập từ lợi nhuận và tư bản trong thu nhập quốc gia tại các nước giàu sau năm 1970, đồng thời tỷ trọng thu nhập từ tiền lương và lao động trong thu nhập quốc gia đang giảm dần. Người ta bắt đầu đặt nghi vấn về tính ổn định của sự phân chia thu nhập giữa tư bản và lao động, và vào thập niên 2000 đã có một vài báo cáo chính thức của Tổ chức hợp tác và phát triển kinh tế (OECD) và Quỹ tiền tệ quốc tế (IMF) lưu ý đến hiện tượng này (qua đó cho thấy vấn đề đã được nhìn nhận nghiêm túc).[23]

Điểm mới lạ của cuốn sách này là: theo hiểu biết của tôi, đây là nỗ lực đầu tiên đặt vấn đề về sự phân chia thu nhập giữa tư bản và lao động và sự gia tăng gần đây của tỷ trọng thu nhập từ tư bản trong thu nhập quốc gia nhìn từ bối cảnh lịch sử rộng lớn thông qua tập trung vào sự tiến hóa của tỷ lệ tư bản/thu nhập từ thế kỷ 18 cho đến ngày nay. Với tình trạng không hoàn hảo của các nguồn số liệu hiện có, phải thú nhận là việc thực hiện cũng có những hạn chế, nhưng tôi tin rằng nghiên cứu này sẽ mang lại cho chúng ta một cách nhìn rõ ràng hơn về các vấn đề chính và đặt vấn đề trong bối cảnh tổng thể mới mẻ.

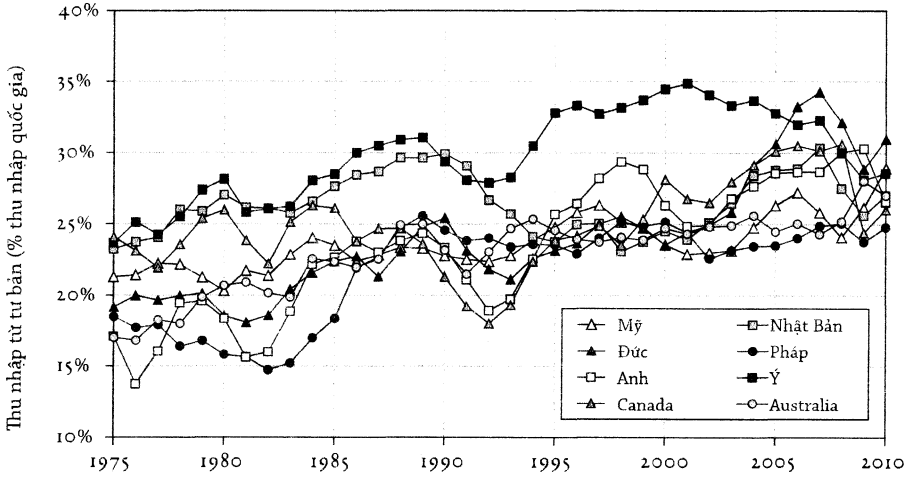
Sự thay thế giữa tư bản và lao động trong thế kỷ 21: độ co giãn lớn hơn một

Tôi bắt đầu bằng cách xem xét sự thiếu sót của mô hình Cobb-Douglas khi nghiên cứu quá trình tiến hóa trong rất dài hạn. Trong một khoảng thời gian rất dài, độ co giãn của sự thay thế giữa tư bản và lao động xem ra lớn hơn 1: tăng tỷ lệ tư bản/thu nhập β xem ra sẽ dẫn đến tăng nhẹ tỷ trọng thu nhập từ tư bản α trong thu nhập quốc gia, và ngược lại. Bằng cảm nhận trực giác, điều này tương ứng với một tình huống trong đó có nhiều phương án sử dụng tư bản khác nhau trong dài hạn. Quả thật, quá trình tiến hóa lịch sử thực tế cho thấy người ta luôn luôn có thể tìm ra những phương thức mới và hữu ích để sử dụng tư bản – chí ít cho tới một điểm nào đó – ví dụ, các phương thức mới để xây nhà và lắp đặt trang thiết bị (như các thiết bị sử dụng năng lượng mặt trời trên mái nhà hay hệ thống kiểm soát đèn kỹ thuật số), các thiết bị điện tử và robot ngày càng tinh vi hơn, và các công nghệ y khoa đòi hỏi đầu tư tư bản ngày càng nhiều hơn. Không cần phải tưởng tượng ra một nền kinh tế robot hóa hoàn toàn, trong đó tư bản sẽ tự tái tạo (tương ứng với độ co giãn vô hạn của sự thay thế giữa tư bản và lao động), ta vẫn có thể nhận ra nhiều phương án sử dụng tư bản trong một nền kinh tế tiên tiến đa dạng hóa, trong đó độ co giãn lớn hơn 1.

Rõ ràng là rất khó để dự đoán xem độ co giãn của sự thay thế giữa tư bản và lao động trong thế kỷ 21 lớn hơn 1 đến chừng mực nào. Trên cơ sở số liệu lịch sử, ta có thể ước lượng độ co giãn nằm trong khoảng từ 1,3 đến 1,6.[24] Nhưng giá trị ước lượng này chẳng những không chắc chắn và không chính xác; mà hơn thế nữa, chẳng có lý do gì để công nghệ trong tương lai sẽ có cùng độ co giãn như trong quá khứ. Điều duy nhất xem ra tương đối có nhiều khả năng xảy ra là: nếu tăng trưởng (và nhất là tăng trưởng nhân khẩu) chậm dần trong thế kỷ 21, thì xu hướng tăng của tỷ lệ tư bản/thu nhập β – như ta đã thấy ở các nước giàu trong những thập niên gần đây và có thể lan sang các nước khác trên thế giới – sẽ đi kèm với sự gia tăng lâu dài của tỷ trọng thu nhập từ tư bản α trong thu nhập quốc gia. Rất có thể suất sinh lợi r

của tư bản sẽ giảm khi β tăng. Nhưng trên cơ sở kinh nghiệm lịch sử, kết quả có nhiều khả năng xảy ra nhất vẫn là: ảnh hưởng về lượng sẽ lấn át ảnh hưởng về giá, nghĩa là hiệu ứng tích lũy sẽ áp đảo tình trạng giảm suất sinh lợi của tư bản.

Quả thật, số liệu hiện có cho thấy rằng tỷ trọng thu nhập từ tư bản trong thu nhập quốc gia đã tăng tại hầu hết các nước giàu trong giai đoạn 1970-2010 khi tỷ lệ tư bản/thu nhập tăng (Hình 6.5). Tuy nhiên, lưu ý rằng xu hướng tăng này không những nhất quán với độ co giãn lớn hơn 1 mà còn nhất quán với sự gia tăng sức mạnh đàm phán của tư bản so với lao động trong mấy thập niên vừa qua, và đó cũng là lúc người ta chứng kiến sự lưu thông tư bản gia tăng và sự cạnh tranh gay gắt giữa các nhà nước để thu hút đầu tư. Có thể hai ảnh hưởng này đã củng cố lẫn nhau trong những năm gần đây, và cũng có thể điều này sẽ tiếp tục xảy ra trong tương lai. Bất kể thế nào, điều quan trọng là không có một cơ chế tự điều chỉnh nào để ngăn chặn sự tăng dần của tỷ lệ tư bản/thu nhập β, cùng với sự tăng dần của tỷ trọng thu nhập từ tư bản α trong thu nhập quốc gia.



HÌNH 6.5. Tỷ trọng thu nhập từ tư bản trong thu nhập quốc gia tại các nước giàu, 1975-2010

Thu nhập từ tư bản tạo thành 15-25% thu nhập quốc gia tại các nước giàu vào năm 1970, và tạo thành 25-30% thu nhập quốc gia trong giai đoạn 2000-2010.

Nguồn và chuỗi số liệu: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Các xã hội nông nghiệp truyền thống: độ co giãn nhỏ hơn một

Tôi vừa mới trình bày rằng đặc điểm quan trọng của các nền kinh tế đương đại là sự hiện diện của nhiều cơ hội để dùng tư bản thay thế lao động. Thật thú vị, đây hoàn toàn không phải là đặc điểm của các nền kinh tế nông nghiệp truyền thống, trong đó tư bản chủ yếu chỉ tồn tại dưới dạng đất đai. Số liệu lịch sử hiện có cho thấy rõ ràng độ co giãn của sự thay thế giữa tư bản và lao động nhỏ hơn 1 nhiều trong các xã hội nông nghiệp truyền thống. Nói cụ thể hơn, đây là cách duy nhất để giải thích tại sao vào thế kỷ 18 và 19, giá trị đất ở Mỹ, tính theo địa tô và theo tỷ lệ tư bản/thu nhập, nhỏ hơn nhiều so với ở châu Âu, cho dù đất đai ở Tân thế giới mênh mông hơn nhiều.

Hơn nữa, điều này cũng rất hợp logic: nếu tư bản có thể dễ dàng thay thế cho lao động, thì tư bản phải tồn tại dưới nhiều hình thức khác nhau. Ứng với một hình thái tư bản cho trước (như đất nông nghiệp), khi vượt qua một điểm nào đó thì ảnh hưởng về giá tất yếu sẽ áp đảo ảnh hưởng về lượng. Nếu chỉ vài trăm cá nhân mà có toàn bộ châu lục để tự do sử dụng, thì thật hợp lý khi giá đất và địa tô sẽ giảm xuống mức gần bằng 0. Giá đất tương đối và địa tô ở Tân thế giới và Cựu thế giới là ví dụ minh họa tuyệt vời cho câu nói "Quá nhiều tư bản sẽ làm giảm suất sinh lợi của nó".

Nguồn tư bản nhân lực có phải là ảo tưởng?

Đã đến lúc chuyển sang một câu hỏi vô cùng quan trọng: Tầm quan trọng dường như đang gia tăng của "tư bản nhân lực" hay vốn nhân lực trong lịch sử phải chăng chỉ là ảo tưởng? Tôi sẽ trình bày lại câu hỏi này một cách cụ thể hơn. Nhiều người tin rằng đặc điểm của quá trình phát triển và tăng trưởng kinh tế là tầm quan trọng tăng dần của nguồn nhân lực, kỹ năng và bí quyết trong quá trình sản xuất. Cho dù giả thuyết này không luôn luôn được trình bày cụ thể, nhưng một cách

giải thích hợp lý là: công nghệ đã thay đổi sao cho yếu tố lao động giờ đây đã đóng vai trò to lớn hơn.[25] Quả thật, xem ra cách giải thích này thật hợp lý để lý giải hiện tượng giảm dần của tỷ trọng thu nhập từ tư bản trong thu nhập quốc gia trong rất dài hạn, từ 35-40% trong giai đoạn 1800-1810 xuống còn 25-30% trong giai đoạn 2000-2010, đồng thời tỷ trọng thu nhập từ lao động tăng lên tương ứng từ 60-65% lên 70-75%. Tỷ trọng thu nhập lao động tăng lên chỉ đơn giản bởi vì lao động trở nên quan trọng hơn trong quá trình sản xuất. Vì thế, chính sức mạnh gia tăng của nguồn tư bản nhân lực đã làm giảm tỷ trọng thu nhập từ tư bản, như đất đai, nhà xưởng và tư bản tài chính, trong thu nhập quốc gia.

Nếu cách giải thích này là đúng, thì nó có thể dẫn tới sự biến đổi đáng kể. Tuy nhiên, cũng cần phải thận trọng. Bởi lẽ, như đã lưu ý trên đây, vào thời điểm này trong lịch sử, chúng ta không có đủ bối cảnh để phán đoán thỏa đáng về sự tiến hóa trong rất dài hạn của tỷ trọng thu nhập từ tư bản trong thu nhập quốc gia. Rất có thể, tỷ trọng thu nhập từ tư bản sẽ tăng trong những thập niên sắp tới đến mức như đã đạt được vào đầu thế kỷ 19. Điều này có thể xảy ra ngay cả nếu hình thái cấu trúc của công nghệ– và tầm quan trọng của tư bản và lao động – không thay đổi (cho dù sức mạnh đàm phán tương đối của lao động và tư bản có thể thay đổi) hoặc nếu công nghệ chỉ thay đổi nhẹ (theo tôi, đây là phương án hợp lý hơn), nhưng sự gia tăng tỷ lệ tư bản/thu nhập vẫn đẩy tỷ trọng thu nhập từ tư bản tới mức bằng hoặc có thể vượt kỷ lục lịch sử, bởi vì độ co giãn dài hạn của sự thay thế giữa tư bản và lao động rõ ràng lớn hơn 1. Đây có lẽ là bài học quan trọng nhất trong nghiên cứu này cho tới giờ: công nghệ hiện đại vẫn sử dụng nhiều tư bản, và thậm chí quan trọng hơn, vì tư bản có nhiều phương án sử dụng, nên người ta có thể tích lũy những lượng tư bản khổng lồ mà không làm giảm suất sinh lợi về bằng 0. Trong những điều kiện này, chẳng có lý do gì mà tỷ trọng thu nhập từ tư bản phải giảm trong rất dài hạn, ngay cả nếu công nghệ thay đổi theo cách tương đối có lợi cho lao động.

Lý do thứ hai khiến ta phải thận trọng là như sau. Sự giảm sút dài

hạn của tỷ trọng thu nhập từ tư bản trong thu nhập quốc gia từ 35-40% còn 25-30% theo tôi là hoàn toàn có thể và chắc chắn sẽ có ý nghĩa đáng kể nhưng không đến mức làm thay đổi nền văn minh. Rõ ràng, trình độ kỹ năng đã tăng lên đáng kể trong hai thế kỷ qua. Nhưng lượng tư bản công nghiệp, tài chính và bất động sản cũng tăng ồ ạt. Một số người cho rằng lượng tư bản này đã mất đi tầm quan trọng và chúng ta đã đi qua nền văn minh dựa trên tư bản, thừa kế, và quan hệ gia đình để chuyển sang nền văn minh dựa vào nguồn tư bản nhân lực và tài năng. Các cổ đông giàu sụ được cho là đã được thay thế bằng các nhà quản lý tài năng hoàn toàn nhờ vào sự thay đổi công nghệ. Tôi sẽ quay lại vấn đề này trong Phần Ba khi chuyển sang nghiên cứu về bất bình đẳng cá nhân trong phân phối thu nhập và tài sản, còn lúc này tôi chưa thể đưa ra câu trả lời đúng đắn. Nhưng tôi đã trình bày đủ để cảnh báo tinh thần lạc quan thiếu suy xét như thế: tư bản sẽ không biến mất, đơn giản bởi vì tư bản lúc nào cũng hữu ích – có lẽ không hề kém hữu ích hơn so với thời Balzac và Austen – và xem ra vẫn tiếp tục như thế trong tương lai.

Những thay đổi trung hạn trong sự phân chia thu nhập giữa tư bản và lao động

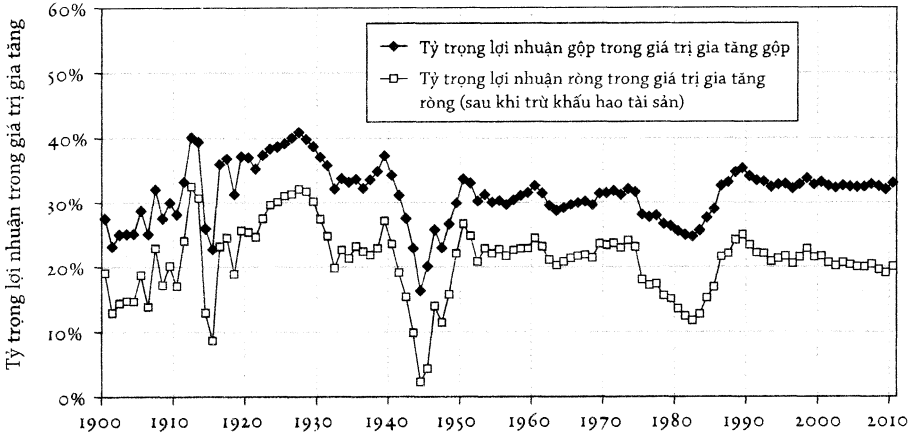
Tôi đã cho thấy rằng giả thuyết Cobb-Douglas rằng sự phân chia thu nhập giữa tư bản và lao động hoàn toàn ổn định không thể giúp ta giải thích thỏa đáng sự tiến hóa dài hạn của tỷ trọng thu nhập từ tư bản và từ lao động trong thu nhập quốc gia. Và lại càng không thể giúp ta giải thích sự tiến hóa ngắn hạn và trung hạn, mà trong nhiều trường hợp có thể tiếp tục trong những khoảng thời gian tương đối dài, cụ thể như nhiều người đương thời từng chứng kiến.

Trường hợp đặc biệt nhất mà tôi đã thảo luận ngắn gọn trong phần Dẫn nhập là sự gia tăng của tỷ trọng thu nhập từ tư bản trong thu nhập quốc gia vào những giai đoạn đầu của Cách mạng công nghiệp, từ năm 1800 đến 1860. Ở Anh, nơi ta có số liệu hoàn chỉnh nhất, các

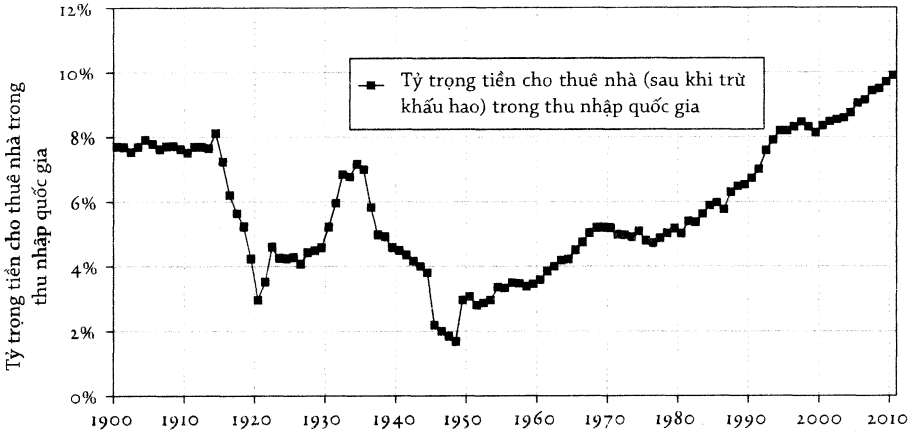
nghiên cứu lịch sử, cụ thể như nghiên cứu của Robert Allen (người đã gọi hiện tượng tiền lương không tăng là "dấu lặng của Engel"), cho thấy rằng tỷ trọng thu nhập từ tư bản đã tăng thêm khoảng 10% thu nhập quốc gia, từ 35-40% vào cuối thế kỷ 18 và đầu thế kỷ 19 lên khoảng 45-50% vào giữa thế kỷ 19, thời điểm mà Marx viết *Tuyên ngôn của Đảng Cộng sản* và bắt đầu bắt tay vào bộ *Tư bản luận*. Các nguồn tư liệu cũng cho thấy rằng sự gia tăng tỷ trọng thu nhập từ tư bản này sau đó gần như được bù trừ hoàn toàn bằng sự giảm sút tương đương trong giai đoạn 1870-1900, rồi lại tăng nhẹ trong giai đoạn 1900-1910, cho nên cuối cùng, tỷ trọng thu nhập từ tư bản vào đầu thế kỷ 20 xem ra không khác biệt nhiều so với thời Cách mạng Pháp và thời Napoleon (xem Hình 6.1). Do đó, ta có thể nói về sự biến thiên "trung hạn" chứ không phải một xu hướng dài hạn lâu bền. Tuy nhiên, hiện tượng tỷ trọng thu nhập từ tư bản đã tăng thêm 10% trong thu nhập quốc gia trong nửa đầu thế kỷ 19 không phải là không đáng kể: nói cụ thể hơn, phần lớn tăng trưởng kinh tế trong thời kỳ này được phân bổ dưới hình thức lợi nhuận, trong khi tiền lương không tăng; và điều đó thật là bất hạnh. Theo Allen, hiện tượng này chủ yếu được giải thích bằng sự di dân của lao động nông thôn về thành thị, cùng với thay đổi công nghệ đã làm tăng năng suất của tư bản (phản ánh qua sự thay đổi cơ cấu của hàm sản xuất) – nói vắn tắt là sự thay đổi thất thường của công nghệ.[26]

Số liệu lịch sử hiện có của Pháp cũng cho ta thấy một trình tự các sự kiện tương tự. Nói cụ thể ra, tất cả các nguồn dữ liệu đều cho thấy tiền lương không tăng trong giai đoạn 1810-1850 bất chấp tăng trưởng công nghiệp mạnh mẽ. Số liệu do Jean Bouvier và François Furet thu thập từ sổ sách của các công ty công nghiệp hàng đầu tại Pháp cũng xác nhận trình tự các sự kiện này: tỷ trọng lợi nhuận trong thu nhập quốc gia tăng cho đến năm 1860, rồi giảm trong giai đoạn 1870-1900, sau đó tăng lại trong giai đoạn 1900-1910.[27]

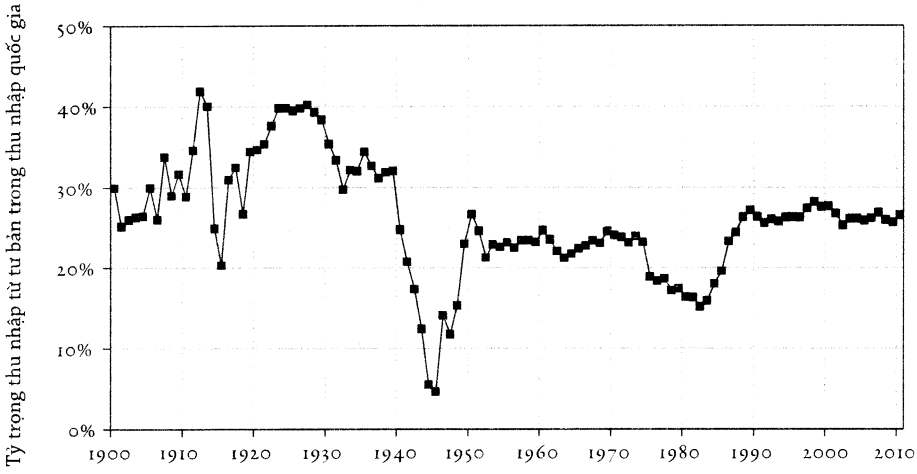
Số liệu mà chúng ta có về thế kỷ 18 và thời kỳ Cách mạng Pháp cũng cho thấy sự gia tăng tỷ trọng thu nhập từ địa tô vào những thập niên trước cách mạng (xem ra nhất quán với quan sát của Arthur Young về nỗi bất hạnh của nông dân Pháp),[28] và sự gia tăng tiền lương đáng



HÌNH 6.6. Tỷ trọng lợi nhuận trong giá trị gia tăng của các công ty ở Pháp, 1900-2010
Tỷ trọng của lợi nhuận gộp trong giá trị gia tăng gộp của các công ty tăng từ 25% vào năm 1982 lên 33% vào năm 2010; tỷ trọng lợi nhuận ròng trong giá trị gia tăng ròng tăng từ 12% lên 20%.
Nguồn và chuỗi số liệu: piketty.pse.ens.fr/capital21c.



HÌNH 6.7. Tỷ trọng tiền cho thuê nhà trong thu nhập quốc gia ở Pháp, 1900-2010
Tỷ trọng tiền cho thuê nhà (giá trị cho thuê của nhà ở) tăng từ 2% thu nhập quốc gia vào năm 1948 lên 10% vào năm 2010.
Nguồn và chuỗi số liệu: piketty.pse.ens.fr/capital21c.



HÌNH 6.8. Tỷ trọng tư bản trong thu nhập quốc gia ở Pháp, 1900-2010
Tỷ trọng thu nhập từ tư bản (lợi nhuận và tiền cho thuê ròng) tăng từ 15% thu nhập quốc gia vào năm 1982 lên 27% năm 2010.
Nguồn và chuỗi số liệu: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

kể trong giai đoạn 1789-1815 (có thể được giải thích bằng hiện tượng tái phân phối ruộng đất và huy động lao động để đáp ứng nhu cầu của xung đột quân sự).[29] Khi những tầng lớp thu nhập thấp của thời Phục hoàng và Quân chủ tháng Bảy nhìn lại thời cách mạng và thời Napoleon, họ hoài niệm về một quá khứ huy hoàng đã qua.

Để lưu ý rằng những thay đổi ngắn hạn và trung hạn về sự phân chia thu nhập giữa tư bản và lao động này xảy ra vào nhiều thời điểm khác nhau, tôi đã trình bày sự tiến hóa hằng năm ở Pháp thời kỳ 1900-2010 trong các Hình 6.6-6.8, trong đó tôi tách biệt giữa một bên là sự phân chia tiền lương-lợi nhuận trong giá trị gia tăng của các doanh nghiệp và một bên là tỷ trọng tiền cho thuê nhà trong thu nhập quốc gia.[30] Nói cụ thể hơn, lưu ý rằng sự phân chia tiền lương-lợi nhuận đã trải qua ba thời kỳ khác nhau từ sau Thế chiến II, với sự tăng mạnh của lợi nhuận từ năm 1945 đến 1968, sau đó là giảm mạnh tỷ trọng lợi nhuận trong giai đoạn 1968-1983 rồi tăng rất nhanh sau năm 1983, dẫn đến ổn định vào đầu thập niên 1990. Tôi sẽ thảo luận thêm về biên niên sử mang màu sắc chính trị cao độ này trong các chương tiếp theo, qua đó

tôi sẽ bàn về sự vận động của bất bình đẳng thu nhập. Lưu ý sự tăng dần của tỷ trọng thu nhập từ tiền cho thuê trong thu nhập quốc gia từ năm 1945, qua đó ngụ ý rằng tỷ trọng thu nhập từ tư bản nói chung (bao gồm tiền cho thuê và lợi nhuận) tiếp tục tăng từ năm 1990 đến 2010, cho dù tỷ trọng thu nhập từ lợi nhuận vẫn ổn định.

Quay lại với Marx và tỷ suất lợi nhuận giảm dần

Vì đã đến lúc kết thúc phần nghiên cứu sự vận động theo lịch sử của tỷ số tư bản/ thu nhập và sự phân chia thu nhập giữa tư bản và lao động, cho nên cũng cần vạch ra mối liên quan giữa các kết luận của tôi và tư tưởng của Marx.

Đối với Marx, cơ chế chính để qua đó "giai cấp tư sản đào huyệt chôn chính nó" tương đương với cái mà trong phần Dẫn nhập tôi gọi là "nguyên tắc tích lũy vô hạn": các nhà tư bản tích lũy những lượng tư bản tăng mãi, cuối cùng tất yếu dẫn đến giảm tỷ suất lợi nhuận (tức suất sinh lợi của tư bản), và dẫn đến sự diệt vong của chính họ. Marx không sử dụng các mô hình toán học, và cách viết của ông không phải lúc nào cũng rõ ràng, nên thật khó nắm chắc tư tưởng của ông. Nhưng một phương thức nhất quán về mặt logic để lý giải tư tưởng của ông là xem xét quy luật vận động $\beta = s/g$ trong trường hợp đặc biệt khi tỷ lệ tăng trưởng g bằng 0 hoặc rất gần 0.

Nên nhớ rằng g là tỷ lệ tăng trưởng cơ cấu dài hạn, là tổng của tăng trưởng năng suất và tăng trưởng dân số. Theo Marx, cũng như theo suy nghĩ của mọi nhà kinh tế học vào thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20, trước khi Robert Solow nghiên cứu về tăng trưởng vào thập niên 1950, chính ý tưởng tăng trưởng cơ cấu, tức tăng trưởng nhờ gia tăng năng suất thường xuyên và lâu dài, đã không được trình bày hay lập công thức rõ ràng.[31] Vào thời đó, giả thuyết ngầm ẩn là: tăng trưởng sản xuất, và nhất là sản lượng công nghiệp chế tạo, chủ yếu phụ thuộc vào sự tích lũy tư bản công nghiệp. Nói cách khác, sản lượng tăng chỉ bởi vì mỗi người lao động được trang bị nhiều máy móc thiết bị hơn, chứ không

phải do gia tăng năng suất thuần túy (ứng với một lượng lao động và tư bản nhất định). Ngày nay, ta biết rằng tăng trưởng cơ cấu dài hạn vẫn có thể xảy ra chỉ nhờ vào gia tăng năng suất. Nhưng vào thời của Marx thì điều này không bộc lộ rõ ràng, do thiếu bối cảnh lịch sử và số liệu thỏa đáng.

Ở những nơi không có tăng trưởng cơ cấu, đồng thời tỷ lệ tăng trưởng năng suất và dân số g bằng 0, chúng ta đứng trước sự mâu thuẫn logic rất gần với những gì Marx đã mô tả. Nếu tỷ lệ tiết kiệm s có giá trị dương, tức các nhà tư bản dựa vào sự tích lũy tư bản mỗi năm một nhiều hơn để gia tăng quyền lực và duy trì vĩnh viễn lợi thế của họ, hoặc chỉ đơn thuần vì mức sống của họ vốn dĩ đã cao, thì tỷ lệ tư bản/thu nhập sẽ tăng vô hạn. Nói tổng quát hơn, nếu g gần bằng 0, tỷ lệ tư bản/thu nhập dài hạn $\beta = s/g$ sẽ có xu hướng tiến tới vô hạn. Và nếu β cực kỳ lớn, thì suất sinh lợi r của tư bản phải ngày càng nhỏ dần và ngày càng gần bằng 0, còn không thì tỷ trọng thu nhập của tư bản trong thu nhập quốc gia, $\alpha = r \times \beta$, cuối cùng sẽ chiếm hết toàn bộ thu nhập quốc gia.[32]

Như vậy, điểm không nhất quán về sự vận động mà Marx vạch ra tương ứng với khó khăn thực tế, từ đó lối thoát logic duy nhất là tăng trưởng cơ cấu, là con đường duy nhất để cân bằng quá trình tích lũy tư bản (đến một mức độ nhất định). Chỉ có tăng trưởng năng suất và dân số lâu dài mới có thể bù trừ cho sự gia tăng lượng tư bản lâu dài, như thể hiện rõ ràng qua quy luật $\beta = s/g$. Bằng không, các nhà tư bản quả thật sẽ đào mồ chôn chính mình: hoặc là họ sẽ xâu xé lẫn nhau trong nỗ lực tuyệt vọng để chống lại tỷ suất lợi nhuận giảm dần (ví dụ như thông qua tiến hành chiến tranh để tranh giành những cơ hội đầu tư thuộc địa béo bở nhất, như từng xảy ra giữa Đức và Pháp trong cuộc khủng hoảng Morroco năm 1905 và 1911), hoặc họ ép công nhân phải chấp nhận tỷ trọng thu nhập lao động ngày càng ít hơn trong thu nhập quốc gia, cuối cùng dẫn đến cách mạng vô sản và sung công tài sản. Bất luận trong trường hợp nào, tư bản cũng bị xói mòn bởi chính xung đột từ bên trong.

Việc Marx xây dựng mô hình này (tức mô hình dựa vào sự tích lũy tư bản vô hạn) đã được xác nhận khi thi thoảng ông sử dụng sổ sách kế toán của những công ty công nghiệp có độ thâm dụng tư bản rất cao. Ví dụ, trong tập 1 của bộ *Tư bản luận*, ông sử dụng sổ sách của một nhà máy dệt, mà ông nói đã được "chủ sở hữu" trao cho ông, và dường như cho thấy một tỷ số rất cao của tổng giá trị định phí và biến phí trong quá trình sản xuất trên giá trị sản lượng một năm – xem ra lớn hơn 10. Tỷ lệ tư bản/thu nhập ở mức này thì quả thật khá đáng sợ. Nếu suất sinh lợi của tư bản là 5%, thì hơn một nửa giá trị sản lượng của công ty đó là lợi nhuận. Lẽ tự nhiên, Marx và nhiều nhà quan sát đương thời lo lắng đặt câu hỏi: liệu toàn bộ sự kiện này (nhất là vì tiền lương không tăng suốt từ đầu thế kỷ 19) sẽ dẫn đến đâu, và sự phát triển công nghiệp siêu thâm dụng tư bản như thế sẽ dẫn đến trạng thái cân bằng kinh tế xã hội dài hạn thuộc loại nào.

Marx cũng là một người cần mẫn đọc các báo cáo Quốc hội Anh thời kỳ 1820-1860. Ông sử dụng các báo cáo này để chứng minh nỗi khốn cùng của người lao động ăn lương, tai nạn lao động, điều kiện y tế tệ hại, và tổng quát hơn, lòng tham của giới chủ tư bản công nghiệp. Ông cũng sử dụng số liệu thống kê suy ra từ tiền thuế đánh vào các nguồn lợi nhuận khác nhau, qua đó cho thấy lợi nhuận công nghiệp ở Anh đã tăng rất nhanh trong những năm 1840. Marx thậm chí còn cố gắng – theo một kiểu hết sức ấn tượng – để chứng minh bằng số liệu thống kê chứng thực tài sản thừa kế rằng sản nghiệp lớn nhất của Anh đã tăng ngoạn mục từ thời chiến tranh Napoleon.[33]

Vấn đề là, mặc dù có những cảm nhận trực giác quan trọng này, Marx lại không có điều kiện xử lý những số liệu thống kê sẵn có. Nói cụ thể hơn, có thể ông đã lướt qua vấn đề liệu độ thâm dụng tư bản lớn mà ông nhận thấy trong sổ sách kế toán của các nhà máy có tiêu biểu cho tổng thể nền kinh tế Anh hoặc ngay cả cho một khu vực cụ thể trong nền kinh tế hay không, điều ông có thể làm được nếu ông có thể thu thập được vài chục bộ sổ sách kế toán tương tự. Quyển sách của ông bàn về vấn đề tích lũy tư bản, và thời kỳ đó cũng có nhiều nỗ lực ước tính trữ lượng tư bản của Anh đã được thực hiện kể từ đầu thế kỷ 18

và mở rộng sang thế kỷ 19 trong các nghiên cứu của Patrick Colqhoun từ năm 1800 đến 1810 và tiếp tục với các ước lượng của Giffen vào thập niên 1870.[34] Có nhiều nghiên cứu về hạch toán tài khoản quốc gia được thực hiện xung quanh Marx, và lẽ ra những nghiên cứu ấy đã có thể giúp ông khẳng định các cảm nhận trực giác của mình về sự tích lũy tư bản tư nhân khổng lồ trong giai đoạn này, và giúp làm rõ mô hình giải thích của ông.

Nhìn xa hơn cuộc tranh luận giữa "hai Cambridge"

Tuy nhiên, điều quan trọng cần công nhận là các tài liệu tài khoản quốc gia và số liệu thống kê khác sẵn có vào cuối thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20 hoàn toàn không đủ để hiểu đúng về sự vận động của tỷ lệ tư bản/thu nhập. Nói cụ thể hơn, số liệu ước tính trữ lượng tư bản quốc gia phong phú hơn so với dữ liệu về thu nhập quốc gia hay sản phẩm nội địa. Đến giữa thế kỷ 20, sau các cú sốc 1914-1945, thực tế đã đảo ngược. Rõ ràng đây cũng là lý do khiến vấn đề tích lũy tư bản và trạng thái cân bằng động học tiếp tục khuấy động tranh cãi và làm phát sinh nhiều rối rắm suốt một thời gian dài như thế. Ví dụ điển hình về điều này là "cuộc tranh luận Cambridge về tư bản" nổi tiếng vào thập niên 1950 và 1960 (còn gọi là "cuộc tranh luận giữa hai Cambridge" bởi vì nó diễn ra giữa Cambridge ở Anh và Cambridge ở Massachusetts, Mỹ).

Nhắc lại vắn tắt những điểm chính của cuộc tranh luận này: khi công thức $\beta = s/g$ được hai nhà kinh tế học Roy Harrod và Evsey Domar công khai đề xuất lần đầu vào cuối thập niên 1930, người ta thường viết nó dưới dạng $g = s/\beta$. Nói cụ thể hơn, vào năm 1939, Harrod lập luận rằng β là một con số cố định dựa trên công nghệ hiện có (như trong trường hợp hàm sản xuất có các hệ số cố định, tư bản và lao động không thể thay thế lẫn nhau), cho nên tỷ lệ tăng trưởng sẽ hoàn toàn phụ thuộc vào tỷ lệ tiết kiệm. Nếu tỷ lệ tiết kiệm là 10% và công nghệ hiện hữu áp đặt một tỷ lệ tư bản/thu nhập là 5 (nên phải mất đúng 5

đơn vị tư bản, không được nhiều hơn mà cũng không được ít hơn, để sản xuất ra một đơn vị sản lượng), thì tỷ lệ tăng trưởng của công suất sản xuất của nền kinh tế là 2%/năm. Nhưng vì tỷ lệ tăng trưởng cũng phải bằng với tỷ lệ tăng trưởng dân số (và tỷ lệ tăng trưởng năng suất, nhưng vào thời đó chưa được định nghĩa rõ ràng), ta suy ra rằng tăng trưởng là một quá trình có bản chất không ổn định với một trạng thái cân bằng mong manh. Luôn luôn có quá nhiều hoặc quá ít tư bản, do đó dẫn đến thừa công suất và bong bóng đầu cơ, hoặc nếu không thì cũng thất nghiệp, hoặc có thể cả hai khả năng này cùng xảy ra một lúc, tùy vào khu vực và từng năm.

Cảm nhận trực giác của Harrod không hoàn toàn sai, và ông lại nghiên cứu giữa cơn Đại suy thoái, một biểu hiện hiển nhiên của sự bất ổn kinh tế vĩ mô dữ dội. Quả thật, cơ chế mà ông mô tả chắc chắn giúp ta giải thích lý do tại sao quá trình tăng trưởng luôn luôn vô cùng biến động: việc tìm cách để giá trị các khoản tiết kiệm phù hợp với đầu tư ở cấp độ quốc gia, trong khi các quyết định tiết kiệm và đầu tư nói chung được đưa ra bởi những cá nhân khác nhau vì những nguyên do khác nhau, đúng là một công việc hỗn độn và phức tạp về mặt cơ cấu, đặc biệt bởi vì trong ngắn hạn, người ta thường khó thay đổi độ thâm dụng tư bản và tổ chức sản xuất.[35] Tuy nhiên, tỷ lệ tư bản/thu nhập tương đối linh hoạt trong dài hạn, như thể hiện rõ ràng qua sự biến thiên mạnh trong quá khứ mà chúng ta nhận thấy dựa trên số liệu thực tế, cũng như sự kiện là độ co giãn của sự thay thế giữa tư bản và lao động rõ ràng là lớn hơn 1 suốt một khoảng thời gian dài.

Năm 1948, Domar xây dựng một phiên bản khác của quy luật $g = s/\beta$, linh hoạt và lạc quan hơn so với phiên bản của Harrod. Domar nhấn mạnh vào sự kiện là tỷ lệ tiết kiệm và tỷ lệ tư bản/thu nhập trong một chừng mực nhất định có thể điều chỉnh lẫn nhau. Thậm chí quan trọng hơn, vào năm 1956, Solow đã đề xuất một hàm sản xuất với các hệ số có thể thay thế, giúp ta có thể viết lại công thức dưới dạng: $\beta = s/g$. Trong dài hạn, tỷ lệ tư bản/thu nhập sẽ điều chỉnh theo tỷ lệ tiết kiệm và tỷ lệ tăng trưởng cơ cấu của nền kinh tế, chứ không phải điều ngược lại. Tuy nhiên, tranh cãi vẫn tiếp tục diễn ra trong thập niên

1950 và 1960 giữa các nhà kinh tế học ở Cambridge, Massachusetts (bao gồm Solow và Samuelson, những người ủng hộ hàm sản xuất với các hệ số có thể thay thế) với các nhà kinh tế học ở Đại học Cambridge, Anh (bao gồm Joan Robinson, Nicholas Kaldor, và Luigi Pasinetti) mà với ít nhiều nhầm lẫn của thời đó, họ lại cho rằng mô hình Solow xác nhận sự tăng trưởng luôn luôn cân bằng hoàn hảo, qua đó phủ nhận tầm quan trọng của những biến thiên ngắn hạn mà Keynes đã vạch ra. Mãi cho tới thập niên 1970 thì cái gọi là mô hình tăng trưởng tân cổ điển của Solow mới dứt khoát thắng thế.

Nếu ta đọc lại diễn biến của cuộc tranh luận này với lợi thế về nhận thức sau khi sự việc đã xảy ra, thì rõ ràng cuộc tranh luận, mà vào thời đó mang quan điểm hậu thuộc địa rõ rệt (các nhà kinh tế học Mỹ tìm cách thoát khỏi sự thống trị của các nhà kinh tế học Anh, vốn đã thống trị ngành này từ thời Adam Smith, trong khi phía Anh tìm cách bảo vệ tư tưởng của Keynes mà họ cho là các nhà kinh tế học Mỹ đã phản bội), đã làm cho tư duy kinh tế không trở nên sáng tỏ mà còn mờ mịt hơn. Thật ra mối ngờ vực của người Anh chẳng có căn cứ gì. Solow và Samuelson hoàn toàn tin rằng quá trình tăng trưởng là không ổn định trong ngắn hạn và muốn có bình ổn kinh tế vĩ mô thì phải có các chính sách kiểu Keynes, và họ xem $\beta = s/g$ là một quy luật kinh tế dài hạn. Tuy nhiên, các nhà kinh tế học Mỹ, một số trong đó (như Franco Modigliani) vốn xuất thân từ châu Âu, vào thời ấy có xu hướng phóng đại ý nghĩa của "lộ trình tăng trưởng cân đối" mà họ đã phát hiện ra.[36] Chắc chắn rằng quy luật $\beta = s/g$ mô tả một lộ trình tăng trưởng, trong đó tất cả các biến số kinh tế vĩ mô – trữ lượng tư bản, dòng thu nhập và dòng sản lượng – tiến hóa theo cùng một nhịp độ trong dài hạn. Tuy nhiên, ngoài vấn đề biến động ngắn hạn, sự tăng trưởng cân đối này không đảm bảo sự phân phối tài sản hài hòa và cũng không hề ngụ ý rằng bất bình đẳng về sở hữu tài sản sẽ biến mất hay thậm chí giảm bớt. Hơn nữa, trái với ý tưởng vẫn phổ biến mãi tới gần đây, quy luật $\beta = s/g$ không phủ nhận những biến thiên rất lớn của tỷ lệ tư bản/thu nhập theo thời gian và giữa các nước. Hoàn toàn ngược lại. Theo tôi, tính độc hại – và vô ích – của cuộc tranh luận về tư bản giữa hai

Cambridge một phần là do những người tham gia ở cả hai phía thiếu số liệu lịch sử cần thiết để làm sáng tỏ lý lẽ của cuộc tranh luận. Tôi ngạc nhiên khi thấy mỗi bên ít sử dụng các giá trị ước lượng tư bản quốc gia đã được nghiên cứu từ trước Thế chiến I; có lẽ họ tin rằng những ước lượng đó không tương thích với thực tế của thập niên 1950 và 1960. Hai cuộc chiến tranh thế giới đã dẫn đến gián đoạn sâu sắc trong phân tích khái niệm và thống kê đến mức trong một thời gian dài người ta gần như không thể nghiên cứu vấn đề trong bối cảnh dài hạn, nhất là từ góc độ châu Âu.

Tư bản hiện đang quay lại với cơ chế tăng trưởng thấp

Sự thật là chỉ đến cuối thế kỷ 20 thì chúng ta mới có số liệu thống kê, và quan trọng hơn cả, chúng ta mới có độ dài thời gian tuyệt đối cần thiết để phân tích đúng đắn sự vận động dài hạn của tỷ lệ tư bản/thu nhập và sự phân chia thu nhập giữa tư bản và lao động. Nói cụ thể hơn, số liệu tôi đã thu thập và độ dài thời gian mà chúng ta đủ may mắn có được (dù chắc chắn vẫn chưa thỏa đáng nhưng đương nhiên vẫn nhiều hơn so với các tác giả trước kia) đã đưa tôi đến với những kết luận sau đây.

Thứ nhất, hiện tượng quay lại với cơ chế tăng trưởng thấp, và cụ thể là tăng trưởng nhân khẩu bằng 0 hay thậm chí có giá trị âm, về mặt logic sẽ dẫn đến sự gia tăng tầm quan trọng của tư bản. Đối với những xã hội tăng trưởng thấp, xu hướng tái lập những lượng tư bản lớn này được biểu thị bằng quy luật $\beta = s/g$ và có thể được tóm tắt như sau: trong những xã hội đình trệ, một cách tự nhiên, tài sản tích lũy trong quá khứ sẽ có tầm quan trọng đáng kể.

Ở châu Âu ngày nay, tỷ lệ tư bản/thu nhập đã tăng đến khoảng 5-6 năm thu nhập quốc gia, chẳng kém gì mức thực tế vào thế kỷ 18 và 19 và cho tới đêm trước Thế chiến I.

Ở cấp độ toàn cầu, tỷ lệ tư bản/thu nhập trong thế kỷ 21 hoàn toàn có thể sẽ đạt được hoặc thậm chí vượt mức này. Nếu tỷ lệ tiết kiệm hiện nay vào khoảng 10% và tỷ lệ tăng trưởng ổn định ở mức 1,5% trong rất dài hạn, thì lượng tư bản toàn cầu theo logic sẽ tăng đến 6-7 năm thu nhập quốc gia. Và nếu tăng trưởng giảm xuống còn 1%, lượng tư bản có thể tăng đến 10 năm thu nhập quốc gia.

Đối với tỷ trọng thu nhập từ tư bản trong thu nhập quốc gia và thu nhập toàn cầu, thể hiện qua quy luật $\alpha = r \times \beta$, kinh nghiệm cho thấy rằng sự gia tăng theo dự đoán của tỷ lệ tư bản/thu nhập sẽ không nhất thiết dẫn đến giảm mạnh suất sinh lợi của tư bản. Trong rất dài hạn, ta có nhiều phương án sử dụng tư bản, và điều này thể hiện qua sự kiện là độ co giãn dài hạn của sự thay thế giữa tư bản và lao động xem ra lớn hơn 1. Như vậy, kết quả có nhiều khả năng xảy ra nhất là: mức giảm suất sinh lợi sẽ ít hơn so với mức tăng tỷ lệ tư bản/thu nhập β, cho nên tỷ trọng thu nhập từ tư bản α sẽ tăng. Với tỷ lệ tư bản/thu nhập bằng 7-8 năm và suất sinh lợi của tư bản là 4-5%, tỷ trọng thu nhập từ tư bản trong thu nhập toàn cầu có thể lên đến 30 hay 40%, rất gần với mức thực tế vào thế kỷ 18 và 19, và thậm chí có thể tăng cao hơn.

Như đã lưu ý, cũng có thể, thay đổi công nghệ trong rất dài hạn sẽ thuận lợi đối với lao động hơn so với tư bản, qua đó làm giảm suất sinh lợi của tư bản và giảm tỷ trọng thu nhập từ tư bản. Nhưng độ lớn của hiệu ứng dài hạn này xem ra chỉ có hạn, và có thể, nó sẽ bị áp đảo bởi những áp lực khác theo chiều ngược lại, như sự ra đời của các hệ thống trung gian tài chính tinh vi và cạnh tranh quốc tế về tư bản.

Tính thất thường của công nghệ

Bài học chính trong phần hai của quyển sách này chắc chắn sẽ là: không có áp lực tự nhiên nào dẫn đến giảm tầm quan trọng của tư bản và của dòng thu nhập từ sở hữu tư bản trong tiến trình lịch sử. Trong những thập niên sau Thế chiến II, người ta bắt đầu cho rằng sự áp đảo của tư bản nhân lực so với tư bản theo nghĩa truyền thống (đất đai, nhà

xưởng, và tư bản tài chính) là một quá trình tự nhiên và không thể vãn hồi, có lẽ do công nghệ và do những áp lực kinh tế thuần túy. Tuy nhiên, thật ra, nhiều người đã nói rằng áp lực chính trị mới là chính yếu. Kết quả của tôi hoàn toàn khẳng định quan điểm này. Tiến bộ theo hướng duy lý kinh tế và công nghệ không nhất thiết ngụ ý tiến bộ theo hướng duy lý dân chủ và đãi ngộ nhân tài. Lý do thì thật đơn giản: công nghệ, cũng như thị trường, đều không có giới hạn mà cũng chẳng có đạo lý. Sự tiến hóa của công nghệ chắc chắn đã làm tăng nhu cầu về kỹ năng và năng lực, nhưng nó cũng làm tăng nhu cầu về nhà xưởng, nhà ở, văn phòng, thiết bị đủ loại, bằng phát minh, v.v., cho nên cuối cùng, tổng giá trị của toàn bộ các hình thái tư bản phi nhân lực này (bất động sản, tư bản kinh doanh, tư bản công nghiệp, tư bản tài chính) gần như tăng nhanh ngang với tổng thu nhập từ lao động. Nếu ta thật sự muốn tìm kiếm một trật tự xã hội công bằng và hợp lý dựa vào phúc lợi cộng đồng, thì việc dựa vào tính thất thường của công nghệ sẽ không đủ để mang lại kết quả.

Tóm lại: tăng trưởng hiện đại dựa vào tăng trưởng năng suất và truyền bá tri thức đã giúp tránh khỏi sự diệt vong theo dự đoán của Marx và cân đối quá trình tích lũy tư bản. Nhưng điều đó không làm thay đổi cơ cấu sâu xa của tư bản – hoặc bất luận thế nào cũng không thật sự làm giảm tầm quan trọng kinh tế vĩ mô của tư bản so với lao động. Bây giờ tôi phải xem liệu điều này có đúng với hiện tượng bất bình đẳng trong phân phối thu nhập và tài sản hay không. Cơ cấu bất bình đẳng theo tư bản và lao động đã thật sự thay đổi như thế nào từ thế kỷ 19?

PHẦN BA

CƠ CẤU BẤT BÌNH ĐẲNG

{CHƯƠNG 7}

Bất bình đẳng và sự tập trung sở hữu tài sản: Những vấn đề cơ bản

Trong Phần Hai, tôi đã xem xét sự vận động của tỷ lệ tư bản/thu nhập ở cấp độ quốc gia và sự phân chia giữa thu nhập từ tư bản và thu nhập từ lao động trong tổng thu nhập quốc gia, nhưng tôi chưa thảo luận về bất bình đẳng thu nhập hay bất bình đẳng tài sản ở cấp độ cá nhân. Nói cụ thể hơn, tôi đã phân tích tầm quan trọng của những cú sốc giai đoạn 1914-1945 nhằm tìm hiểu sự thay đổi tỷ lệ tư bản/thu nhập và sự phân chia giữa thu nhập từ tư bản và thu nhập từ lao động trong thế kỷ 20. Sự kiện châu Âu – và cả thế giới trong chừng mực nào đó – chỉ mới vừa vượt qua những cú sốc này đã dẫn đến ấn tượng rằng chủ nghĩa tư bản kế thừa đang phát triển rực rỡ trong những năm đầu thế kỷ 21 là một hiện tượng mới mẻ, nhưng thật ra phần lớn chỉ là sự lặp lại quá khứ và là đặc điểm của một môi trường tăng trưởng thấp, hệt như thế kỷ 19.

Ở đây, tôi sẽ bắt đầu so sánh về bất bình đẳng và phân phối ở cấp độ cá nhân. Trong các chương tiếp theo, tôi sẽ chỉ ra rằng hai cuộc chiến tranh thế giới, và những chính sách công được ban hành sau chiến tranh đã đóng vai trò trung tâm ra sao trong việc làm giảm bất bình đẳng vào thế kỷ 20. Trái với những dự đoán lạc quan của

lý thuyết Kuznets, quá trình đó chẳng có gì là tự nhiên hay tự phát. Tôi cũng sẽ chứng minh rằng bất bình đẳng lại bắt đầu tăng mạnh từ thập niên 1970 và 1980, mặc dù có những khác biệt đáng kể giữa các nước, qua đó cho thấy rằng sự khác biệt về thể chế và chính trị đóng vai trò then chốt. Tôi cũng sẽ phân tích từ góc độ lịch sử và góc độ lý thuyết về sự thay đổi tầm quan trọng tương đối của tài sản thừa kế so với thu nhập từ lao động trong rất dài hạn. Nhiều người tin rằng quá trình tăng trưởng hiện đại tự nhiên sẽ mang lại nhiều ưu thế cho tài năng và năng lực lao động hơn so với tài sản thừa kế và nguồn gốc gia đình. Niềm tin này xuất phát từ đâu, và làm sao ta biết chắc rằng nó đúng? Cuối cùng, trong chương 12, tôi sẽ tìm hiểu xem phân phối tài sản toàn cầu có thể tiến hóa như thế nào trong những thập niên sắp tới. Liệu thế kỷ 21 có trở nên bất bình đẳng hơn so với thế kỷ 19, hay biết đâu điều này đã xảy ra rồi? Cơ cấu bất bình đẳng trong thế giới ngày nay khác với bất bình đẳng dưới thời Cách mạng công nghiệp hay trong các xã hội nông nghiệp truyền thống trên những phương diện nào? Phần Hai đã trình bày những gợi ý thú vị để tiếp tục theo dõi vấn đề này, nhưng cách duy nhất để trả lời câu hỏi quan trọng đó là thông qua phân tích cơ cấu bất bình đẳng ở cấp độ cá nhân.

Trước khi tiếp tục, trong chương này, trước tiên tôi phải trình bày một vài ý tưởng và khái quát tầm vóc vấn đề. Tôi bắt đầu bằng cách lưu ý rằng trong mọi xã hội, bất bình đẳng thu nhập đều bao gồm ba thành phần: bất bình đẳng thu nhập từ lao động; bất bình đẳng về sở hữu tài sản và thu nhập do tài sản đó mang lại; và sự tương tác giữa hai thành phần trên. Bài thuyết giáo nổi tiếng của Vautrin dành cho chàng Rastignac trong tiểu thuyết *Lão Goriot* của Balzac có lẽ là lời giới thiệu rõ ràng nhất về chủ đề này.

Bài thuyết giáo của Vautrin

Thật vậy, so với tiểu thuyết *Lão Goriot* của Balzac xuất bản năm 1835, có lẽ không còn lời giới thiệu nào rõ ràng hơn. Lão Goriot vốn là một

người làm mì spaghetti, gầy dựng sản nghiệp nhờ vào mì ống và ngũ cốc dưới thời Napoleon và Cách mạng. Góa vợ, lão hy sinh mọi tài sản để tìm chồng cho hai cô con gái yêu Delphine và Anastasie trong xã hội Paris thượng lưu vào thập niên 1810. Lão chỉ giữ lại cho bản thân chút vốn liếng đủ để trả tiền thuê phòng và tá túc trong một nhà trọ tồi tàn, nơi lão gặp nhà quý tộc trẻ không xu dính túi Eugène de Rastignac từ tỉnh lẻ lên Paris học luật. Ôm ấp nhiều hoài bão và xấu hổ vì gia cảnh nghèo túng, Eugène nhờ vào sự giúp đỡ của một người họ hàng xa để mở đường đến với những chốn giao lưu hội hè sang trọng của giới quý tộc, *đại tư sản*, và tầng lớp giàu có thời Phục hoàng. Anh nhanh chóng phải lòng Delphine, người phụ nữ bị chồng ruồng bỏ. Chồng nàng là ông chủ ngân hàng, nam tước Nucingen, đã mang của hồi môn của vợ đi đầu tư vào nhiều phi vụ đầu cơ. Rastignac chẳng bao lâu trở nên vỡ mộng khi nhận ra nỗi cay đắng của một xã hội hoàn toàn băng hoại vì đồng tiền. Anh đau đớn khi thấy chính những cô con gái yêu của lão Goriot bỏ rơi lão sau khi thành đạt trong xã hội, xấu hổ về người cha có thân phận thấp hèn và chẳng ngó ngàng gì tới lão sau khi bòn rút hết sản nghiệp của lão. Ông lão tội nghiệp qua đời trong cô độc và đói nghèo thê lương. Chỉ có một mình Rastignac trong đám tang lão. Nhưng ngay sau khi rời nghĩa trang Père Lachaise, anh trở nên choáng ngợp trước quang cảnh giàu sang của Paris lấp lánh bên dòng sông Seine và quyết định chinh phục thủ đô nước Pháp. Anh gầm gừ với thành phố: "Giờ thì chỉ còn ta với mi!" Giáo dục về xã hội và lòng thấu cảm đã trôi qua. Từ giờ trở đi, anh cũng sẽ trở nên tàn nhẫn.

Khoảnh khắc ảm đạm nhất của cuốn tiểu thuyết, lúc Rastignac rơi vào nỗi giằng xé khốc liệt nhất và rõ ràng nhất giữa xã hội và đạo lý, là ở khoảng giữa truyện, khi nhân vật ám muội Vautrin dạy cho anh bài học về các viễn cảnh tương lai.[1] Vautrin cũng sống trong cùng căn nhà trọ tồi tàn như Rastignac và Goriot, là một tên mồm mép liến thoắng và hay gạ gẫm, che giấu quá khứ tối tăm của một kẻ đã có tiền án, đại khái giống như nhân vật Edmond Dantès trong *Le Comte de Monte-Cristo* (Bá tước Monte-Cristo) hay Jean Valjean trong *Les Misérables* (Những người khốn khổ). Nhưng trái với hai nhân vật nhìn

chung đáng quý này, Vautrin lại cực kỳ xấu xa và đa nghi. Gã ra sức dụ dỗ Rastignac tham gia vào một vụ giết người để chiếm đoạt gia sản. Trước đó, gã giảng cho Rastignac một bài học chi tiết và khủng khiếp về những vận mệnh khác nhau dành cho một chàng thanh niên trong xã hội Pháp thời đó.

Về cơ bản, Vautrin giải thích với Rastignac, thật là ảo tưởng khi nghĩ rằng người ta có thể thành đạt trong xã hội thông qua học tập, tài năng, và nỗ lực. Gã vẽ ra bức tranh chi tiết về những viễn cảnh sự nghiệp khả dĩ đang chờ đợi chàng trai nếu anh tiếp tục học luật hay học y, những lĩnh vực mà tài năng chuyên môn tưởng như có thể sáng giá hơn so với sản nghiệp thừa kế. Nói cụ thể ra, Vautrin giảng giải hết sức tường tận với Rastignac về thu nhập hằng năm mà anh có thể trông đợi trong mỗi lĩnh vực nghề nghiệp. Phán quyết cuối cùng thật rõ ràng: ngay cả nếu học giỏi nhất lớp và nhanh chóng đạt được sự nghiệp tươi sáng trong ngành luật, vốn dĩ sẽ đòi hỏi phải có nhiều thỏa hiệp, thì anh cũng chỉ có một thu nhập xoàng xĩnh và hết hy vọng trở nên thật sự giàu có:

> Ở tuổi 30, cậu sẽ là một thẩm phán kiếm được 1.200 franc một năm, nếu cậu chưa vứt quách chiếc áo choàng nghề nghiệp. Rồi sang tuổi 40, cậu sẽ kết hôn với con gái của một chủ cối xay với thu nhập khoảng 6.000 livre. Chuyện sẽ xảy ra thế đấy. Nếu đủ may mắn để tìm được người đỡ đầu, cậu sẽ trở thành công tố viên hoàng gia ở tuổi 30 với thu nhập 1000 écu [5000 franc] và sẽ sánh duyên cùng con gái thị trưởng. Nếu sẵn lòng làm chút xíu phi vụ chính trị mờ ám, cậu sẽ thành trưởng công tố ở tuổi 40... Tuy nhiên, tôi rất vinh dự được báo cho cậu biết rằng nước Pháp chỉ có 20 trưởng công tố, trong khi có đến 20.000 người như cậu khao khát chức vụ đó, và trong đó có những thằng hề sẵn lòng bán cả gia tộc để leo lên. Nếu công việc này khiến cậu kinh tởm, thử nghề khác xem nhé. Liệu chàng nam tước Rastignac có muốn làm luật sư không? Được quá đi chứ! Cậu cần trải qua 10 năm khốn khổ, chi tiêu cả nghìn franc mỗi tháng cho thư viện và văn phòng, hiệp hội thường xuyên, hôn gấu áo của thư ký tòa án để kiếm được mấy vụ kiện, và thè lưỡi ra liếm sàn tòa án. Bất kể công việc đưa cậu đến đâu,

> tôi cũng không ngăn cản cậu. Nhưng liệu cậu có thể kể tên 5 luật sư ở Paris mà có thu nhập hơn 50.000 franc một năm ở tuổi 50 hay không?[2]

Trái lại, chiến lược thành đạt xã hội mà Vautrin gợi ra cho Rastignac xem ra hiệu quả hơn. Bằng cách cưới quý cô Victorine, một thiếu nữ bẽn lẽn sống cùng nhà trọ và đang say đắm chàng Eugène đẹp trai, ngay lập tức anh sẽ có trong tay sản nghiệp cả triệu franc. Cuộc hôn nhân sẽ giúp anh có thu nhập 50.000 franc hằng năm ở tuổi đôi mươi (suất sinh lợi 5% từ tài sản), ngay lập tức cao hơn gấp 10 lần mức phong lưu sung túc mà anh chỉ mơ đạt được sau nhiều năm làm việc với đồng lương công tố viên hoàng gia (và cao hơn nhiều so với những luật sư Paris giàu có nhất thời ấy ở tuổi 50 sau nhiều năm gắng sức và mưu lược).

Kết luận thật rõ ràng: anh còn chần chừ gì nữa mà không cưới ngay nàng Victorine, cho dù nàng không đẹp mà cũng chẳng quyến rũ. Eugène hào hứng lưu ý đến bài học của Vautrin cho đến khi phải ra đòn cuối: thậm chí nếu người cha giàu có của Victorine thừa nhận đứa con ngoài giá thú là nàng, thì trước tiên vẫn cần phải mưu sát anh nàng. Gã có tiền án sẵn sàng đảm nhận nhiệm vụ ấy để kiếm chút hoa hồng. Nhưng âm mưu này vượt ngoài khả năng của Rastignac: cho dù anh có thể tin vào lập luận của Vautrin rằng có tài sản thừa kế thì sẽ sung túc hơn so với học hành chăm chỉ, nhưng anh không sẵn lòng can dự vào âm mưu giết người.

Vấn đề then chốt: Làm việc hay thừa kế?

Điểm đáng sợ nhất trong bài giảng của Vautrin là sự mô tả sống động về xã hội thời Phục hoàng với những con số rõ ràng cụ thể đến thế. Như tôi sẽ trình bày ngay sau đây, cơ cấu thu nhập và giai tầng tài sản ở nước Pháp thế kỷ 19 cho thấy mức sống của những người Pháp giàu nhất cao hơn nhiều so với những gì người ta có thể mơ ước nếu chỉ dựa vào thu nhập từ lao động mà thôi. Trong hoàn cảnh đó, người ta còn

làm việc để làm gì? Còn hành xử theo đạo lý làm gì? Vì bất bình đẳng xã hội tự nó là phi đạo lý và không thể chấp nhận, tại sao ta không trở nên hoàn toàn phi đạo lý và chiếm đoạt tài sản bằng bất kỳ phương tiện nào hiện có?

Những con số cụ thể về thu nhập mà Vautrin nêu lên không quan trọng (dù khá sát thực tế): vấn đề then chốt là ở nước Pháp thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20, học tập và làm việc không thôi sẽ không đủ để đạt được mức sống phong lưu sung túc như nhờ vào tài sản thừa kế và thu nhập từ đó. Điều này là hiển nhiên đối với mọi người đến mức Balzac không cần phải nêu lên số liệu thống kê để minh chứng, không cần những con số cụ thể về thập phân vị (nhóm 10%) và bách phân vị (nhóm 1%) của các giai tầng thu nhập. Ngoài ra, hoàn cảnh nước Anh thế kỷ 18 và 19 cũng tương tự như nước Pháp. Đối với các nhân vật của Jane Austen, vấn đề làm việc chẳng đáng để bàn tới: điều quan trọng là tầm vóc sản nghiệp, bất kể có được do thừa kế hay thông qua con đường hôn nhân. Quả thật, điều này cũng là thực tế hầu như ở mọi nơi trước Thế chiến I, thời điểm tự sát của những xã hội sống dựa vào tài sản kế thừa từ quá khứ. Một trong những ngoại lệ ít ỏi của nguyên tắc này là Mỹ, hay những xã hội nhỏ "tiên phong" ở các bang miền Bắc và miền Tây, nơi mà tài sản thừa kế không có tác động gì nhiều trong thế kỷ 18 và 19, nhưng ngoại lệ này cũng chẳng kéo dài được bao lâu. Ở các bang miền Nam, nơi mà tài sản chủ yếu tồn tại dưới hình thức đất đai và nô lệ thì tài sản thừa kế đóng vai trò quan trọng hệt như ở châu Âu già cỗi. Trong tác phẩm *Gone with the Wind* (Cuốn theo chiều gió), những người theo đuổi nàng Scarlett O'Hara không thể dựa vào tài năng hay trình độ học vấn để đảm bảo cuộc sống tiện nghi tương lai, chẳng khác gì chàng Rastignac: đóng vai trò quyết định vẫn là gia sản kế thừa từ cha đẻ (hay cha vợ). Không chút quan tâm đến đạo lý, công trạng, hay công bằng xã hội, Vautrin nói ngay với chàng Eugène rằng gã sẽ vui vẻ sống trọn đời với vai trò chủ nô ở miền Nam nước Mỹ trong cảnh xa hoa sang trọng với sự phục dịch của những nô lệ da màu.[3] Rõ ràng, cái nước Mỹ hấp dẫn gã người Pháp từng có tiền án này khác xa với nước Mỹ của nhà hoạt động dân chủ Tocqueville.

Đương nhiên, thu nhập từ lao động không phải lúc nào cũng được phân phối một cách đồng đều, và cũng không hợp lý khi ta đánh đồng giữa vấn đề công bằng xã hội với tầm quan trọng của thu nhập từ lao động so với thu nhập từ tài sản thừa kế. Tuy nhiên, nền dân chủ hiện đại đặt nền tảng trên niềm tin rằng bất bình đẳng do tài năng và nỗ lực cá nhân thì hợp lý và dễ chấp nhận hơn so với những hình thức bất bình đẳng khác, hay ít ra chúng ta cũng mong muốn đi theo chiều hướng ấy. Quả thật, bài thuyết giáo của Vautrin trong chừng mực nào đó đã không có giá trị ở châu Âu vào thế kỷ 20, chí ít trong một khoảng thời gian nhất định: Vào những thập niên sau Thế chiến II, tài sản thừa kế mất dần tầm quan trọng, và có lẽ lần đầu tiên trong lịch sử, học tập và làm việc đã trở thành lộ trình đảm bảo nhất để vươn lên trong xã hội. Ngày nay, cho dù đủ mọi loại bất bình đẳng đều đã quay trở lại, và niềm tin vào tiến bộ xã hội và dân chủ đã phần nào lung lay, nhưng hầu hết mọi người vẫn còn tin rằng thế giới đã thay đổi ngoạn mục kể từ khi Vautrin lên lớp cho Rastignac. Ngày nay, ai còn khuyên một sinh viên luật non trẻ hãy từ bỏ việc học tập và áp dụng chiến lược của gã có tiền án này để thành đạt trong xã hội? Chắc chắn xã hội ngày nay vẫn còn những trường hợp hiếm hoi mà người ta được khuyên nên sắp đặt hôn nhân để được thừa kế những gia sản lớn.[4] Tuy nhiên, đối với đại đa số trường hợp, việc dựa vào học tập, làm việc và thành công nghề nghiệp chẳng những là vấn đề đạo lý mà còn có khả năng sinh lời nhiều hơn.

Bài thuyết giáo của Vautrin khiến ta tập trung chú ý vào hai vấn đề, mà tôi sẽ cố gắng giải đáp trong các chương sau bằng những số liệu không hoàn hảo có trong tay. Trước tiên, liệu ta có thể chắc chắn rằng tầm quan trọng tương đối của thu nhập từ lao động so với thu nhập từ tài sản thừa kế đã thay đổi từ thời Vautrin, và nếu thế thì nó đã thay đổi đến mức độ nào? Thứ hai, và quan trọng hơn, nếu ta cho rằng sự thay đổi ấy đã diễn ra trong chừng mực nào đó, thì chính xác nó đã xảy ra như thế nào, và điều này có thể bị đảo ngược không?

Bất bình đẳng về lao động và tư bản

Để giải đáp những câu hỏi này, trước tiên tôi phải trình bày những ý tưởng cơ bản và các mô thức bất bình đẳng thu nhập và bất bình đẳng tài sản nền tảng ở các xã hội khác nhau vào những thời điểm khác nhau. Trong Phần Một, tôi đã chỉ ra rằng thu nhập luôn luôn có thể được phân tích thành hai thành phần: thu nhập từ lao động và thu nhập từ tư bản. Tiền lương là một dạng thu nhập từ lao động, và để đơn giản, đôi khi tôi sẽ nói về "bất bình đẳng tiền lương" với ý nghĩa tổng quát là "bất bình đẳng về thu nhập từ lao động". Đương nhiên, thu nhập từ lao động còn bao gồm thu nhập của những người lao động tự làm chủ (không có lương), mà trong suốt một thời gian dài đã đóng vai trò quan trọng và hiện nay vai trò đó vẫn không hề nhỏ. Thu nhập từ tư bản cũng có thể có các hình thức khác nhau, bao gồm toàn bộ thu nhập nhờ sở hữu tư bản không liên quan đến lao động, bất kể phân loại pháp lý là gì (tiền thuê, cổ tức, lãi vay, phí bản quyền, lợi nhuận, lợi vốn, v.v.)

Theo định nghĩa, trong mọi xã hội, bất bình đẳng thu nhập là hệ quả của sự gia tăng hai thành phần này: bất bình đẳng về thu nhập từ lao động và bất bình đẳng về thu nhập từ tư bản. Phân phối thu nhập của mỗi thành phần này càng bất bình đẳng thì tình trạng bất bình đẳng chung càng lớn. Trên lý thuyết, ta hoàn toàn có thể hình dung ra một xã hội có bất bình đẳng lớn về lao động nhưng bất bình đẳng về tư bản không đáng kể, hoặc ngược lại, hoặc một xã hội trong đó cả hai thành phần đều vô cùng bất bình đẳng, hoặc hết sức quân bình.

Yếu tố quyết định thứ ba là mối quan hệ giữa hai bình diện bất bình đẳng này: những người có thu nhập từ lao động cao đồng thời cũng có thu nhập cao từ tư bản có đông đảo hay không? Nói chính xác hơn, mối quan hệ này là mối tương quan thống kê, và nếu mọi yếu tố khác đều như nhau, thì khi tương quan này càng lớn, bất bình đẳng chung càng lớn. Trên thực tế, mối tương quan này thường thấp hoặc có giá trị âm ở những xã hội mà bất bình đẳng về tư bản lớn đến mức những người sở hữu tư bản không cần phải lao động (ví dụ như các nhân vật

trong tiểu thuyết Jane Austen thường không muốn làm việc). Mối tương quan này ngày nay như thế nào, và trong tương lai sẽ ra sao?

Cũng nên lưu ý rằng bất bình đẳng thu nhập từ tư bản có thể lớn hơn so với bất bình đẳng về chính bản thân tư bản, nếu những người may mắn có gia sản lớn có thể xoay xở để tận hưởng suất sinh lợi cao hơn so với những người có gia cảnh khiêm tốn hay làng nhàng bậc trung. Cơ chế này có thể là một cấp số nhân của tình trạng bất bình đẳng, và điều này đặc biệt đúng trong thế kỷ 21 chỉ vừa mới bắt đầu này. Trong trường hợp đơn giản, khi suất sinh lợi bình quân bằng nhau ứng với mọi mức độ tài sản, thì theo định nghĩa, bất bình đẳng thu nhập từ tư bản và bất bình đẳng chính bản thân tư bản là như nhau.

Khi phân tích tình trạng phân phối thu nhập không đều, ta cần thận trọng phân biệt giữa các khía cạnh và thành phần khác nhau của bất bình đẳng; trước tiên là nhằm rút ra bài học luân lý và chuẩn tắc (việc biện minh cho bất bình đẳng sẽ rất khác nhau ứng với thu nhập từ lao động, thu nhập từ tài sản thừa kế, và thu nhập do suất sinh lợi của tư bản khác nhau), và thứ hai là bởi vì các cơ chế kinh tế, xã hội và chính trị dẫn đến quá trình tiến hóa thực tế sẽ hoàn toàn khác nhau. Trong trường hợp thu nhập từ lao động không đồng đều, cơ chế giải thích này gồm có cung và cầu đối với các kỹ năng khác nhau, hiện trạng hệ thống giáo dục, các luật lệ và thể chế khác nhau tác động lên sự vận hành thị trường lao động và quyết định mức lương. Trong trường hợp thu nhập từ tư bản không đồng đều, các quá trình tác động quan trọng nhất sẽ là những quá trình liên quan đến hành vi tiết kiệm và đầu tư, những luật lệ chi phối việc thừa kế và cho tặng tài sản, hoạt động của thị trường bất động sản và thị trường tài chính. Trong nghiên cứu của các nhà kinh tế học cũng như trong công luận, các đại lượng thống kê để đo lường tình trạng bất bình đẳng thu nhập thường là các chỉ số tổng hợp, chẳng hạn như chỉ số Gini, qua đó kết hợp nhiều yếu tố, như bất bình đẳng về lao động và tư bản, cho nên ta không thể phân biệt rõ ràng giữa các bình diện khác nhau của bất bình đẳng chung và các cơ chế khác nhau nào có liên quan đến các bình diện đó. Trái lại, tôi sẽ cố gắng phân biệt các bình diện này một cách càng rõ ràng càng tốt.

Thu nhập từ tư bản (tài sản) luôn luôn được phân phối kém đồng đều hơn so với thu nhập từ lao động

Trên thực tế, khi cố gắng đo lường bất bình đẳng thu nhập, ta thường thấy bất bình đẳng về tư bản luôn luôn lớn hơn so với bất bình đẳng về lao động. Việc sở hữu tư bản (và thu nhập từ tư bản) luôn luôn có tính tập trung, nghĩa là tập trung vào tay một số ít người hơn so với thu nhập từ lao động;

Có hai điều cần làm rõ ngay lập tức. Thứ nhất, ta quan sát thấy hiện tượng nói trên ở mọi quốc gia trong mọi thời đoạn mà ta có số liệu, không có ngoại lệ, và với sự chênh lệch hết sức ấn tượng. Thử xem xét một vài số liệu để nắm sơ bộ tầm vóc vấn đề: 10% những người có thu nhập từ lao động cao nhất thường nhận được 25-30% trong tổng thu nhập từ lao động; trong khi 10% những người có thu nhập từ tư bản cao nhất luôn luôn sở hữu hơn 50% tổng tài sản (và trong một số xã hội, họ còn sở hữu lên đến 90% tổng tài sản). Thậm chí còn ấn tượng hơn, 50% những người có thu nhập từ lương thấp nhất luôn nhận được một tỷ trọng đáng kể trong tổng thu nhập từ lao động (thường từ 1/4 đến 1/3, hay gần bằng mức của 10% những người có thu nhập từ lương cao nhất), trong khi 50% những người nghèo nhất không có hoặc gần như không có chút tài sản nào (luôn dưới 10% tổng tài sản, và thường là dưới 5 % tổng tài sản, hoặc chỉ bằng 1/10 mức mà 10% những người giàu nhất sở hữu). Bất bình đẳng về lao động thường nhẹ nhàng và vừa phải hơn, và hầu như hợp lý (trong chừng mực mà ta có thể lý giải tình trạng bất bình đẳng đó – điều này không nên phóng đại). Trong khi đó, bất bình đẳng về tư bản luôn hết sức cực đoan.

Thứ hai, hiện tượng nói trên không hề có tính chất tiền định, và sự tồn tại của hiện tượng thường xuyên này cho ta thấy một vấn đề quan trọng về bản chất của những quá trình kinh tế và xã hội ảnh hưởng đến sự vận động tích lũy tư bản cũng như sự phân phối tài sản.

Thật vậy, không hề khó để nghĩ ra những cơ chế có thể dẫn đến phân phối tài sản quân bình hơn so với phân phối thu nhập từ lao động. Ví dụ, giả sử vào một thời điểm cho trước, thu nhập từ lao động chẳng

những phản ánh bất bình đẳng tiền lương lâu dài giữa các nhóm người lao động khác nhau (dựa vào trình độ kỹ năng và vị trí chức vụ của mỗi nhóm) mà còn phản ánh những cú sốc ngắn hạn (ví dụ như mức lương và số giờ làm việc trong những lĩnh vực khác nhau có thể biến động đáng kể từ năm này sang năm khác hoặc tùy vào từng thời kỳ trong suốt cuộc đời sự nghiệp của một cá nhân). Khi đó, trong ngắn hạn, thu nhập từ lao động có thể hết sức không đồng đều, nhưng tình trạng bất bình đẳng này có thể giảm dần nếu ta xem xét trong khoảng thời gian dài hơn (như 10 năm thay vì 1 năm, hay thậm chí trong suốt một đời người, cho dù điều này hiếm khi được thực hiện do thiếu số liệu dài hạn). Tầm nhìn dài hạn là yếu tố lý tưởng để nghiên cứu bất bình đẳng thật sự về cơ hội và địa vị, vốn là chủ đề bài giảng của Vautrin, nhưng đáng tiếc thay, thường khó xác định.

Trong một thế giới với những biến động lớn về tiền lương ngắn hạn, lý do chính để tích lũy tài sản có thể là để tiết kiệm đề phòng (người ta nên có quỹ dự trữ phòng khi có những cú sốc tiêu cực về thu nhập), trong trường hợp đó, bất bình đẳng về tài sản có thể ít hơn so với bất bình đẳng về tiền lương. Ví dụ, bất bình đẳng về tài sản có thể có độ lớn tương đương với bất bình đẳng về thu nhập từ lương trọn đời (được xác định suốt cuộc đời sự nghiệp của một cá nhân) và do đó ít hơn nhiều so với bất bình đẳng tiền lương tức thời (được xác định vào một thời điểm cho trước). Về logic, toàn bộ cơ chế này có thể xảy ra, nhưng rõ ràng là không phù hợp với thế giới thực tế, vì bất bình đẳng về tài sản vào bất kỳ lúc nào và ở nơi đâu cũng đều lớn hơn nhiều so với bất bình đẳng về thu nhập từ lao động. Cho dù việc tiết kiệm thận trọng nhằm đề phòng những cú sốc ngắn hạn quả thật cũng tồn tại trong thế giới thực tế, nhưng rõ ràng không phải là cách giải thích cơ bản cho hiện tượng tích lũy và phân phối tài sản mà ta quan sát thấy.

Chúng ta cũng có thể hình dung ra những cơ chế có thể làm cho bất bình đẳng về tài sản có mức độ tương đương với bất bình đẳng về thu nhập từ lao động. Nói cụ thể hơn, nếu tài sản được tích lũy chủ yếu để phục vụ cuộc sống trọn đời (tiết kiệm phòng khi về hưu chẳng hạn), như lập luận của Modigliani, thì ta dự kiến mọi người sẽ tích lũy lượng tư bản gần như tỷ lệ với mức lương của họ để duy trì mức sống đại khái

tương đương sau khi về hưu. Trong trường hợp đó, bất bình đẳng về tài sản chỉ đơn thuần phản ánh một tỷ lệ nhất định của bất bình đẳng thu nhập từ lao động, và chỉ có tầm quan trọng hạn chế, vì nguồn gốc duy nhất của bất bình đẳng xã hội chỉ là bất bình đẳng về lao động.

Một lần nữa, cơ chế này là khả thi trên phương diện lý thuyết, và vai trò của nó trong thế giới thực tế cũng ít nhiều quan trọng, đặc biệt là trong những xã hội trong đó dân số đang già đi. Tuy nhiên, về mặt định lượng, đây không phải là cơ chế tác động chính. Cũng giống như cơ chế tiết kiệm thận trọng để đề phòng, cơ chế tiết kiệm trọn đời không thể giải thích cho mức độ tập trung sở hữu tư bản rất cao mà ta quan sát thấy trên thực tế. Chắc chắn là xét bình quân, người già sẽ giàu hơn so với người trẻ. Nhưng độ tập trung tài sản trong mỗi độ tuổi trên thực tế cũng lớn ngang với độ tập trung tài sản của toàn bộ dân số. Nói cách khác, và trái với niềm tin phổ biến, cuộc chiến tranh giữa các thế hệ không thay thế cho cuộc chiến tranh giai cấp. Mức độ tập trung rất cao của tư bản chủ yếu được giải thích bởi tầm quan trọng của tài sản thừa kế và hiệu ứng tích lũy: ví dụ, sẽ dễ dàng tiết kiệm hơn nếu bạn được thừa kế một căn hộ và không phải trả tiền thuê nhà. Việc suất sinh lợi từ tư bản thường cao hơn ứng với những lượng tư bản lớn cũng đóng vai trò quan trọng trong quá trình vận động này. Trong phần còn lại của Phần Ba, tôi sẽ xem xét chi tiết các cơ chế khác nhau và tìm hiểu xem tầm quan trọng tương đối của các cơ chế này đã thay đổi như thế nào theo thời gian và không gian. Vào lúc này, tôi chỉ đơn giản lưu ý rằng độ lớn của bất bình đẳng về tài sản, cả theo giá trị tuyệt đối và tương đối so với bất bình đẳng của thu nhập từ lao động, cho thấy có một số cơ chế tác động mạnh hơn so với những cơ chế khác.

Tầm vóc của bất bình đẳng và độ tập trung sở hữu tài sản

Trước khi phân tích quá trình tiến hóa lịch sử ở các nước khác nhau, ta cần giải thích rõ ràng hơn về độ lớn đặc trưng của bất bình đẳng về

lao động và tư bản. Mục tiêu là để giúp độc giả làm quen với những con số và khái niệm như thập phân vị, bách phân vị, v.v..., mà có thể hơi chuyên ngành và thậm chí khó chịu đối với một số độc giả, nhưng thật sự cần thiết để phân tích và tìm hiểu những thay đổi của cơ cấu bất bình đẳng trong các xã hội khác nhau, miễn là chúng ta sử dụng đúng đắn những con số và khái niệm đó.

Vì mục đích đó, trong các Bảng 7.1-7.3, tôi đã trình bày phân phối thu nhập từ lao động và phân phối thu nhập từ tư bản trên thực tế ở các nước khác nhau vào các thời điểm khác nhau. Các bảng này trình bày số liệu gần đúng và được làm tròn, nhưng ít nhất cũng giúp ta nắm sơ bộ về ý nghĩa của các thuật ngữ như "thấp," "trung bình" và "cao" để chỉ độ lớn của bất bình đẳng thu nhập từ lao động, bất bình đẳng thu nhập từ tư bản, và bất bình đẳng về tổng thu nhập (tổng của thu nhập từ lao động và thu nhập từ tư bản) hiện nay và trong quá khứ.

Ví dụ, về bất bình đẳng thu nhập từ lao động, ta thấy rằng ở những xã hội quân bình nhất, như các nước Scandinavia vào thập niên 1970 và 1980 (sau đó bất bình đẳng đã gia tăng ở Bắc Âu, nhưng các nước này vẫn là những nước quân bình nhất), phân phối thu nhập đại khái như sau. Xem xét toàn bộ dân số trưởng thành, ta thấy 10% những người có thu nhập từ lao động cao nhất được hưởng khoảng 20% tổng thu nhập từ lao động (tức tổng thu nhập từ lương); 50% những người có mức lương thấp nhất được hưởng khoảng 35% tổng thu nhập từ lương; và 40% những người ở giữa nhận được khoảng 45% tổng thu nhập từ lương (xem Bảng 7.1).[5] Tình trạng này không hoàn toàn bình đẳng, vì nếu thế thì mỗi nhóm phải nhận được thu nhập tương đương với tỷ trọng dân số của họ (tức 10% có thu nhập cao nhất được hưởng đúng 10% tổng thu nhập, và 50% có thu nhập thấp nhất nhận được đúng 50% tổng thu nhập). Nhưng tình trạng bất bình đẳng mà ta thấy ở đây không quá cực đoan, ít nhất là so với thực tế các nước khác hoặc vào những thời điểm khác, và cũng không quá cực đoan khi so với bất bình đẳng về sở hữu tư bản (tài sản) ở gần như khắp mọi nơi, ngay cả ở các nước Scandinavia.

BẢNG 7.1
Bất bình đẳng trong thu nhập từ lao động theo thời gian và không gian

Tỷ trọng của các nhóm khác nhau trong tổng thu nhập từ lao động	Bất bình đẳng thấp (≈ Scandinavia, hai thập niên 1970 và 1980)	Bất bình đẳng trung bình (≈ châu Âu 2010)	Bất bình đẳng cao (≈ Mỹ 2010)	Bất bình đẳng rất cao (≈ Mỹ 2030?)
10% cao nhất ("tầng lớp thượng lưu")	20%	25%	35%	45%
Bao gồm 1% cao nhất ("tầng lớp thống trị")	5%	7%	12%	17%
Và 9% tiếp theo ("tầng lớp giàu có")	15%	18%	23%	28%
40% ở giữa ("tầng lớp trung lưu")	45%	45%	40%	35%
50% thấp nhất ("tầng lớp hạ lưu")	35%	30%	25%	20%
Hệ số Gini tương ứng (chỉ số bất bình đẳng tổng hợp)	0,19	0,26	0,36	0,46

Chú thích: Trong những xã hội có bất bình đẳng thu nhập từ lao động tương đối thấp (như các nước Scandinavia vào hai thập niên 1970-1980), nhóm 10% có mức lương cao nhất nhận được khoảng 20% tổng thu nhập từ lao động; nhóm 50% có mức lương thấp nhất nhận được khoảng 35%; nhóm 40% ở giữa nhận được khoảng 45%. Hệ số Gini tương ứng (chỉ số bất bình đẳng tổng hợp, nhận giá trị từ 0 đến 1) là bằng 0,19. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.

BẢNG 7.2
Bất bình đẳng về sở hữu tài sản theo thời gian và không gian

Tỷ trọng của các nhóm khác nhau trong tổng sở hữu tài sản	Bất bình đẳng thấp (chưa từng thấy; xã hội lý tưởng?)	Bất bình đẳng trung bình (≈ Scandinavia hai thập niên 1970-1980)	Bất bình đẳng trung bình-cao (≈ châu Âu 2010	Bất bình đẳng cao (≈ Mỹ 2010)	Bất bình đẳng rất cao (≈ châu Âu 1910)
10% cao nhất ("tầng lớp thượng lưu")	30%	50%	60%	70%	90%
Bao gồm 1% cao nhất ("tầng lớp thống trị")	10%	20%	25%	35%	50%
Và 9% tiếp theo ("tầng lớp giàu có")	20%	30%	35%	35%	40%
40% ở giữa ("tầng lớp trung lưu")	45%	40%	35%	25%	5%
50% thấp nhất ("tầng lớp hạ lưu")	25%	10%	5%	5%	5%
Hệ số Gini tương ứng (chỉ số bất bình đẳng tổng hợp)	0,33	0,58	0,67	0,73	0,85

Chú thích: Trong những xã hội có bất bình đẳng về sở hữu tài sản ở mức độ "trung bình" (như các nước Scandinavia vào hai thập niên 1970-1980, nhóm 10% giàu nhất sở hữu khoảng 50% tổng tài sản; nhóm 50% nghèo nhất sở hữu khoảng 10%; và nhóm 40% ở giữa sở hữu khoảng 40%. Hệ số Gini tương ứng là bằng 0,58. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.

BẢNG 7.3

Bất bình đẳng về tổng thu nhập (lao động và tư bản) theo thời gian và không gian

Tỷ trọng của các nhóm khác nhau trong tổng thu nhập (lao động + tư bản)	Bất bình đẳng thấp (≈ Scandinavia, hai thập niên 1970 và 1980)	Bất bình đẳng trung bình (≈ châu Âu 2010)	Bất bình đẳng cao (≈ Mỹ 2010, châu Âu 1910)	Bất bình đẳng rất cao (≈ Mỹ 2030?)
10% cao nhất ("tầng lớp thượng lưu")	25%	35%	50%	60%
Bao gồm 1% cao nhất ("tầng lớp thống trị")	7%	10%	20%	25%
Và 9% tiếp theo ("tầng lớp giàu có")	18%	25%	30%	35%
40% ở giữa ("tầng lớp trung lưu")	45%	40%	30%	25%
50% thấp nhất ("tầng lớp hạ lưu")	30%	25%	20%	15%
Hệ số Gini tương ứng (chỉ số bất bình đẳng tổng hợp)	0,26	0,36	0,49	0,58

Chú thích: Trong những xã hội có bất bình đẳng về tổng thu nhập tương đối thấp (như các nước Scandinavia vào hai thập niên 1970-1980), nhóm 10% có tổng thu nhập cao nhất nhận được khoảng 20% thu nhập quốc gia; nhóm 50% có tổng thu nhập thấp nhất nhận được khoảng 30%. Hệ số Gini tương ứng là bằng 0,26. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến

Để hiểu rõ hơn ý nghĩa của những con số này, ta cần liên hệ giữa phân phối thu nhập tính theo tỷ lệ phần trăm trong tổng thu nhập với tiền lương mà người lao động thật sự nhận được, cũng như với sản nghiệp bao gồm bất động sản và tài sản tài chính thuộc sở hữu của những người nằm trong các giai tầng tài sản này.

Nói cụ thể hơn, nếu 10% những người hưởng lương cao nhất nhận được 20% tổng lương, thì ta suy ra rằng xét bình quân, mỗi người trong nhóm này nhận được gấp đôi mức lương bình quân cả nước. Tương tự, nếu 50% những người hưởng lương thấp nhất nhận được 35% tổng lương, thì ta suy ra rằng mỗi người trong nhóm này bình quân nhận được 70% của mức lương bình quân cả nước. Và nếu 40% những người ở giữa nhận được 45% tổng lương, điều này có nghĩa là lương bình quân của nhóm này hơi cao hơn so với mức lương bình quân của toàn xã hội (chính xác là 45/40).

Ví dụ, nếu mức lương bình quân cả nước là 2.000 euro/tháng, thì phân phối thu nhập từ lương trên đây ngụ ý rằng 10% những người lương cao nhất sẽ nhận được bình quân 4.000 euro/tháng; 50% những người lương thấp nhất sẽ nhận được bình quân 1.400 euro/tháng; và 40% những người ở giữa sẽ nhận được 2.250 euro/tháng.[6] Nhóm ở giữa này có thể được xem là "tầng lớp trung lưu" với mức sống được xác định bằng mức lương bình quân của xã hội.

Các tầng lớp thu nhập thấp, trung bình, và cao

Một cách cụ thể, việc gọi "tầng lớp thu nhập thấp" (50% những người có thu nhập thấp nhất), "tầng lớp trung lưu" (hay trung bình, tức 40% ở giữa), và "tầng lớp thu nhập cao" (10% có thu nhập cao nhất) như trong các Bảng 7.1-7.3 hiển nhiên có tính chất tùy tiện và có thể gây tranh cãi. Tôi sử dụng các thuật ngữ này chỉ nhằm mục đích minh họa, để nêu cụ thể các ý tưởng, chứ thật ra chúng gần như không có vai trò gì trong phân tích, nếu muốn tôi cũng có thể gọi là "nhóm A", "nhóm B", và "nhóm C" cũng không ảnh hưởng gì. Tuy nhiên, trong tranh

luận chính trị, vấn đề thuật ngữ nhìn chung không hề vô tư. Cách thức phân chia các giai tầng xã hội thường phản ánh quan điểm công khai hay ngầm ẩn về tính công bằng và chính đáng của lượng thu nhập hay tài sản của một nhóm người cụ thể.

Ví dụ, có nhiều người sử dụng thuật ngữ "tầng lớp trung lưu" hết sức tổng quát để bao hàm những người rõ ràng rơi vào thập phân vị cao nhất (tức 10% dân số giàu nhất) và cả những người khá gần với bách phân vị cao nhất (tức 1% dân số giàu nhất). Nói chung, mục đích của định nghĩa tổng quát như thế về tầng lớp trung lưu là để khẳng định rằng cho dù những người này có nguồn lực cao hơn đáng kể so với bình quân xã hội, họ vẫn thuộc về một nhóm khá gần với nhóm trung bình: nói cách khác, định nghĩa đó cho rằng họ không có đặc quyền và hoàn toàn xứng đáng với sự độ lượng của chính phủ, cụ thể như trên phương diện thuế khóa.

Cũng có những người phản bác mọi khái niệm về "tầng lớp trung lưu" và thích mô tả cơ cấu xã hội chỉ bao gồm hai nhóm: "dân chúng" tạo thành đại đa số và một thiểu số "giới quyền thế" hay "giới thượng lưu". Cách mô tả đó có thể đúng với một vài xã hội, hoặc có thể áp dụng trong một vài bối cảnh chính trị hay lịch sử nhất định. Ví dụ, ở Pháp năm 1789, người ta ước lượng rằng giới quý tộc đại diện cho 1-2% dân số, giới tăng lữ chưa đến 1%, và dân thường (thời trước Cách mạng Pháp được gọi là "đẳng cấp thứ ba") chiếm hơn 97% còn lại, bao gồm từ nông dân cho đến tiểu tư sản.

Mục đích của tôi ở đây không phải là gây khó dễ đối với từ điển hay việc sử dụng ngôn ngữ. Khi gọi tên các nhóm xã hội, ai cũng vừa đúng vừa sai. Ai cũng có lý do thỏa đáng để áp dụng những thuật ngữ nhất định, nhưng họ sai khi bác bỏ thuật ngữ mà những người khác sử dụng. Định nghĩa của tôi về "tầng lớp trung lưu" (40% ở giữa) có thể gây nhiều tranh cãi, vì thu nhập (hay tài sản) của mọi người trong nhóm này sẽ cao hơn trung vị của xã hội.[7] Người ta có thể chọn cách chia xã hội ra làm ba phần đều nhau và gọi 1/3 ở giữa là "tầng lớp trung lưu". Tuy nhiên, đối với tôi, định nghĩa mà tôi chọn xem ra gần

với cách sử dụng chung: thuật ngữ "tầng lớp trung lưu" thường được dùng để nói tới những người đang làm ăn khấm khá hơn so với đông đảo dân chúng, nhưng vẫn còn xa mới với tới "giới quyền thế" thực thụ. Nhưng mọi cách gọi đều có thể gây nhiều tranh cãi, và đối với tôi, không nhất thiết phải đứng về một bên nào trong vấn đề tế nhị này, vốn không chỉ là ngôn ngữ mà còn mang màu sắc chính trị.

Thật ra, mọi cách trình bày bất bình đẳng mà chỉ dựa vào một số ít phân loại đều đã là sự đơn giản hóa rồi, vì thực tế xã hội cơ bản luôn luôn là một hàm phân phối liên tục. Ứng với một mức tài sản hay thu nhập bất kỳ cho trước, luôn luôn có một lượng người cụ thể, và số người này thay đổi chậm chạp và từ từ theo hình dạng hàm phân phối trong xã hội. Không bao giờ có một điểm phân định rạch ròi giữa các tầng lớp xã hội hoặc giữa "dân chúng" và "giới quyền thế". Vì lý do đó, phân tích của tôi hoàn toàn dựa vào các khái niệm thống kê như phân vị (10% những người có thu nhập hay tài sản cao nhất, 40% ở giữa, và 50% thấp nhất, v.v.); và các khái niệm này có định nghĩa y hệt như nhau trong các xã hội khác nhau. Điều này giúp tôi có thể so sánh một cách khách quan và hợp lý theo thời gian và không gian mà không phủ nhận tính phức tạp vốn có của mỗi xã hội, hay kết cấu liên tục của bất bình đẳng xã hội.

Đấu tranh giai cấp hay đấu tranh giữa các phân vị?

Mục đích cơ bản của tôi là so sánh cơ cấu bất bình đẳng trong các xã hội khác nhau theo không gian và thời gian, những xã hội mà ta có thể đoán trước là rất khác nhau, và cụ thể là những xã hội sử dụng những ngôn từ và khái niệm khác nhau để gọi các giai tầng trong xã hội. Khái niệm thập phân vị (10%) và bách phân vị (1%) tương đối trừu tượng và kém thi vị. Đối với hầu hết mọi người, cách dễ dàng hơn là xác định những nhóm người mà họ đã quen thuộc: nông dân hay quý tộc, vô sản hay tư sản, nhân viên văn phòng hay các nhà quản lý, bồi bàn hay nhà buôn. Nhưng nói chính xác ra, ưu điểm của khái niệm thập phân

vị và bách phân vị là giúp ta so sánh bất bình đẳng thông qua sử dụng một ngôn từ chung mà ai cũng có thể chấp nhận trên nguyên tắc, mà bằng không thì việc so sánh sẽ rất khập khiễng.

Khi cần thiết, chúng ta sẽ chia nhỏ các thập phân vị hơn nữa, thành 1 phần trăm hay 1 phần nghìn để trình bày chính xác hơn đặc điểm liên tục của bất bình đẳng xã hội. Nói cụ thể hơn, trong mọi xã hội, ngay cả những xã hội quân bình nhất, thập phân vị cao nhất, tức nhóm 10% thu nhập cao nhất, cũng vẫn là cả một thế giới đa dạng. Nó bao gồm những người có thu nhập chỉ cao gấp 2 hay 3 lần thu nhập trung bình và những người khác có nguồn lực gấp 10 hay 20 lần. Để bắt đầu, cách dễ hiểu nhất luôn luôn là chia 10% cao nhất ra thành hai nhóm nhỏ: 1% cao nhất (để cụ thể, ta có thể gọi nhóm 1% này là "tầng lớp thống trị", không cần biết thuật ngữ này có hay hơn các thuật ngữ khác hay không) và nhóm 9% còn lại (ta có thể gọi là "tầng lớp giàu có" chẳng hạn).

Ví dụ, nếu ta xem xét trường hợp bất bình đẳng thu nhập từ lao động tương đối thấp (như các nước Scandinavia) như trình bày trong Bảng 7.1, trong đó 20% tổng lương thuộc về 10% những người có mức lương cao nhất, ta thấy có đến 5% tổng lương thuộc về 1% những người có mức lương cao nhất. Điều này có nghĩa là 1% những người có mức lương cao nhất bình quân kiếm được nhiều gấp 5 lần mức lương trung bình, tức 10.000 euro/tháng, trong một xã hội có mức lương bình quân là 2.000 euro/tháng. Nói cách khác, 10% những người có mức lương cao nhất nhận được bình quân 4.000 euro/tháng, và 1% trong số những người có mức lương cao nhất này lại nhận được bình quân 10.000 euro/tháng (và 9% tiếp theo nhận bình quân 3.330 euro/tháng). Nếu ta tiếp tục chia nhỏ nhóm này và xem xét 1 phần nghìn cao nhất (tức 0,1% những người hưởng lương cao nhất), ta sẽ có những người nhận được hàng nghìn euro/tháng và một số ít người nhận được hàng trăm nghìn euro/tháng, ngay cả ở các nước Scandinavia vào thập niên 1970 và 1980. Dĩ nhiên, những người như thế thì không nhiều, nên trọng số của họ trong tổng lương tương đối nhỏ.

Như vậy, để phán đoán bất bình đẳng trong một xã hội, nếu chỉ quan sát những cá nhân có thu nhập rất cao không thôi thì chưa đủ để đi đến kết luận. Ví dụ, nếu thấy "khoảng thu nhập nằm trong khoảng từ 1 đến 10" hay thậm chí "từ 1 đến 100" thì thật ra chưa cho ta biết được gì nhiều. Ta cần biết có bao nhiêu người ứng với mỗi mức thu nhập khác nhau. Tỷ trọng thu nhập (hay tài sản) thuộc về nhóm 1% hay 10% giàu nhất trong xã hội thường là một chỉ số hữu ích để ta phán đoán xem xã hội bình đẳng đến mức nào, vì nó không chỉ phản ánh sự tồn tại của những mức thu nhập cực kỳ cao hay những sản nghiệp vô cùng lớn mà còn cho ta biết số người được hưởng mức thu nhập hay tài sản đó.

Một phần trăm giàu nhất là nhóm đặc biệt thú vị để nghiên cứu trong bối cảnh tìm hiểu lịch sử ở đây. Mặc dù theo định nghĩa, nhóm này chỉ tạo thành một thiểu số rất nhỏ trong dân số, nhưng vẫn đông hơn nhiều so với giới siêu quyền thế gồm vài chục hay vài trăm người mà đôi khi người ta hay tập trung chú ý tới (như "200 gia đình ở Pháp" theo cách gọi phổ biến dành cho 200 cổ đông lớn nhất của Ngân hàng Pháp vào những năm giữa hai cuộc chiến tranh thế giới, hay "400 người Mỹ giàu nhất" hay những cách xếp hạng tương tự của các tạp chí như *Forbes*). Ở một đất nước gần 65 triệu dân như Pháp vào năm 2013, trong đó có khoảng 50 triệu người trưởng thành, 1% giàu nhất này bao gồm khoảng 500.000 người. Ở một quốc gia 320 triệu dân như Mỹ, trong đó có khoảng 260 triệu người trưởng thành, 1% giàu nhất này bao gồm 2,6 triệu cá nhân. Đây là những nhóm khá đông đảo, chắc chắn nổi bật trong xã hội, nhất là khi họ có xu hướng sống trong cùng những thành phố và thậm chí tụ tập trong cùng khu dân cư. Ở mỗi nước, nhóm 1% dân số giàu nhất chiếm lĩnh một vị trí đặc thù trong bối cảnh xã hội chứ không chỉ trong phân phối thu nhập.

Như vậy trong mỗi xã hội, bất kể là nước Pháp năm 1789 (khi có 1-2% dân số thuộc giới quý tộc) hay nước Mỹ năm 2011 (khi nổ ra phong trào Chiếm Phố Wall nhằm chống đối 1% dân số giàu nhất nước), 1% giàu nhất là một nhóm đủ lớn để làm mưa làm gió trong bối cảnh xã hội cũng như trong trật tự chính trị và kinh tế.

Điều này cho thấy lý do tại sao việc nghiên cứu thập phân vị và bách phân vị lại thú vị đến thế. Làm sao ta có thể hy vọng so sánh bất bình đẳng giữa những xã hội khác nhau như nước Pháp năm 1789 với nước Mỹ năm 2011 nếu không xem xét kỹ lưỡng các thập phân vị và bách phân vị, đồng thời ước lượng tỷ lệ tài sản quốc gia và thu nhập thuộc về mỗi phân vị này? Đương nhiên, quy trình này không giúp ta giải quyết mọi vấn đề hay giải đáp mọi thắc mắc, nhưng chí ít cũng giúp ta nói lên được đôi điều, và thế thì cũng vẫn tốt hơn nhiều so với khi chẳng thể nói được gì. Do đó, ta có thể cố gắng xác định xem liệu nhóm "1%" dưới thời vua Louis XVI hay dưới thời George Bush và Barack Obama thì dưới thời nào nhóm này có nhiều quyền lực hơn.

Quay lại một chút với phong trào Chiếm Phố Wall, ta thấy việc sử dụng một thuật ngữ chung, và cụ thể là khái niệm "1% giàu nhất", dù thoạt nhìn có vẻ khá mơ hồ nhưng có thể hữu ích trong việc phơi bày sự gia tăng bất bình đẳng ngoạn mục và do đó có thể là một công cụ hữu ích để lý giải và bình luận xã hội. Ngay cả những phong trào xã hội rộng lớn cũng có thể sử dụng công cụ này để xây dựng những chủ đề vận động khác thường, như "Chúng ta thuộc tầng lớp 99%!" Câu này nghe qua có vẻ lạ kỳ, cho đến khi ta nhớ lại tựa đề cuốn sách nổi tiếng của Abbé Sieyès xuất bản tháng 1/1789 "Đẳng cấp thứ ba là gì?"[8]

Tôi cũng muốn nói rõ rằng các giai tầng thu nhập (các thập phân vị và bách phân vị) không hoàn toàn tương đương với các giai tầng tài sản. Những người thuộc 10% cao nhất hay 50% thấp nhất trong phân phối thu nhập từ lao động không phải là những người tạo thành 10% cao nhất hay 50% thấp nhất trong phân phối tài sản. Những người thuộc "1%" có thu nhập cao nhất không phải là những người nằm trong "1%" sở hữu tài sản nhiều nhất. Các thập phân vị và bách phân vị được xác định riêng biệt cho thu nhập từ lao động, sở hữu tư bản (tài sản), và tổng thu nhập (bao gồm thu nhập từ lao động và thu nhập từ tư bản (tài sản)), trong đó, tổng thu nhập là sự tổng hợp giữa hai bình diện lao động và tư bản, tạo thành một giai tầng xã hội chung. Việc xác định rõ rằng ta đang nói tới giai tầng nào luôn luôn cần thiết. Trong những xã hội truyền thống, mối tương quan giữa hai bình diện

thường nghịch biến (vì những người có gia sản lớn thường không làm việc và do đó thuộc về nhóm thu nhập từ lao động thấp nhất). Trong các xã hội hiện đại, mối tương quan này nhìn chung là đồng biến nhưng không bao giờ hoàn hảo (hệ số tương quan luôn luôn nhỏ hơn 1). Ví dụ, nhiều người có đẳng cấp cao về thu nhập từ lao động nhưng thuộc giai tầng thấp về tài sản, hoặc ngược lại. Bất bình đẳng xã hội có tính đa chiều, hệt như xung đột chính trị.

Cuối cùng, cũng nên lưu ý rằng phân phối thu nhập và phân phối tài sản mô tả trong các Bảng 7.1-7.3 và được phân tích ở đây cũng như trong các chương sau đều là phân phối "cơ bản", tức phân phối trước thuế. Tùy thuộc vào việc hệ thống thuế (và các dịch vụ công cũng như thanh toán chuyển giao được tài trợ bằng thuế) có tính "lũy tiến" hay "lũy thoái" (tức thuế đánh mạnh hay nhẹ vào các nhóm khác nhau, tùy thuộc vào việc họ thuộc giai tầng thu nhập hay tài sản cao hay thấp), mà phân phối sau thuế có thể có tính quân bình nhiều hay ít hơn so với phân phối trước thuế. Tôi sẽ quay lại với vấn đề này trong Phần Bốn, cùng với nhiều thắc mắc khác liên quan đến tái phân phối thu nhập. Vào lúc này, tôi chỉ xem xét phân phối trước thuế.[9]

Bất bình đẳng về lao động phải chăng chỉ ở mức độ vừa phải?

Quay lại vấn đề độ lớn của bất bình đẳng: Trong chừng mực nào thì có thể cho rằng bất bình đẳng thu nhập từ lao động ngày nay chỉ ở mức vừa phải, hợp lý, hay thậm chí không còn là một vấn đề? Quả đúng là bất bình đẳng về lao động luôn luôn ít hơn so với bất bình đẳng về tư bản. Tuy nhiên, thật sai lầm khi bỏ qua nó, thứ nhất là bởi vì thu nhập từ lao động thường chiếm từ 2/3 đến 3/4 thu nhập quốc gia, và thứ hai là vì giữa các nước có sự khác biệt khá lớn về phân phối thu nhập từ lao động, cho thấy rằng các chính sách công và khác biệt quốc gia có thể có những hệ quả lớn đối với loại bất bình đẳng này và đối với điều kiện sống của đông đảo dân chúng.

Ở những nước có thu nhập từ lao động được phân phối đồng đều nhất, như các nước Scandinavia giai đoạn 1970-1990, những người thuộc nhóm 10% có mức lương cao nhất nhận được khoảng 20% tổng lương và những người thuộc 50% có mức lương thấp nhất nhận được khoảng 35% tổng lương. Ở những nước có bất bình đẳng tiền lương ở mức trung bình, như hầu hết các nước châu Âu ngày nay (trong đó có Pháp và Đức), nhóm thứ nhất chiếm 25-30% tổng lương, trong khi nhóm thứ hai chiếm khoảng 30% tổng lương. Và ở những nước có chênh lệch tiền lương nhiều nhất, như Mỹ vào đầu thập niên 2010 (nơi có phân phối thu nhập từ lao động thuộc loại không đồng đều nhất), những người thuộc 10% có mức lương cao nhất nhận được 35% tổng lương, trong khi những người thuộc 50% thấp nhất chỉ nhận được 25% tổng lương. Nói cách khác, trạng thái cân bằng giữa hai nhóm này gần như hoàn toàn đảo ngược. Ở những nước quân bình nhất, những người thuộc 50% có mức lương thấp nhất nhận được gần gấp đôi tổng thu nhập từ lương của những người thuộc 10% có mức lương cao nhất (mà nhiều người sẽ nói là vẫn còn quá ít, vì nhóm thứ nhất đông gấp 5 lần nhóm thứ hai), trong khi ở những nước chênh lệch lương nhiều nhất, những người thuộc 50% có mức lương thấp nhất chỉ nhận được chưa tới 1/3 so với thu nhập từ lương của 10% những người có thu nhập từ lương cao nhất. Nếu mức độ tập trung thu nhập từ lao động ngày càng tăng như ta thấy ở Mỹ trong mấy thập niên qua vẫn tiếp tục, thì vào năm 2030, những người thuộc 50% có mức lương thấp nhất chỉ nhận được một nửa số lương của 10% những người có lương cao nhất (Bảng 7.1). Tất nhiên, không ai biết chắc rằng điều này có thật sự xảy ra hay không, nhưng qua đó cho thấy, những thay đổi gần đây trong phân phối thu nhập không phải là không đau đớn.

Nói cụ thể hơn, nếu mức lương bình quân là 2.000 euro/tháng, thì phân phối quân bình (như ở các nước Scandinavia) sẽ tương ứng với 4.000 euro/tháng đối với những người thuộc nhóm 10% có mức lương cao nhất (và 10.000 euro/tháng đối với những người thuộc nhóm 1% có mức lương cao nhất), 2.250 euro/tháng đối với 40% ở giữa, và 1.400 euro/tháng đối với 50% những người có mức lương thấp nhất; trong

khi phân phối không quân bình (như ở Mỹ) sẽ tương ứng với những giai tầng cách biệt rõ rệt: 7.000 euro/tháng đối với những người thuộc 10% có mức lương cao nhất (và 24.000 euro/tháng đối với những người thuộc 1 phần trăm có mức lương cao nhất), 2.000 euro/tháng đối với những người thuộc 40% ở giữa, và chỉ có 1.000 euro/tháng đối với những người thuộc 50% có mức lương thấp nhất.

Do đó, đối với phân nửa dân số thiệt thòi nhất, chênh lệch giữa hai phân phối thu nhập nói trên không hề nhỏ: nếu một người kiếm được 1.400 euro/tháng thay vì 1.000 euro/tháng, tức nhiều hơn 40%, ngay cả nếu gạt sang một bên vấn đề thuế khóa và chuyển giao, thì sẽ dẫn đến những hệ quả khác biệt đáng kể về chọn lựa lối sống, nhà ở, các cơ hội du lịch nghỉ mát, và tiền để chi tiêu vào các dự án, con cái, v.v.. Hơn nữa, ở hầu hết các nước, phụ nữ thường chiếm số đông trong 50% những người có mức lương thấp nhất, cho nên những khác biệt lớn giữa các nước như thế này sẽ phần nào phản ánh sự khác biệt về khoảng cách lương giữa nam và nữ, mà ở Bắc Âu, khoảng cách này thường nhỏ hơn so với ở các nước khác.

Khác biệt giữa hai phân phối thu nhập nói trên cũng đáng kể đối với nhóm có mức lương cao nhất: một người suốt đời có thu nhập 7.000 euro/tháng chứ không phải 4.000 (hay thậm chí chênh lệch nhiều hơn như 24.000 so với 10.000), sẽ không tiêu tiền vào những sản phẩm giống nhau, và sẽ có quyền lực hơn chẳng những thể hiện qua những gì họ mua sắm mà cả đối với những người khác: ví dụ, họ có thể thuê mướn những người có mức lương thấp hơn để phục vụ nhu cầu của mình. Nếu xu hướng mà ta quan sát thấy ở Mỹ sẽ tiếp tục, thì cho đến năm 2030, những người thuộc nhóm 10% có mức lương cao nhất sẽ nhận được 9.000 euro/tháng (và những người thuộc nhóm 1% có mức lương cao nhất sẽ nhận được 34.000 euro/tháng), nhóm 40% ở giữa sẽ nhận được 1.750 euro/tháng, và nhóm 50% có mức lương thấp nhất chỉ nhận được 800 euro/tháng. Do đó, nhóm 10% cao nhất sẽ sử dụng một phần nhỏ thu nhập của họ để thuê nhiều người trong nhóm 50% thấp nhất làm người giúp việc trong nhà.[10]

Như vậy, rõ ràng là cùng một mức lương trung bình như nhau nhưng có thể ứng với những phân phối thu nhập từ lao động hết sức khác nhau, từ đó dẫn đến những hiện thực xã hội và kinh tế vô cùng chênh lệch đối với các thành phần xã hội khác nhau. Trong một số trường hợp, tình trạng bất bình đẳng này có thể dẫn đến xung đột. Do đó, điều quan trọng là phải hiểu các áp lực kinh tế, xã hội và chính trị quyết định mức độ bất bình đẳng thu nhập từ lao động trong những xã hội khác nhau.

Bất bình đẳng về tư bản có tính chất hết sức cực đoan

Mặc dù bất bình đẳng về thu nhập từ lao động đôi khi được nhận định (một cách không đúng) là chỉ ở mức độ vừa phải nên không còn dẫn đến xung đột, nhận định này nhìn chung là hệ quả của việc so sánh nó với phân phối sở hữu tài sản, mà ở bất kỳ nơi đâu cũng có tính chất hết sức cực đoan (Bảng 7.2).

Trong những xã hội có phân phối tài sản đồng đều nhất (như ở các nước Scandinavia thập niên 1970 và 1980), nhóm 10% những người giàu nhất sở hữu khoảng 50% tài sản quốc gia hay thậm chí nhiều hơn, đâu đó từ 50 đến 60%, nếu ta tính đúng tính đủ những sản nghiệp to lớn nhất. Hiện nay, vào đầu thập niên 2010, nhóm 10% giàu nhất sở hữu khoảng 60% tài sản quốc gia ở hầu hết các nước châu Âu, cụ thể như Pháp, Đức, Anh và Ý.

Sự kiện ấn tượng nhất rõ ràng là ở tất cả các xã hội này, một nửa dân số gần như chẳng có gì: 50% nghèo nhất sở hữu chưa đến 10% tài sản quốc gia, và nói chung ít hơn 5%. Ở Pháp, theo những số liệu mới nhất (2010-2011), 10% giàu nhất nắm giữ 62% tài sản quốc gia, trong khi nhóm 50% nghèo nhất chỉ sở hữu 4%. Ở Mỹ, điều tra gần đây nhất của Cục Dự trữ Liên bang trong cùng giai đoạn cho thấy nhóm 10% giàu nhất sở hữu 72% tài sản của nước Mỹ, trong khi nửa

dân số nghèo nhất chỉ có 2%. Tuy nhiên, lưu ý rằng nguồn số liệu này, cũng như hầu hết các khảo sát điều tra trong đó tài sản là tự kê khai, thường ước lượng quá thấp những sản nghiệp đồ sộ nhất.[11] Hơn nữa, như đã lưu ý, cũng cần bổ sung rằng, chúng ta cũng thấy mức độ tập trung tài sản tương tự trong mỗi nhóm tuổi.[12]

Suy cho cùng, ở những nước quân bình nhất trên phương diện này (như các nước Scandinavia thập niên 1970 và 1980), bất bình đẳng tài sản xem ra vẫn lớn hơn nhiều so với bất bình đẳng tiền lương ở những nước có chênh lệch tiền lương nhiều nhất (như Mỹ vào đầu thập niên 2010: xem Bảng 7.1 và 7.2). Theo những gì tôi biết, trên thế giới này chưa từng tồn tại một xã hội nào mà trong đó người ta có thể mô tả sự sở hữu tài sản là mất quân bình "nhẹ", nghĩa là một nửa dân số nghèo nhất xã hội sở hữu một phần đáng kể trong tổng tài sản (như từ 1/5 đến 1/4).[13] Nhưng đâu ai cấm chúng ta lạc quan, thế nên trong Bảng 7.2 tôi trình bày một ví dụ ảo về sự phân phối tài sản khả dĩ, trong đó bất bình đẳng chỉ ở mức "thấp", tức thấp hơn so với ngay cả các nước Scandinavia (các nước này ở mức "trung bình"), châu Âu ("trung bình cao") hay Mỹ ("cao"). Dĩ nhiên, ta vẫn còn phải chờ xem làm thế nào để xây dựng một "xã hội lý tưởng" như thế – giả định rằng bất bình đẳng tài sản thấp đúng là một mục tiêu đáng mong đợi (tôi sẽ quay lại với vấn đề trọng tâm này trong Phần Bốn).[14]

Hệt như trong trường hợp bất bình đẳng tiền lương, điều quan trọng là nắm bắt chính xác ý nghĩa của những con số về tài sản này. Thử tưởng tượng một xã hội trong đó tài sản ròng bình quân là 200.000 euro trên một người trưởng thành,[15] đại khái như ở những nước châu Âu giàu nhất ngày nay.[16] Như đã lưu ý trong Phần Hai, lượng tài sản tư nhân này đại khái có thể được chia thành hai phần bằng nhau: một bên là bất động sản và một bên là tài sản tài chính cùng với tài sản kinh doanh (bao gồm tiền gửi ngân hàng, tiết kiệm, danh mục đầu tư cổ phiếu và trái phiếu, bảo hiểm nhân thọ, quỹ lương hưu, v.v. sau khi đã trừ nợ). Dĩ nhiên, đây là những con số bình quân, và có những biến thiên lớn giữa các nước cũng như giữa các cá nhân.

Nếu 50% nghèo nhất sở hữu 5% tổng tài sản, thì theo định nghĩa, bình quân mỗi người trong nhóm sẽ sở hữu tương đương 10% tài sản cá nhân bình quân toàn xã hội. Trong ví dụ trên (tài sản cá nhân bình quân là 200.000 euro), ta suy ra rằng bình quân mỗi người trong nhóm 50% nghèo nhất sẽ có tài sản ròng là 20.000 euro. Tuy chẳng phải bằng 0, nhưng mức tài sản này rất ít so với phần còn lại trong xã hội.

Nói cụ thể hơn, trong một xã hội như vậy, trong nửa dân số nghèo nhất này sẽ có đông đảo những người chẳng có chút tài sản gì hoặc có thể có nhiều lắm là vài nghìn euro, thường chiếm đến 1/4 dân số. Trên thực tế, tài sản ròng của một số lượng người không hề nhỏ – có lẽ từ 1/20 đến 1/10 dân số – nhiều khi còn có giá trị âm nhẹ (khi nợ nần của họ vượt quá tài sản). Những người khác sở hữu những lượng tài sản ít ỏi vào khoảng 60.000-70.000 euro hay nhiều hơn một chút. Những hoàn cảnh cụ thể này, bao gồm sự tồn tại của đông đảo những người có tài sản gần như là con số 0 tuyệt đối, sẽ dẫn đến mức tài sản cá nhân bình quân khoảng 20.000 euro của một nửa dân số nghèo nhất. Một số trong đó có thể sở hữu bất động sản nhưng chưa trả hết nợ, trong khi những người khác có thể có những khoản tiết kiệm còm cõi. Tuy nhiên, phần lớn họ là những người thuê nhà mà tài sản duy nhất chỉ gồm vài nghìn euro dành dụm trong tài khoản thanh toán hay tài khoản tiết kiệm. Nếu chúng ta tính cả hàng lâu bền như ô tô, đồ nội thất, hàng gia dụng, v.v. thì tài sản bình quân của 50% dân số nghèo nhất sẽ tăng lên chưa đến 30.000 hay 40.000 euro.[17]

Đối với một nửa dân số nghèo này, bản thân khái niệm tài sản và tư bản đã mang tính trừu tượng. Đối với hàng triệu người, "tài sản" chẳng qua chỉ là số tiền tương đương vài tuần lương ít ỏi dành dụm trong tài khoản thanh toán hay tài khoản tiết kiệm với lãi suất thấp, một chiếc ô tô, chút ít đồ dùng trong nhà. Và thực tế rành rành là: tài sản tập trung vào tay một số ít người đến mức một bộ phận lớn trong xã hội gần như không ý thức được sự hiện diện của tài sản, cho nên nhiều người mường tượng rằng nó thuộc về một thế giới lạ kỳ và hư ảo. Đó là lý do khiến việc nghiên cứu tư bản (tài sản) và phân phối tư

bản (tài sản) một cách có hệ thống và có phương pháp trở nên quan trọng đến thế.

Ở thái cực ngược lại, những người thuộc 10% giàu nhất sở hữu đến 60% tổng tài sản. Do đó, ta suy ra rằng mỗi người trong nhóm này bình quân sẽ sở hữu gấp 6 lần mức tài sản cá nhân bình quân trong xã hội. Trong ví dụ trên, với tài sản bình quân là 200.000 euro/người trưởng thành, mỗi người trong nhóm 10% giàu nhất bình quân sẽ sở hữu tương đương 1,2 triệu euro.

Bản thân nhóm 10% giàu nhất trong phân phối tài sản này cũng cực kỳ chênh lệch nhau, thậm chí còn chênh lệch nhiều hơn so với nhóm 10% hưởng lương cao nhất trong phân phối tiền lương. Khi nhóm 10% giàu nhất sở hữu 60% tổng tài sản, như ở hầu hết các nước châu Âu ngày nay, nhóm 1% giàu nhất thường sở hữu khoảng 25% và nhóm 9% còn lại sở hữu khoảng 35%. Do đó, những người thuộc 1% giàu nhất bình quân giàu gấp 25 lần so với trung bình xã hội, trong khi những người thuộc nhóm 9% tiếp theo chỉ giàu gấp 4 lần. Trong ví dụ cụ thể trên, tài sản bình quân của nhóm 10% giàu nhất là 1,2 triệu euro/người, trong đó thực chất mỗi người thuộc nhóm 1% giàu nhất sở hữu 5 triệu euro, và mỗi người thuộc nhóm 9% tiếp theo sở hữu chưa đến 800.000 euro.[18]

Ngoài ra, thành phần cấu tạo tài sản trong nội bộ nhóm này cũng khác nhau đáng kể. Gần như mọi người trong nhóm 10% giàu nhất đều có nhà riêng, nhưng tầm quan trọng của bất động sản giảm mạnh khi người ta càng leo lên cao hơn trên nấc thang tiền tài. Trong nhóm "9%", tức mỗi người có tài sản gần 1 triệu euro, bất động sản chiếm một nửa tổng tài sản và đối với một số người có thể chiếm hơn 3/4. Trái lại, đối với nhóm 1% giàu nhất, tài sản tài chính và kinh doanh rõ ràng chiếm ưu thế hơn so với bất động sản. Nói cụ thể hơn, cổ phiếu trong công ty cổ phần và đối tác hợp danh gần như tạo thành toàn bộ những sản nghiệp lớn. Đối với những cơ nghiệp từ 2-5 triệu euro, bất động sản chiếm không đến 1/3; với những gia sản trên 5 triệu euro, bất động sản chiếm chưa đến 20%; nếu lên đến trên 10 triệu euro, bất

động sản thường chiếm dưới 10% và tài sản chủ yếu bao gồm cổ phiếu. Nhà ở là hình thức đầu tư ưa thích của tầng lớp trung lưu và gia cảnh bậc trung, nhưng những sản nghiệp thực thụ luôn luôn bao gồm tài sản tài chính và kinh doanh.

Nằm ở giữa nhóm 50% nghèo nhất (sở hữu 5% tổng tài sản quốc gia, tức mỗi người có 20.000 euro tài sản trong ví dụ trên) và nhóm 10% giàu nhất (sở hữu 60% tổng tài sản quốc gia, tức bình quân mỗi người có 1,2 triệu euro) là nhóm 40% ở giữa: "tầng lớp trung lưu" này sở hữu 35% tổng tài sản quốc gia, nghĩa là tài sản ròng bình quân của họ gần bằng giá trị trung bình toàn xã hội, tức 175.000 euro/người trưởng thành trong ví dụ trên. Trong nhóm đông đảo này, với tài sản cá nhân nằm trong khoảng từ 100.000 euro đến hơn 400.000 euro, nhà ở cũng như cách thức mua nhà và trả tiền nhà thường đóng vai trò then chốt. Đôi khi, ngoài nhà ở, họ còn có kha khá tiền tiết kiệm. Ví dụ, tài sản ròng 200.000 euro có thể bao gồm một căn nhà trị giá 250.000 euro, nhưng ta phải khấu trừ khoản nợ mua nhà chưa trả 100.000 euro, cùng với tiền tiết kiệm 50.000 euro được đầu tư vào hợp đồng bảo hiểm nhân thọ hay tài khoản tiết kiệm hưu trí. Khi trả dứt khoản nợ mua nhà, tài sản ròng trong trường hợp này sẽ tăng đến 300.000 euro, hay thậm chí nhiều hơn nếu tài khoản tiết kiệm đã gia tăng trong khoảng thời gian đó. Đây là một quỹ đạo điển hình của tầng lớp trung lưu trong các giai tầng tài sản, những người giàu hơn so với 50% nghèo nhất (gần như không có tài sản gì) nhưng vẫn còn nghèo hơn so với 10% giàu nhất (có tài sản nhiều hơn nhiều).

Một hiện thực mới lạ: Tầng lớp trung lưu kế thừa

Xin đừng hiểu nhầm: sự tăng trưởng của "tầng lớp trung lưu kế thừa" là sự biến đổi chủ yếu về cơ cấu phân phối tài sản ở các nước phát triển thế kỷ 20.

Nhìn lại thế kỷ trước, ở mọi quốc gia châu Âu vào thập niên 1900-1910, sự tập trung tư bản khi đó có tính chất cực đoan hơn nhiều so

với ngày nay. Điều quan trọng cần lưu ý là độ lớn thể hiện trong Bảng 7.2. Vào thời kỳ này ở Pháp, Anh, và Thụy Điển, cũng như ở mọi nước khác mà ta có số liệu, nhóm 10% giàu nhất sở hữu gần như toàn bộ tài sản quốc gia, lên đến 90%. Chỉ riêng 1% giàu nhất đã sở hữu hơn 50% tài sản quốc gia. Thậm chí ở những nước đặc biệt mất quân bình như Anh, nhóm 1% này có thể sở hữu hơn 60% tài sản cả nước. Mặt khác, nhóm 40% ở giữa chỉ sở hữu hơn 5% tài sản quốc gia (từ 5 đến 10% tùy mỗi nước), chỉ nhỉnh hơn một chút so với tài sản của nhóm 50% nghèo nhất, nhóm mà sở hữu chưa đến 5% tài sản quốc gia.

Nói cách khác, thời đó gần như không có tầng lớp trung lưu, bởi vì nhóm 40% ở giữa gần như cũng chẳng giàu có gì hơn nhóm 50% nghèo nhất. Đại đa số dân chúng gần như không có tài sản gì, trong khi phần lớn tư bản quốc gia thuộc về nhóm thiểu số. Chắc chắn rằng nhóm thiểu số này không hề ít ỏi: nhóm 10% giàu nhất dĩ nhiên đông đảo hơn nhóm 1% giàu nhất, mà nhóm 1% này cũng đã bao gồm một số lượng người đáng kể. Thế nhưng họ vẫn là thiểu số. Dĩ nhiên, hàm phân phối là một đường cong liên tục trong mọi xã hội, nhưng đường cong này trở nên cực kỳ dốc đứng ở vùng bách phân vị và thập phân vị cao nhất, cho nên có sự chuyển đổi đột ngột từ thế giới của 90% người nghèo nhất (tài sản mỗi người nhiều lắm cũng chỉ trị giá vài nghìn euro tính theo đồng tiền ngày nay) chuyển sang thế giới của 10% giàu nhất, mỗi người sở hữu tài sản tương đương vài triệu euro hay thậm chí hàng chục triệu euro.[19]

Sự vươn lên của tầng lớp trung lưu kế thừa là sự đổi mới lịch sử quan trọng, dẫu có mỏng manh, và sẽ là một sai lầm nghiêm trọng nếu ta đánh giá thấp hiện tượng này. Đương nhiên, ta có xu hướng bám vào một thực tế là tài sản ngày nay vẫn tập trung sở hữu trong tay một số ít người: 10% giàu nhất sở hữu 60% tài sản ở châu Âu và hơn 70% tài sản ở Mỹ.[20] Và phân nửa dân số nghèo hơn ngày hôm nay vẫn nghèo như trước đây, sở hữu chỉ tầm 5% tổng tài sản năm 2010, bằng với mức năm 1910. Tầng lớp trung lưu chỉ kiếm thêm được vài mẩu vụn trong chiếc bánh tài sản: hơn 1/3 tổng tài sản ở châu Âu và suýt soát 1/4 ở Mỹ. Tầng lớp trung lưu này đông hơn gấp 4 lần mà chỉ sở hữu số

tài sản từ 1/3 đến 1/2 so với nhóm 10% giàu nhất. Ta dễ có xu hướng kết luận rằng thực tế chẳng có gì thay đổi: bất bình đẳng về sở hữu tài sản vẫn hết sức cực đoan (Bảng 7.2).

Nói như thế chẳng có gì sai, và cần ý thức rằng: hiện tượng giảm bất bình đẳng về tài sản trong quá khứ không nhiều như nhiều người vẫn tưởng. Hơn nữa, chẳng có gì đảm bảo rằng hiện tượng giảm bất bình đẳng có hạn mà ta đã thấy sẽ không đảo ngược. Tuy nhiên, chút tài sản nhỏ nhoi mà tầng lớp trung lưu gom góp được vẫn có ý nghĩa quan trọng, và thật sai lầm khi đánh giá thấp ý nghĩa lịch sử của sự thay đổi này. Một người có cơ nghiệp từ 200.000 đến 300.000 euro tuy không giàu, nhưng cũng không bị coi là túng thiếu, và phần lớn những người này không thích bị xem là người nghèo. Hàng chục triệu người – 40% dân số là một nhóm lớn, nằm giữa nhóm giàu và nhóm nghèo – mỗi người sở hữu tài sản trị giá hàng trăm nghìn euro và hợp lại chiếm từ 1/4 đến 1/3 tài sản quốc gia: đây là sự biến đổi đáng kể. Trên phương diện lịch sử, đây là chuyển biến lớn, làm thay đổi sâu sắc bối cảnh xã hội và cơ cấu chính trị của xã hội, đồng thời giúp xác lập lại phương thức xung đột phân phối. Do đó, việc tìm hiểu căn nguyên xảy ra hiện tượng này có ý nghĩa quan trọng.

Sự vươn lên của tầng lớp trung lưu khá giả đi kèm với sự giảm mạnh tỷ trọng tài sản của nhóm 10% giàu nhất khoảng một nửa, từ hơn 50% ở châu Âu vào đầu thế kỷ 20 xuống còn 20-25% vào cuối thế kỷ đó và đầu thế kỷ tiếp theo. Như chúng ta sẽ thấy, điều này phần nào làm cho bài giảng của Vautrin trở nên vô nghĩa, bởi lẽ số lượng những người có sản nghiệp đủ lớn để sống phong lưu bằng tiền cho thuê hằng năm giảm mạnh: chàng Rastignac đầy hoài bão không còn có thể sống sung túc bằng cách sánh duyên cùng quý cô Victorine thay vì theo học ngành luật. Điều này quan trọng về mặt lịch sử, bởi vì độ tập trung tài sản cực kỳ cao ở châu Âu vào năm 1900 thật ra là đặc điểm của cả thế kỷ 19. Mọi nguồn số liệu sẵn có đều cho thấy rằng độ tập trung này – 90% tài sản thuộc về nhóm 10% giàu nhất và chí ít 50% tài sản nằm trong tay của nhóm 1% giàu nhất – cũng là đặc điểm của các xã hội nông nghiệp truyền thống, bất kể ở Pháp thời trước Cách mạng

hay ở Anh thế kỷ 18. Sự tập trung tư bản như thế thật ra là điều kiện cần cho sự tồn tại và thịnh vượng của những xã hội dựa vào việc tích lũy và thừa kế tài sản, như trong tiểu thuyết của Austen và Balzac. Vì thế, một trong những mục đích chính của quyển sách này là tìm hiểu xem trong những điều kiện nào thì sự tập trung tài sản như thế sẽ xuất hiện, tồn tại, biến mất, rồi tái lập.

Bất bình đẳng về tổng thu nhập: Hai thế giới

Cuối cùng, bây giờ chúng ta sẽ quay lại với bất bình đẳng về tổng thu nhập, bao gồm thu nhập từ lao động và thu nhập từ tư bản (Bảng 7.3). Không có gì lạ, mức bất bình đẳng tổng thu nhập nằm ở khoảng giữa của bất bình đẳng về thu nhập từ lao động và bất bình đẳng về sở hữu tài sản. Ta cũng lưu ý rằng bất bình đẳng về tổng thu nhập gần với bất bình đẳng thu nhập từ lao động hơn so với bất bình đẳng về tư bản; và điều này cũng không có gì lạ, bởi vì thu nhập từ lao động thường chiếm 2/3 đến 3/4 tổng thu nhập quốc gia. Nói cụ thể hơn, nhóm 10% có tổng thu nhập cao nhất nhận được khoảng 25% thu nhập quốc gia ở những quốc gia quân bình nhất như các nước Scandinavia hai thập niên 1970 và 1980 (30% ở Đức và Pháp vào thời điểm đó và hiện nay là hơn 35%). Ở những xã hội mất quân bình hơn, nhóm 10% có tổng thu nhập cao nhất nhận được đến 50% thu nhập quốc gia (riêng nhóm 1% cao nhất nhận được 20%). Điều này xảy ra ở Pháp và Anh thời trước Cách mạng Pháp cũng như thời hoàng kim trước khi nổ ra Thế chiến I và đang xảy ra ở Mỹ ngày nay.

Liệu ta có thể hình dung ra những xã hội có độ tập trung thu nhập cao hơn thế nữa? Có lẽ không. Ví dụ, nếu nhóm 10% giàu nhất chiếm hữu 90% sản lượng mỗi năm (và nhóm 1% giàu nhất sở hữu 50% tài sản), cách mạng ắt sẽ nổ ra, trừ khi có một bộ máy đàn áp cực kỳ hữu hiệu để dập tắt nó. Về sở hữu tư bản (tài sản), mức độ tập trung tài sản cao là nguồn gốc của căng thẳng chính trị gay gắt, thường khó mà dung hòa với bầu cử phổ thông. Thế nhưng sự tập trung tư bản (tài

sản) như thế có thể chấp nhận được nếu thu nhập từ tài sản chỉ chiếm một phần nhỏ của tổng thu nhập quốc gia, 1/4 đến 1/3, hoặc đôi khi cao hơn một chút, như vào thời trước Cách mạng Pháp (làm cho sự tập trung tài sản cực độ vào thời điểm đó trở nên đặc biệt ngột ngạt). Nhưng nếu cùng mức độ bất bình đẳng đó mà áp dụng cho tổng thu nhập quốc gia, thì thật khó mà tưởng tượng rằng những người dưới đáy xã hội sẽ mãi chấp nhận hoàn cảnh này.

Tuy vậy, ta không có cơ sở gì để khẳng định rằng nhóm 10% giàu nhất không bao giờ sở hữu hơn 50% thu nhập quốc gia hay nền kinh tế quốc gia sẽ sụp đổ nếu ngưỡng giới hạn này bị vượt qua. Thật ra, số liệu lịch sử hiện có còn lâu mới hoàn hảo, và biết đâu chừng người ta đã vượt qua ngưỡng giới hạn này rồi. Nói cụ thể hơn, rất có thể vào thời "Cơ chế cũ" (Ancien Régime) cho đến ngay đêm trước Cách mạng Pháp, nhóm 10% giàu nhất đã chiếm hơn 50% tài sản cả nước và thậm chí lên đến 60% hay nhiều hơn thế nữa. Nói tổng quát hơn, điều này có thể đã xảy ra ở các xã hội nông nghiệp truyền thống khác. Thật vậy, việc bất bình đẳng cực độ như thế có kéo dài được hay không không chỉ phụ thuộc vào hiệu lực của bộ máy đàn áp mà về cơ bản còn tùy thuộc vào hiệu lực của những công cụ biện minh cho nó. Nếu bất bình đẳng được cho là hợp lý, chẳng hạn như vì người ta cho rằng đó là do người giàu làm việc chăm chỉ hơn hay hiệu quả hơn so với người nghèo, hoặc bởi vì nếu ngăn không cho người giàu kiếm được nhiều tiền hơn thì không tránh khỏi gây hại đến những người nghèo nhất trong xã hội, thì khi ấy, mức độ tập trung tài sản hoàn toàn có thể đạt kỷ lục lịch sử. Đó là lý do khiến tôi trình bày trong Bảng 7.3 rằng nước Mỹ có thể sẽ lập nên kỷ lục mới vào năm 2030 nếu bất bình đẳng thu nhập từ lao động – và bất bình đẳng sở hữu tài sản ở mức độ ít hơn – tiếp tục đà gia tăng như trong những thập niên gần đây. Nhóm 10% giàu nhất khi ấy sẽ sở hữu khoảng 60% thu nhập quốc gia, trong khi nửa dân số nghèo nhất chỉ nhận được 15%.

Tôi muốn khẳng định điều này: vấn đề then chốt nằm ở sự biện minh cho bất bình đẳng chứ không phải mức độ bất bình đẳng một cách thuần túy. Vì thế, việc phân tích cơ cấu bất bình đẳng có ý nghĩa

quan trọng. Trên phương diện này, thông điệp chính của các Bảng 7.1-7.3 chắc chắn là: có hai cách khác nhau dẫn đến sự phân phối tổng thu nhập hết sức bất bình đẳng trong xã hội (nhóm 10% giàu nhất sở hữu khoảng 50% tài sản quốc gia và nhóm 1% giàu nhất sở hữu khoảng 20%).

Cách thứ nhất dẫn đến bất bình đẳng hết sức cao như thế là thông qua một "xã hội siêu kế thừa" (hay "xã hội của những người hưởng lợi tức thừa kế"), trong đó, tài sản thừa kế đóng vai trò vô cùng quan trọng và độ tập trung tài sản đạt đến mức độ cực kỳ cao (nhóm 10% giàu nhất sở hữu đến 90% tài sản quốc gia, và chỉ riêng 1% giàu nhất đã chiếm đến 50%). Khi ấy, việc phân chia giai tầng thu nhập được quyết định bởi thu nhập rất cao từ tư bản (tài sản), nhất là tư bản (tài sản) thừa kế. Đây là mô thức mà ta thấy ở nước Pháp trước Cách mạng và ở châu Âu trước khi nổ ra Thế chiến I, với những biến thiên không đáng kể. Ta cần tìm hiểu xem tại sao cơ cấu sở hữu và bất bình đẳng này xuất hiện và tồn tại lâu dài, và nó lùi về quá khứ xa đến mức độ nào – dĩ nhiên, trừ khi nó cũng kéo dài đến tương lai.

Cách thứ hai dẫn đến bất bình đẳng cao đến thế lại khá mới. Nhìn chung cách này phát sinh ở Mỹ trong mấy thập niên qua. Ở đây ta thấy mức độ bất bình đẳng về tổng thu nhập hết sức cao có thể là hệ quả của một xã hội "siêu đãi ngộ nhân tài" (hoặc một xã hội mà những người đứng đầu thích được mô tả là hết sức coi trọng năng lực). Ta cũng có thể gọi đây là "xã hội của những siêu sao" (hay xã hội của "các nhân tài quản lý", với sự mô tả tính cách hơi khác). Nói cách khác, đây là một xã hội rất mất quân bình, nhưng trong đó nấc thang thu nhập cao nhất được quyết định bởi thu nhập từ lao động cao nhất, chứ không phải do tài sản thừa kế. Tôi muốn nói rõ rằng vào lúc này, tôi không phán xét gì về việc một xã hội kiểu này thật ra có xứng đáng được mô tả là "siêu đãi ngộ nhân tài" hay không. Không có gì lạ khi những người thắng cuộc trong xã hội đó muốn mô tả sự phân chia giai tầng xã hội theo cách này, và đôi khi họ thành công trong việc thuyết phục những người thua cuộc tin theo điều đó. Tuy nhiên, vì mục đích ở đây, siêu đãi ngộ nhân tài không phải là một giả thuyết mà là một

kết luận phân tích có thể đạt được, và lưu ý rằng ta cũng có thể đi đến kết luận ngược lại. Trong phần tiếp theo, tôi sẽ phân tích xem liệu sự gia tăng bất bình đẳng thu nhập từ lao động ở Mỹ đã tuân theo logic "đãi ngộ nhân tài" đến chừng mực nào (đến mức có thể giải đáp một vấn đề chuẩn tắc phức tạp như vậy).

Vào lúc này, ta chỉ cần lưu ý rằng thật là ấu trĩ và quá giản đơn nếu ta phân định rạch ròi giữa hai loại xã hội siêu bất bình đẳng (xã hội của những người hưởng tài sản thừa kế) và xã hội của các nhân tài quản lý. Thật ra hai loại bất bình đẳng này có thể cùng tồn tại: chẳng có lý do gì để một người không thể vừa là một nhà quản lý tài ba vừa là một người có tài sản thừa kế; và thực tế mức độ tập trung tài sản ở Mỹ cao hơn nhiều so với ở châu Âu cho thấy rằng điều này có thể đang xảy ra ở nước Mỹ ngày nay. Và dĩ nhiên, không có gì ngăn cản con cái của các nhân tài quản lý trở thành những người thừa kế tài sản. Trên thực tế, ta thấy cả hai logic này cùng thể hiện trong mọi xã hội. Tuy nhiên, có nhiều cách để dẫn đến cùng một mức độ bất bình đẳng, và đặc điểm của nước Mỹ vào lúc này là mức độ bất bình đẳng thu nhập từ lao động cao kỷ lục (có lẽ cao hơn bất kỳ xã hội nào khác vào bất kỳ thời điểm nào trong quá khứ, ở bất cứ nơi đâu trên thế giới, kể cả những xã hội có sự chênh lệch kỹ năng cực kỳ lớn) cùng với mức độ bất bình đẳng tài sản đỡ cực đoan hơn so với các xã hội truyền thống hay ở châu Âu giai đoạn 1900-1910. Do đó, điều quan trọng là tìm hiểu xem trong những điều kiện nào thì mỗi logic trên đây có thể phát huy tác dụng, đồng thời lưu ý rằng hai logic này có thể bổ trợ lẫn nhau và kết hợp ảnh hưởng của chúng trong thế kỷ này. Nếu điều này xảy ra, tương lai có thể là một thế giới bất bình đẳng mới, cực đoan hơn nhiều so với trước đây.[21]

Vấn đề của các chỉ số tổng hợp

Trước khi chuyển sang xem xét sự tiến hóa lịch sử của bất bình đẳng ở mỗi nước nhằm giải đáp những vấn đề nêu trên, ta cần bàn về vấn

đề phương pháp luận. Nói cụ thể hơn, các Bảng 7.1-7.3 trình bày hệ số Gini của các phân phối thu nhập và tài sản mà chúng ta xem xét. Hệ số Gini – được đặt tên theo nhà thống kê học người Ý Corrado Gini (1884-1965) – là một trong những chỉ số tổng hợp về bất bình đẳng được sử dụng phổ biến nhất, thường xuất hiện trong công luận và các báo cáo chính thức. Theo định nghĩa, hệ số này nhận giá trị từ 0 đến 1: nó bằng 0 khi xã hội hoàn toàn bình đẳng và bằng 1 khi bất bình đẳng lên đến mức độ tuyệt đối, nghĩa là khi một nhóm ít người sở hữu mọi nguồn lực sẵn có.

Quan sát trên thực tế, hệ số Gini dao động từ 0,2 đến 0,4 trong phân phối thu nhập từ lao động của các xã hội, từ 0,6 đến 0,9 đối với phân phối sở hữu tài sản, và từ 0,3 đến 0,5 đối với bất bình đẳng tổng thu nhập. Ở các nước Scandinavia vào hai thập niên 1970 và 1980, hệ số Gini của phân phối thu nhập từ lao động là 0,19, gần đạt được mức độ bình đẳng tuyệt đối. Trái lại, phân phối tài sản ở châu Âu trước khi nổ ra Thế chiến I có hệ số Gini là 0,85, không xa lắm so với trạng thái bất bình đẳng tuyệt đối.[22]

Các hệ số này – và những hệ số khác, như hệ số Theil – đôi khi bổ ích, nhưng cũng phát sinh nhiều vấn đề. Người ta rút gọn thành một chỉ số duy nhất cho mọi vấn đề mà hàm phân phối có thể cho ta biết về bất bình đẳng – bao gồm bất bình đẳng giữa nhóm ở cuối và nhóm ở giữa, nhóm ở giữa và nhóm cao nhất hoặc giữa 10% cao nhất và 1% cao nhất. Thoạt nhìn qua, việc rút gọn này thật đơn giản và hấp dẫn, nhưng không tránh khỏi gây hiểu lầm. Quả thật, ta không thể tóm tắt một hiện thực đa chiều thành một chỉ số đơn chiều mà không làm đơn giản hóa vấn đề một cách quá mức và trộn lẫn những sự việc lẽ ra không nên gộp chung với nhau. Hiện thực xã hội cũng như ý nghĩa kinh tế và chính trị của bất bình đẳng rất khác biệt ở các giai tầng phân phối khác nhau, và điều quan trọng là phải phân tích chúng một cách riêng biệt. Ngoài ra, hệ số Gini và các hệ số tổng hợp khác có xu hướng nhầm lẫn giữa bất bình đẳng lao động với bất bình đẳng về tư bản, cho dù các cơ chế kinh tế cũng như lý giải chuẩn tắc về bất bình đẳng giữa hai trường hợp này rất khác nhau. Vì những lý do đó, theo

tôi, tốt hơn ta nên phân tích bất bình đẳng theo các bảng phân phối, biểu thị tỷ trọng của các thập phân vị và bách phân vị khác nhau trong tổng thu nhập và tổng tài sản, chứ không nên sử dụng các chỉ số tổng hợp như hệ số Gini.

Sử dụng các bảng phân phối cũng bổ ích bởi vì nó buộc chúng ta phải lưu ý đến mức thu nhập và tài sản của các nhóm xã hội khác nhau tạo thành hệ thống giai tầng hiện hữu. Các mức thu nhập hay tài sản này được biểu thị bằng tiền (hay bằng tỷ lệ phần trăm của mức thu nhập và mức tài sản bình quân ở đất nước đang xem xét), chứ không phải bằng các đại lượng thống kê giả tạo khiến ta khó lý giải. Các bảng phân phối cũng giúp ta hiểu cụ thể nội tình của bất bình đẳng xã hội, cũng như vận dụng số liệu hiện có để nghiên cứu các vấn đề này cũng như những hạn chế của số liệu. Trái lại, các chỉ số thống kê như hệ số Gini chỉ mang lại cho ta một khái niệm khô khan và trừu tượng về bất bình đẳng, khiến người ta khó nắm bắt vị trí của mình trong hệ thống giai tầng đương thời (mà việc nắm bắt đó là cần thiết, nhất là khi người ta thuộc về 1% giàu nhất trong phân phối thu nhập và có xu hướng quên đi điều đó, như thường xảy ra với các nhà kinh tế học). Các chỉ số thường làm lu mờ một thực tế là có những điểm khác thường hay không nhất quán trong số liệu cơ bản, hoặc số liệu từ các nước khác hay các thời đoạn khác nhau không tương thích với nhau (chẳng hạn như do những nấc cao trong phân phối thu nhập bị cắt xén hay do thu nhập từ tư bản (tài sản) bị bỏ sót đối với những nước này nhưng vẫn có đủ đối với những nước khác. Sử dụng các bảng phân phối buộc chúng ta phải nhất quán và minh bạch hơn.

Bức màn mơ hồ của các tài liệu xuất bản chính thức

Vì những lý do tương tự, ta cần thận trọng khi sử dụng những chỉ số như các tỷ số phân vị thường được trích dẫn trong các báo cáo chính thức về bất bình đẳng của OECD hay các cơ quan thống kê quốc gia. Thường được sử dụng nhất là tỷ số P90/P10, tức tỷ số giữa bách phân

vị thứ 90 trong phân phối thu nhập và bách phân vị thứ 10.[23] Ví dụ, nếu ta cần có thu nhập hơn 5.000 euro/tháng để thuộc về nhóm 10% có thu nhập cao nhất, và cần có thu nhập dưới 1.000 euro/tháng để thuộc về nhóm 10% có thu nhập thấp nhất, thì tỷ số P90/P10 = 5.

Các chỉ số này có thể hữu ích. Có thêm thông tin về hình dạng hoàn chỉnh của hàm phân phối thì luôn hữu ích. Tuy nhiên, nên lưu ý rằng theo định nghĩa, các tỷ số này hoàn toàn bỏ qua sự tiến hóa của hàm phân phối sau bách phân vị thứ 90. Nói cụ thể ra, bất kể tỷ số P90/P10 bằng bao nhiêu, thì những người thuộc nhóm 10% có thu nhập cao nhất có thể sở hữu 20% tổng thu nhập (như trong trường hợp các nước Scandinavia vào hai thập niên 1970-1980) mà cũng có thể sở hữu lên đến 50% tổng thu nhập (như trong trường hợp nước Mỹ vào thập niên 2010) hoặc lên tới 90% (như trong trường hợp châu Âu thời kỳ huy hoàng trước Thế chiến I). Tuy nhiên, chúng ta không thể biết được điều này bằng cách tham khảo các ấn bản của các tổ chức quốc tế hay những cơ quan thống kê quốc gia chuyên thu thập các số liệu thống kê này, vì họ thường tập trung vào các chỉ số mà cố tình bỏ qua nhóm cao nhất trong phân phối và không cho ta biết gì về thu nhập hay tài sản nằm bên trên bách phân vị thứ 90.

Nhìn chung người ta có thể biện minh cho cách làm này trên cơ sở cho rằng số liệu "không hoàn hảo". Điều này tuy đúng, nhưng ta vẫn có thể khắc phục khó khăn về số liệu bằng cách sử dụng các nguồn dữ liệu thỏa đáng, như số liệu lịch sử được thu thập (bằng các phương tiện có hạn) trong Cơ sở dữ liệu thu nhập cao nhất thế giới (World Top Incomes Database, WTID). Nghiên cứu này đã dần dần bắt đầu thay đổi cách thức thu thập dữ liệu. Quả thật, quyết định về phương pháp luận nhằm bỏ qua nhóm cao nhất xem ra không hề vô thưởng vô phạt: các báo cáo chính thức của các cơ quan quốc gia và quốc tế được cho là nhằm cung cấp thông tin cho công luận về phân phối thu nhập và tài sản, nhưng trên thực tế, các báo cáo này thường mang lại một bức tranh lạc quan giả tạo về bất bình đẳng. Cứ như thể báo cáo chính thức của chính phủ về bất bình đẳng ở Pháp năm 1789 đã cố ý bỏ qua mọi người nằm bên trên bách phân vị thứ 90 – một nhóm đông gấp 5-10

lần so với toàn bộ giới quý tộc thời đó – lấy cớ là nó quá phức tạp nên không thể thảo luận nổi. Cách tiếp cận đơn giản đó thật đáng tiếc bởi vì nó không tránh khỏi nuôi dưỡng những bộ óc tưởng tượng phong phú nhất và có xu hướng làm mất uy tín số liệu thống kê và các nhà thống kê thay vì xoa dịu mối căng thẳng xã hội.

Trái lại, các tỷ số phân vị đôi khi khá cao vì những lý do nhìn chung giả tạo. Đơn cử ví dụ về phân phối sở hữu tài sản: những người thuộc nhóm 50% nghèo nhất nhìn chung chẳng sở hữu chút tài sản nào. Tùy thuộc vào việc ta đang cân đong những sản nghiệp ít ỏi đến mức nào – ví dụ như có tính đến hàng lâu bền và nợ hay không – mà ta có thể đi đến những đánh giá rất khác nhau về vị trí của nhóm 10% nghèo nhất nằm ở đâu trong hệ thống giai tầng tài sản: ứng với cùng một hiện thực xã hội, ta có thể xác định vị trí đó là ứng với mức tài sản 100 euro, 1.000 euro, hoặc thậm chí 10.000 euro, tuy đều không phải là lượng nhiều nhưng lại có thể dẫn đến những tỷ số phân vị rất khác nhau, tùy vào từng nước và từng thời đoạn, cho dù nhóm 50% nghèo nhất sở hữu chưa đến 5% tài sản quốc gia. Với phân phối thu nhập từ lao động thì cũng na ná như vậy: tùy thuộc vào việc ta chọn cách xử lý thu nhập và mức lương thay thế tính theo những thời đoạn ngắn như thế nào (chẳng hạn như tùy thuộc vào việc người ta sử dụng thu nhập bình quân hằng tuần, hằng tháng, hằng năm, hay hằng thập niên), ta có thể đi đến các ngưỡng thu nhập của nhóm 10% dưới đáy rất khác nhau (và do đó các tỷ số phân vị cũng rất khác nhau), cho dù nhóm 50% thấp nhất trong phân phối thu nhập từ lao động thật ra chiếm một tỷ trọng tương đối ổn định trong tổng thu nhập từ lao động.[24]

Đây có lẽ là một trong những lý do chính khiến người ta thích nghiên cứu phân phối theo cách như tôi đã trình bày trong các Bảng 7.1-7.3, nghĩa là thông qua nhấn mạnh vào tỷ trọng thu nhập và tài sản của các nhóm xã hội khác nhau, đặc biệt là những người thuộc nhóm 50% thấp nhất và 10% cao nhất trong mỗi xã hội, thay vì sử dụng các ngưỡng xác định vị trí của các bách phân vị. Các tỷ trọng nói trên giúp ta hình dung ra một bức tranh hiện thực ổn định hơn nhiều so với các tỷ số phân vị.

Quay lại với "các bảng phân phối xã hội" và số học chính trị

Như vậy, trên đây là lý do khiến tôi tin rằng các bảng phân phối trình bày trong chương này là công cụ tốt nhất để nghiên cứu phân phối tài sản, tốt hơn nhiều so với các chỉ số tổng hợp và các tỷ số phân vị.

Thêm vào đó, tôi cũng tin rằng cách tiếp cận này nhất quán với các phương pháp hạch toán quốc gia hơn. Vì tài khoản quốc gia của hầu hết các nước giúp ta xác định thu nhập và tài sản quốc gia mỗi năm (từ đó xác định thu nhập và tài sản bình quân, vì nguồn số liệu về nhân khẩu giúp ta dễ dàng truy cập dữ liệu về dân số), nên theo lẽ tự nhiên, bước tiếp theo sẽ là phân chia các con số tổng tài sản và tổng thu nhập này theo các thập phân vị và bách phân vị. Nhiều báo cáo đã kiến nghị rằng tài khoản quốc gia nên được cải tiến và "nhân cách hóa" theo cách này, nhưng cho đến nay vẫn chưa có tiến bộ gì nhiều.[25] Một bước tiến hữu ích theo chiều hướng này là phân chia theo nhóm 50% nghèo nhất, 40% ở giữa, và 10% giàu nhất. Nói cụ thể hơn, cách tiếp cận này sẽ giúp ta thấy ngay: liệu sự gia tăng sản lượng nội địa và thu nhập quốc gia có được phản ánh trong thu nhập thật sự nhận được bởi các nhóm xã hội khác nhau hay không và đến mức độ nào. Ví dụ, chỉ khi ta biết nhóm 10% giàu nhất sở hữu bao nhiêu phần trăm tài sản, thì ta mới có thể biết mức độ tăng trưởng tài sản bất cân xứng mà nhóm này thâu tóm được là bao nhiêu. Hệ số Gini hay các tỷ số phân vị đều không giúp ta có được đáp án rõ ràng và chính xác cho câu hỏi này.

Cuối cùng, cũng cần nói thêm rằng các bảng phân phối mà tôi đề xuất sử dụng cũng khá tương tự như "các bảng phân phối xã hội" từng thịnh hành vào thế kỷ 18 và đầu thế kỷ 19. Thoạt đầu được lập ở Anh và Pháp vào cuối thế kỷ 17, các bảng phân phối xã hội này đã được sử dụng rộng rãi, cải tiến, và bắt đầu áp dụng ở Pháp dưới thời Khai sáng (thế kỷ 18): ví dụ như trong bài báo đình đám về "số học chính trị" trong *Bách khoa toàn thư* của Diderot. Từ những phiên bản đầu tiên của Gregory King vào năm 1688 cho đến những ví dụ chi tiết hơn được

thu thập bởi Expilly và Isnard vào đêm trước của cuộc Cách mạng Pháp hay những ví dụ do Peuchet, Colqhoun, và Blodget sưu tập dưới thời Napoleon, cái gọi là các bảng phân phối xã hội luôn luôn mang lại tầm nhìn toàn diện về cơ cấu xã hội, qua đó cho thấy số lượng quý tộc, tư sản, giới thượng lưu, nghệ nhân, nông dân v.v. cùng với ước lượng thu nhập của họ (và đôi khi cả tài sản); các tác giả này cũng thu thập các giá trị ước lượng sớm nhất về thu nhập và tài sản quốc gia. Tuy nhiên, có sự khác biệt cơ bản giữa các bảng phân phối xã hội này và các bảng phân phối của tôi: các bảng phân phối xã hội cũ sử dụng các giai tầng xã hội vào thời đó và không tìm cách xác định sự phân phối tài sản hay thu nhập theo các thập phân vị và bách phân vị.[26]

Tuy nhiên, các bảng phân phối xã hội đã tìm cách mô tả những khía cạnh cốt tủy của bất bình đẳng xã hội thông qua nhấn mạnh vào tỷ trọng tài sản quốc gia thuộc sở hữu của các thành phần xã hội khác nhau (và cụ thể là các giai tầng quyền thế khác nhau), và trên phương diện này, đã có sự tương đồng rõ rệt với cách tiếp cận của tôi ở đây. Đồng thời, trên phương diện tinh thần, các bảng xã hội cũng khác xa với các đại lượng thống kê đo lường bất bình đẳng một cách phi thời gian và vô hồn, như các hệ số Gini và Pareto được sử dụng quá phổ biến trong thế kỷ 20 và có xu hướng đơn giản hóa sự phân phối tài sản. Cách thức người ta ra sức đo lường bất bình đẳng xem ra không bao giờ vô tư và vô thưởng vô phạt.

{CHƯƠNG 8}

Hai thế giới

Giờ đây tôi đã định nghĩa một cách chính xác những khái niệm cần thiết để bạn đọc theo dõi phần tiếp theo, và tôi đã giới thiệu độ lớn mà bất bình đẳng đã đạt tới trong thực tế có liên quan đến lao động và tư bản trong những xã hội khác nhau. Giờ đã đến lúc xem xét sự thay đổi của bất bình đẳng trong lịch sử trên khắp thế giới. Bằng cách nào và tại sao cơ cấu bất bình đẳng lại thay đổi kể từ thế kỷ 19? Những cú sốc của giai đoạn 1914–1945 đóng một vai trò thiết yếu trong việc thu hẹp bất bình đẳng, và sự thu hẹp này không hề xảy ra một cách hài hòa hay tự phát. Sự gia tăng bất bình đẳng kể từ năm 1970 không giống nhau ở khắp mọi nơi, điều này lần nữa cho thấy các yếu tố thể chế và chính trị đã đóng một vai trò chủ chốt.

Một trường hợp đơn giản: giảm bất bình đẳng ở Pháp trong thế kỷ 20

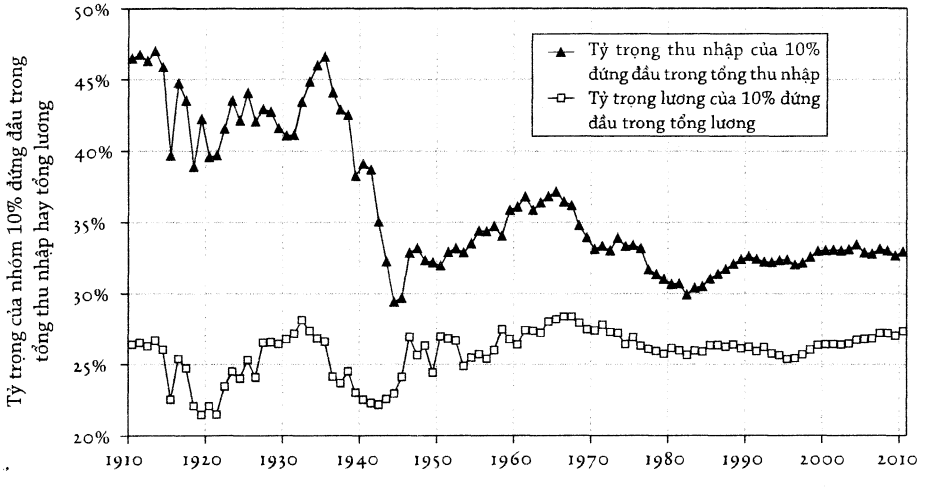
Tôi sẽ bắt đầu bằng cách xem xét tương đối chi tiết trường hợp của Pháp, đây là một trường hợp đặc biệt có nhiều dữ liệu minh họa (nhờ vào những nguồn dữ liệu lịch sử dồi dào và dễ dàng tiếp cận). Nó cũng là một trường hợp tương đối đơn giản và rành mạch (ở chừng mực mà lịch sử bất bình đẳng có thể rành mạch) và trên hết, nó là trường hợp

tiêu biểu tổng quát cho những thay đổi quan sát được ở một vài quốc gia châu Âu khác. Với chữ "châu Âu" ý tôi muốn nói là "lục địa châu Âu," bởi vì trên một số khía cạnh trường hợp của Anh là trường hợp trung gian nằm giữa trường hợp của châu Âu và trường hợp của Mỹ. Nhìn chung có thể nói những gì diễn ra ở lục địa châu Âu cũng tiêu biểu cho những gì xảy ra ở Nhật. Sau nước Pháp tôi sẽ quay sang Mỹ, và cuối cùng tôi sẽ mở rộng phân tích của mình cho toàn bộ tập hợp những nền kinh tế đã phát triển và đang trỗi dậy mà chúng ta có đủ dữ liệu lịch sử.

Hình 8.1 mô tả tỷ trọng trong thu nhập quốc gia và lương theo thời gian của nhóm 10% đứng đầu. Hình này thể hiện ba sự kiện nổi bật.

Thứ nhất, bất bình đẳng thu nhập giảm rất lớn ở Pháp kể từ thời hoàng kim trước Thế chiến I: tỷ trọng trong thu nhập quốc gia của nhóm 10% đứng đầu giảm từ 45–50% trước Thế chiến I xuống 30–35% ở hiện tại.

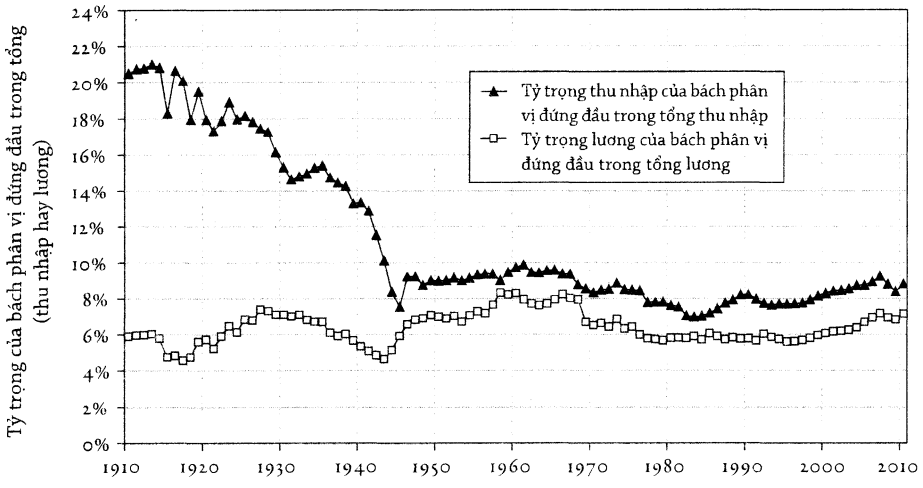
Sự sụt giảm 15 điểm phần trăm trong thu nhập quốc gia này là một sự sụt giảm đáng kể. Nó tương đương với một sự sụt giảm khoảng 1/3



HÌNH 8.1. Bất bình đẳng thu nhập ở Pháp, 1910–2010
Bất bình đẳng trong tổng thu nhập (lao động và tư bản) đã giảm ở Pháp trong thế kỷ 20, trong khi bất bình đẳng về lương vẫn giữ nguyên.
Nguồn và chuỗi dữ liệu: xem piketty.pse.ens. fr/capital21c.

tỷ trọng sản lượng hằng năm thuộc về nhóm 10% giàu nhất trong dân số và một sự gia tăng khoảng 1/3 trong tỷ trọng sản lượng hằng năm của 90% dân số còn lại. Cũng lưu ý rằng nó xấp xỉ tương đương với 3/4 những gì mà nửa dưới dân số nhận được trong thời hoàng kim trước Thế chiến I và hơn 1/2 những gì mà nhóm này nhận được ngày nay.[1] Hơn nữa nhớ rằng trong phần này của cuốn sách, tôi đang xem xét bất bình đẳng trong các loại hình thu nhập chính (tức trước khi có thuế và các khoản chuyển giao). Trong Phần Bốn, tôi sẽ cho thấy thuế và các khoản chuyển giao đã làm giảm bất bình đẳng thậm chí còn nhiều hơn nữa như thế nào. Xin nói rõ, việc bất bình đẳng giảm không có nghĩa là chúng ta ngày nay đang sống trong một xã hội bình đẳng. Nó chỉ chủ yếu phản ảnh một thực tế là xã hội Pháp trong thời hoàng kim trước Thế chiến I vô cùng bất bình đẳng–thật vậy, đó là một trong những xã hội bất bình đẳng nhất trong tất cả các giai đoạn lịch sử. Tôi nghĩ rằng hình thức thể hiện sự bất bình đẳng này và cách thức nó xảy ra sẽ không dễ dàng được chấp nhận trong thời đại ngày nay.

Thứ hai, sự thu hẹp đáng kể của bất bình đẳng trong thu nhập trong thế kỷ 20 hoàn toàn là do sự suy giảm của nhóm thu nhập hàng đầu từ tư bản. Nếu chúng ta bỏ qua thu nhập từ tư bản và tập trung vào bất bình đẳng về lương, chúng ta thấy rằng phân phối thu nhập rất ổn định trong dài hạn. Trong thập niên đầu của thế kỷ 20 cũng như trong thập niên thứ hai của thế kỷ 21, nhóm 10% đứng đầu trong bảng xếp hạng lương nhận được khoảng 25% tổng lương. Các nguồn dữ liệu cũng cho thấy sự ổn định dài hạn của bất bình đẳng lương trong các nhóm nằm cuối bảng phân phối. Ví dụ, 50% dân số có mức lương thấp nhất luôn chỉ nhận được 25–30% tổng lương (vì vậy lương trung bình của một thành viên của nhóm này chỉ bằng 50–60% lương trung bình tổng quát), và không cho thấy có một xu hướng dài hạn rõ rệt nào.[2] Mức lương rõ ràng đã thay đổi rất nhiều trong một thế kỷ qua, và cơ cấu và kỹ năng của lực lượng lao động đã thay đổi hoàn toàn, nhưng bảng xếp hạng lương vẫn giữ nguyên gần như không đổi. Nếu giả sử thu nhập từ tư bản của những nhóm đứng đầu đã không giảm, thì bất bình đẳng trong thu nhập hẳn cũng đã không giảm trong thế kỷ 20.



HÌNH 8.2. Sự sụp đổ của giới hưởng lợi tức ở Pháp, 1910–2010
Sự sụt giảm trong tỷ trọng của bách phân vị đứng đầu (nhóm 1% có thu nhập cao nhất) ở Pháp giữa năm 1914 và 1945 là do sụt giảm của nhóm đứng đầu về thu nhập từ tư bản.
Nguồn và chuỗi dữ liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Điều này thậm chí còn nổi bật hơn nữa khi chúng ta nhìn vào những nhóm đứng đầu các nấc thang xã hội. Cụ thể là nhìn vào sự thay đổi của nhóm 1% đứng đầu (Hình 8.2).[3] So với mức bất bình đẳng đỉnh điểm của thời hoàng kim trước Thế chiến I, tỷ trọng thu nhập của nhóm 1% đứng đầu ở Pháp thật sự đã sụp đổ trong thế kỷ 20, giảm từ hơn 20% thu nhập quốc gia vào năm vào năm 1900–1910 xuống 8 hay 9% trong giai đoạn 2000–2010. Đây là một sự sụt giảm hơn 50% trong vòng một thế kỷ, thật ra là gần 2/3 nếu chúng ta nhìn vào đáy của đường biểu đồ trong đầu thập niên 1980, khi tỷ trọng thu nhập quốc gia của nhóm 1% đứng đầu là không đầy 7%.

Một lần nữa, lý do duy nhất của sự sụp đổ này là sự giảm sút của những mức thu nhập rất cao từ tư bản (hay nói một cách thô thiển hơn, là sự suy tàn của giới hưởng lợi tức). Nếu chỉ nhìn vào lương, chúng ta thấy rằng tỷ trọng của nhóm 1% đứng đầu giữ nguyên gần như hoàn toàn ổn định trong dài hạn ở mức khoảng 6 hay 7% tổng lương. Trước Thế chiến I, bất bình đẳng thu nhập (tính theo tỷ trọng của nhóm 1%

đứng đầu) lớn gần gấp ba lần bất bình đẳng lương. Ngày nay nó cao hơn gần 1/3 và xấp xỉ với bất bình đẳng lương, đến mức mà chúng ta có thể tưởng tượng–một cách sai lầm–rằng nhóm thu nhập đứng đầu từ tư bản đã gần như biến mất (xem Hình 8.2).

Tóm lại: sự sụt giảm bất bình đẳng ở Pháp trong thế kỷ 20 phần lớn là do sự suy sụp của người hưởng lợi tức và sự sụp đổ của thu nhập rất cao từ tư bản. Dường như không có một quá trình thu hẹp bất bình đẳng (và đặc biệt là thu hẹp bất bình đẳng lương) nào về cơ cấu (mà ta có thể tổng quát hóa) đã và đang vận hành trong dài hạn, ngược lại với những tiên đoán lạc quan trong lý thuyết của Kuznets.

Ở đây có một bài học cơ bản về sự vận động của phân phối tài sản trong lịch sử, và chắc chắn là bài học quan trọng nhất mà thế kỷ 20 để lại. Điều này lại càng đúng hơn khi chúng ta nhận ra rằng ngoài một số khác biệt nhỏ thì bức tranh thực tế nhìn chung là như nhau trong tất cả các quốc gia đã phát triển.

Lịch sử bất bình đẳng: một lịch sử chính trị hỗn loạn

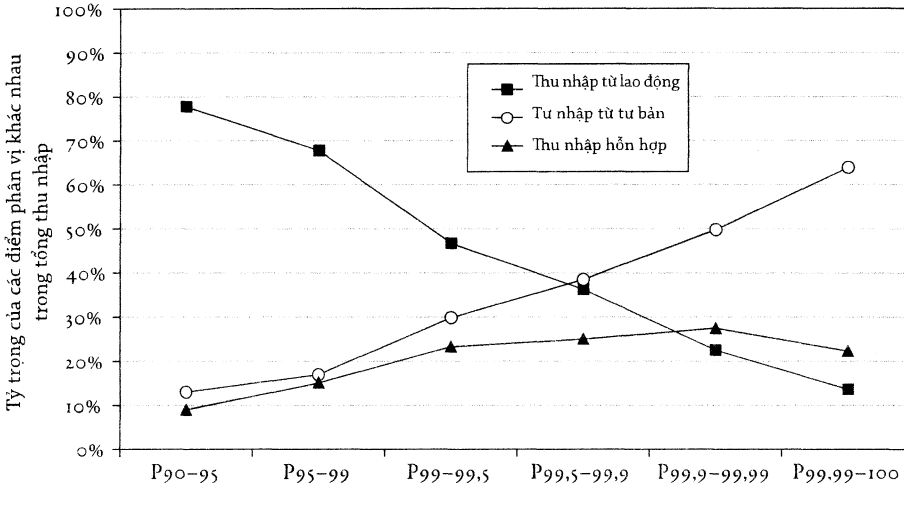
Sự kiện quan trọng thứ ba có thể thấy qua Hình 8.1 và 8.2 là lịch sử của bất bình đẳng không phải là một dòng sông chảy dài và hiền hòa. Nó có nhiều khúc ngoặt quanh co và dĩ nhiên không có một xu hướng đều đặn và không thể kìm chế nào dẫn đến một điểm cân bằng "tự nhiên". Ở Pháp và những nơi khác, lịch sử bất bình đẳng vẫn luôn hỗn loạn và đầy tính chính trị, nó bị ảnh hưởng bởi những thay đổi xã hội đầy xáo trộn và bị thúc đẩy không những bởi yếu tố kinh tế mà còn bởi vô số các hiện tượng xã hội, chính trị, quân sự, và cả văn hóa. Bất bình đẳng kinh tế-xã hội–tức sự khác biệt về thu nhập và tài sản giữa các nhóm xã hội–luôn vừa là nguyên nhân vừa là kết quả của những sự kiện khác trong những lĩnh vực khác. Tất cả những chiều kích phân tích này có quan hệ khắng khít không thể tách rời nhau. Vì vậy lịch sử phân phối tài sản là một cách để diễn giải lịch sử của một quốc gia một cách bao quát hơn.

Trong trường hợp của Pháp, thật ngạc nhiên khi thấy mức độ thu hẹp bất bình đẳng thu nhập được tập trung vào một giai đoạn rất đặc biệt: 1914–1945. Tỷ trọng của cả nhóm 10% lẫn 1% đứng đầu trong tổng thu nhập đã rớt xuống chạm mức đáy trong giai đoạn sau Thế chiến II và dường như chưa bao giờ hồi phục sau những cú sốc vô cùng dữ dội của những năm tháng chiến tranh (xem các Hình 8.1 và 8.2). Nhìn chung, chính sự hỗn loạn của chiến tranh, cùng với những cú sốc chính trị và kinh tế kèm theo, đã làm giảm bất bình đẳng trong thế kỷ 20. Không có một sự tiến hóa từ tốn, đồng thuận, hòa bình nào đưa đến bình đẳng ở một mức độ cao hơn. Trong thế kỷ 20, chính chiến tranh, chứ không phải logic kinh tế và dân chủ hài hòa, đã xóa bỏ quá khứ và cho phép xã hội có thể bắt đầu làm lại từ đầu.

Đó là những cú sốc nào? Tôi đã thảo luận về chúng trong Phần Hai: sự tàn phá do hai cuộc thế chiến gây ra, sự phá sản do ảnh hưởng của cuộc Đại khủng hoảng, và trên hết là những chính sách công mới được thiết lập trong giai đoạn này (từ kiểm soát tiền thuê nhà cho đến quốc hữu hóa và cái chết êm ái do lạm phát gây ra đối với tầng lớp hưởng lợi tức quen sống nhờ vào việc cho chính phủ vay). Tất cả những điều này dẫn đến một sự sụt giảm mạnh trong tỷ lệ tư bản/thu nhập giữa năm 1914 và 1945 và một sự sụt giảm đáng kể trong tỷ trọng thu nhập từ tư bản trong thu nhập quốc gia. Nhưng tư bản có tính tập trung cao hơn rất nhiều so với lao động, vì vậy sự hiện diện của thu nhập từ tư bản trong nhóm 10% đứng đầu bảng xếp hạng thu nhập là lớn đáng kể (và thậm chí còn lớn hơn nữa trong nhóm 1% đứng đầu). Vì vậy không có gì phải ngạc nhiên về việc những cú sốc gây ra cho tư bản, đặc biệt là tư bản tư nhân, trong giai đoạn 1914–1945 đã làm giảm tỷ trọng của thu nhập từ nhóm 10% (và 1%) đứng đầu trong thu nhập quốc gia, cuối cùng đưa đến một sự thu hẹp đáng kể trong bất bình đẳng thu nhập.

Nước Pháp áp dụng một loại thuế đánh trên thu nhập lần đầu tiên vào năm 1914 (Nghị viện đã ngăn chặn cải cách này kể từ thập niên 1890, và cuối cùng phải đợi đến 15/7/1914 nó mới được thông qua, một vài tuần trước khi có tuyên bố chiến tranh, trong một bầu không

khí vô cùng căng thẳng). Vì lý do đó, chúng ta không có được dữ liệu chi tiết hằng năm về cơ cấu của thu nhập trước thời điểm này. Trong thập niên đầu của thế kỷ 20, người ta dự kiến một loại thuế thu nhập chung sẽ được áp đặt, nên đã đưa ra nhiều ước tính về phân phối thu nhập để tiên đoán một loại thuế như vậy sẽ đem lại bao nhiêu doanh thu. Vì vậy chúng ta có một khái niệm tương đối về mức độ tập trung của thu nhập trong thời hoàng kim trước Thế chiến I. Nhưng những giá trị ước lượng này không đủ để cho chúng ta có một cái nhìn lịch sử về cú sốc của Thế chiến I (để làm được điều đó, thuế thu nhập cần phải được áp dụng trước đó nhiều thập niên).[4] May thay, những dữ liệu về thuế di sản thừa kế, vốn đã được áp dụng từ năm 1791, cho phép chúng ta nghiên cứu quá trình thay đổi của phân phối tài sản trong suốt thế kỷ 19 và 20, và nhờ đó chúng ta có thể xác nhận vai trò then chốt của những những cú sốc trong giai đoạn 1914–1945. Bởi vì những



HÌNH 8.3. Cơ cấu nhóm thu nhập đứng đầu ở Pháp vào năm 1932

Thu nhập từ lao động càng trở nên kém quan trọng khi chúng ta đi từ thấp lên cao trong nhóm 10% đứng đầu trong tổng thu nhập. Ghi chú: (i) Phân vị "P90–95" bao gồm những cá nhân nằm giữa bách phân vị 90 đến 95, "P95–99" bao gồm nhóm 4% kế tiếp, "P99–99,5" bao gồm nhóm 0,5% kế tiếp, v.v.; (ii) Thu nhập từ lao động: lương, tiền thưởng, lương hưu. Thu nhập từ tư bản: cổ tức, lãi, tiền cho thuê nhà. Thu nhập hỗn hợp: thu nhập tự doanh.

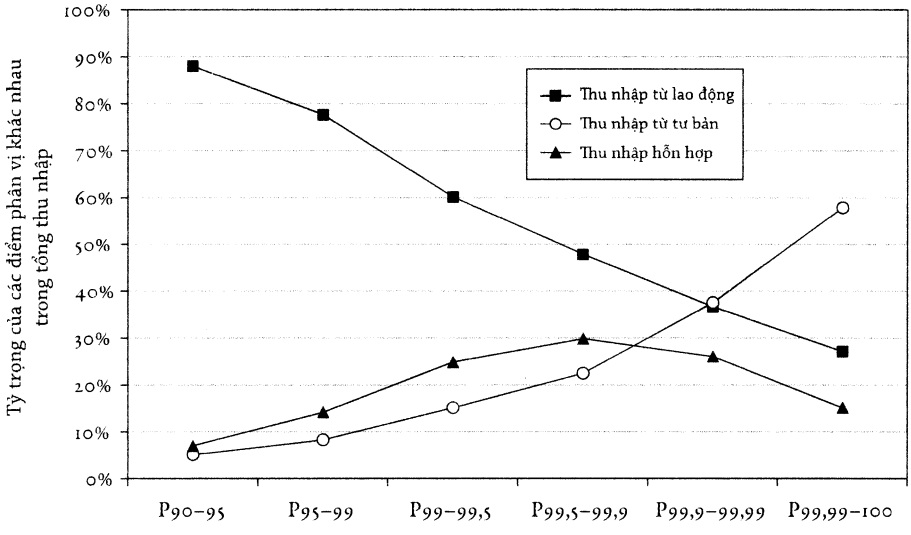
Nguồn và chuỗi dữ liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

dữ liệu này cho thấy trước khi xảy ra Thế chiến I, chẳng có điều gì báo trước sẽ có một sự cắt giảm tự phát trong mức tập trung sở hữu tư bản–ngược lại thì đúng hơn. Cũng từ nguồn dữ liệu đó, chúng ta biết rằng thu nhập từ tư bản chiếm phần lớn trong thu nhập của nhóm 1% đứng đầu trong giai đoạn 1900–1910.

Từ "xã hội của những người hưởng lợi tức" sang "xã hội của những nhà quản lý"

Vào năm 1932, mặc dù khủng hoảng kinh tế, thu nhập từ tư bản vẫn là nguồn thu nhập chính cho nhóm 0,5% đứng đầu trong bảng phân phối (xem Hình 8.3).[5] Nhưng khi nhìn vào cơ cấu của nhóm thu nhập đứng đầu ngày nay, chúng ta thấy rằng đã có một sự thay đổi sâu sắc. Dĩ nhiên, ở hiện tại cũng như trong quá khứ, thu nhập từ lao động dần biến mất khi chúng ta di chuyển lên những nhóm cao hơn trong bảng xếp hạng thu nhập, và thu nhập từ tư bản càng trở nên quan trọng hơn trong các nhóm 1% và 0,1% trong phân bố: đặc điểm cấu trúc này cho tới nay vẫn không thay đổi. Tuy nhiên có một sự khác biệt then chốt: ngày nay một người phải leo lên một vị trí cao hơn nhiều trong nấc thang xã hội trước khi thu nhập từ tư bản vượt qua thu nhập từ lao động. Hiện thời, thu nhập từ tư bản chỉ vượt quá thu nhập từ lao động trong nhóm 0,1% đứng đầu trong phân phối thu nhập (xem Hình 8.4). Vào năm 1932, nhóm xã hội này lớn hơn gấp 5 lần; trong thời hoàng kim trước Thế chiến I là lớn hơn gấp 10 lần.

Xin đừng lầm lẫn: đây là một thay đổi đáng kể. Nhóm 1% đứng đầu chiếm một vị trí rất nổi bật trong bất cứ một xã hội nào. Nó định hình cấu trúc của bối cảnh kinh tế và chính trị. Nhóm 0,1% không có ảnh hưởng nhiều đến mức như vậy.[6] Mặc dù đây chỉ là sự khác biệt về mức độ, nhưng đó là một sự khác biệt quan trọng: có những lúc lượng trở thành chất. Sự thay đổi này cũng giải thích tại sao tỷ trọng trong thu nhập của nhóm 1% đứng đầu ngày nay gần như không cao hơn tỷ



HÌNH 8.4. Cơ cấu nhóm thu nhập đứng đầu ở Pháp vào năm 2005
Thu nhập từ tư bản chiếm ưu thế áp đảo ở nhóm 0,1% đứng đầu ở Pháp vào năm 2005, ngược lại với nhóm 0,5% đứng đầu vào năm 1932.
Nguồn và chuỗi dữ liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

trọng trong tổng lương của nhóm 1% đứng đầu: thu nhập từ tư bản chỉ có tầm quan trọng quyết định trong nhóm 0,1% hay 0,01% đứng đầu. Ảnh hưởng của sự thay đổi trong nhóm 1% đứng đầu nói chung là tương đối không đáng kể.

Nhìn chung, chúng ta đã đi từ một xã hội của những người hưởng lợi tức sang một xã hội của những nhà quản lý, tức là từ một xã hội trong đó những người hưởng lợi tức (sở hữu một lượng tư bản đủ lớn để có thể sống nhờ vào thu nhập hằng năm từ tài sản của họ) chiếm vị trí thống trị nhóm 1% đứng đầu chuyển sang một xã hội trong đó nhóm đứng đầu trong bảng thu nhập, bao gồm cả nhóm 1% đứng đầu, chủ yếu bao gồm những cá nhân có lương cao sống dựa vào thu nhập từ lao động. Chúng ta cũng có thể nói, một cách chính xác hơn (mặc dù ít tích cực hơn), rằng chúng ta đã chuyển từ một xã hội của những người siêu hưởng lợi tức sang một hình thức xã hội có những người hưởng lợi tức ít cực đoan hơn, có sự cân bằng hơn giữa thành công thông qua công việc và thành công thông qua tư bản. Tuy nhiên, điều

quan trọng cần nói rõ là sự thay đổi quan trọng này diễn ra, ít nhất là ở Pháp, mà không có một sự gia tăng nào trong bất bình đẳng lương (bất bình đẳng lương trên thế giới vẫn ổn định trong một thời gian dài: thế giới của những cá nhân được trả lương dựa vào sức lao động chưa bao giờ đồng nhất như nhiều người vẫn nghĩ); thay đổi đó hoàn toàn là do giảm thu nhập cao từ tư bản.

Tóm lại: chuyện đã xảy ra ở Pháp là những người hưởng lợi tức (hay ít nhất là 9/10 trong số họ) đã tụt lại đằng sau so với những nhà quản lý; chứ không phải là những nhà quản lý đã vượt lên phía trước so với những người hưởng lợi tức. Chúng ta cần hiểu những lý do đưa đến thay đổi dài hạn này, mà thoạt nhìn không dễ dàng nhận ra, bởi vì tôi đã trình bày trong Phần Hai rằng tỷ số tư bản/thu nhập gần đây đã quay trở lại mức độ của thời hoàng kim trước Thế chiến I. Sự sụp đổ của tầng lớp hưởng lợi tức giữa năm 1914 và 1945 là phần hiển nhiên trong câu chuyện. Lý do chính xác tại sao những người hưởng lợi tức chưa quay trở lại là phần phức tạp hơn và trên một số phương diện là phần quan trọng và đáng chú ý hơn. Trong số những yếu tố cấu trúc có thể đã làm giới hạn sự tập trung tài sản kể từ Thế chiến II và cho tới ngày nay đã giúp ngăn chặn sự hồi phục của một xã hội của những người hưởng lợi tức dưới hình thức cực đoan như đã tồn tại trước khi xảy ra Thế chiến I, rõ ràng chúng ta có thể kể ra việc thành lập các loại thuế lũy tiến cao đánh trên thu nhập và tài sản thừa kế (những loại thuế này phần lớn không tồn tại trước năm 1920). Nhưng những yếu tố khác cũng có thể đã đóng một vai trò đáng kể và có thể là không kém phần quan trọng.

Những thế giới khác nhau của nhóm 10% đứng đầu

Nhưng trước hết, để tôi dành chút thời gian bàn đến những nhóm xã hội rất đa dạng cấu thành nhóm 10% đứng đầu trong bảng xếp hạng thu nhập. Ranh giới giữa những nhóm con khác nhau vẫn thay đổi theo thời gian: thu nhập từ tư bản đã từng thống trị trong nhóm 1%

đứng đầu nhưng ngày nay chỉ chiếm lĩnh trong nhóm 0,1% đứng đầu. Hơn thế nữa, sự tồn tại song song của nhiều thế giới trong nhóm 10% đứng đầu có thể giúp chúng ta hiểu được những biến đổi ngắn và trung hạn thường là hỗn loạn mà chúng ta nhìn thấy trong dữ liệu. Những bản khai thu nhập do những luật mới về thuế yêu cầu đã chứng tỏ là một nguồn dữ liệu lịch sử phong phú, mặc dù chúng có nhiều khiếm khuyết. Với sự trợ giúp của chúng, chúng ta có thể mô tả và phân tích một cách chính xác sự đa dạng trong nhóm đứng đầu phân phối thu nhập và sự biến đổi của nó qua thời gian. Đặc biệt đáng chú ý là trong tất cả các quốc gia mà chúng ta có dữ liệu thuộc loại này, trong tất cả các giai đoạn, cấu trúc của nhóm thu nhập đứng đầu có thể được biểu thị bằng hai đường cong giao nhau như trong Hình 8.3 và 8.4 cho Pháp vào năm 1932 và 2005: tỷ trọng của thu nhập từ lao động luôn giảm mạnh khi chúng ta di chuyển ngày càng cao hơn trong nhóm 10% đứng đầu, và tỷ trọng của thu nhập từ tư bản thì luôn tăng mạnh.

Trong nửa cuối của nhóm 10% đứng đầu, chúng ta thật sự đang đứng trong thế giới của những nhà quản lý: 80–90% thu nhập có nguồn gốc từ lương trả cho lao động.[7] Di chuyển lên nhóm 4% kế tiếp, tỷ trọng của thu nhập từ lao động giảm nhẹ nhưng rõ ràng vẫn chiếm phần chính 70–80% trong tổng thu nhập trong giai đoạn giữa hai cuộc thế chiến cũng như ngày nay (xem Hình 8.3 và 8.4). Trong nhóm lớn "9%" này (tức nhóm 10% hàng đầu ngoại trừ nhóm 1% đứng đầu), chúng ta chủ yếu tìm thấy những cá nhân sống chủ yếu nhờ vào thu nhập từ lao động, bao gồm cả những nhà quản lý khu vực tư lẫn các kỹ sư và nhân viên cao cấp và giáo viên từ khu vực công. Ở trong nhóm này, tiền lương thường cao gấp 2-3 lần lương trung bình của toàn xã hội nói chung: nói cách khác, nếu lương trung bình là 2.000 euro/tháng, thì thu nhập của nhóm này là 4.000–6.000 euro/tháng.

Rõ ràng là những loại công việc và mức độ kỹ năng đòi hỏi ở cấp độ này đã thay đổi rất đáng kể theo thời gian: trong những năm giữa hai cuộc thế chiến, giáo viên trung học và thậm chí những người bắt đầu sự nghiệp dạy học ở cấp tiểu học muộn thuộc vào nhóm "9%", trong khi ngày nay bạn phải là một giáo sư đại học hay nhà nghiên cứu, hay tốt

hơn nữa là một nhân viên cao cấp của chính phủ thì mới có thu nhập thuộc nhóm này.[8] Trong quá khứ, một đốc công hay một nhân viên kỹ thuật có kỹ năng có thu nhập gần rơi vào nhóm này. Ngày nay ít nhất bạn phải là một nhà quản lý cấp trung và, ngày càng phổ biến hơn, bạn phải là một nhà quản lý đứng đầu với bằng cấp từ một trường đại học danh giá hay một trường kinh doanh. Ở phía dưới bảng lương cũng xảy ra hiện tượng tương tự: đã từng có một thời những công nhân có lương thấp nhất (thường được trả khoảng một nửa lương trung bình, hay 1.000 euro/tháng nếu lương trung bình là 2.000) là những nhân công nông trại và những người giúp việc nhà. Một thời gian sau, họ bị thay thế bởi những công nhân công nghiệp ít kỹ năng hơn, nhiều người trong số đó là phụ nữ trong ngành công nghiệp dệt may và chế biến thực phẩm. Nhóm này ngày nay vẫn hiện diện, nhưng những công nhân được trả lương thấp nhất giờ đây nằm trong khu vực dịch vụ, được thuê làm người phục vụ bàn trong các nhà hàng hay người bán hàng (một lần nữa, nhiều người trong số họ là phụ nữ). Như vậy thị trường lao động đã hoàn toàn thay đổi trong một thế kỷ qua, nhưng cấu trúc bất bình đẳng lương trong toàn bộ thị trường trong dài hạn gần như chẳng thay đổi, với nhóm "9%" nằm dưới nhóm cao nhất và nhóm 50% dưới đáy vẫn nhận được cùng một tỷ trọng thu nhập từ lao động trong một thời gian dài đáng kể.

Trong nhóm "9%" chúng ta cũng thấy có bác sĩ, luật sư, thương gia, chủ nhà hàng, và những doanh nhân độc lập khác. Số lượng của họ gia tăng khi chúng ta tiến gần đến nhóm "1%," như được thể hiện qua đường cong biểu thị tỷ trọng "thu nhập hỗn hợp" (nghĩa là, thu nhập của những lao động hành nghề độc lập, bao gồm cả thù lao cho lao động và thu nhập từ tư bản kinh doanh (vốn kinh doanh), mà tôi đã trình bày riêng rẽ trong hai hình 8.3 và 8.4). Trong vùng lân cận của nhóm 1% đứng đầu, thu nhập hỗn hợp chiếm 20–30% tổng thu nhập, nhưng con số phần trăm này sẽ giảm khi chúng ta di chuyển lên phía trên của nhóm 1% đứng đầu, vì khi ấy thu nhập thuần túy từ tư bản (tiền cho thuê nhà, tiền lãi, và cổ tức) rõ ràng chiếm ưu thế. Như vậy để lọt vào nhóm "9%" hay thậm chí lên đến tầng dưới thấp của nhóm

"1%", có nghĩa là đạt được một mức thu nhập cao hơn thu nhập trung bình 4–5 lần (tức 8.000–10.000 euro/tháng trong một xã hội có thu nhập trung bình 2.000 euro/tháng), thì việc chọn nghề bác sĩ, luật sư, hay chủ nhà hàng phát đạt có thể là một chiến lược tốt, và đó là một chọn lựa phổ biến gần bằng với (thực tế là phổ biến bằng một nửa) lựa chọn trở thành một nhà quản lý đứng đầu cho một công ty lớn.[9] Nhưng để đạt tới thượng tầng "1%" và có được một thu nhập cao hơn gấp mấy chục lần thu nhập trung bình (hàng trăm ngàn nếu không phải là hàng triệu euro mỗi năm), một chiến lược như vậy có nhiều khả năng vẫn chưa đủ. Một người sở hữu một lượng tài sản đáng kể có nhiều khả năng lọt vào nhóm đứng đầu trong bảng xếp hạng thu nhập hơn.[10]

Điều thú vị là chỉ trong những năm ngay sau khi chiến tranh kết thúc (1919–1920 ở Pháp và sau đó lặp lại trong giai đoạn 1945–1946) thì thứ tự này mới bị đảo ngược: thu nhập hỗn hợp trong một thời gian rất ngắn vượt qua thu nhập từ tư bản trong những tầng lớp trên cùng của nhóm 1% đứng đầu. Điều này rõ ràng phản ánh sự tích lũy nhanh chóng của những gia tài mới có liên quan đến sự tái thiết thời hậu chiến.[11]

Tóm lại: nhóm 10% đứng đầu luôn chứa đựng hai thế giới rất khác nhau: nhóm "9%," trong đó thu nhập từ lao động rõ ràng chiếm vị thế áp đảo, và nhóm "1%", trong đó thu nhập từ tư bản càng lên cao càng trở nên quan trọng hơn (nhanh và nhiều hơn, tùy thuộc vào từng giai đoạn). Sự chuyển tiếp từ nhóm này sang nhóm kia luôn diễn ra từ tốn, và dĩ nhiên đường biên giới giữa chúng cũng thông thoáng, tuy nhiên những sự khác biệt là rõ rệt và mang tính hệ thống.

Ví dụ, trong khi thu nhập từ tư bản rõ ràng không hoàn toàn vắng mặt trong thu nhập của nhóm "9%", nhưng nó thường không phải là nguồn thu nhập chính mà đơn giản chỉ là nguồn thu nhập hỗ trợ. Một nhà quản lý kiếm được 4.000 euro/tháng có thể đồng thời sở hữu một căn hộ mà cô này cho thuê với giá 1.000 euro/tháng (hay sống trong căn hộ đó, như vậy tránh khỏi phải trả tiền nhà 1.000 euro/tháng, về khía cạnh tài chính thì cả hai đều là như nhau). Tổng thu nhập của cô

như vậy là 5.000 euro/tháng, 80% trong đó là thu nhập từ lao động và 20% là từ tư bản. Thật vậy, một tỷ lệ phân chia 80–20 giữa lao động và tư bản là tượng trưng hợp lý cho cơ cấu thu nhập của những người trong nhóm "9%"; điều này đúng với giai đoạn giữa hai cuộc chiến tranh thế giới và vẫn tiếp tục đúng đến ngày nay. Một phần thu nhập từ tư bản của nhóm này cũng có thể có nguồn gốc từ tài khoản tiết kiệm, các hợp đồng bảo hiểm nhân thọ, và đầu tư tài chính, nhưng bất động sản nhìn chung chiếm đa số.[12]

Ngược lại, bên trong nhóm "1%", thu nhập từ lao động dần dần trở thành thu nhập phụ, trong khi tư bản ngày càng trở thành nguồn thu nhập chính. Một xu hướng thú vị khác là như sau: nếu chúng ta chia thu nhập từ tư bản thành hai phần, một phần là địa tô từ đất và nhà cửa, và phần kia là cổ tức và tiền lãi từ tư bản di động, chúng ta thấy rằng tỷ trọng rất lớn của thu nhập từ tư bản trong nhóm 10% đứng đầu có được chủ yếu là nhờ vào phần thứ hai (đặc biệt là cổ tức). Ví dụ ở Pháp, tỷ trọng của thu nhập từ tư bản vào năm 1932 cũng như năm 2005 là 20% trong nhóm "9%" nhưng tăng lên 60% trong nhóm 0,01% đứng đầu. Trong cả hai trường hợp, sự gia tăng lớn này được giải thích hoàn toàn nhờ vào thu nhập từ các tài sản tài chính (gần như tất cả đều nằm dưới hình thức cổ tức). Tỷ trọng của tiền cho thuê nhà đứng yên ở mức khoảng 10% trong tổng thu nhập và thậm chí có khuynh hướng giảm trong nhóm 1% đứng đầu. Xu hướng này phản ánh một điều là những sản nghiệp lớn chủ yếu bao gồm những tài sản tài chính (chủ yếu là cổ phần và cổ phiếu trong các công ty hợp danh).

Những hạn chế của bản khai thuế thu nhập

Mặc dù có những xu hướng thú vị này, tôi cần phải nhấn mạnh đến những giới hạn của những nguồn dữ liệu tài khóa được dùng trong chương này. Hình 8.3 và 8.4 chỉ dựa vào thu nhập từ tư bản được kê khai trong các bản khai thuế mà thôi. Do vậy, thu nhập thực từ tư bản bị ước tính thấp, vừa do trốn thuế (giấu thu nhập từ đầu tư thì dễ

hơn giấu lương, ví dụ như bằng cách dùng tài khoản ngân hàng nước ngoài ở những quốc gia không hợp tác với quốc gia mà người trả thuế cư ngụ) vừa do tránh thuế một cách hợp pháp trong những trường hợp được miễn thuế đối với toàn bộ thu nhập từ tư bản (ở Pháp và những nơi khác, thuế thu nhập ban đầu được thiết kế để bao gồm tất cả các loại thu nhập). Bởi vì thu nhập từ tư bản chiếm phần lớn trong nhóm 10% đứng đầu, việc khai báo thấp thu nhập từ tư bản này cũng ngầm cho thấy tỷ trọng của nhóm 10% và 1% đứng đầu thể hiện trong Hình 8.1 và 8.2, được tính hoàn toàn dựa vào bản khai thuế thu nhập, bị ước tính thấp (trường hợp của Pháp và những quốc gia khác). Dù sao những tỷ trọng này chỉ mang tính xấp xỉ. Chúng đáng chú ý (như tất cả những thống kê xã hội và kinh tế) chủ yếu bởi vì chúng là những chỉ số thể hiện độ lớn và cần được xem như là những ước tính cận dưới cho mức bất bình đẳng thực.

Trong trường hợp của Pháp, chúng ta có thể so sánh thu nhập tự khai trong bản khai thuế với những nguồn dữ liệu khác (ví dụ như hạch toán quốc gia và những nguồn dữ liệu cung cấp một thước đo trực tiếp hơn cho phân phối tài sản) để ước tính xem chúng ta cần hiệu chỉnh các kết quả như thế nào để bù đắp cho việc kê khai thấp thu nhập từ tư bản. Hóa ra là chúng ta cần cộng thêm một số điểm phần trăm vào tỷ trọng của thu nhập từ tư bản trong thu nhập quốc gia (có lẽ lên đến 5 điểm phần trăm nếu chúng ta chọn một ước tính cao cho việc tránh thuế, nhưng thực tế hơn là chỉ cộng từ 2 đến 3 điểm phần trăm). Đây không phải là một con số nhỏ. Nói cách khác, tỷ trọng của nhóm 10% đứng đầu trong thu nhập quốc gia, mà theo Hình 8.1 giảm từ 45–50% trong những năm 1900–1910 xuống 30–35% trong giai đoạn 2000–2010, chắc phải nằm gần ở mức 50% (hay thậm chí còn cao hơn một ít) trong thời hoàng kim trước Thế chiến I và hiện tại cao hơn 35% một chút.[13] Tuy vậy, sự hiệu chỉnh này không có ảnh hưởng đáng kể đến sự biến đổi tổng quát của bất bình đẳng trong thu nhập. Thậm chí nếu cơ hội để tránh thuế một cách hợp pháp và trốn thuế một cách phi pháp đã gia tăng trong những năm gần đây (đặc biệt là nhờ vào sự xuất hiện của những thiên đường thuế mà tôi sẽ nói rõ hơn

ở một phần sau), chúng ta cần nhớ rằng thu nhập từ tư bản di động đã bị báo cáo thấp một cách đáng kể trong đầu thế kỷ 20 và vào những năm giữa hai cuộc thế chiến. Tất cả các dấu hiệu cho thấy rằng các bản sao phiếu cổ tức và tiền lãi mà các chính phủ yêu cầu phải có vào thời đó như là một biện pháp để bảo đảm sự tuân thủ những quy định về thuế chẳng hiệu quả gì hơn những hiệp ước song phương ngày nay.

Vì vậy, nói một cách tổng quát, chúng ta có thể giả định rằng hiệu chỉnh cho việc trốn và tránh thuế sẽ làm tăng mức bất bình đẳng thu được từ các bản khai thuế theo những tỷ lệ tương tự như nhau trong những giai đoạn khác nhau, và như vậy sẽ không làm thay đổi nhiều đến xu hướng và sự biến đổi theo thời gian mà tôi đã chỉ ra.

Tuy nhiên, lưu ý rằng chúng ta vẫn chưa cố gắng áp dụng những hiệu chỉnh này một cách có hệ thống và nhất quán trong những quốc gia khác nhau. Đây là một hạn chế quan trọng của Cơ sở dữ liệu các nhóm thu nhập cao nhất thế giới (WTID). Một hệ quả của nó là các dữ liệu chuỗi của chúng ta sẽ ước tính thấp–có lẽ là ở mức độ nhẹ–sự gia tăng của bất bình đẳng mà ta có thể quan sát thấy trong hầu hết các quốc gia sau năm 1970, và đặc biệt là vai trò của thu nhập từ tư bản. Thật vậy, các bản khai thuế thu nhập đang ngày càng trở thành những nguồn thông tin kém chính xác để nghiên cứu thu nhập từ tư bản, và không thể không sử dụng những nguồn dữ liệu bổ sung khác. Đây có thể là những nguồn dữ liệu kinh tế vĩ mô (giống loại đã được dùng trong Phần Hai để nghiên cứu cơ chế vận động của tỷ số tư bản/thu nhập và tỷ lệ phân chia thu nhập giữa tư bản-lao động) hoặc những nguồn dữ liệu kinh tế vi mô (mà ta có thể dùng để nghiên cứu phân phối tài sản một cách trực tiếp, và tôi sẽ sử dụng đến chúng trong những chương sau).

Hơn nữa, những quy định luật pháp khác nhau về việc đánh thuế tư bản có thể làm thiên lệch những so sánh quốc tế. Nói một cách tổng quát, tiền cho thuê nhà, tiền lãi, và cổ tức được đối xử khá giống nhau ở những quốc gia khác nhau.[14] Ngược lại, có những sự khác nhau đáng kể trong cách đối xử với lãi tư bản (lợi vốn). Ví dụ, lãi tư bản không được báo cáo một cách đầy đủ hoặc nhất quán trong dữ liệu thuế của

Pháp (và đơn giản là tôi đã loại bỏ chúng hoàn toàn), trong khi chúng vẫn luôn được giải trình tương đối đầy đủ trong dữ liệu thuế của Mỹ. Điều này có thể tạo ra một sự khác biệt lớn, bởi vì lãi tư bản, đặc biệt là những khoản lãi thu được nhờ vào việc bán cổ phần, hình thành một dạng thu nhập từ tư bản tập trung cao trong những nhóm thu nhập đứng đầu (trong một số trường hợp thậm chí còn cao hơn cả cổ tức). Ví dụ, nếu hình 8.3 và 8.4 bao gồm lãi tư bản, tỷ trọng của thu nhập từ tư bản trong nhóm 0,01% sẽ không phải là 60% mà là một con số gần 70 hay 80% (tùy thuộc vào năm cụ thể).[15] Vì vậy để không làm thiên lệch các so sánh, tôi sẽ trình bày các kết quả của Mỹ, cả có và không có lãi tư bản.

Hạn chế quan trọng thứ hai của bản khai thuế thu nhập là chúng không chứa thông tin về nguồn gốc của tư bản đang được khai báo trong thu nhập. Chúng ta có thể thấy thu nhập do tư bản tạo ra cho người đóng thuế tại một thời điểm nhất định, nhưng chúng ta không hề biết liệu khoản tư bản này là do người đóng thuế thừa kế mà có hay do họ tích lũy trong suốt cuộc đời của mình bằng thu nhập kiếm được từ sức lao động (hay từ những loại tư bản khác). Nói cách khác, một mức bất bình đẳng giống nhau liên quan đến thu nhập từ tư bản thật ra có thể phản ánh những tình huống rất khác nhau, và chúng ta sẽ chẳng bao giờ biết được điều gì về những sự khác biệt này nếu chúng ta chỉ giới hạn nghiên cứu của mình vào nguồn dữ liệu khai báo thuế. Nói một cách tổng quát, những thu nhập rất cao có được từ tư bản thường ứng với những sản nghiệp rất lớn đến nỗi khó có thể tưởng tượng người ta có thể tích lũy được những khối gia tài này bằng tiền tiết kiệm từ thu nhập từ lao động mà thôi (thậm chí trong trường hợp của một nhà nhà quản lý hay giám đốc điều hành có vị trí cao chót vót). Có mọi lý do để tin rằng tài sản thừa kế đóng một vai trò lớn. Tuy nhiên, như chúng ta sẽ thấy ở những chương sau, tầm quan trọng tương đối của thừa kế và tiết kiệm đã thay đổi đáng kể theo thời gian, và đây là một đề tài đáng được nghiên cứu nhiều hơn nữa. Một lần nữa, tôi sẽ cần phải dùng đến những nguồn dữ liệu có quan hệ trực tiếp đối với vấn đề thừa kế.

Sự hỗn loạn trong giai đoạn giữa hai cuộc thế chiến

Ta hãy xem xét sự biến đổi của bất bình đẳng thu nhập ở Pháp trong thế kỷ qua. Giữa năm 1914 và 1945, tỷ trọng của nhóm 1% đứng đầu trong bảng xếp hạng thu nhập giảm gần như liên tục, giảm dần từ 20% vào năm 1914 xuống chỉ còn 7% vào năm 1945 (Hình 8.2). Sự sụt giảm đều đặn này phản ảnh một loạt những cú sốc kéo dài và gần như không gián đoạn mà tư bản (và thu nhập từ tư bản) phải hứng chịu trong thời gian này. Ngược lại, tỷ trọng của nhóm 10% đứng đầu bảng xếp hạng thu nhập giảm ít đều đặn hơn nhiều. Rõ ràng nó giảm trong Thế chiến I, nhưng theo sau đó là một sự hồi phục không ổn định trong thập niên 1920 và tiếp đó là một sự gia tăng rất lớn, và thoạt nhìn là đầy ngạc nhiên, giữa năm 1929 và 1935, theo sau đó là một sự sụt giảm mạnh trong những năm 1936–1938 và sự sụp đổ trong Thế chiến II.[16] Cuối cùng, tỷ trọng của nhóm 10% đứng đầu trong thu nhập quốc gia, từ hơn 45% vào năm 1914, giảm xuống thấp hơn 30% vào những năm 1944–1945.

Nếu chúng ta xem xét toàn bộ giai đoạn 1914–1945, hai sự giảm sút trên là hoàn toàn nhất quán: tỷ trọng của nhóm 10% đứng đầu giảm gần 18 điểm phần trăm, theo những ước tính của tôi, và nhóm 1% đứng đầu giảm gần 14 điểm phần trăm.[17] Nói cách khác, chỉ sự sụt giảm của nhóm "1%" không thôi chiếm xấp xỉ 3/4 sự sụt giảm trong bất bình đẳng giữa năm 1914 và 1945, trong khi nhóm "9%" giải thích cho khoảng 1/4. Điều này gần như chẳng có gì phải ngạc nhiên khi chúng ta xét đến sự tập trung tư bản cao độ trong tay nhóm "1%", cũng là nhóm thường nắm giữ những tài sản rủi ro hơn.

Ngược lại, những sự khác biệt quan sát được trong giai đoạn này thoạt nhìn có vẻ đáng ngạc nhiên hơn: Tại sao tỷ trọng của nhóm 10% đứng đầu tăng mạnh sau sự sụp đổ vào năm 1929 và tiếp tục tăng ít nhất là cho đến năm 1935, trong khi tỷ trọng của nhóm 1% đứng đầu giảm, đặc biệt là giữa năm 1929 và 1932?

Thật vậy, khi chúng ta xem xét dữ liệu một cách kỹ càng hơn, theo từng năm, mỗi một thay đổi đều có một lời giải thích hoàn toàn thuyết

phục. Việc quay lại xem xét giai đoạn hỗn loạn giữa hai cuộc chiến, khi căng thẳng xã hội ở mức rất cao, mang lại cho chúng ta những kiến thức rất bổ ích. Để hiểu được chuyện gì đã xảy ra, chúng ta cần nhận ra rằng nhóm "9%" và "1%" sống nhờ vào những dòng thu nhập rất khác nhau. Đa số thu nhập của nhóm "1%" là thu nhập từ tư bản, đặc biệt là tiền lãi và cổ tức nhận được từ các công ty trong đó cổ phiếu và cổ phần của các công ty chính là tài sản của nhóm này. Đó là lý do tại sao tỷ trọng của nhóm "1%" đứng đầu sụt giảm trong cuộc Đại khủng hoảng, bởi vì khi nền kinh tế sụp đổ, lợi nhuận giảm, và hết công ty này đến công ty khác phá sản.

Ngược lại, nhóm "9%" bao gồm nhiều nhà quản lý, là những người hưởng lợi lớn từ cuộc Đại khủng hoảng, ít nhất là khi so với những nhóm xã hội khác. Họ ít phải chịu đựng nạn thất nghiệp như những nhân viên làm việc dưới quyền. Đặc biệt là họ không bao giờ phải hứng chịu tỷ lệ thất nghiệp toàn phần hay bán phần vô cùng cao mà những công nhân công nghiệp phải chịu đựng. Họ cũng ít bị ảnh hưởng bởi sự sụt giảm lợi nhuận của công ty như những người có vị trí cao hơn họ trong bảng xếp hạng thu nhập. Bên trong nhóm "9%," các viên chức chính phủ cấp trung và giáo viên có cuộc sống rất ổn. Trước đó không lâu họ chính là những người được hưởng chính sách tăng lương cho công chức chính phủ, được thông qua trong giai đoạn 1927–1931. (Nhớ lại rằng nhân viên chính phủ, đặc biệt là những người đứng đầu bảng lương, đã chịu nhiều thiệt thòi lớn trong thời gian xảy ra Thế chiến I và là nạn nhân của nạn lạm phát xảy ra vào đầu thập niên 1920.) Những nhân viên cấp trung này cũng được miễn nhiễm khỏi nguy cơ thất nghiệp, vì vậy tổng tiền lương chính phủ trả cho khu vực công vẫn giữ nguyên không đổi về mặt danh nghĩa mãi cho đến năm 1933 (và chỉ giảm nhẹ vào những năm 1934–1935, khi thủ tướng Pierre Laval tìm cách cắt giảm lương viên chức nhà nước). Trong khi đó, lương trong khu vực tư giảm hơn 50% giữa năm 1929 và 1935. Sự giảm phát nghiêm trọng mà nước Pháp trải qua trong giai đoạn này (giá cả giảm 25% giữa năm 1929 và 1935, khi cả thương mại và sản xuất đều sụp đổ) đóng một vai trò chủ chốt trong quá trình này: những cá nhân đủ may mắn giữ được công việc và lương danh nghĩa của họ–thường là viên chức nhà

nước–được hưởng sự gia tăng trong sức mua vào lúc diễn ra cuộc Đại khủng hoảng bởi vì giá giảm đã làm tăng lương thật của họ. Hơn nữa, những khoản thu nhập từ tư bản mà nhóm "9%" được hưởng–thường dưới hình thức tiền cho thuê nhà, nhìn chung vô cùng cứng nhắc về mặt danh nghĩa–cũng gia tăng nhờ vào sự giảm phát, vì vậy giá trị thực của dòng thu nhập này gia tăng đáng kể, trong khi cổ tức trả cho nhóm "1%" biến mất.

Vì tất cả những lý do này, tỷ trọng trong thu nhập quốc gia thuộc về nhóm "9%" tăng rất đáng kể ở Pháp giữa năm 1929 và 1935, tăng mạnh hơn so với tỷ trọng của nhóm "1%" bị giảm, vì vậy tỷ trọng của nhóm 10% đứng đầu nói chung trong thu nhập quốc gia tăng hơn 5% (xem Hình 8.1 và 8.2). Tuy nhiên, quá trình này hoàn toàn bị đảo ngược khi Mặt trận đại chúng lên nắm quyền: lương của công nhân tăng mạnh, kết quả của Hiệp ước Matignon, và đồng franc bị phá giá vào tháng 9/1936, dẫn đến lạm phát và một sự sụt giảm trong tỷ trọng của cả nhóm "9%" lẫn nhóm "10%" đứng đầu vào năm 1936–1938.[18]

Phần thảo luận trên minh họa sự hữu ích của việc chia thu nhập thành từng nhóm phần trăm (bách phân vị) và theo nguồn thu nhập. Nếu thay vào đó, chúng ta cố gắng phân tích sự thay đổi trong giai đoạn giữa hai cuộc chiến bằng cách dùng một chỉ số tổng hợp như hệ số Gini, thì chúng ta đã không thể hiểu được chuyện gì đang xảy ra. Chúng ta sẽ không thể phân biệt được thu nhập từ lao động và thu nhập từ tư bản hay những thay đổi ngắn hạn và dài hạn. Trong trường hợp của Pháp, giai đoạn 1914–1945 rất phức tạp bởi vì mặc dù xu hướng chung là khá rõ ràng (một sự sụt giảm mạnh trong tỷ trọng thu nhập quốc gia của nhóm 10% đứng đầu, do sự sụp đổ trong tỷ trọng của nhóm 1% đứng đầu gây ra), nhưng có nhiều dịch chuyển nhỏ hơn theo hướng ngược lại xảy ra chồng lên trên xu hướng tổng quát này trong thập niên 1920 và 1930. Chúng ta thấy có một sự phức tạp tương tự ở những quốc gia khác trong giai đoạn giữa hai cuộc chiến, mỗi quốc gia có những đặc điểm điển hình có liên quan đến lịch sử riêng của từng nước. Ví dụ, giảm phát chấm dứt ở Mỹ vào năm 1933, khi Tổng thống Roosevelt đắc cử, vì vậy sự sụt giảm mạnh trong tỷ trọng thu

nhập quốc gia của nhóm 10% đứng đầu xảy ra ở Pháp vào năm 1936 trong khi ở Mỹ nó đã xảy ra trước đó vào năm 1933. Lịch sử bất bình đẳng trong mọi quốc gia đều mang tính chính trị–và hỗn loạn.

Sự xung đột về khung thời gian

Nói một cách tổng quát, khi nghiên cứu sự vận động của thu nhập và phân phối tài sản, điều quan trọng là phải có khả năng phân biệt những khung thời gian khác nhau. Trong cuốn sách này mối quan tâm chủ yếu của tôi là những biến đổi dài hạn, những xu hướng cơ bản mà trong nhiều trường hợp ta không thể hiểu được theo những khung thời gian ngắn hơn 30-40 năm hay thậm chí dài hơn thế, ví dụ như có thể thấy qua sự gia tăng có tính cơ cấu trong tỷ số tư bản/thu nhập ở châu Âu kể từ Thế chiến II, một quá trình tính cho đến nay đã kéo dài được gần 70 năm nhưng sẽ rất khó để chúng ta có thể phát hiện cách đây 10 hay 20 năm do có những sự kiện khác nhau xảy ra chồng chéo lên nhau (cũng như sự thiếu hụt những dữ liệu có thể sử dụng được). Nhưng chúng ta không được phép để cho sự chú tâm vào thời gian dài hạn này làm lu mờ một thực tế là những xu hướng ngắn hạn cũng tồn tại. Dĩ nhiên, những xu hướng ngắn hạn này cuối cùng thường được đối trọng lại, nhưng đối với những người đã trải qua những sự kiện này thì đối với họ những sự kiện xảy ra trong ngắn hạn thường có vẻ như là những thực tế quan trọng nhất vào thời đó, và đây một điều hoàn toàn chính đáng. Thật vậy, làm sao họ có thể cảm nhận khác được khi những biến động "ngắn hạn" này có thể kéo dài từ 10 đến15 năm hay thậm chí lâu hơn thế, đây là một khoảng thời gian khá dài khi chúng ta xem xét chúng trong khung thời gian của một đời người.

Lịch sử bất bình đẳng ở Pháp và những quốc gia khác chứa đầy những biến động ngắn và trung hạn này–và không chỉ trong những năm tháng đặc biệt hỗn loạn giữa hai cuộc chiến. Cho phép tôi tường thuật lại một cách ngắn gọn những giai đoạn quan trọng trong trường hợp của Pháp. Trong cả hai cuộc thế chiến, bất bình đẳng trong bảng

xếp hạng lương được thu hẹp, nhưng ngay sau mỗi cuộc chiến, bất bình đẳng lương lại được tái thiết lập (trong thập niên 1920 và sau đó một lần nữa vào cuối thập niên 1940 và kéo dài sang thập niên 1950 và 1960). Đây là những dịch chuyển có độ lớn đáng kể: tỷ trọng của tổng lương thuộc về nhóm 10% đứng đầu giảm khoảng 5 điểm phần trăm trong thời gian xảy ra chiến tranh nhưng sau đó hồi phục và lấy lại được độ lớn tương tự (xem Hình 8.1).[19] Chênh lệch về tiền lương trong khu vực công lẫn tư đều được cắt giảm. Có cùng một kịch bản xảy ra trong cả hai cuộc chiến: trong thời chiến, hoạt động kinh tế giảm, lạm phát tăng, và lương thật và sức mua bắt đầu giảm. Tuy nhiên, các mức lương ở cuối bảng lương thường tăng, và phần nào được bảo vệ một cách hào phóng hơn chống lại lạm phát so với lương của những người đứng đầu bảng lương. Điều này có thể tạo ra những thay đổi quan trọng trong phân phối lương nếu lạm phát cao. Tại sao các mức lương thấp và trung bình được điều chỉnh theo chỉ số lạm phát thỏa đáng hơn so với những mức lương cao hơn? Bởi vì giới công nhân có chung những quan điểm nhất định về công lý xã hội và chuẩn mực về công bằng, vì vậy họ nỗ lực ngăn chặn sức mua của những người ít giàu có nhất bị sụt giảm quá mạnh, trong khi những người giàu có hơn họ được yêu cầu hoãn các yêu sách của mình cho đến khi chiến tranh chấm dứt. Hiện tượng này rõ ràng đóng vai trò nhất định trong việc quy định mức lương trong khu vực công, và có lẽ một điều tương tự cũng xảy ra trong khu vực tư, ít nhất là ở một mức độ nhất định. Sự kiện có đông đảo công nhân trẻ tuổi và tương đối kém kỹ năng được huy động nhập ngũ (hay bị giam giữ trong các trại tù binh chiến tranh) cũng có thể đã giúp cải thiện vị thế tương đối của những công nhân có mức lương thấp và trung bình trên thị trường lao động.

Dù sao, sự thu hẹp bất bình đẳng lương bị đảo ngược trong cả hai giai đoạn hậu chiến, và vì vậy người ta thường có khuynh hướng thích quên đi sự kiện đó đã từng xảy ra. Tuy nhiên, đối với những người công nhân đã sống qua những giai đoạn này, những thay đổi trong phân phối lương để lại một ấn tượng sâu sắc. Cụ thể, vấn đề về sự khôi phục lại bất bình đẳng lương trong cả khu vực công lẫn tư là một trong những

vấn đề chính trị, xã hội, và kinh tế quan trọng nhất trong những năm thời hậu chiến.

Giờ quay sang lịch sử bất bình đẳng ở Pháp giữa 1945 và 2010, chúng ta thấy có ba giai đoạn rõ rệt: bất bình đẳng thu nhập tăng mạnh giữa năm 1945 và 1967 (với tỷ trọng của nhóm 10% đứng đầu tăng từ dưới 30 lên 36 hay 37%). Sau đó nó giảm một cách đáng kể giữa năm 1968 và 1983 (với tỷ trọng của nhóm 10% đứng đầu giảm xuống trở lại 30%). Cuối cùng, bất bình đẳng tăng một cách đều đặn sau năm 1983, vì vậy tỷ trọng của nhóm 10% đứng đầu tăng lên khoảng 33% trong giai đoạn 2000–2010 (xem Hình 8.1). Chúng ta thấy có những thay đổi khá tương tự về bất bình đẳng lương ở mức nhóm 1% đứng đầu (xem Hình 8.3 và 8.3). Một lần nữa, những sự tăng và giảm khác nhau này nhìn chung cân bằng lẫn nhau, vì vậy người ta bị cám dỗ muốn bỏ qua chúng và tập trung vào sự ổn định tương đối trong dài hạn, giai đoạn 1945–2010. Thật vậy, nếu bạn chỉ quan tâm duy nhất đến những thay đổi trong dài hạn, thì sự thay đổi nổi bật ở Pháp trong thế kỷ 20 sẽ là sự thu hẹp đáng kể bất bình đẳng lương giữa năm 1914 và 1945, theo sau là sự ổn định tương đối. Mỗi cách nhìn vấn đề bản thân nó đều chính đáng và quan trọng, và theo ý tôi điều thiết yếu là phải nhớ đến tất cả những khung thời gian khác nhau này: quan điểm dài hạn là quan trọng, nhưng quan điểm ngắn và trung hạn cũng vậy. Tôi đã bàn sơ qua về điểm này ở một phần trước khi xem xét sự thay đổi của tỷ số tư bản/thu nhập và sự phân chia thu nhập giữa tư bản và lao động trong Phần Hai (xem cụ thể Chương 6).

Một điểm thú vị cần lưu ý là sự phân chia thu nhập giữa tư bản và lao động có khuynh hướng di chuyển theo cùng một hướng như bất bình đẳng trong thu nhập từ lao động, vì vậy cả hai củng cố cho nhau trong ngắn hạn và trung hạn nhưng không nhất thiết trong dài hạn. Ví dụ, mỗi một thế chiến chứng kiến sự giảm sút trong tỷ trọng của tư bản trong thu nhập quốc gia (và của tỷ số tư bản/thu nhập) cũng như sự thu hẹp bất bình đẳng lương. Nói một cách tổng quát, bất bình đẳng có khuynh hướng thay đổi "thuận theo chu kỳ" (nghĩa là, nó di chuyển theo cùng một hướng như chu kỳ kinh tế, trái ngược với những thay đổi "ngược chu kỳ"). Trong những giai đoạn bùng nổ kinh tế, tỷ

trọng của lợi nhuận trong thu nhập quốc gia có khuynh hướng tăng, và lương của những nhóm đứng đầu bảng lương (bao gồm cả các khoản tiền khích lệ và tiền thưởng) thường tăng nhiều hơn lương của những nhóm ở dưới và ở giữa. Ngược lại, trong những giai đoạn nền kinh tế chựng lại hay suy thoái (chiến tranh có thể được xem là một hình thức suy thoái kinh tế cực đoan), thì những yếu tố phi kinh tế khác nhau, đặc biệt là những yếu tố chính trị, bảo đảm rằng những dịch chuyển này không phụ thuộc duy nhất vào chu kỳ kinh tế.

Sự gia tăng đáng kể trong bất bình đẳng ở Pháp giữa năm 1945 và 1967 là kết quả của sự tăng mạnh cả trong tỷ trọng của tư bản trong thu nhập quốc gia và bất bình đẳng lương trong một bối cảnh kinh tế tăng trưởng nhanh. Không nghi ngờ gì, bầu không khí chính trị đóng một vai trò nhất định: nước Pháp hoàn toàn tập trung vào việc tái thiết, nên giảm bất bình đẳng không phải là một ưu tiên, đặc biệt bởi vì ai cũng biết rằng bất bình đẳng đã giảm rất lớn trong thời gian xảy ra chiến tranh. Trong thập niên 1950 và 1960, những nhà quản lý, kỹ sư, và những nhân viên có kỹ năng khác chứng kiến tiền lương của họ tăng nhanh hơn tiền lương của những công nhân nằm ở cuối và ở giữa bảng lương, và ban đầu có vẻ như không ai quan tâm. Một mức lương tối thiểu toàn quốc được thiết lập vào năm 1950 nhưng sau đó ít khi được tăng lên và càng lúc càng tụt lại sau mức lương trung bình.

Sự việc thay đổi đột ngột vào năm 1968. Những sự kiện vào tháng 5/1968 có nguồn gốc từ những bất mãn của sinh viên và những vấn đề văn hóa và xã hội không liên quan đến vấn đề về tiền lương (mặc dù nhiều người đã chán mô hình tăng trưởng năng suất bất bình đẳng của thập niên 1950 và 1960, và điều này chắc chắn đã đóng một vai trò trong cuộc khủng hoảng). Nhưng kết quả chính trị tức thời của phong trào này là ảnh hưởng của nó đối với lương: để chấm dứt cuộc khủng hoảng, chính phủ Charles de Gaulle đã ký Hiệp ước Grenelle, đồng ý tăng lương tối thiểu lên 20%, và những điều khoản khác. Vào năm 1970, lương tối thiểu được chính thức (mặc dù chỉ một phần) điều chỉnh theo mức lương trung bình, và các chính phủ từ năm 1968 đến 1983 cảm thấy có trách nhiệm hằng năm phải "đẩy" lương tối thiểu lên một cách đáng kể trong bầu không khí xã hội và chính trị sôi sục.

Vì vậy sức mua của lương tối thiểu tăng hơn 130% giữa năm 1968 và 1983, trong khi lương trung bình chỉ tăng khoảng 50%, dẫn đến sự thu hẹp bất bình đẳng lương rất đáng kể. Sự đứt đoạn so với giai đoạn trước đó là đột ngột và đáng kể: sức mua của lương tối thiểu đã tăng không đầy 25% giữa năm 1950 và 1968, trong khi lương trung bình tăng hơn gấp hai lần.[20] Do có sự gia tăng mạnh trong các mức lương thấp, bảng tổng lương của chính phủ tăng nhanh hơn rõ rệt so với sản lượng giữa năm 1968 và 1983, và điều này giải thích cho sự giảm mạnh tỷ trọng của tư bản trong thu nhập quốc gia mà tôi đã chỉ ra trong Phần Hai, cũng như sự thu hẹp bất bình đẳng thu nhập đáng kể.

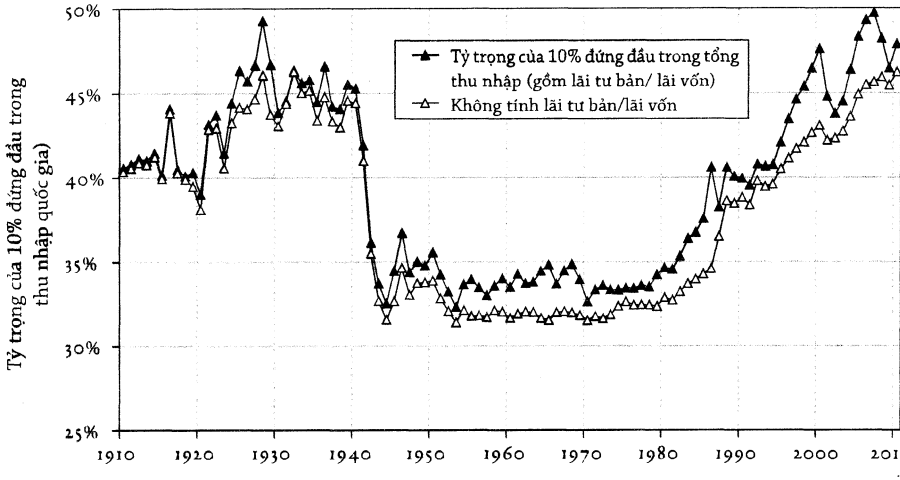
Những dịch chuyển này bị đảo ngược vào năm 1982–1983. Chính phủ của Đảng Xã hội đắc cử vào tháng 5/1981 và dĩ nhiên mong muốn tiếp tục xu hướng trước đó, nhưng việc sắp xếp để lương tối thiểu tăng nhanh gấp hai lần so với lương trung bình không phải là một vấn đề đơn giản (đặc biệt khi bản thân lương trung bình đang tăng nhanh hơn sản lượng). Vì vậy vào năm 1982–1983, chính phủ Pháp quyết định "chuyển sang chính sách thắt lưng buộc bụng": lương bị đóng băng, và chính sách nâng lương tối thiểu hằng năm dứt khoát bị từ bỏ. Các kết quả nhanh chóng bộc lộ rõ: tỷ trọng của lợi nhuận trong thu nhập quốc gia tăng vọt trong những năm còn lại của thập niên 1980, trong khi bất bình đẳng lương một lần nữa tăng trở lại, và bất bình đẳng thu nhập thậm chí còn tăng cao hơn nữa (xem Hình 8.1 và 8.2). Sự đứt đoạn với xu hướng trước đó diễn ra mạnh và đột ngột như đã xảy ra vào năm 1968, nhưng theo hướng ngược lại.

Sự gia tăng bất bình đẳng ở Pháp từ thập niên 1980

Chúng ta nên mô tả đặc điểm của giai đoạn gia tăng bất bình đẳng khởi đầu ở Pháp vào năm 1982–1983 như thế nào đây? Có một sự cám dỗ muốn xem xét nó từ góc nhìn dài hạn như là một hiện tượng vi mô, một sự đảo ngược đơn giản của xu hướng trước đó, đặc biệt là bởi vì đến khoảng năm 1990 tỷ trọng của lợi nhuận trong thu nhập quốc

gia đã quay trở lại mức độ của nó vào thời điểm trước tháng 5/1968.[21] Tuy nhiên, đây sẽ là một sai lầm, vì nhiều lý do. Thứ nhất, như tôi đã trình bày trong Phần Hai, tỷ trọng của lợi nhuận vào năm 1966–1967 nằm ở một mức cao hiếm thấy trong lịch sử, đây là hệ quả của việc tỷ trọng của tư bản bắt đầu hồi phục vào cuối Thế chiến II. Nếu tính cả tiền cho thuê nhà cũng như lợi nhuận vào trong thu nhập từ tư bản (một điều chúng ta nên làm), chúng ta thấy rằng thật ra tỷ trọng của tư bản trong thu nhập quốc gia tiếp tục tăng trong thập niên 1990 và 2000. Để có thể hiểu được một cách đúng đắn hiện tượng dài hạn này, chúng ta cần đặt nó vào trong bối cảnh biến đổi dài hạn của tỷ số tư bản/thu nhập--đến năm 2010 tỷ số này đã gần như quay trở lại cùng một mức nó đã đạt được ở Pháp trước khi xảy ra Thế chiến I. Chúng ta không thể hiểu được đầy đủ ý nghĩa của sự hồi phục và phát đạt của tư bản đơn giản bằng cách xem xét sự biến đổi của tỷ trọng thu nhập của nhóm 10% đứng đầu, một phần bởi vì thu nhập từ tư bản được khai báo thấp, vì vậy chúng ta có khuynh hướng ước tính hơi thấp cho sự gia tăng trong các mức thu nhập cao nhất, và một phần bởi vì vấn đề thật sự ở đây là tài sản thừa kế đã lấy lại được tầm quan trọng của nó, đây là một quá trình dài hạn mà ảnh hưởng thật sự của nó chỉ mới bắt đầu bộc lộ và chỉ có thể được phân tích một cách đúng đắn bằng cách nghiên cứu trực tiếp vai trò thay đổi và tầm quan trọng của tài sản thừa kế.

Nhưng đó chưa phải là tất cả. Một hiện tượng mới, đáng kinh ngạc xuất hiện ở Pháp trong những năm 1990: những mức lương cao nhất, và đặc biệt là những gói đãi ngộ lương trả cho những giám đốc điều hành đứng đầu những công ty lớn nhất và những công ty tài chính, đạt đến một mức cao đáng ngạc nhiên–điều này có phần nào ít ngạc nhiên ở Pháp hơn so với ở Mỹ vào thời điểm đó, nhưng dù sao bỏ qua không quan tâm đến hiện tượng mới mẻ này là một sai lầm. Tỷ trọng của tiền lương trả cho nhóm 1% đứng đầu này, dưới 6% trong thập niên 1980 và 1990, bắt đầu tăng vào cuối thập niên 1990 và vào đầu thập niên 2010 đã đạt đến 7,5–8% trong tổng lương. Như vậy trong vòng hơn một thập niên một chút đã có một sự gia tăng gần 30%, đây



HÌNH 8.5. Bất bình đẳng thu nhập ở Mỹ, 1910–2010
Tỷ trọng thu nhập của nhóm 10% đứng đầu tăng từ dưới 35% trong tổng thu nhập trong thập niên 1970 lên gần 50% trong giai đoạn 2000–2010.
Nguồn và chuỗi dữ liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

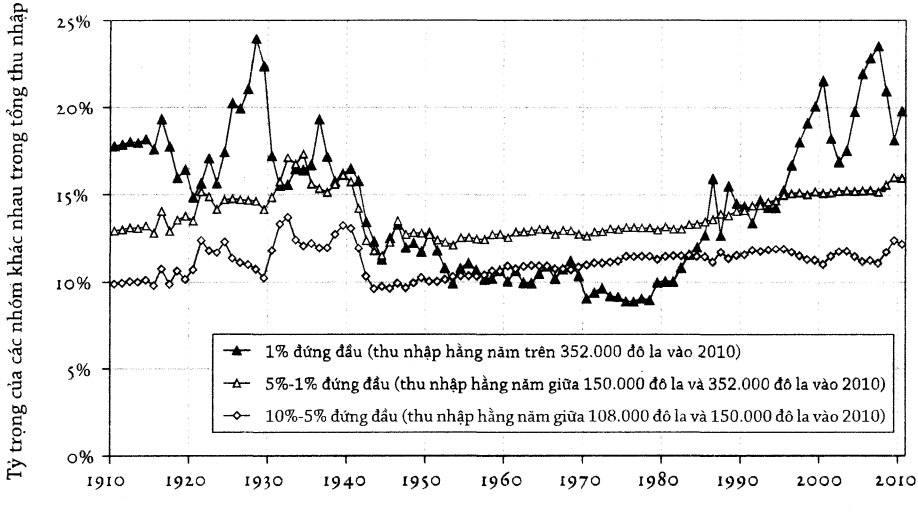
là một con số không hề nhỏ. Nếu chúng ta nhìn vào những nhóm thậm chí còn đứng cao hơn nữa trong bảng lương và tiền thưởng như nhóm 0,1 hay 0,01%, chúng ta sẽ thấy có những mức gia tăng thậm chí còn lớn hơn nữa, với sức mua tăng hơn 50% trong vòng 10 năm.[22] Trong bối cảnh tăng trưởng rất thấp và sức mua gần như đứng yên đối với đại đa số người lao động, thì mức độ gia tăng lớn như vậy dành cho những người có mức lương đứng đầu không thể không thu hút sự chú ý. Hơn nữa, đây là một hiện tượng vô cùng mới mẻ, và để có thể diễn giải nó một cách đúng đắn, chúng ta cần xem xét nó từ góc độ quốc tế.

Một trường hợp phức tạp hơn: sự thay đổi trong bất bình đẳng ở Mỹ

Giờ tôi sẽ quay sang trường hợp nước Mỹ, đây là một trường hợp nổi bật bởi vì Mỹ chính là nơi mà "tiểu giai cấp" những "nhà siêu quản lý" xuất hiện lần đầu tiên trong những thập niên vừa qua. Tôi đã làm mọi

thứ có thể để bảo đảm chuỗi dữ liệu của Mỹ và của Pháp tương đương với nhau càng nhiều càng tốt. Cụ thể là Hình 8.5 và 8.6 thể hiện cùng một dữ liệu của Mỹ như hai hình 8.1 và 8.2 thể hiện cho Pháp: mục đích của chúng ta là so sánh sự thay đổi trong tỷ trọng của thu nhập của nhóm 10% và 1% đứng đầu trong bảng xếp hạng lương (trong hình thứ nhất của mỗi cặp), và (trong hình thứ hai) so sánh chính hai bảng xếp hạng lương. Tôi nên nói thêm rằng Mỹ bắt đầu thiết lập thuế thu nhập liên bang vào năm 1913, kết thúc một cuộc chiến kéo dài với Tòa án tối cao.[23] Những dữ liệu lấy từ các bản khai báo thuế thu nhập của Mỹ nói chung là có thể so sánh được với dữ liệu của Pháp, mặc dù chúng có ít chi tiết hơn một chút. Đặc biệt là chúng ta có thể tổng hợp được tổng thu nhập từ các bản kê khai thuế của Mỹ từ năm 1913 trở về sau, nhưng phải đến năm 1927chúng ta mới có thông tin riêng rẽ về thu nhập từ lao động, vì vậy chuỗi dữ liệu xử lý phân phối lương ở Mỹ trước năm 1927 có phần hơi kém tin cậy.[24]

Khi chúng ta so sánh đồ thị biểu diễn sự phát triển của Pháp và Mỹ, chúng có nhiều điểm giống nhau nổi bật, và cả những điểm khác biệt



HÌNH 8.6. Bên trong nhóm 10% đứng đầu, Mỹ, 1910–2010

Sự gia tăng trong tỷ trọng thu nhập của nhóm 10% đứng đầu kể từ thập niên 1970 phần lớn là nhờ vào nhóm 1% đứng đầu.

Nguồn và chuỗi dữ liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

quan trọng nhất định cũng vậy. Tôi sẽ bắt đầu bằng cách xem xét sự thay đổi tổng quát trong tỷ trọng của thu nhập thuộc về nhóm 10% đứng đầu (Hình 8.6). Sự kiện đáng chú ý nhất là Mỹ đã trở nên bất bình đẳng hơn Pháp (và châu Âu nói chung) một cách rõ rệt từ đầu thế kỷ 20 cho đến nay, mặc dù Mỹ là quốc gia bình đẳng hơn vào điểm khởi đầu giai đoạn này. Điểm khiến trường hợp của Mỹ phức tạp hơn là sự kết thúc của quá trình này không đơn giản đánh dấu sự quay trở lại tình trạng vốn đã tồn tại vào lúc đầu: bất bình đẳng ở Mỹ vào năm 2010 đạt đến mức tột bậc như bất bình đẳng ở châu Âu trong thập niên đầu thế kỷ 20, nhưng cấu trúc của sự bất bình đẳng có khác biệt khá rõ.

Tôi sẽ tiến hành một cách có hệ thống. Đầu tiên, bất bình đẳng thu nhập ở châu Âu lớn hơn bất bình đẳng thu nhập ở Mỹ một cách đáng kể vào đầu thế kỷ 20. Vào những năm 1900–1910, theo dữ liệu chúng tôi có trong tay, nhóm 10% đứng đầu bảng thu nhập nhận được hơn 40% một chút trong tổng thu nhập quốc gia ở Mỹ, so với 45–50% ở Pháp (và rất có khả năng là con số ở Anh thì cao hơn một chút). Điều này phản ánh hai sự khác biệt. Thứ nhất, tỷ số tư bản/thu nhập ở châu Âu cao hơn, và tỷ trọng của tư bản trong thu nhập quốc gia cũng vậy. Thứ nhì, bất bình đẳng trong sở hữu tư bản ở Tân thế giới có phần ít cực đoan hơn. Rõ ràng, điều này không có nghĩa là xã hội Mỹ vào những năm 1900–1910 là hiện thân của một lý tưởng hoang đường về một xã hội bình đẳng của những con người tiên phong. Sự thật là xã hội Mỹ lúc đó đã là một xã hội bất bình đẳng cao, ví dụ như cao hơn nhiều so với châu Âu ngày nay. Để thuyết phục bản thân rằng xã hội của những người hưởng lợi tức không chỉ tồn tại ở Paris và London mà còn ở Boston, New York, và Philadelphia vào cuối thế kỷ 19, đầu thế kỷ 20, bạn chỉ cần đọc lại truyện của Henry James hay để ý rằng gã Hockney đáng ghét đi du lịch hạng sang trên chiếc tàu *Titanic* vào năm 1912 tồn tại trong cuộc sống thật chứ không chỉ trong trí tưởng tượng của đạo diễn James Cameron. Tuy nhiên, tư bản (và thu nhập từ tư bản) được phân phối phần nào ít bất bình đẳng ở Mỹ hơn so với ở Pháp hay Anh. Cụ thể là, số lượng người hưởng lợi tức ở Mỹ ít hơn và

không giàu có bằng (so với mức sống trung bình ở Mỹ) những người hưởng lợi tức ở châu Âu. Tôi sẽ cần phải giải thích tại sao lại như vậy.

Tuy nhiên, bất bình đẳng thu nhập ở Mỹ tăng rất mạnh trong thập niên 1920, lên đến đỉnh điểm trước khi thị trường chứng khoán sụp đổ vào năm 1929 với hơn 50% thu nhập quốc gia thuộc về nhóm 10% đứng đầu–đây là mức hơi cao hơn mức của châu Âu vào cùng thời, nó là kết quả của những cú sốc lớn mà tư bản châu Âu trước đó đã phải hứng chịu kể từ năm 1914. Tuy vậy, bất bình đẳng ở Mỹ không giống bất bình đẳng ở châu Âu: lưu ý lãi tư bản đã có một tầm quan trọng mang tính quyết định trong các nhóm thu nhập đứng đầu ở Mỹ trong giai đoạn thị trường chứng khoán gia tăng chóng mặt trong thập niên 1920 (xem Hình 8.5).

Trong thời gian xảy ra cuộc Đại khủng hoảng, với những ảnh hưởng đặc biệt nghiêm trọng cho Mỹ, và một lần nữa trong thời gian xảy ra Thế chiến II, khi nước Mỹ kêu gọi huy động toàn lực để hỗ trợ cho cuộc chiến (và cho nỗ lực chấm dứt cuộc khủng hoảng kinh tế), bất bình đẳng trong thu nhập được thu hẹp đáng kể, mức thu hẹp này trên một vài khía cạnh là tương đương với những gì chúng ta quan sát thấy ở châu Âu trong cùng thời kỳ. Thật vậy, như chúng ta đã thấy trong Phần Hai, những cú sốc gây ra cho tư bản Mỹ là không hề nhỏ: mặc dù không có sự tàn phá vật chất do chiến tranh gây ra, nhưng cuộc Đại khủng hoảng là một cú sốc lớn và được nối tiếp bởi những cú sốc đáng kể về thuế do chính phủ liên bang đặt ra trong thập niên 1930 và 1940. Tuy nhiên, nếu chúng ta nhìn vào giai đoạn 1910–1950 nói chung, chúng ta thấy rằng sự thu hẹp bất bình đẳng ở Mỹ nhỏ hơn rõ rệt so với Pháp (và một cách tổng quát hơn là ở châu Âu). Nói tóm lại: mức bất bình đẳng đỉnh điểm xảy ra ở Mỹ trước Thế chiến I là thấp hơn ở châu Âu nhưng mức bất bình đẳng thấp nhất của nó sau Thế chiến II lại cao hơn bất bình đẳng ở châu Âu. Châu Âu vào những năm 1914–1945 chứng kiến sự tự sát của xã hội hưởng lợi tức, nhưng ở Mỹ lại không có chuyện tương tự xảy ra.

Bùng nổ bất bình đẳng ở Mỹ sau năm 1980

Bất bình đẳng ở Mỹ rơi xuống mức thấp nhất giữa năm 1950 và 1980: nhóm 10% đứng đầu trong bảng xếp hạng thu nhập chiếm 30-35% thu nhập quốc gia Mỹ, hay xấp xỉ bằng với mức ở Pháp ngày nay. Paul Krugman luyến tiếc gọi giai đoạn đó, giai đoạn nước Mỹ thời niên thiếu của ông, là "nước Mỹ--tình yêu của chúng ta".[25] Trong thập niên 1960, giai đoạn của chương trình truyền hình nhiều tập *Mad Men* và Tướng de Gaulle, Mỹ thật sự là một xã hội bình đẳng hơn Pháp (ở Pháp, tỷ trọng của nhóm 10% đứng đầu đã tăng một cách đáng kể lên trên 35%), ít nhất đối với những công dân Mỹ da trắng.

Tuy nhiên, kể từ năm 1980, bất bình đẳng thu nhập bùng nổ ở Mỹ. Tỷ trọng của nhóm 10% đứng đầu tăng từ 30–35% thu nhập quốc gia trong thập niên 1970 lên 45–50% trong thập niên 2000–một sự gia tăng 15 điểm trong thu nhập quốc gia (xem Hình 8.5). Hình dạng của đường cong có độ dốc khá ấn tượng, và dĩ nhiên chúng ta tự hỏi một sự gia tăng nhanh như vậy có thể kéo dài được bao lâu: ví dụ như nếu sự thay đổi này tiếp tục diễn ra với cùng một tốc độ, nhóm 10% đứng đầu sẽ thâu tóm 60% thu nhập quốc gia trước năm 2030.

Chúng ta cần tạm dừng để giải thích một số điểm liên quan đến sự biến đổi này. Thứ nhất, hãy nhớ lại rằng dữ liệu chuỗi được thể hiện trong Hình 8.5, giống như tất cả các dữ liệu chuỗi trong WTID, chỉ xem xét đến thu nhập được khai báo trong các bản kê khai thuế và đặc biệt là không hiệu chỉnh cho khả năng có sự khai báo thấp thu nhập từ tư bản vì những lý do hợp pháp hay không hợp pháp. Căn cứ vào khoảng cách ngày càng gia tăng giữa tổng thu nhập từ tư bản (đặc biệt là cổ tức và lãi) được đưa vào trong hạch toán quốc gia Mỹ và lượng tư bản được khai báo trong các bản kê khai thuế thu nhập, và căn cứ vào sự phát triển mạnh của các thiên đường thuế (có thể suy đoán hầu hết các lưu lượng tư bản chảy vào những nơi này thậm chí không được tính vào trong hạch toán quốc gia), thì rất có khả năng là Hình 8.5 ước tính thấp sự gia tăng thực trong tỷ trọng của nhóm 10% đứng đầu. Bằng cách so sánh những nguồn dữ liệu có sẵn khác nhau, chúng ta có thể

ước tính được rằng tỷ trọng của nhóm 10% đứng đầu vượt quá 50% thu nhập quốc gia Mỹ một chút trước khi xảy ra cuộc khủng hoảng tài chính vào năm 2008 và sau đó một lần nữa vào đầu thập niên 2010.[26]

Hơn nữa, lưu ý rằng cơn hưng phấn trên thị trường chứng khoán và lãi tư bản chỉ có thể giải thích cho một phần của sự gia tăng về mặt cấu trúc trong tỷ trọng của nhóm 10% đứng đầu trong 30 hay 40 năm qua. Dĩ nhiên, lãi tư bản ở Mỹ đạt đến những mức cao chưa từng có trong giai đoạn bong bóng Internet vào năm 2000 và một lần nữa vào năm 2007: trong cả hai trường hợp, riêng lãi tư bản không thôi đã chiếm thêm 5 điểm phần trăm trong thu nhập quốc gia cho nhóm 10% đứng đầu, và đây là một khoảng thu nhập khổng lồ. Kỷ lục trước đó, được thiết lập vào năm 1928 trước khi thị trường chứng khoán sụp đổ vào năm 1929, là xấp xỉ 3 điểm phần trăm của thu nhập quốc gia. Nhưng những mức lãi tư bản cao như vậy không thể duy trì được lâu, như những biến đổi lớn hằng năm trong Hình 8.5 cho thấy. Những dao động ngắn hạn không ngừng trên thị trường chứng khoán làm gia tăng đáng kể sự thay đổi bất thường trong tỷ trọng của nhóm 10% đứng đầu (và chắc chắn góp phần gây bất ổn cho nền kinh tế Mỹ nói chung) nhưng không đóng góp gì nhiều vào sự gia tăng cấu trúc của bất bình đẳng. Nếu chúng ta đơn giản bỏ qua lãi tư bản (đây cũng không phải là một phương pháp thỏa đáng, căn cứ vào tầm quan trọng của loại thu nhập này ở Mỹ), chúng ta sẽ vẫn thấy tỷ trọng của nhóm 10% đứng đầu gia tăng với một độ lớn gần như cũ, từ khoảng 32% trong thập niên 1970 lên hơn 46% vào năm 2010, tức 14 điểm phần trăm trong thu nhập quốc gia (xem Hình 8.5). Lãi tư bản dao động trong khoảng tăng thêm một hay hai điểm phần trăm trong thu nhập quốc gia cho nhóm 10% đứng đầu trong thập niên 1970 và vào khoảng 2-3 điểm phần trăm giữa giai đoạn 2000–2010 (không tính những năm ngoại lệ đặc biệt tốt và đặc biệt xấu). Như vậy sự gia tăng trong cấu trúc là vào khoảng một điểm phần trăm: con số này tuy không nhỏ nhưng chẳng đáng kể gì so với sự gia tăng 14 điểm trong tỷ trọng của nhóm 10% đứng đầu không tính lãi tư bản.[27]

Việc xem xét những thay đổi không tính đến lãi tư bản còn cho phép

chúng ta nhận diện đặc điểm cơ cấu của sự gia tăng bất bình đẳng ở Mỹ một cách rõ rệt hơn. Thật vậy, từ cuối thập niên 1970 đến năm 2010, sự gia tăng trong tỷ trọng của nhóm 10% đứng đầu (không tính lãi tư bản) có vẻ tương đối đều đặn và ổn định: vượt qua mức 35% trong thập niên 1980, sau đó là 40% trong thập niên 1990, và cuối cùng là 45% trong thập niên 2000 (xem Hình 8.5).[28] Đáng chú ý hơn là sự kiện mức bất bình đẳng vào năm 2010 (với hơn 46% thu nhập quốc gia, không tính lãi tư bản, thuộc về nhóm 10% đứng đầu) cao hơn đáng kể so với mức bất bình đẳng vào năm 2007, trước khi xảy ra cuộc khủng hoảng tài chính. Những dữ liệu ban đầu cho năm 2011–2012 cho thấy sự gia tăng này vẫn đang tiếp tục.

Đây là một điểm quan trọng: các sự kiện cho thấy rất rõ ràng rằng chúng ta không thể trông đợi vào một cuộc khủng hoảng tài chính như vậy để chấm dứt sự gia tăng cơ cấu bất bình đẳng ở Mỹ. Dĩ nhiên, ngay tiếp theo sau sự sụp đổ của thị trường chứng khoán, bất bình đẳng luôn gia tăng chậm hơn, cũng giống như việc nó luôn gia tăng nhanh hơn khi nền kinh tế bùng nổ. Những năm 2008–2009, theo sau sự sụp đổ của ngân hàng Lehman Brothers, giống như những năm 2001–2002, sau khi thị trường bong bóng Internet đầu tiên bị xẹp, không phải là thời điểm thuận lợi để thu lợi nhuận trên thị trường chứng khoán. Thật vậy, lãi tư bản tụt dốc trong những năm đó. Nhưng những biến chuyển ngắn hạn này không làm thay đổi xu hướng dài hạn, vốn bị chi phối bởi những lực tác động khác. Giờ đây tôi sẽ cố gắng để làm sáng tỏ logic vận hành của những lực tác động này.

Để tiếp tục, chúng ta cần chia nhóm 10% đứng đầu trong bảng thu nhập thành 3 nhóm: nhóm 1% giàu nhất, nhóm 4% kế tiếp, và nhóm 5% ở cuối (xem Hình 8.6). Phần lớn sự gia tăng bất bình đẳng xuất phát từ nhóm "1%", tỷ trọng của nhóm này trong thu nhập quốc gia tăng từ 9% trong thập niên 1970 lên khoảng 20% trong giai đoạn 2000–2010 (có sự thay đổi đáng kể mỗi năm do lãi tư bản)–một sự gia tăng 11 điểm. Dĩ nhiên, nhóm "5%" (thu nhập hằng năm của nhóm nằm trong khoảng 108.000-150.000 đô la/hộ gia đình trong năm 2010) cũng như nhóm "4%" (thu nhập của nhóm nằm trong khoảng 150.000-352.000

đô la) cũng trải qua những sự gia tăng đáng kể: tỷ trọng của nhóm đầu trong thu nhập quốc gia Mỹ tăng từ 11 lên 12% (tức một điểm phần trăm), và tỷ trọng của nhóm sau tăng từ 13 lên 16% (ba điểm phần trăm).[29] Theo định nghĩa, điều đó có nghĩa là kể từ năm 1980, mức gia tăng thu nhập của những nhóm xã hội này cao hơn đáng kể so với mức tăng trưởng trung bình của nền kinh tế Mỹ, và đây không phải là một con số nhỏ.

Trong số những thành viên của những nhóm có mức thu nhập cao này có những nhà kinh tế tại các trường đại học Mỹ, nhiều người trong số đó tin rằng nền kinh tế Mỹ đang hoạt động khá tốt và, đặc biệt là, nền kinh tế Mỹ tưởng thưởng cho tài năng và năng lực một cách chính xác và đúng đối tượng. Đây là một phản ứng rất dễ hiểu của con người.[30] Nhưng sự thật là những nhóm xã hội ở phía trên họ thậm chí còn được hưởng nhiều hơn thế: trong số 15 điểm phần trăm trong thu nhập quốc gia cộng thêm cho nhóm 10% đứng đầu, khoảng 11 điểm phần trăm, hay gần 3/4 trong tổng số, là rơi vào nhóm "1%" (những người có thu nhập hơn 352.000 đô la/năm trong năm 2010), trong đó xấp xỉ một nửa là rơi vào nhóm "0,1%" (những người có thu nhập hơn 1,5 triệu đô la/năm).[31]

Có phải sự gia tăng bất bình đẳng là nguyên nhân của cuộc khủng hoảng tài chính?

Như tôi vừa mới trình bày, cuộc khủng hoảng tài chính có vẻ như không gây tác động gì cho sự gia tăng cấu trúc bất bình đẳng. Vậy còn khả năng ngược lại thì sao? Có thể là sự gia tăng bất bình đẳng ở Mỹ đã giúp châm ngòi cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008 hay không? Dựa vào việc tỷ trọng của nhóm 10% đứng đầu ở Mỹ trong thu nhập quốc gia hai lần đạt mức cao nhất trong thế kỷ qua, một lần là vào năm 1928 (trước khi thị trường chứng khoán sụp đổ năm 1929) và một lần nữa vào năm 2007 (trước khi thị trường chứng khoán sụp đổ vào năm 2008), đây là một câu hỏi khó né tránh.

Theo ý kiến của tôi, chắc chắn sự gia tăng bất bình đẳng ở Mỹ góp phần tạo ra sự bất ổn tài chính của nước này. Lý do rất đơn giản: một hệ quả của sự gia tăng bất bình đẳng là sức mua của giai cấp trung và hạ lưu ở Mỹ gần như giậm chân tại chỗ, điều này dĩ nhiên khiến các hộ gia đình có tiềm lực tài chính khiêm tốn có khuynh hướng đi vay nợ, đặc biệt là bởi vì các ngân hàng và các tổ chức trung gian tài chính thiếu đạo đức sẵn sàng cho vay với những điều khoản ngày càng hào phóng, khi họ được giải phóng khỏi các quy định ràng buộc và rất hăng hái đi tìm lợi nhuận cho những khoản tiền tiết kiệm khổng lồ mà những người giàu có bơm vào trong hệ thống.[32]

Để chứng minh cho luận điểm này, điều quan trọng cần chú ý là sự chuyển giao một khoản thu nhập quốc gia đáng kể của Mỹ–khoảng 15 điểm phần trăm –từ 90% người dân ở cuối bảng lên nhóm 10% giàu nhất ở đầu bảng kể từ năm 1980. Cụ thể là, nếu chúng ta xem xét tổng tăng trưởng của nền kinh tế Mỹ trong 30 năm trước khi xảy ra cuộc khủng hoảng, tức từ năm 1977 đến năm 2007, chúng ta thấy rằng nhóm 10% giàu nhất chiếm 3/4 tăng trưởng. Chỉ riêng nhóm 1% giàu nhất đã lấy gần 60% trong tổng gia tăng thu nhập quốc gia của Mỹ trong giai đoạn này. Như vậy đối với 90% dân số cuối bảng, tỷ lệ gia tăng thu nhập của họ là dưới 0,5%/năm.[33] Những con số này là không thể tranh cãi, và đáng ngạc nhiên: cho dù bạn có quan điểm như thế nào về tính chính đáng cơ bản của bất bình đẳng trong thu nhập, thì những con số này đều đáng được xem xét kỹ càng.[34] Khó có thể tưởng tượng được một nền kinh tế và xã hội có thể tiếp tục hoạt động vô thời hạn với một sự phân hóa cực đoan như vậy giữa các nhóm xã hội.

Hoàn toàn rõ ràng là nếu sự gia tăng bất bình đẳng được đi kèm với sự tăng trưởng đặc biệt cao của nền kinh tế Mỹ, mọi việc sẽ toàn toàn khác đi. Thật không may, đây lại là một trường hợp khác: nền kinh tế tăng trưởng chậm hơn so với những thập niên trước đó, vì vậy sự gia tăng trong bất bình đẳng đưa đến việc các mức thu nhập thấp và trung bình gần như đứng yên không đổi.

Cũng lưu ý rằng sự chuyển giao nội bộ này giữa các nhóm xã hội

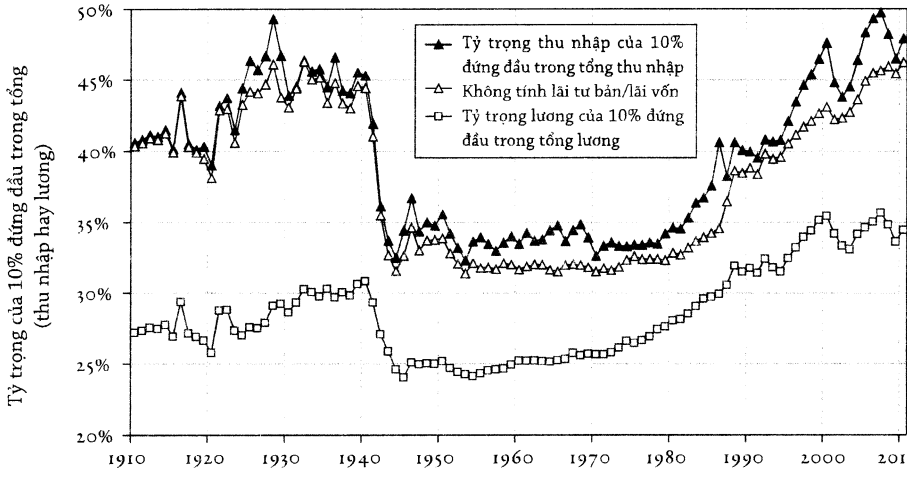
(với độ lớn khoảng 15 điểm phần trăm trong thu nhập quốc gia Mỹ) lớn gần gấp 4 lần so với mức thâm hụt mậu dịch lớn của Mỹ trong thập niên 2000 (với độ lớn là 4 điểm phần trăm trong thu nhập quốc gia). Sự so sánh này là rất đáng chú ý bởi vì mức thâm hụt mậu dịch khổng lồ của Mỹ, mà ứng với nó là các khoản thặng dư mậu dịch ở Trung Quốc, Nhật, và Đức, vẫn thường được mô tả là một trong những yếu tố chính góp phần gây ra "sự mất cân bằng toàn cầu", làm mất ổn định hệ thống tài chính của Mỹ và toàn cầu trong những năm trước khi xảy ra cuộc khủng hoảng năm 2008. Điều đó là hoàn toàn có thể, nhưng điều quan trọng là chúng ta phải ý thức được rằng sự mất cân bằng nội tại của Mỹ lớn gấp 4 lần sự mất cân bằng của Mỹ với toàn cầu. Điều này cho thấy những giải pháp cho những vấn đề nhất định của Mỹ có thể tìm thấy bên trong nước Mỹ hơn là ở Trung Quốc hay các quốc gia khác.

Mặc dù nói như vậy, nhưng chúng ta sẽ đi quá xa nếu tuyên bố rằng sự gia tăng bất bình đẳng ở Mỹ là nguyên nhân duy nhất hay thậm chí là nguyên nhân hàng đầu gây nên cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008, hay một cách tổng quát hơn, là nguyên nhân gây ra sự bất ổn kinh niên trong hệ thống tài chính toàn cầu. Theo quan điểm cá nhân tôi, một nguyên nhân có thể là quan trọng hơn gây ra sự bất ổn chính là sự gia tăng trong cấu trúc tỷ số tư bản/thu nhập (đặc biệt ở châu Âu), cộng với một sự gia tăng lớn trong trạng thái sở hữu tổng tài sản quốc tế.[35]

Sự gia tăng của những mức lương khủng

Giờ tôi sẽ quay trở lại bàn về những nguyên nhân gây gia tăng bất bình đẳng ở Mỹ. Sự gia tăng này phần lớn là kết quả của một sự gia tăng chưa từng có trong bất bình đẳng lương và cụ thể là sự xuất hiện của những mức thù lao cực kỳ cao cho những nhóm đứng đầu bảng xếp hạng lương, đặc biệt là trong số những nhà quản lý đứng đầu các công ty lớn (xem Hình 8.7 và 8.8).

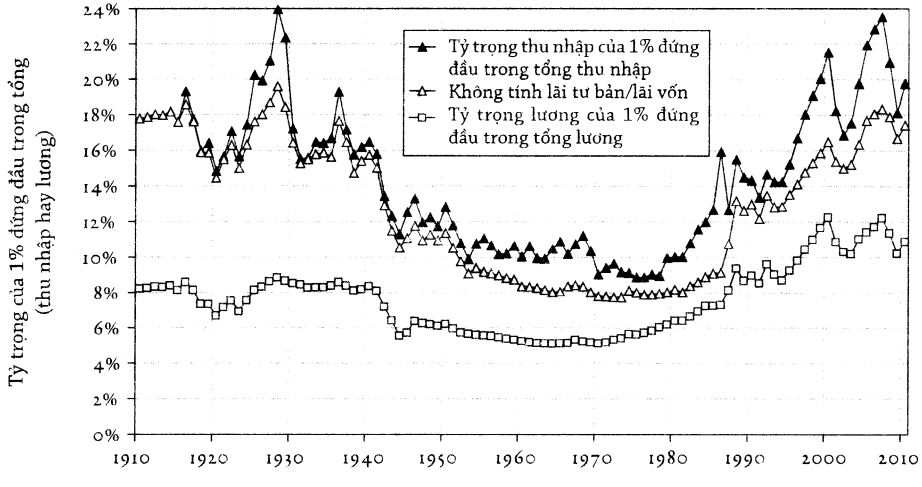
Nói một cách tổng quát, bất bình đẳng lương ở Mỹ đã thay đổi trong những khía cạnh quan trọng trong thế kỷ qua: bất bình đẳng lương nới rộng trong thập niên 1920, tương đối ổn định trong thập niên 1930, và sau đó trải qua một sự thu hẹp nghiêm trọng trong Thế chiến II. Giai đoạn "thu hẹp nghiêm trọng" đã được nghiên cứu rất nhiều. Ủy ban Lao động Quốc gia Thời chiến đóng một vai trò quan trọng, đây là cơ quan chính phủ có thẩm quyền chấp thuận cho tất cả các khoản tăng lương ở Mỹ từ năm 1941 đến 1945 và thông thường chỉ chấp thuận tăng lương cho những công nhân có mức lương thấp nhất. Cụ thể, lương của những nhà quản lý được đóng băng một cách có hệ thống về mặt danh nghĩa và thậm chí vào thời điểm cuối cuộc chiến chỉ được tăng lên một cách vừa phải.[36] Trong thập niên 1950, bất bình đẳng lương ở Mỹ ổn định ở một mức tương đối thấp, ví dụ như thấp hơn ở Pháp: tỷ trọng thu nhập thuộc về nhóm 10% đứng đầu là khoảng 25%, và tỷ trọng của nhóm 1% đứng đầu là 5 hay 6%. Sau đó, từ giữa thập niên 1970 về sau, tỷ trọng trong thu nhập từ lao động của nhóm 10% đứng đầu bắt đầu gia tăng nhanh hơn lương trung bình, và đối với nhóm 1% đứng đầu thì tỷ trọng này thậm chí còn tăng nhanh



HÌNH 8.7. Những nhóm thu nhập cao và lương cao ở Mỹ, 1910–2010
Sự gia tăng bất bình đẳng thu nhập kể từ thập niên 1970 phần lớn là do gia tăng bất bình đẳng lương. Nguồn và chuỗi dữ liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

hơn nữa. Tổng cộng, tỷ trọng của nhóm 10% đứng đầu tăng từ 25 lên 35%, và sự gia tăng 10 điểm phần trăm này biểu thị khoảng 2/3 sự gia tăng trong tỷ trọng của nhóm 10% đứng đầu trong tổng thu nhập quốc gia (xem Hình 8.7 và 8.8).

Có nhiều điểm cần được giải thích thêm. Thứ nhất, sự gia tăng bất bình đẳng lương chưa từng có này có vẻ như không được đền bù bởi sự gia tăng mức độ dịch chuyển lương trong quãng đời nghề nghiệp của một người.[37] Đây là một điểm quan trọng, bởi vì sự gia tăng tiền lương thường được đưa ra như là một lý do để chúng ta tin rằng sự gia tăng bất bình đẳng không quan trọng đến mức như vậy. Thật vậy, nếu mỗi một cá nhân có được một thu nhập rất cao trong một phần cuộc đời của họ (ví dụ như, nếu mỗi cá nhân có một năm nằm trong nhóm 1% đứng đầu trong bảng xếp hạng thu nhập), khi đó một sự gia tăng trong những bậc lương được mô tả là "mức lương rất cao" sẽ không nhất thiết ngụ ý rằng bất bình đẳng liên quan đến lao động–được đo lường trong suốt cuộc đời–đã thật sự tăng. Lập luận quen thuộc về sự gia tăng tiền lương là một lập luận rất mạnh mẽ, quá mạnh mẽ đến



HÌNH 8.8. Sự biến đổi của nhóm 1% đứng đầu ở Mỹ

Sự gia tăng trong thu nhập cao nhất của nhóm 1% đứng đầu kể từ thập niên 1970 phần lớn là do gia tăng trong mức lương cao nhất của nhóm 1% đứng đầu.

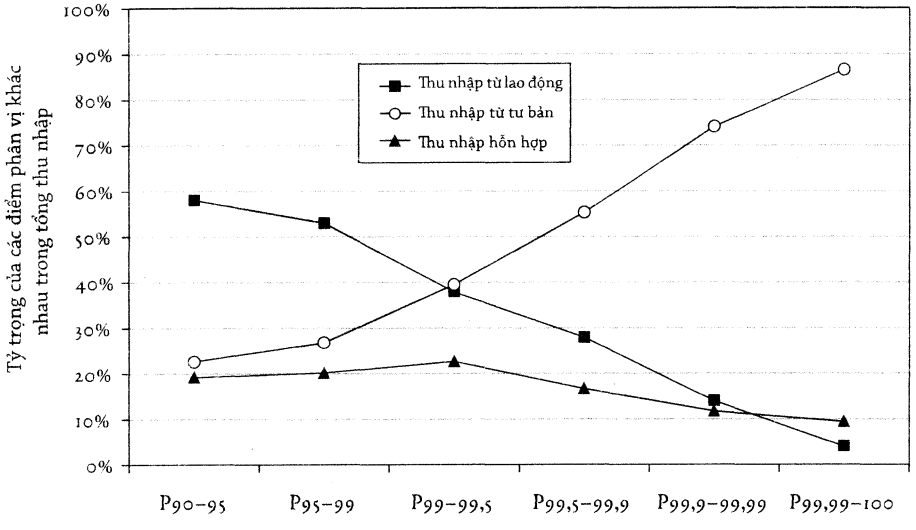
Nguồn và chuỗi dữ liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

mức chúng ta thường không thể kiểm chứng nó được. Nhưng trong trường hợp của Mỹ, dữ liệu chính phủ cho phép chúng ta đo lường sự biến đổi của bất bình đẳng lương có tính đến sự dịch chuyển lương: chúng ta có thể tính lương trung bình ở mức độ cá nhân trong những khoảng thời gian dài (10, 20, hay 30 năm). Và chúng ta thấy rằng sự gia tăng trong bất bình đẳng lương là tương tự như nhau trong tất cả các trường hợp, cho dù chúng ta có chọn thời điểm tham khảo nào chăng nữa.[38] Nói cách khác, những công nhân làm việc ở tiệm McDonald hay nhà máy xe hơi ở Detroit không hề trải qua một năm trong cuộc đời của họ ở vị trí những nhà quản lý đứng đầu của những công ty lớn của Mỹ, cũng giống như những giáo sư ở trường đại học Chicago hay những nhà quản lý trung cấp ở California cũng không được ở vào vị trí này. Bạn có thể đã nhận thức điều này bằng trực giác, nhưng có thể đo lường nó một cách có hệ thống khi có dữ liệu thì lúc nào cũng tốt hơn.

Sự chung sống của những nhóm khác nhau trong một phần trăm đứng đầu

Hơn nữa, việc sự gia tăng bất bình đẳng lương chưa từng có giải thích được hầu hết sự gia tăng bất bình đẳng thu nhập ở Mỹ không có nghĩa là thu nhập từ tư bản không đóng một vai trò nào. Điều quan trọng là phải dẹp bỏ ý niệm cho rằng thu nhập từ tư bản đã biến mất khỏi nhóm đứng đầu bậc thang xã hội Mỹ.

Thật vậy, một sự bất bình đẳng đáng kể và gia tăng trong thu nhập từ tư bản kể từ năm 1980 giải thích cho khoảng 1/3 sự gia tăng trong bất bình đẳng thu nhập ở Mỹ–một con số không phải là không đáng kể. Đúng như vậy, ở Mỹ, cũng như ở Pháp và châu Âu, ngày nay cũng như trong quá khứ, thu nhập từ tư bản luôn trở nên quan trọng hơn khi bạn leo lên những nấc thang cao hơn trong bảng xếp hạng thu nhập. Những sự khác biệt về thời gian và không gian là những khác biệt về mức độ: mặc dù là những khác biệt lớn, nhưng nguyên tắc tổng quát vẫn giữ nguyên. Như Edward Wolff và Ajit Zacharias đã chỉ ra cho thấy,

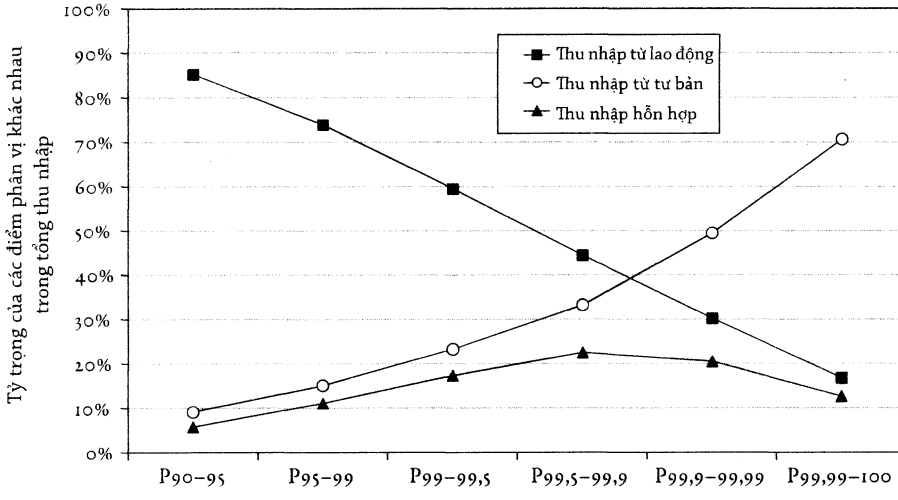


HÌNH 8.9. Cơ cấu nhóm thu nhập đứng đầu ở Mỹ vào năm 1929
Thu nhập từ lao động trở nên càng lúc càng kém quan trọng khi chúng ta đi từ thấp lên cao trong nhóm 10% đứng đầu thu nhập.
Nguồn và chuỗi dữ liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

nhóm 1% đứng đầu luôn bao gồm nhiều nhóm xã hội khác nhau, một số có thu nhập rất cao từ tư bản và những nhóm khác có thu nhập rất cao từ lao động; nhóm sau không chiếm chỗ của nhóm trước.[39]

Trong trường hợp nước Mỹ, cũng giống như ở Pháp nhưng ở một mức độ thậm chí còn lớn hơn, sự khác biệt ngày nay là bạn phải leo lên một vị trí cao hơn nhiều trong bảng thu nhập trước khi thu nhập từ tư bản chiếm được ưu thế. Vào năm 1929, thu nhập từ tư bản (chủ yếu là cổ tức và lãi tư bản) là nguồn thu chính của nhóm 1% đứng đầu bảng thu nhập (xem Hình 8.9). Vào năm 2007, bạn phải leo cao đến nhóm 0,1% trước khi điều này trở thành sự thật (xem Hình 8.10). Một lần nữa, tôi cần nói rõ là điều này có liên quan đến việc gộp lãi tư bản vào trong thu nhập từ tư bản: không có lãi tư bản, lương sẽ là nguồn thu nhập chính từ nhóm dưới đáy bảng cho đến tận nhóm 0,01% đầu bảng thu nhập.[40]

Điểm cuối cùng và có lẽ là điểm quan trọng nhất cần được giải thích



HÌNH 8.10. Cơ cấu nhóm thu nhập đứng đầu ở Mỹ, 2007
Thu nhập từ tư bản trở nên chiếm ưu thế ở cấp độ nhóm 0,1% vào năm 2007, ngược lại với nhóm 1% đứng đầu vào năm 1929.
Nguồn và chuỗi dữ liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

đó là sự gia tăng trong các mức thu nhập rất cao và các mức lương rất cao chủ yếu phản ánh sự xuất hiện của những "nhà siêu quản lý", tức những giám đốc điều hành đứng đầu các công ty lớn được hưởng những gói đãi ngộ lương vô cùng cao chưa từng có trong lịch sử cho lao động của họ. Nếu chỉ xem xét 5 giám đốc điều hành được trả lương cao nhất trong từng công ty được liệt kê trên thị trường chứng khoán (thông thường chúng là những gói đãi ngộ lương duy nhất phải được công khai trong các báo cáo hằng năm của công ty), chúng ta sẽ đi đến một kết luận rất nghịch lý rằng không có đủ các nhà quản lý công ty hàng đầu để giải thích cho sự gia tăng trong mức thu nhập rất cao ở Mỹ, và như vậy việc giải thích những biến đổi chúng ta quan sát thấy trong các khoản thu nhập được khai báo trong các bản kê khai thuế thu nhập liên bang trở thành một việc khó khăn.[41] Nhưng sự thật là trong nhiều công ty lớn của Mỹ, con số các giám đốc điều hành có mức lương nằm trong nhóm 1% đứng đầu (trên 352.000 đô la trong năm 2010) hay thậm chí trong nhóm 0,1% đứng đầu (trên 1,5 triệu đô la) là lớn hơn con số 5 rất nhiều.

Những nghiên cứu gần đây, dựa trên việc đối chiếu thu nhập khai báo trong bản kê khai thuế với hồ sơ trả lương của các công ty, cho phép tôi tuyên bố rằng đại đa số (60 đến 70%, tùy thuộc vào những định nghĩa mà bạn chọn) trong số 0,1% những người đứng đầu bảng thu nhập trong giai đoạn 2000–2010 là những nhà quản lý hàng đầu. Trong khi đó, các vận động viên thể thao, diễn viên, và nghệ sĩ thuộc đủ lĩnh vực chiếm chưa đến 5% của nhóm này.[42] Về khía cạnh này, sự bất bình đẳng mới ở Mỹ có liên quan đến sự xuất hiện của những "nhà siêu quản lý" hơn là sự xuất hiện của "những siêu sao".[43]

Một điểm thú vị đáng chú ý khác là sự hiện diện của những người làm việc trong ngành tài chính (bao gồm cả những nhà quản lý ngân hàng và những thể chế tài chính khác lẫn những nhân viên giao dịch làm việc trên các thị trường tài chính) trong những nhóm thu nhập rất cao nhiều gấp đôi sự hiện diện của họ trong nền kinh tế nói chung (xấp xỉ 20% trong nhóm 0,1% đứng đầu, trong khi tài chính chiếm dưới 10% GDP). Tuy nhiên, 80% trong nhóm thu nhập đứng đầu không nằm trong ngành tài chính, và sự gia tăng trong tỷ lệ những người Mỹ có thu nhập cao chủ yếu là do những gói đãi ngộ lương cao ngất ngưởng của những nhà quản lý đứng đầu các công ty lớn trong lĩnh vực tài chính lẫn phi tài chính.

Cuối cùng, lưu ý rằng để phù hợp với các quy định về thuế của Mỹ cũng như logic kinh tế, tôi đã bao gồm vào trong lương tất cả các khoản tiền thưởng và khích lệ khác được trả cho những nhà quản lý đứng đầu, cũng như giá trị của bất cứ quyền chọn cổ phiếu ưu đãi cho nhân viên nào (một hình thức thù lao đóng vai trò quan trọng trong sự gia tăng bất bình đẳng lương thể hiện trong Hình 8.9 và 8.10).[44] Sự dao động rất lớn của các khoản tiền khích lệ, tiền thưởng, và giá quyền chọn cổ phiếu ưu đãi cho nhân viên giải thích tại sao những mức thu nhập đứng đầu dao động nhiều như vậy trong giai đoạn 2000–2010.

{CHƯƠNG 9}

Bất bình đẳng trong thu nhập từ lao động

Sau khi đã giới thiệu với các bạn lịch sử biến đổi về thu nhập và tiền lương ở Pháp và Mỹ kể từ đầu thế kỷ 20, giờ đây tôi sẽ phân tích những thay đổi mà tôi đã quan sát được và đánh giá xem chúng có mang tính đại diện cho những thay đổi dài hạn ở những nền kinh tế đang trỗi dậy và những nền kinh tế đã phát triển khác hay không.

Tôi sẽ bắt đầu chương này bằng cách phân tích cơ chế gây ra những thay đổi về bất bình đẳng trong thu nhập từ lao động. Điều gì đã gây ra sự bùng phát bất bình đẳng về lương và sự trỗi dậy của tầng lớp những nhà siêu quản lý ở Mỹ sau năm 1980? Một cách tổng quát hơn, điều gì có thể giải thích cho những quá trình phát triển lịch sử đa dạng ở những nước khác nhau?

Trong những chương tiếp theo tôi sẽ xem xét đến quá trình phát triển của phân phối sở hữu vốn: Tại sao và bằng cách nào sự tập trung tài sản đã giảm xuống ở khắp mọi nơi, đặc biệt là ở châu Âu, kể từ đầu thế kỷ 20? Sự xuất hiện của một "tầng lớp trung lưu thừa hưởng tài sản" hay tầng lớp trung lưu kế thừa là vấn đề cốt lõi của phần nghiên cứu này, bởi vì nó giải thích phần lớn lý do vì sao bất bình đẳng thu nhập giảm trong nửa đầu thế kỷ 20 và tại sao chúng ta những người sống trong các quốc gia phát triển đã chuyển từ một xã hội của những

người hưởng lợi tức sang xã hội của những nhà quản lý (hay nói một cách ít lạc quan hơn, từ một xã hội siêu hưởng lợi tức sang một xã hội có hình thức hưởng lợi tức ít cực đoan hơn).

Bất bình đẳng về tiền lương: cuộc chạy đua giữa giáo dục và công nghệ?

Vì sao ở một số xã hội và trong một vài giai đoạn lịch sử, sự bất bình đẳng thu nhập từ lao động, và đặc biệt là bất bình đẳng lương, lại lớn hơn ở một số xã hội khác và trong một số giai đoạn lịch sử khác? Lý thuyết được chấp nhận rộng rãi nhất cho rằng đó là cuộc đua giữa giáo dục và công nghệ. Nói thẳng ra, lý thuyết này không giải thích được tất cả mọi chuyện. Cụ thể là, nó không đem lại cho chúng ta một lời giải thích thỏa đáng về sự trỗi dậy của tầng lớp những nhà quản lý siêu sao hay sự gia tăng bất bình đẳng lương ở Mỹ sau năm 1980. Tuy nhiên, lý thuyết này cung cấp cho chúng ta những đầu mối quan trọng và thú vị để giải thích một số biến đổi lịch sử nhất định. Vì vậy tôi sẽ bắt đầu với việc thảo luận lý thuyết này.

Lý thuyết này dựa trên hai giả thuyết. Thứ nhất, lương của một người lao động ngang bằng với năng suất biên của người đó, tức đóng góp cá nhân của người đó trong sản lượng của công ty hay văn phòng thuê mướn người này. Thứ nhì, năng suất của người lao động ấy phụ thuộc trước hết là vào kỹ năng của người đó và yếu tố cung-cầu của xã hội đối với kỹ năng ấy. Ví dụ, trong một xã hội có rất ít kỹ sư có bằng cấp (vì vậy "cung" kỹ sư thấp) và công nghệ phổ biến đương thời đòi hỏi phải có nhiều kỹ sư (vì vậy "cầu" kỹ sư cao), khi đó ta có thể đoán chắc rằng sự kết hợp giữa cung thấp và cầu cao sẽ dẫn đến một mức lương rất cao cho những ai là kỹ sư (so với những người lao động làm nghề khác) và như vậy nó đưa đến sự bất bình đẳng đáng kể về lương giữa những kỹ sư được trả lương cao và những công nhân ngành nghề khác.

Xét trên một số khía cạnh, cách giải thích của lý thuyết này là hạn

chế và rất ngây thơ. (Trên thực tế, năng suất của một người lao động không phải là một con số khách quan và bất biến được khắc trên trán người đó, và sự khác biệt về quyền lực tương đối của những nhóm xã hội khác nhau thường đóng một vai trò then chốt trong việc quyết định mức lương trả cho từng người lao động.) Tuy vậy, dù lý thuyết này có thể là đơn giản hay thậm chí là quá đơn giản, nhưng nó có một ưu điểm là nhấn mạnh đến hai động lực kinh tế và xã hội vốn thường đóng một vai trò cơ bản trong việc quyết định bất bình đẳng về lương, ngay cả trong những lý thuyết công phu hơn: đó là cung và cầu về kỹ năng. Trên thực tế, yếu tố cung của kỹ năng phụ thuộc vào nhiều yếu tố, trong đó có cả hiện trạng hệ thống giáo dục: bao nhiêu người có thể theo học một ngành nhất định, chất lượng chương trình đào tạo ra sao, bài giảng trong lớp có được được hỗ trợ bởi kinh nghiệm chuyên môn phù hợp hay không, v.v.. Yếu tố cầu của kỹ năng cũng phụ thuộc vào nhiều yếu tố, trong đó có cả trình độ công nghệ đang được áp dụng để sản xuất các hàng hóa và dịch vụ mà xã hội tiêu thụ. Cho dù có những tác động khác có liên quan, chúng ta vẫn cảm thấy rõ rằng hai nhân tố này–tình hình hệ thống giáo dục và tình trạng công nghệ–đóng một vai trò chủ chốt. Ít nhất thì chúng cũng có ảnh hưởng đến tương quan quan hệ về quyền lực giữa những nhóm xã hội khác nhau.

Hai nhân tố này lại phụ thuộc vào những tác động khác. Hệ thống giáo dục được định hình bởi chính sách công của nhà nước, tiêu chuẩn chọn sinh viên vào học trong các ngành khác nhau, cách thức tài trợ giáo dục, chi phí của việc học đối với sinh viên và gia đình, và cơ hội có thể tiếp tục học lên cao. Tiến bộ công nghệ phụ thuộc vào tốc độ đổi mới và áp dụng công nghệ. Nó thường làm tăng nhu cầu đối với những kỹ năng mới và tạo ra những ngành nghề mới. Điều này đưa đến ý tưởng về một cuộc chạy đua giữa giáo dục và công nghệ: nếu nguồn cung kỹ năng không theo kịp tốc độ của nhu cầu công nghệ, khi đó những nhóm người có kỹ năng lạc hậu sẽ bị trả lương thấp và đưa xuống làm những loại công việc ít được coi trọng, và bất bình đẳng có nguồn gốc từ lao động sẽ gia tăng. Để tránh tình trạng này, hệ thống giáo dục cần phải nhanh chóng tăng cường tổ chức các loại hình đào

tạo mới và cung cấp những người có kỹ năng mới. Hơn nữa, nếu muốn bất bình đẳng giảm, việc cung cấp những kỹ năng mới cần phải gia tăng với tốc độ thậm chí còn nhanh hơn nữa, đặc biệt là đối với nhóm người có trình độ giáo dục thấp nhất.

Ví dụ, chúng ta hãy xem bất bình đẳng lương ở Pháp. Như tôi đã cho thấy, mức chênh lệch giữa các bậc lương ở Pháp là tương đối ổn định trong một thời gian dài. Lương trung bình tăng mạnh trong thế kỷ 20, nhưng khoảng cách giữa nhóm 10% có mức lương cao nhất và nhóm 10% có mức lương thấp nhất vẫn giữ nguyên. Tại sao lại như vậy, mặc dù giáo dục được phổ cập rộng rãi cho công chúng trong thời gian này? Câu trả lời hiển nhiên nhất là vì tất cả các cấp bậc kỹ năng đều phát triển theo cùng một tốc độ gần như nhau, vì vậy sự bất bình đẳng giữa các bậc lương đơn giản cũng gia tăng lên theo một mức độ gần như nhau. Nhóm dân số có mức lương thấp nhất xã hội, trước đây chỉ học hết cấp I, giờ chuyển lên một bậc thang giáo dục cao hơn, bằng cách học hết cấp trung học cơ sở, rồi tiếp tục học lên tiếp để lấy bằng trung học phổ thông. Nhưng nhóm dân số trước đó chỉ có bằng trung học phổ thông giờ đây học tiếp lên các trường đại học hay thậm chí sau đại học. Nói cách khác, việc dân chủ hóa giáo dục không loại bỏ được bất bình đẳng về giáo dục và vì vậy không làm giảm bớt bất bình đẳng về lương. Tuy nhiên, nếu phổ cập giáo dục không xảy ra, và nếu con cái của những người chỉ học hết cấp I cách đây một thế kỷ (tại thời điểm đó chiếm 3/4 trong mỗi thế hệ) vẫn giữ nguyên trình độ học vấn như của cha mẹ của họ, thì bất bình đẳng có nguồn gốc từ lao động, và đặc biệt là bất bình đẳng về lương, chắc chắn đã gia tăng rất đáng kể.

Bây giờ chúng ta hãy xem xét trường hợp của Mỹ. Hai nhà kinh tế học, Claudia Goldin và Lawrence Katz đã so sánh một cách có hệ thống hai quá trình phát triển sau trong giai đoạn 1890–2005: một bên là khoảng cách tiền lương giữa người lao động có bằng cấp đại học và người chỉ tốt nghiệp hết cấp III, và bên kia là tốc độ gia tăng số lượng bằng đại học. Hai tác giả Goldin và Katz đi đến một kết luận trần trụi sau: hai đường biểu diễn đi theo hai hướng trái ngược nhau. Cụ thể, khoảng cách tiền lương, vốn đã giảm một cách tương đối đều đặn cho

đến tận những năm 1970, bắt đầu bất thình lình gia tăng trong thập niên 1980, ngay chính tại thời điểm khi lần đầu tiên số lượng sinh viên tốt nghiệp các trường đại học ngừng gia tăng, hoặc ít nhất là tăng với tốc độ chậm hơn rất nhiều so với trước.[1] Goldin và Katz tin chắc rằng sự gia tăng bất bình đẳng về lương ở Mỹ là kết quả của việc không đầu tư đúng mức cho nền giáo dục đại học. Nói một cách chính xác hơn, có quá nhiều người không được nhận nền giáo dục cần thiết, một phần là vì gia đình họ không thể trả nổi học phí cao. Kết luận của hai tác giả này là, để đảo ngược khuynh hướng này, Mỹ cần phải đầu tư nhiều cho giáo dục để càng có nhiều người theo học các trường đại học càng tốt.

Như vậy những bài học từ kinh nghiệm của Pháp và Mỹ chỉ ra cho thấy một hướng đi giống nhau. Về lâu dài, cách thức tốt nhất để giảm bớt bất bình đẳng có nguồn gốc từ lao động cũng như tăng năng suất trung bình của lực lượng lao động và tăng tốc độ tăng trưởng chung của nền kinh tế là phải đầu tư cho giáo dục. Nếu sức mua của lương tăng năm lần trong một thế kỷ, thì đó là nhờ kỹ năng của lực lượng lao động được nâng cao, cộng với tiến bộ công nghệ, đã làm tăng sản lượng bình quân đầu người lên năm lần. Về lâu dài, giáo dục và công nghệ là những nhân tố chủ chốt quyết định mức lương.

Tương tự như vậy, nếu Mỹ (hay Pháp) đầu tư nhiều hơn vào việc đào tạo các ngành nghề chuyên môn chất lượng cao và các cơ hội giáo dục bậc cao và cho phép đông đảo dân số hơn được tiếp cận với những chương trình và cơ hội giáo dục này, thì đây chắc chắn sẽ là cách thức hiệu quả nhất để tăng lương cho nhóm người có mức lương thấp và trung bình trong bảng lương và làm giảm bớt cả tỷ trọng lương lẫn tỷ trọng tổng thu nhập của nhóm 10% cao nhất. Tất cả các dấu hiệu cho thấy rằng các quốc gia Bắc Âu có mức bất bình đẳng lương vừa phải hơn so với những khu vực khác phần lớn là nhờ vào việc hệ thống giáo dục của họ tương đối bình đẳng và phổ quát.[2] Câu hỏi làm thế nào để tài trợ cho giáo dục, và cụ thể là làm thế nào để tài trợ cho giáo dục bậc cao là một trong những câu hỏi then chốt ở mọi quốc gia trong thế kỷ 21. Đáng tiếc là dữ liệu chúng tôi có được để xem xét vấn đề chi phí và

cơ hội tiếp cận giáo dục ở Mỹ và Pháp lại vô cùng hạn chế. Cả hai quốc gia này đều rất coi trọng vai trò then chốt của trường học và chương trình đào tạo nghề trong việc thúc đẩy dịch chuyển xã hội, tuy nhiên việc thảo luận mang tính lý thuyết về các vấn đề giáo dục và việc trọng dụng người tài lại thường xa rời thực tế, đặc biệt là thực tế liên quan đến việc những trường học danh giá nhất thường có xu hướng ưu tiên cho những sinh viên xuất thân từ những gia đình khá giả nhất. Tôi sẽ quay trở lại bàn vấn đề này trong Chương 13.

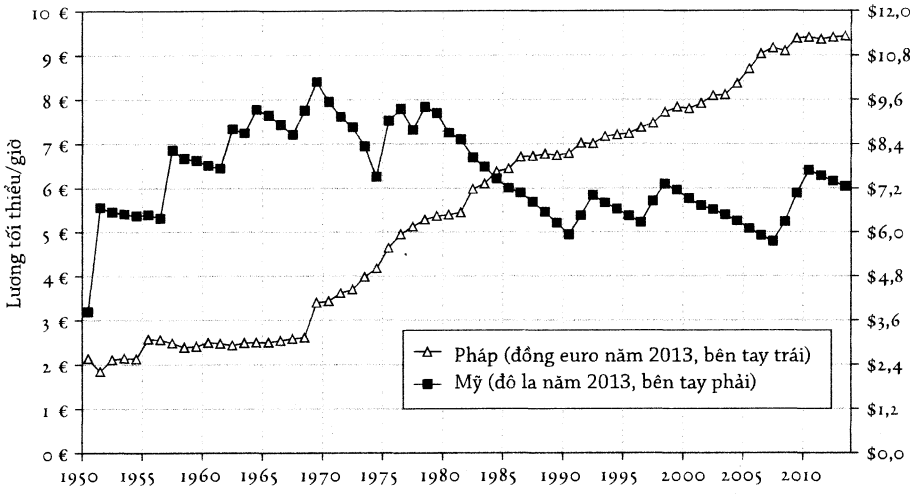
Những giới hạn của mô hình lý thuyết: vai trò của thể chế

Giáo dục và công nghệ chắc chắn đóng một vai trò quan trọng không thể thiếu trong dài hạn. Tuy nhiên, mô hình lý thuyết này, dựa trên ý tưởng cho rằng lương của một công nhân luôn được xác định một cách hoàn hảo bởi năng suất biên của người đó và do vậy chủ yếu là do kỹ năng của người đó quyết định, có hạn chế về nhiều mặt. Bỏ qua thực tế rằng đầu tư cho giáo dục không thôi không phải lúc nào cũng là đủ: công nghệ đương đại đôi khi không có khả năng sử dụng nguồn cung kỹ năng có sẵn. Bỏ qua luôn việc mô hình lý thuyết này, ít nhất là trong hình thức đơn giản nhất của nó, thể hiện một quan điểm giáo dục quá thực dụng và vị lợi. Mục tiêu chính của ngành y tế không phải là để cung cấp những người lao động khỏe mạnh làm việc cho các ngành khác. Tương tự như vậy, mục tiêu chính của ngành giáo dục không phải là đào tạo các sinh viên có khả năng làm việc trong một ngành nghề nào đó trong nền kinh tế. Trong tất cả các xã hội của con người, y tế và giáo dục có giá trị nội tại: khả năng hưởng thụ một cuộc sống khỏe mạnh, cũng giống như khả năng tiếp thu kiến thức và văn hóa, là một trong những mục tiêu cơ bản của văn minh nhân loại.[3] Chúng ta được tự do tưởng tượng ra một xã hội lý tưởng trong đó tất cả những công việc khác gần như hoàn toàn được tự động hóa và mỗi một cá nhân có

toàn quyền tự do theo đuổi những hàng hóa về giáo dục, văn hóa, và y tế vì lợi ích của bản thân và những người khác. Tất cả mọi người sẽ lần lượt thay nhau làm giáo viên hay sinh viên, nhà văn hay độc giả, diễn viên hay khán giả, bác sĩ hay bệnh nhân. Như Chương 2 đã đề cập, ở một mức độ nào đó chúng ta đã và đang đi trên con đường này rồi: một đặc điểm tiêu biểu của tăng trưởng kinh tế trong hiện đại là việc đầu tư một tỷ trọng đáng kể sản lượng và nhân lực cho giáo dục, văn hóa, và y tế.

Trong khi chờ đợi xã hội lý tưởng của tương lai đến, chúng ta hãy cố gắng tìm hiểu rõ hơn về sự bất bình đẳng lương ngày nay. Trong bối cảnh thu hẹp này, vấn đề chính đối với lý thuyết năng suất biên là nó không thể giải thích được sự đa dạng trong phân phối lương mà chúng ta quan sát thấy ở những quốc gia khác nhau vào những thời điểm khác nhau. Để hiểu được cơ chế dẫn đến bất bình đẳng về lương, chúng ta cần xem xét đến những yếu tố khác, như các thể chế và luật lệ quy định sự vận hành của thị trường lao động trong mỗi xã hội. Khác với các thị trường khác, thị trường lao động càng không phải là một khái niệm toán học trừu tượng với cơ chế vận hành hoàn toàn bị chi phối bởi các cơ chế tự nhiên và bất biến và các tác động không thể tránh khỏi của công nghệ: nó là một khái niệm xã hội dựa trên những quy tắc và thỏa hiệp cụ thể.

Trong chương trước tôi đã đề cập đến những giai đoạn lịch sử quan trọng khi bất bình đẳng lương gia tăng hay thu hẹp và rất khó có thể giải thích những thay đổi này thuần túy chỉ bằng lý thuyết cung cầu cho những kỹ năng khác nhau. Ví dụ, sự thu hẹp bất bình đẳng lương xảy ra ở Pháp và Mỹ trong Thế chiến I và II là kết quả của những cuộc thương lượng về mức lương cả trong khu vực công lẫn khu vực tư, trong đó những thể chế cụ thể như Ủy ban Lao động Quốc gia Thời chiến (được cố tình thành lập cho mục đích này) đóng một vai trò chủ chốt. Tôi cũng đã lưu ý độc giả về tầm quan trọng của những thay đổi về mức lương tối thiểu nhằm giải thích sự thay đổi trong bất bình đẳng lương ở Pháp kể từ năm 1950, với ba giai đoạn cụ thể sau: giai đoạn 1950–1968, trong đó lương tối thiểu ít khi được điều chỉnh và bất bình



HÌNH 9.1. Lương tối thiểu ở Pháp và Mỹ, 1950–2013
Tính theo sức mua năm 2013, lương tối thiểu/giờ tăng từ 3,80 đô la lên 7,30 đô la giữa năm 1950 và 2013 ở Mỹ, và từ 2,10 franc lên 9,40 franc ở Pháp.
Nguồn và chuỗi dữ liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

đẳng lương gia tăng; giai đoạn 1968–1983, trong đó lương tối thiểu tăng rất nhanh và bất bình đẳng lương giảm mạnh; và cuối cùng là giai đoạn 1983–2012, trong đó lương tối thiểu tăng tương đối chậm và bất bình đẳng lương có khuynh hướng gia tăng.[4] Vào đầu năm 2013, lương tối thiểu ở Pháp là 9,43 euro/giờ.

Ở Mỹ, mức lương tối thiểu của chính phủ liên bang được đưa ra vào năm 1933, sớm hơn Pháp gần 20 năm.[5] Cũng như Pháp, những thay đổi về mức lương tối thiểu đóng một vai trò quan trọng trong quá trình thay đổi bất bình đẳng lương ở Mỹ. Ta thấy một điểm đáng chú ý là xét về khía cạnh sức mua, lương tối thiểu đã đạt đến mức tối đa cách đây gần nửa thế kỷ, tức vào năm 1969, ở mức 1,60 đô la/giờ (hay 10,10 đô la tính theo giá đô la năm 2013, sau khi đã tính đến lạm phát trong giai đoạn 1968-2013), vào thời điểm mà tỷ lệ thất nghiệp nằm dưới 4%. Từ năm 1980 đến 1990, dưới thời kỳ Tổng thống Ronald Reagan và George H. W. Bush, lương tối thiểu của chính phủ liên bang giữ nguyên ở mức 3,35 đô la, điều này dẫn đến sự sụt giảm sức mua đáng

kể khi có tính đến yếu tố lạm phát. Sau đó lương tối thiểu tăng lên 5,25 đô la dưới thời Tổng thống Bill Clinton trong thập niên 1990 và được giữ nguyên ở mức đó dưới thời Tổng thống George W. Bush trước khi được Tổng thống Barack Obama tăng lên nhiều lần sau năm 2008. Vào đầu năm 2013, lương tối thiểu ở Mỹ là 7,25 đô la/giờ, hay chưa đầy 6 euro, thấp hơn lương tối thiểu của Pháp một phần ba, ngược lại với tình hình vào đầu thập niên 1980 (xem Hình 9.1).[6] Trong Thông điệp Liên bang đọc trước Quốc hội Mỹ vào tháng 2/2013, Tổng thống Obama tuyên bố ý định tăng lương tối thiểu lên khoảng 9 đô la/giờ cho giai đoạn 2013–2016.[7]

Bất bình đẳng ở cuối bảng phân phối lương ở Mỹ phản ánh sát sao quá trình biến đổi lương tối thiểu: khoảng cách giữa nhóm 10% thấp nhất trong bảng phân phối lương và mức lương trung bình tổng quát gia tăng đáng kể trong thập niên 1980, sau đó thu hẹp trong thập niên 1990, và cuối cùng lại gia tăng trở lại trong thập niên 2000. Tuy nhiên, bất bình đẳng ở đầu bảng phân bố–ví dụ, tỷ lệ tổng tiền lương của nhóm 10% ở đầu bảng–tăng đều đặn trong suốt thời kỳ này. Rõ ràng là lương tối thiểu có tác động đối với nhóm nằm cuối bảng phân phối nhưng ít có ảnh hưởng đến nhóm đầu bảng, vì ở đó đã có những tác động khác.

Thang lương và lương tối thiểu

Chẳng có gì phải nghi ngờ về vai trò thiết yếu của lương tối thiểu trong quá trình hình thành và biến đổi của bất bình đẳng lương, như kinh nghiệm của Pháp và Mỹ cho thấy. Mỗi quốc gia này có lịch sử riêng về bất bình đẳng lương và có các mốc thời gian phát triển riêng biệt. Điều này chẳng có gì là ngạc nhiên: các quy định quản lý thị trường lao động phụ thuộc vào nhận thức và chuẩn mực công bằng xã hội của từng xã hội và chúng có liên hệ mật thiết với lịch sử xã hội, chính trị và văn hóa của từng quốc gia. Mỹ áp dụng lương tối thiểu để tăng mức lương cho nhóm người lương thấp trong thập niên 1950 và 1960 nhưng

đã từ bỏ công cụ này trong thập niên 1970. Trường hợp của Pháp thì ngược lại: lương tối thiểu bị "đóng băng" trong thập niên 1950 và 1960 nhưng được áp dụng thường xuyên hơn trong thập niên 1970. Hình 9.1 minh họa sự tương phản này.

Ta có thể dễ dàng đưa ra thêm nhiều ví dụ từ những quốc gia khác. Mức lương tối thiểu được áp dụng ở Anh vào năm 1999, và nó nằm giữa mức lương tối thiểu của Mỹ và Pháp: lương tối thiểu của Anh vào năm 2013 là 6,19 bảng (vào khoảng 8,05 euro).[8] Chính phủ Đức và Thụy Điển quyết định không áp dụng lương tối thiểu ở cấp quốc gia mà để các công đoàn lao động tự do thương thảo với các công ty tuyển dụng trong từng ngành công nghiệp không những về lương tối thiểu mà cả toàn bộ chế độ lương. Trên thực tế, lương tối thiểu trong nhiều ngành ở hai quốc gia này là vào khoảng 10 euro/giờ vào năm 2013 (như vậy là cao hơn so với những quốc gia có áp dụng lương tối thiểu trên toàn quốc). Nhưng lương tối thiểu ở những khu vực tương đối không được điều tiết hay không được tổ chức công đoàn đại diện có thể thấp hơn một cách rõ rệt. Để thiết lập một mức sàn chung, Đức đang xem xét việc thông qua một mức lương tối thiểu trong năm 2013–2014. Đây không phải chỗ để tôi trình bày chi tiết lịch sử lương tối thiểu và chế độ lương của các nước trên thế giới và cũng không phải chỗ để thảo luận tác động của chúng đối với vấn đề bất bình đẳng lương. Mục đích của tôi ở đây rất khiêm tốn: đơn giản tôi chỉ muốn chỉ ra một cách ngắn gọn cho thấy những nguyên tắc tổng quát nào có thể được sử dụng để phân tích các thể chế có vai trò quyết định mức lương tại tất cả các nước.

Vậy thì lý do nào biện minh cho việc áp dụng lương tối thiểu và chế độ lương cố định? Thứ nhất, không phải lúc nào cũng có thể dễ dàng đo được năng suất biên của một người lao động cụ thể. Trong khu vực công, điều này là rõ ràng, nhưng trong khu vực tư cũng vậy: trong một tổ chức sử dụng hàng chục hay thậm chí là hàng ngàn người lao động, việc đánh giá đóng góp cá nhân của từng người lao động vào trong tổng sản lượng là điều không dễ dàng. Dĩ nhiên, ta có thể ước tính năng suất biên, ít nhất là đối với những công việc mang tính máy móc, tức loại công việc có thể được thực hiện theo một cách thức không đổi bởi

bất cứ một người lao động nào. Đối với một công nhân làm việc trong dây chuyền tự động hay người phục vụ ở tiệm McDonald, ban quản lý có thể tính được việc tuyển thêm một công nhân hay người phục vụ sẽ tạo ra được thêm một khoản doanh thu là bao nhiêu. Tuy nhiên đó cũng chỉ là một con số ước tính gần đúng, nó cho ta một phạm vi mà năng suất mà người công nhân đó có thể đạt tới chứ không phải là một con số tuyệt đối. Đối diện với sự không biết chắc này, chúng ta cần quyết định mức lương như thế nào? Có nhiều lý do để cho rằng trao cho ban quản lý quyền lực tuyệt đối trong việc quyết định lương cho từng nhân viên theo từng tháng hay từng ngày (tại sao không?) không những sẽ dẫn đến sự tùy tiện và bất công mà còn gây ra kém hiệu quả cho doanh nghiệp.

Cụ thể là, doanh nghiệp có thể sẽ hoạt động hiệu quả hơn nếu nó bảo đảm lương luôn được giữ tương đối ổn định và không liên tục thay đổi theo những biến động trong doanh số bán. Những người chủ và các nhà quản lý doanh nghiệp thường có mức lương cao hơn nhiều và giàu có hơn nhiều so với nhân viên và vì vậy có thể dễ dàng đối phó với những cú sốc ngắn hạn trong thu nhập của họ. Trong hoàn cảnh đó, việc đưa một loại "bảo hiểm lương" nào đó vào trong hợp đồng tuyển dụng sẽ có thể có lợi cho tất cả mọi người, theo nghĩa là lương hằng tháng của người lao động được bảo đảm (nhưng không loại trừ việc áp dụng tiền thưởng và những hình thức khích lệ khác). Việc trả lương hằng tháng thay vì là lương công nhật là một sáng kiến mang tính cách mạng, nó dần dần được áp dụng trong tất cả các quốc gia đã phát triển trong thế kỷ 20. Sáng kiến này được ghi vào trong bộ luật và trở thành một phần trong các cuộc thương thảo lương giữa người lao động và chủ doanh nghiệp. Lương công nhật, trước đó là chuẩn mực của thế kỷ 19, dần dần biến mất. Đây là một bước phát triển quan trọng trong việc hình thành giai cấp lao động: người lao động giờ đây được hưởng tư cách pháp nhân và được nhận một khoản tiền công ổn định, họ có thể biết trước khoản tiền công sẽ nhận được cho công việc của mình. Điều này rõ ràng khiến họ trở nên khác biệt so với công nhân làm việc được trả lương theo sản phẩm và theo ngày–vốn là những công nhân điển hình vào thế kỷ 18 và 19.[9]

Lý do biện minh cho việc xác định mức lương từ trước này rõ ràng là có những giới hạn của nó. Một lập luận kinh điển khác ủng hộ việc áp dụng lương tối thiểu và bảng lương cố định là vấn đề "đầu tư chuyên biệt". Nói một cách cụ thể, những chức năng và nhiệm vụ cụ thể mà một doanh nghiệp cần người lao động của họ thực hiện thường đòi hỏi người lao động phải có những đầu tư chuyên biệt cho doanh nghiệp, nghĩa là những đầu tư này không có giá trị (hay có giá trị rất hạn chế) đối với những doanh nghiệp khác: ví dụ, người lao động có thể cần phải học những phương pháp làm việc, phương pháp tổ chức, hay kỹ năng chuyên biệt gắn liền với quy trình sản xuất của doanh nghiệp. Nếu doanh nghiệp có thể đơn phương quyết định mức lương và thay đổi mức lương bất cứ lúc nào, như thế người lao động không thể biết trước họ sẽ được trả lương là bao nhiêu, khi đó có nhiều khả năng là họ sẽ không bỏ nhiều công sức đầu tư cho doanh nghiệp như lẽ ra họ nên làm. Vì vậy việc quy định rõ từ trước sẽ trả mức lương là bao nhiêu có lẽ đáp ứng quyền lợi của tất cả mọi người. Lập luận "đầu tư chuyên biệt" này cũng có thể áp dụng cho những quyết định khác của doanh nghiệp, và nó là lý do chính để giới hạn quyền của các cổ đông (trong một số trường hợp được xem là những người có tầm nhìn quá ngắn hạn) để ủng hộ việc chia sẻ quyền lực với nhóm "các bên hữu quan" đông đảo hơn (bao gồm cả người lao động trong doanh nghiệp), như trong chủ nghĩa tư bản theo "mô hình sông Rhine" đã được thảo luận trong Phần Hai. Đây có lẽ là lập luận quan trọng nhất ủng hộ chế độ lương cố định.

Một cách tổng quát hơn, chừng nào mà chủ doanh nghiệp còn nắm nhiều quyền lực mặc cả hơn người lao động và những điều kiện bảo đảm cạnh tranh "hoàn hảo" thường được nêu ra trong những mô hình kinh tế đơn giản nhất còn chưa được thỏa mãn, thì việc giới hạn quyền lực của chủ doanh nghiệp bằng cách áp đặt những quy định nghiêm khắc lên tiền lương có lẽ là hợp lý. Ví dụ, nếu một nhóm nhỏ các chủ doanh nghiệp chiếm giữ vị trí độc quyền mua trong thị trường lao động nội địa (nghĩa là họ gần như là nguồn cung cấp công ăn việc làm duy nhất, có lẽ là vì khả năng di cư hạn chế của lực lượng lao động trong

nước), có thể họ sẽ cố gắng khai thác lợi thế này bằng cách hạ thấp tiền lương càng nhiều càng tốt, thậm chí có thể là dưới năng suất biên của người lao động. Trong những điều kiện như vậy, việc áp đặt một mức lương tối thiểu có thể không chỉ mang lại công bằng mà còn cải thiện hiệu quả, vì tăng lương có thể đẩy nền kinh tế đến gần điểm cân bằng cạnh tranh hơn và nâng cao tỷ lệ người có công ăn việc làm. Mô hình lý thuyết này, dựa trên cạnh tranh không hoàn hảo, là biện minh rõ ràng nhất cho sự hiện hữu của lương tối thiểu: mục đích của nó là bảo đảm rằng không một doanh nghiệp nào có thể lợi dụng ưu thế cạnh tranh của mình vượt quá một giới hạn nhất định.

Một lần nữa, chúng ta thấy mọi thứ rõ ràng phụ thuộc vào mức lương tối thiểu. Chúng ta không thể quyết định mức giới hạn này một cách trừu tượng, không xem xét đến trình độ kỹ năng chung và năng suất trung bình của quốc gia đó. Nhiều cuộc nghiên cứu khác nhau tiến hành ở Mỹ giữa năm 1980 và 2000, đáng chú ý nhất là nghiên cứu của hai nhà kinh tế học David Card và Alan Krueger, cho thấy rằng lương tối thiểu ở Mỹ đã giảm xuống một mức quá thấp trong giai đoạn này đến mức có thể nâng mức lương tối thiểu lên mà không sợ làm giảm tỷ lệ công ăn việc làm, thậm chí đôi khi còn làm gia tăng tỷ lệ đó, như trong trường hợp mô hình độc quyền mua.[10] Dựa trên những nghiên cứu này, có thể nói rằng việc tăng gần 25% cho lương tối thiểu (từ 7,25 đô la đến 9 đô la/giờ) mà chính phủ Obama đang xem xét sẽ không có hay sẽ có rất ít ảnh hưởng đến số lượng công ăn việc làm. Rõ ràng, chúng ta không thể cứ tiếp tục nâng mức lương tối thiểu cho đến vô tận: khi lương tối thiểu tăng, ảnh hưởng tiêu cực đối với tỷ lệ công ăn việc làm cuối cùng sẽ thắng thế. Nếu lương tối thiểu được tăng gấp hai hay gấn ba lần, chúng ta chẳng có gì phải ngạc nhiên nếu tác động tiêu cực của nó vượt quá tác động tích cực. Ở Pháp, việc gia tăng lương tối thiểu một cách đáng kể là một việc làm khó có thể biện minh, vì ở đây đã có mức lương tối thiểu tương đối cao (so với lương và năng suất biên trung bình), không như ở Mỹ. Để tăng sức mua cho những người lao động có mức lương thấp ở Pháp, tốt hơn hết là dùng những công cụ khác, ví dụ như đào tạo để nâng cao kỹ năng hay cải cách thuế (hơn

nữa, hai phương thuốc chữa trị này có tác dụng hỗ trợ lẫn nhau). Tuy nhiên, không nên đóng băng lương tối thiểu. Sự gia tăng trong tiền lương không thể vượt quá gia tăng trong năng suất một cách vô hạn định, nhưng việc kìm hãm việc tăng lương để chúng nằm dưới mức gia tăng năng suất cũng là một biện pháp không lành mạnh không kém. Các thể chế thị trường lao động và các chính sách khác nhau có những vai trò khác nhau, và mỗi một trong số đó cần được áp dụng theo một cách thức thích hợp.

Tóm lại: cách tốt nhất để tăng lương và giảm bất bình đẳng lương trong dài hạn là đầu tư vào giáo dục và kỹ năng. Về lâu dài, lương tối thiểu và bảng lương không thể nhân tiền lương theo hệ số 5 hay 10: để đạt được mức tiến bộ đó, giáo dục và công nghệ là những yếu tố quyết định. Tuy nhiên, các quy định trong thị trường lao động đóng vai trò then chốt trong việc quyết định mức lương trong những giai đoạn chịu ảnh hưởng của những tiến bộ tương đối trong giáo dục và công nghệ. Trên thực tế, những giai đoạn này có thể khá dài, một phần vì khó có thể đo được mức năng suất biên cá nhân một cách chắc chắn, và một phần vì vấn đề đầu tư chuyên biệt và cạnh tranh không hoàn hảo.

Làm cách nào giải thích sự bùng nổ bất bình đẳng ở Mỹ?

Không có gì phải nghi ngờ, thất bại đáng chú ý nhất của lý thuyết năng suất biên và cuộc đua giữa giáo dục và công nghệ là ở chỗ nó không thể giải thích một cách thỏa đáng sự bùng nổ của những mức thu nhập rất cao từ lao động ở Mỹ kể từ năm 1980. Theo lý thuyết trên, lẽ ra chúng ta có thể giải thích thay đổi này là kết quả của thay đổi công nghệ dựa trên kỹ năng. Một số nhà kinh tế học Mỹ chấp nhận lập luận này, theo đó họ cho rằng những mức thu nhập cao nhất từ lao động đã gia tăng nhanh hơn nhiều so với mức lương trung bình, đơn giản bởi vì kỹ năng đặc biệt hiếm có và công nghệ mới đã giúp những người lao động này có năng suất cao hơn nhiều so với một người lao động trung

bình. Có một cái gì đó hơi dư thừa trong cách giải thích này (suy cho cùng, chúng ta có thể "giải thích" bất cứ sự bóp méo nào xảy ra với bất bình đẳng lương như là kết quả của một thay đổi công nghệ nào đó). Nó còn có những khuyết điểm trầm trọng khác, những khuyết điểm mà theo tôi khiến nó trở thành một lập luận khá thiếu thuyết phục.

Trước hết, như đã trình bày trong chương trước, sự gia tăng bất bình đẳng lương ở Mỹ chủ yếu là do gia tăng lương cho nhóm thu nhập đứng đầu bảng phân phối: nhóm 1%, và (thậm chí còn cao hơn cho) nhóm 0,1% cao nhất. Nếu nhìn vào toàn bộ nhóm 10% cao nhất, chúng ta thấy rằng lương của "nhóm 9%" đã gia tăng nhanh hơn nhiều so với lương trung bình của người lao động nhưng không thể bằng nhóm "1%" cao nhất. Nói một cách cụ thể, những người có mức lương trong khoảng từ 100.000 đô la đến 200.000 đô la/năm chứng kiến lương của họ chỉ tăng hơi nhanh hơn một chút so với mức lương trung bình, trong khi đó những người có lương trên 500.000 đô la/năm chứng kiến tiền lương của họ thật sự bùng nổ (và những người kiếm được trên 1 triệu đô la/năm chứng kiến tiền lương của họ thậm chí còn tăng nhanh hơn nữa).[11] Sự đứt đoạn rõ rệt này trong nhóm thu nhập cao nhất là cả một vấn đề đối với lý thuyết năng suất biên: khi chúng ta nhìn vào những thay đổi trong trình độ kỹ năng của những nhóm khác nhau trong bảng phân phối thu nhập, rất khó thấy có sự đứt đoạn nào giữa "nhóm 9%" và "nhóm 1%" cao nhất, cho dù chúng ta dùng tiêu chí nào chăng nữa: số năm đi học, trường học danh tiếng, hay kinh nghiệm chuyên môn. Lẽ ra một lý thuyết được xây dựng dựa trên những số đo "khách quan" về kỹ năng và năng suất phải cho thấy sự tăng lương trong nhóm 10% cao nhất là tương đối đồng nhất, hay ít nhất thì tỷ lệ gia tăng trong các nhóm con phải gần bằng nhau hơn nhiều so với mức gia tăng phân hóa lớn mà chúng ta quan sát thấy trong thực tế.

Xin đừng nhầm lẫn: tôi không phủ nhận tầm quan trọng quyết định của việc đầu tư vào giáo dục đại học và đào tạo các cấp mà Katz và Goldin đã chỉ ra. Các chính sách khuyến khích mở rộng cơ hội theo học tại các trường đại học là không thể thiếu được và có vai trò quyết định về lâu dài, ở Mỹ và những quốc gia khác. Tuy nhiên, mặc dù những

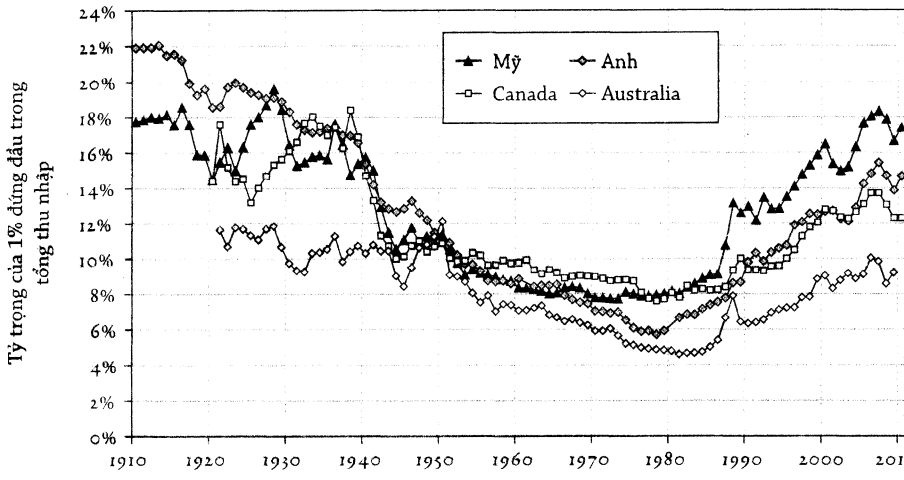
chính sách này rất đáng theo đuổi, chúng dường như chỉ có tác động giới hạn đối với việc bùng nổ mức thu nhập của nhóm lương cao nhất ở Mỹ kể từ năm 1980.

Nói tóm lại, có hai hiện tượng nổi bật đang xảy ra trong những thập niên gần đây. Thứ nhất, khoảng cách lương giữa người tốt nghiệp đại học và những người không học quá cấp III đã gia tăng, như Goldin và Katz cho thấy. Hơn nữa, nhóm 1% cao nhất đã chứng kiến tiền lương của họ "cất cánh" (và đối với nhóm 0,1% thì thậm chí còn hơn thế). Đây là một hiện tượng rất cụ thể, nó xảy ra trong nhóm người lao động đã tốt nghiệp đại học và trong nhiều trường hợp nó tách những cá nhân đã học tại các trường đại học danh tiếng trong nhiều năm ra khỏi những người còn lại. Về mặt định lượng, hiện tượng thứ hai quan trọng hơn hiện tượng đầu. Cụ thể, như đã trình bày trong chương trước, hiệu quả làm việc xuất sắc của nhóm 1% đứng đầu giải thích được gần hết (gần 3/4) sự gia tăng trong tỷ trọng thu nhập của nhóm 10% trong thu nhập quốc gia Mỹ kể từ năm 1970.[12] Vì vậy điều quan trọng là phải tìm ra một lời giải thích thỏa đáng cho hiện tượng này, và thoạt nhìn sơ qua, yếu tố giáo dục dường như không phải là yếu tố đúng để chúng ta tập trung vào.

Sự trỗi dậy của tầng lớp những nhà siêu quản lý: một hiện tượng Ăng lê

Khó khăn thứ hai–và không nghi ngờ gì cũng là vấn đề quan trọng thách thức lý thuyết năng suất biên–là sự bùng nổ của những mức lương rất cao đã xảy ra ở một số quốc gia đã phát triển nhưng không xảy ra ở những quốc gia đã phát triển khác. Điều này cho thấy những khác biệt về thể chế giữa các quốc gia đóng một vai trò then chốt, chứ không phải những nguyên nhân chung chung, phổ quát và ước đoán như thay đổi công nghệ.

Tôi sẽ bắt đầu với những quốc gia nói tiếng Anh. Một cách tổng

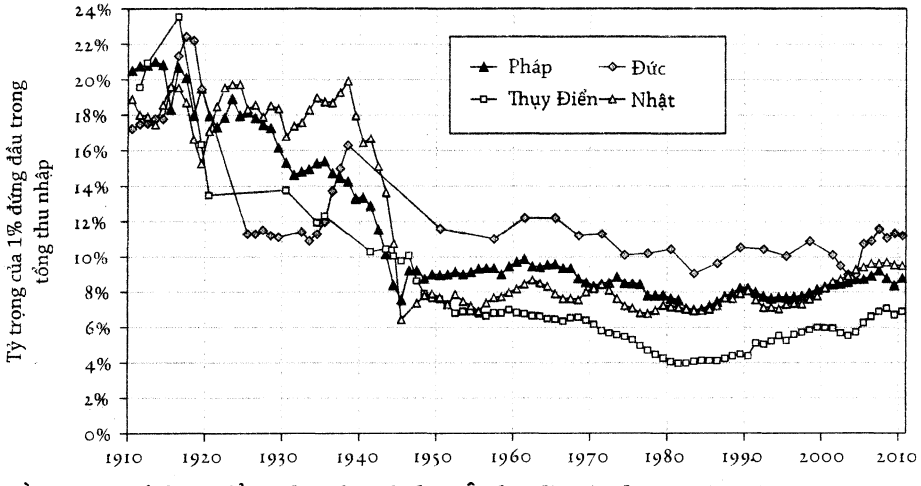


HÌNH 9.2. Bất bình đẳng thu nhập ở các quốc gia Anglo-Saxon, 1910–2010
Tỷ trọng của nhóm 1% đứng đầu trong tổng thu nhập tăng kể từ thập niên 1970 trong tất cả các quốc gia Anglo-Saxon, nhưng với những độ lớn khác nhau.
Nguồn và chuỗi dữ liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

quát, sự trỗi dậy của tầng lớp những nhà siêu quản lý nhìn chung là một hiện tượng Ăng lê. Kể từ năm 1980 tỷ trọng thu nhập của nhóm 1% cao nhất trong thu nhập quốc gia đã gia tăng đáng kể ở Mỹ, Anh, Canada, và Australia (xem Hình 9.2). Đáng tiếc là chúng ta không có các chuỗi dữ liệu riêng rẽ về bất bình đẳng lương và bất bình đẳng tổng thu nhập cho tất cả các quốc gia như chúng ta có cho Pháp và Mỹ. Nhưng trong hầu hết các trường hợp chúng ta có dữ liệu liên quan đến cơ cấu thu nhập so với tổng thu nhập, từ đó chúng ta có thể suy đoán rằng ở tất cả những quốc gia này sự bùng nổ thu nhập cao giải thích hầu hết (nhìn chung ít nhất là 2/3) sự gia tăng trong tỷ trọng thu nhập của nhóm 1% cao nhất trong thu nhập quốc gia; phần gia tăng còn lại có thể được giải thích bởi thu nhập vững chắc có được từ tư bản. Trong tất cả các quốc gia nói tiếng Anh, nguyên nhân chủ yếu của sự gia tăng bất bình đẳng thu nhập trong những thập niên gần đây là sự xuất hiện của tầng lớp những nhà siêu quản lý trong cả khu vực tài chính lẫn phi tài chính.

Tuy vậy, chúng ta không nên để sự giống nhau "về huyết thống" này giữa các quốc gia nói tiếng Anh làm lu mờ sự kiện là độ lớn của hiện

tượng này thay đổi rất lớn giữa các quốc gia. Hình 9.2 cho thấy rất rõ điều này. Vào thập niên 1970, tỷ trọng thu nhập trong thu nhập quốc gia của nhóm 1% cao nhất là rất giống nhau giữa các quốc gia. Nó nằm trong khoảng 6 đến 8% trong bốn quốc gia nói tiếng Anh nói trên, và Mỹ không hề nổi bật như là một ngoại lệ: thật ra, tỷ trọng trong thu nhập quốc gia của nhóm 1% đứng đầu ở Canada là cao hơn các nước kia một chút (9%), trong khi Australia có tỷ trọng thấp nhất, chỉ 5% thu nhập quốc gia thuộc về nhóm 1% đứng đầu trong cuối thập niên 1970 và đầu thập niên 1980. Ba mươi năm sau, trong những năm đầu thập niên 2010, tình hình trở nên hoàn toàn khác. Tỷ trọng thu nhập trong thu nhập quốc gia của nhóm 1% đứng đầu là gần 20% ở Mỹ, so với 14–15% ở Anh và Canada và gần 9–10% ở Australia (xem Hình 9.2).[13] Ở mức độ gần đúng, chúng ta có thể nói rằng tỷ trọng thu nhập trong thu nhập quốc gia của nhóm 1% đứng đầu ở Mỹ tăng gần gấp đôi so với Anh và Canada và gần 3 lần so với Australia và New Zealand.[14] Nếu sự trỗi dậy của tầng lớp những nhà siêu quản lý chỉ đơn thuần là một hiện tượng công nghệ, chúng ta khó có thể hiểu được tại sao giữa những quốc gia rất giống nhau này lại có những sự khác biệt lớn như vậy.



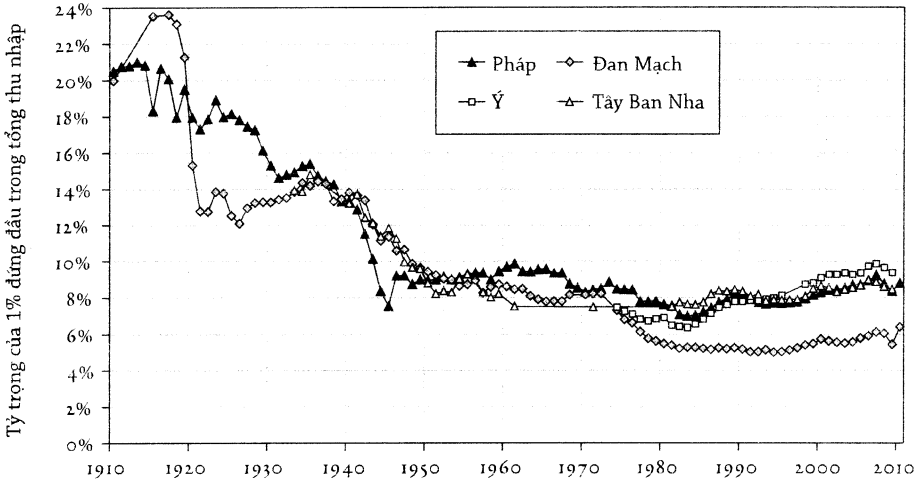
HÌNH 9.3. Bất bình đẳng thu nhập ở châu Âu lục địa và Nhật, 1910–2010

So với các quốc gia Anglo-Saxon, tỷ trọng của nhóm 1% đứng đầu gần như không tăng kể từ thập niên 1970 ở châu Âu lục địa và Nhật.

Nguồn và chuỗi dữ liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Giờ tôi sẽ quay sang phần còn lại của thế giới giàu có, tức các quốc gia ở lục địa châu Âu và Nhật. Sự kiện quan trọng ở đây là tỷ trọng trong thu nhập quốc gia của nhóm 1% đứng đầu ở những quốc gia này gia tăng chậm hơn nhiều so với các quốc gia nói tiếng Anh kể từ năm 1980. Sự tương phản giữa Hình 9.2 và 9.3 là đặc biệt đáng chú ý. Dĩ nhiên, tỷ trọng trong thu nhập quốc gia của nhóm 1% đứng đầu tăng đáng kể ở khắp mọi nơi. Đường đồ thị biểu diễn của Nhật là gần như giống của Pháp: tỷ trọng trong thu nhập quốc gia của nhóm 1% đứng đầu là gần 7% trong thập niên 1980 nhưng hiện tại là 9% hoặc thậm chí là cao hơn 9% một chút. Ở Thụy Điển, tỷ trọng trong thu nhập quốc gia của nhóm 1% đứng đầu là hơn 4% trong đầu thập niên 1980 (mức thấp nhất được ghi nhận trong Cơ sở dữ liệu các nhóm thu nhập cao nhất thế giới so với những quốc gia khác trong mọi thời kỳ) nhưng tăng lên 7% trong đầu thập niên 2010.[15] Ở Đức, tỷ trọng trong thu nhập quốc gia của nhóm 1% đứng đầu tăng từ khoảng 9% lên gần 11% giữa đầu thập niên 1980 và đầu thập niên 2010 (xem Hình 9.3).

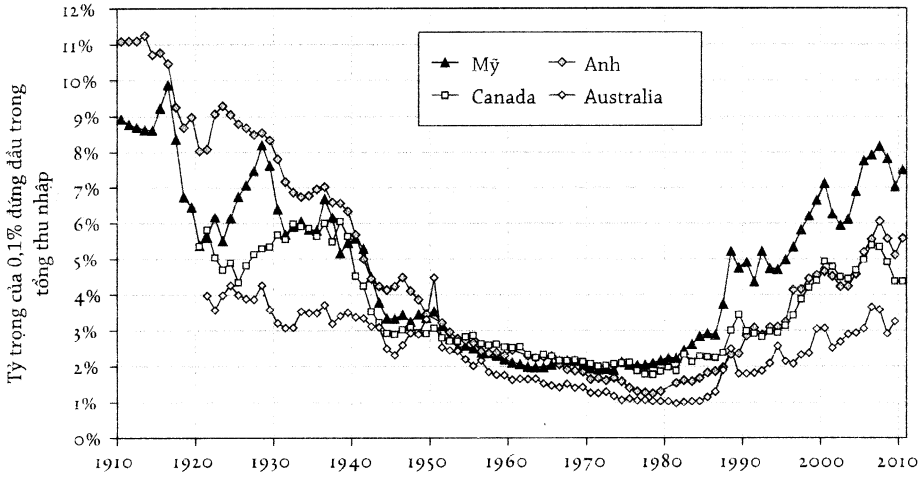
Nếu chúng ta xem xét các quốc gia châu Âu khác, chúng ta quan sát thấy những sự thay đổi tương tự, với tỷ trọng trong thu nhập quốc gia của nhóm 1% cao nhất tăng lên 2 hay 3 điểm phần trăm trong vòng 30 năm qua ở cả Bắc Âu lẫn Nam Âu. Ở Đan Mạch và các quốc gia Bắc Âu khác, thu nhập của nhóm cao nhất chiếm một tỷ trọng nhỏ hơn trong tổng thu nhập quốc gia, nhưng cũng có mức độ gia tăng tương tự: tỷ trọng trong thu nhập quốc gia của nhóm 1% đứng đầu ở Đan Mạch là trên 5% một chút trong thập niên 1980 nhưng tăng lên gần 7% trong giai đoạn 2000–2010. Ở Ý và Tây Ban Nha, độ lớn của mức gia tăng của hai nước này là rất gần với mức gia tăng ở Pháp, với tỷ trọng trong thu nhập quốc gia của nhóm 1% cao nhất tăng từ 7 lên 9% trong cùng giai đoạn, tăng 2 điểm phần trăm trong thu nhập quốc gia (xem Hình 9.4). Về khía cạnh này, châu Âu thật sự là một "khối liên hiệp" gần như là hoàn hảo. Dĩ nhiên, Anh là trường hợp khác biệt, với những thay đổi tỷ trọng trong thu nhập của nhóm 1% đứng đầu rất gần với Mỹ hơn là châu Âu.



HÌNH 9.4. Bất bình đẳng thu nhập ở Bắc Âu và Nam Âu, 1910–2010
So với các quốc gia Anglo-Saxon, tỷ trọng của nhóm 1% đứng đầu gần như không tăng kể từ thập niên 1970 ở Bắc và Nam Âu.
Nguồn và chuỗi dữ liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Xin đừng hiểu lầm: những sự gia tăng này với độ lớn 2 hay 3 điểm phần trăm trong thu nhập quốc gia ở Nhật và các quốc gia thuộc lục địa châu Âu có nghĩa là bất bình đẳng thu nhập đã tăng lên rất đáng kể. Lương của nhóm thu nhập 1% cao nhất tăng nhanh hơn một cách rõ rệt so với lương trung bình: tỷ trọng trong thu nhập quốc gia của nhóm 1% cao nhất tăng thêm khoảng 30%, và ở những quốc gia trong đó tỷ trọng trong thu nhập quốc gia của nhóm 1% có điểm xuất phát thấp thì độ gia tăng của họ còn cao hơn nữa. Điều này làm những nhà quan sát đương thời ngạc nhiên, khi họ đọc trên báo hằng ngày hay nghe tin trên đài phát thanh về mức tăng lương khổng lồ cho "những nhà siêu quản lý", đặc biệt trong giai đoạn 1990–2010, khi thu nhập trung bình đứng yên, hay gia tăng chậm hơn rất nhiều so với trước.

Hơn nữa, vị trí của một người trong bảng xếp hạng thu nhập càng cao, thì mức tăng lương của người đó càng ngoạn mục. Ngay cả khi số người được hưởng những mức tăng lương này là tương đối giới hạn, thì họ vẫn là những hiện tượng đình đám, và sự nổi bật này của họ



HÌNH 9.5. Tỷ trọng thu nhập của nhóm 10% đứng đầu ở các quốc gia Anglo-Saxon, 1910–2010

Tỷ trọng của nhóm 0,1% đứng đầu có thu nhập cao nhất trong tổng thu nhập tăng mạnh kể từ thập niên 1970 ở tất cả các quốc gia Anglo-Saxon, nhưng với mức độ khác nhau.

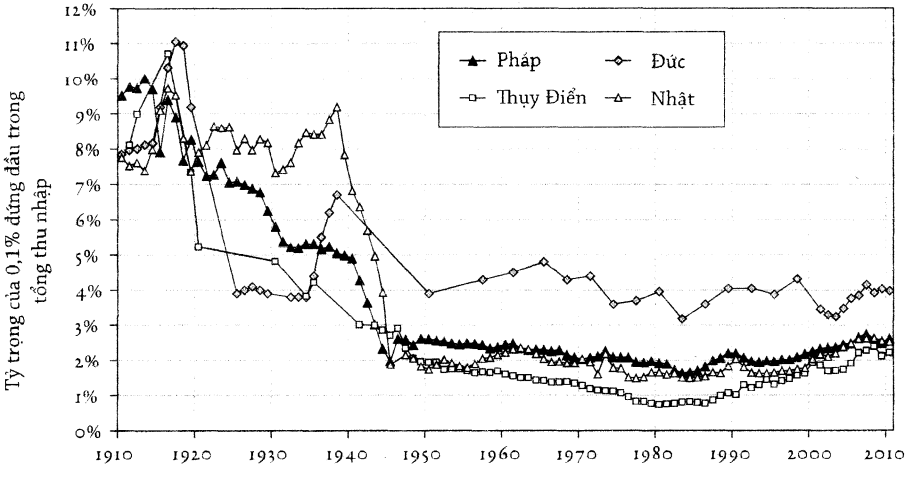
Nguồn và chuỗi dữ liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

đương nhiên đặt ra câu hỏi rằng điều gì có thể biện minh cho việc họ nhận được mức lương cao như vậy. Hãy xem xét tỷ trọng thu nhập của nhóm một phần ngàn–tức nhóm 0,1% có mức lương cao nhất–trong thu nhập quốc gia của một bên là những nước nói tiếng Anh (Hình 9.5) và bên kia là lục địa châu Âu và Nhật (Hình 9.6). Những sự khác biệt giữa hai nhóm này là quá rõ: nhóm 0,1% ở Mỹ có tỷ trọng thu nhập trong thu nhập quốc gia tăng từ 2% lên gần 10% trong vài thập niên vừa qua–một sự gia tăng chưa từng có tiền lệ.[17] Nhưng sự gia tăng đáng kể trong thu nhập của những nhóm đứng đầu diễn ra ở khắp mọi nơi. Ở Pháp và Nhật, tỷ trọng thu nhập của nhóm 0,1% cao nhất tăng từ không đầy 1,5% trong thu nhập quốc gia trong đầu thập niên 1980 lên gần 2,5% trong đầu thập niên 2010– tăng gần gấp đôi. Ở Thụy Điển, tỷ trọng này tăng từ dưới 1% lên hơn 2% trong cùng thời kỳ.

Để làm rõ ý nghĩa cụ thể của điều này, độc giả hãy nhớ rằng nếu tỷ trọng thu nhập của nhóm 0,1% chiếm 2% trong thu nhập quốc gia, điều này có nghĩa là một cá nhân trung bình trong nhóm này có mức

thu nhập cao gấp 20 lần so với mức thu nhập trung bình quốc gia (tức 600.000 euro/năm nếu thu nhập trung bình là 30.000/người trưởng thành). Nếu tỷ trọng đó là 10% thì có nghĩa là mỗi cá nhân này được hưởng một khoản thu nhập cao hơn 100 lần so với mức thu nhập trung bình quốc gia (tức 3 triệu euro/năm nếu mức thu nhập trung bình là 30.000).[18] Cũng xin nhớ lại rằng theo định nghĩa nhóm 0.1% là nhóm 50.000 người trong một quốc gia có dân số 50 triệu người dân trưởng thành (như Pháp trong đầu thập niên 2010). Đây là nhóm thiểu số rất nhỏ ("nhóm 1%" dĩ nhiên lớn hơn gấp 10 lần), nhưng lại chiếm một vị trí đáng kể trong bộ mặt xã hội và chính trị.[19] Điểm then chốt ở đây là tại tất cả các quốc gia giàu có, bao gồm lục địa châu Âu và Nhật, sức mua của nhóm 0,1% này gia tăng ngoạn mục trong giai đoạn 1990–2010, trong khi sức mua của một người trung bình đứng yên không đổi.

Tuy nhiên, nhìn từ quan điểm vĩ mô, cho đến nay tầm quan trọng của sự bùng nổ mức thu nhập "khủng" ở lục địa châu Âu và Nhật là rất giới hạn: dĩ nhiên đó là sự gia tăng rất ấn tượng, nhưng số người



HÌNH 9.6. Tỷ trọng thu nhập của nhóm 10% đứng đầu ở châu Âu lục địa và Nhật, 1910–2010

So với các quốc gia Anglo-Saxon, tỷ trọng thu nhập của nhóm 0,1% đứng đầu gần như không tăng ở châu Âu lục địa và Nhật.

Nguồn và chuỗi dữ liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

bị ảnh hưởng là quá ít nên nó không có một tác động mạnh mẽ như ở Mỹ. Việc chuyển giao thu nhập cho nhóm "1%" chỉ là 2 hay 3 điểm phần trăm trong thu nhập quốc gia ở lục địa châu Âu và Nhật, so với 10-15 điểm phần trăm ở Mỹ–tức cao hơn 5 đến 7 lần.[20]

Rõ ràng, cách đơn giản nhất để diễn tả những sự khác biệt về khu vực này là như sau: ở Mỹ, bất bình đẳng thu nhập trong giai đoạn 2000–2010 quay trở lại mức bất bình đẳng kỷ lục được ghi nhận trong giai đoạn 1910–1920 (mặc dù cơ cấu của thu nhập hiện giờ đã khác trước, thu nhập cao từ lao động đóng một vai trò lớn hơn và thu nhập cao từ tư bản đóng một vai trò nhỏ hơn). Ở Anh và Canada cũng diễn ra một xu hướng tương tự. Ở lục địa châu Âu và Nhật, bất bình đẳng thu nhập ngày nay tiếp tục nằm ở mức thấp hơn nhiều so với đầu thế kỷ 20 và thật sự là không thay đổi gì nhiều kể từ năm 1945, nếu chúng ta xem xét nó từ quan điểm dài hạn. Việc so sánh hai Hình 9.2 và 9.3 cho thấy rất rõ điểm này.

Rõ ràng, điều này không có nghĩa là chúng ta nên làm ngơ trước những thay đổi ở châu Âu và Nhật trong một vài thập niên vừa qua. Ngược lại: xét trên một số khía cạnh, xu hướng thay đổi của họ giống như xu hướng ở Mỹ, chậm hơn Mỹ một hay hai thập niên, và chúng ta không cần phải đợi cho đến lúc hiện tượng này trở thành quan trọng ở tầm vĩ mô như ở Mỹ thì mới bắt đầu lo ngại về nó.

Tuy vậy, sự thật vẫn là sự thay đổi [trong bất bình đẳng thu nhập] ở lục địa châu Âu và Nhật cho tới nay vẫn ít nghiêm trọng hơn so với ở Mỹ (và, ở một mức độ yếu hơn, ở những quốc gia Anglo-Saxon khác). Điều này có thể tiết lộ một điều gì đó về những tác động gây ra hiện tượng này. Sự phân hóa giữa các khu vực khác nhau trong thế giới giàu có lại càng đáng kinh ngạc hơn nữa bởi vì những thay đổi công nghệ có thể coi là như nhau ở mọi nơi: cụ thể, cuộc cách mạng công nghệ thông tin có ảnh hưởng đến Nhật, Đức, Pháp, Thụy Điển, và Đan Mạch cũng giống như nó ảnh hưởng đến Mỹ, Anh, và Canada. Tương tự vậy, tăng trưởng kinh tế–hay nói một cách chính xác hơn, tăng trưởng trong sản lượng bình quân đầu người, tức sự gia tăng năng suất–là rất giống

nhau giữa các quốc gia giàu có, sự khác biệt giữa họ chỉ là một vài phần mười của một phần trăm.[21] Dựa trên những sự kiện này, có thể nói sự phân hóa rất lớn trong phân phối thu nhập tại những quốc gia giàu có khác nhau đòi hỏi phải có một lời giải thích, điều mà lý thuyết năng suất biên và lý thuyết về cuộc đua giữa công nghệ và giáo dục dường như không có khả năng mang lại.

Châu Âu bất bình đẳng hơn Tân thế giới giai đoạn 1900-1910

Hơn nữa, chúng ta để ý rằng, ngược lại với điều mà nhiều người hiện nay vẫn tưởng, nước Mỹ không phải lúc nào cũng có mức bất bình đẳng cao hơn châu Âu–hoàn toàn không phải vậy. Bất bình đẳng thu nhập thật ra là rất cao ở châu Âu vào đầu thế kỷ 20. Tất cả các chỉ số và các dữ liệu lịch sử đều khẳng định điều này. Đặc biệt là tỷ trọng trong thu nhập quốc gia của nhóm 1% cao nhất vượt quá 20% tại tất cả các quốc gia châu Âu trong giai đoạn 1900–1910 (xem các Hình 9.2–4). Điều này không những đúng ở Anh, Pháp, Đức mà cả ở Thụy Điển và Đan Mạch (đây là bằng chứng cho thấy những quốc gia Bắc Âu không phải lúc nào cũng là khuôn mẫu về bình đẳng–ngược lại là khác), và mở rộng hơn là ở tất cả các quốc gia châu Âu mà chúng tôi có thể ước tính cho giai đoạn này.[22]

Mức tập trung thu nhập tương tự như nhau ở tất cả các quốc gia châu Âu trong thời hoàng kim trước Thế chiến I rõ ràng đòi hỏi một lời giải thích. Bởi vì gần như toàn bộ thu nhập của nhóm cao nhất trong giai đoạn này là do thu nhập từ tư bản (vốn),[23] vì vậy lời giải thích chúng ta tìm kiếm chủ yếu nằm trong khía cạnh độ tập trung tư bản (vốn). Tại sao tư bản (vốn) lại tập trung cao vào một nhóm nhỏ như vậy ở châu Âu trong giai đoạn 1900–1910?

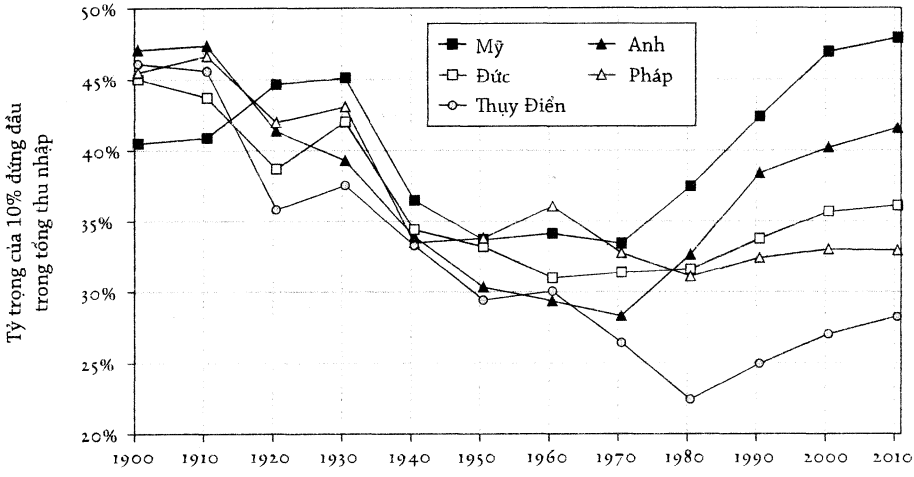
Chúng ta để ý một điều thú vị là, so với châu Âu, bất bình đẳng không những thấp hơn ở Mỹ và Canada (với tỷ trọng trong thu nhập

quốc gia của nhóm 1% đứng đầu là khoảng 16–18% vào đầu thế kỷ 20) mà đặc biệt là ở Australia và New Zealand (11–12%). Như vậy chính Tân thế giới, và đặc biệt là những vùng đất mới được định cư gần đây nhất tại Tân thế giới, là nơi có bất bình đẳng thấp hơn so với châu Âu cổ trong thời hoàng kim trước Thế chiến I.

Một điều thú vị đáng chú ý khác là nước Nhật mặc dù có những khác biệt về văn hóa và xã hội so với châu Âu, dường như lại có cùng một mức bất bình đẳng cao như châu Âu vào đầu thế kỷ 20, với khoảng 20% thu nhập quốc gia thuộc về nhóm 1% đứng đầu. Những dữ liệu hiện có không cho phép tôi có thể thực hiện tất cả các cuộc so sánh mà tôi mong muốn, nhưng tất cả các dấu hiệu đều cho thấy xét về cả khía cạnh cơ cấu thu nhập lẫn bất bình đẳng thu nhập, Nhật thật sự là một phần của "cựu thế giới" chẳng khác gì châu Âu. Một điều đáng chú ý khác là sự tương đồng trong quá trình phát triển của Nhật và châu Âu trong thế kỷ 20 (Hình 9.3).

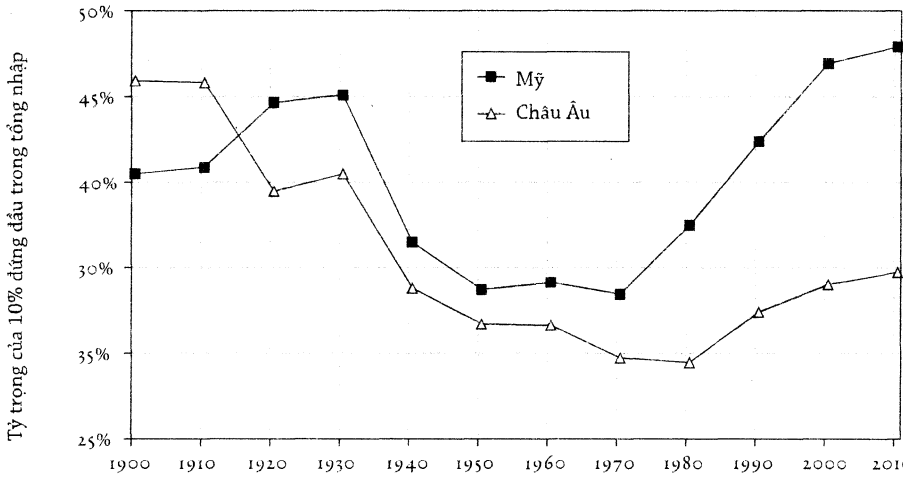
Tôi sẽ quay lại bàn đến những lý do dẫn đến sự tập trung tư bản rất cao trong thời hoàng kim trước Thế chiến I và những thay đổi xảy ra trong các quốc gia khác nhau trong thế kỷ 20 (tức sự suy giảm trong độ tập trung tư bản). Đặc biệt, tôi sẽ cho thấy rằng sự bất bình đẳng tài sản cao hơn ở châu Âu và Nhật có thể được giải thích một cách tương đối tự nhiên bằng tỷ lệ gia tăng dân số thấp ở Cựu thế giới, dẫn đến một kết quả gần như tự động là việc tích lũy và tập trung tư bản ở đây cao hơn.

Ở giai đoạn này, tôi chỉ đơn giản muốn nhấn mạnh độ lớn của những thay đổi đã làm biến đổi mối quan hệ giữa các quốc gia và các lục địa. Cách tốt nhất để trình bày luận điểm này một cách rõ ràng có lẽ là xem xét sự biến đổi tỷ trọng thu nhập trong thu nhập quốc gia của nhóm 10% đứng đầu. Hình 9.7 trình bày tỷ trọng trong thu nhập quốc gia của nhóm 10% cao nhất ở Mỹ và bốn quốc gia châu Âu (Anh, Pháp, Đức, và Thụy Điển) kể từ đầu thế kỷ 20. Tôi đã đánh dấu các mức trung bình cứ sau 10 năm để chúng ta có thể tập trung theo dõi các xu hướng dài hạn.[24]



HÌNH 9.7. Tỷ trọng thu nhập của nhóm 10% đứng đầu ở châu Âu và Mỹ, 1900–2010
Trong giai đoạn 1950–1970, tỷ trọng thu nhập của nhóm 10% đứng đầu ở châu Âu cũng như ở Mỹ chiếm khoảng 30–35% tổng thu nhập.
Nguồn và chuỗi dữ liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Chúng ta thấy rằng trước Thế chiến I, thu nhập của nhóm 10% đứng đầu chiếm 45–50% thu nhập quốc gia trong tất cả các quốc gia châu Âu, so với tỷ trọng hơn 40% một chút ở Mỹ. Trước khi Thế chiến II kết thúc, Mỹ đã trở thành nước có mức bất bình đẳng nhỉnh hơn châu Âu: tỷ trọng thu nhập của nhóm 10% đứng đầu ở cả hai lục địa đều giảm do những cú sốc của giai đoạn 1914–1945, nhưng sự sụt giảm ở châu Âu (và Nhật) lớn hơn. Lý do là vì những cú sốc đối với tư bản của họ lớn hơn nhiều. Trong giai đoạn giữa 1950 và 1970, tỷ trọng thu nhập của nhóm 10% đứng đầu khá ổn định và tương đối giống nhau ở Mỹ và châu Âu, chiếm khoảng 30–35% thu nhập quốc gia. Sự phân hóa mạnh bắt đầu diễn ra trong giai đoạn 1970–1980 dẫn đến tình huống sau trong giai đoạn 2000–2010: tỷ trọng trong thu nhập quốc gia của nhóm 10% đứng đầu ở Mỹ đạt mức 45–50%, hay nói cách khác là gần bằng mức của châu Âu trong giai đoạn 1900–1910. Ở châu Âu, chúng ta thấy có sự biến thiên lớn, từ trường hợp bất bình đẳng cao nhất (Anh có tỷ trọng thu nhập của nhóm 10% đứng đầu là 40%) cho đến trường hợp bình đẳng nhất (Thụy Điển, dưới 30 %), với Pháp và Đức nằm trong khoảng giữa (khoảng 35%).



HÌNH 9.8. Bất bình đẳng thu nhập ở châu Âu so với Mỹ, 1900–2010
Tỷ trọng thu nhập của nhóm 10% đứng đầu ở châu Âu là cao hơn ở Mỹ trong giai đoạn 1900–1910; trong giai đoạn 2000–2010 thì con số này ở Mỹ lại cao hơn nhiều.
Nguồn và chuỗi dữ liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Nếu chúng ta tính toán (một cách khá thô sơ) một mức trung bình cho châu Âu dựa trên bốn quốc gia này, chúng ta có thể đưa ra một sự so sánh quốc tế rất rõ ràng: bất bình đẳng ở Mỹ thấp hơn ở châu Âu trong giai đoạn 1900–1910, hơi cao hơn châu Âu trong giai đoạn 1950–1960, và cao hơn nhiều trong giai đoạn 2000–2010 (xem Hình 9.8).[25]

Ngoài bức tranh dài hạn này ra, dĩ nhiên còn có yếu tố đặc điểm lịch sử quốc gia cũng như những biến đổi liên tục trong trung hạn và ngắn hạn gắn liền với những phát triển xã hội và chính trị ở mỗi nước, như tôi đã trình bày ở Chương 8 và phân tích tương đối chi tiết qua trường hợp của Pháp và Mỹ. Vì giới hạn, tôi không thể tiến hành phân tích chi tiết tương tự cho từng quốc gia một ở đây được.[26]

Tuy nhiên, có thể nói một cách ngắn gọn rằng giai đoạn giữa hai cuộc thế chiến dường như đặc biệt xáo trộn và hỗn loạn gần như ở khắp mọi nơi, mặc dù trình tự diễn ra các sự kiện ở các quốc gia là khác nhau. Ở Đức, siêu lạm phát trong thập niên 1920 theo liền ngay

sau thất bại quân sự. Sau đó không lâu Đức Quốc xã lên nắm quyền, sau khi cuộc suy thoái trên toàn cầu một lần nữa đã nhấn chìm nước Đức trong khủng hoảng. Đáng chú ý là tỷ trọng trong thu nhập quốc gia của nhóm 1% đứng đầu ở Đức tăng rất nhanh giữa năm 1933 và 1938, hoàn toàn lệch pha so với các quốc gia khác: điều này phản ánh sự phục hồi của lợi nhuận công nghiệp (nhờ nhu cầu sản xuất vũ khí thúc đẩy), cũng như sự tái thiết lập bất bình đẳng thu nhập trong thời kỳ Đức Quốc xã. Cũng cần lưu ý rằng tỷ trọng thu nhập của nhóm 1% đứng đầu–và, thậm chí còn hơn thế nữa là nhóm 0,1% đứng đầu–ở Đức kể từ năm 1950 đã luôn cao hơn thấy rõ so với hầu hết các quốc gia khác ở lục địa châu Âu (đặc biệt là Pháp) cũng như Nhật, mặc dù mức bất bình đẳng chung ở Đức không có gì quá khác biệt. Điều này có thể được giải thích bằng nhiều cách, mà ta khó có thể nói cách giải thích nào là tốt hơn. (Tôi sẽ quay lại điểm này sau.)

Ngoài ra, hồ sơ thuế của Đức còn có những khiếm khuyết nghiêm trọng, phần lớn là do lịch sử đầy xáo trộn của nước Đức trong thế kỷ 20, vì vậy chúng ta khó có thể biết chắc về một số diễn biến nhất định hoặc có thể đưa ra những so sánh chính xác giữa Đức với những quốc gia khác. Phổ, Saxony, và hầu hết những bang khác của Đức áp dụng thuế thu nhập tương đối sớm, giữa năm 1880 và 1890, nhưng phải đến sau Thế chiến I mới có bộ luật quốc gia hay hồ sơ thuế. Hồ sơ thống kê của Đức thường có những chỗ gián đoạn trong thập niên 1920, và hồ sơ của giai đoạn từ 1938 đến 1950 hoàn toàn bị thiếu, vì vậy không thể nghiên cứu phân phối thu nhập đã tiến triển như thế nào trong Thế chiến II và những năm tiếp sau đó.

Điều này khiến Đức khác biệt với những quốc gia khác có dính líu sâu sắc đến cuộc xung đột, đặc biệt là Nhật và Pháp, cơ quan thuế của hai quốc gia này vẫn tiếp tục thu thập dữ liệu thống kê trong những năm tháng chiến tranh mà không hề gián đoạn, như thể chẳng có chuyện gì bất ổn xảy ra. Nếu những thay đổi ở Đức là giống như hai quốc gia này, rất có khả năng là tỷ trọng trong thu nhập quốc gia của nhóm 1% đứng đầu chạm mức đáy thấp nhất vào năm 1945 (thời điểm tư bản và thu nhập từ tư bản của Đức gần như giảm xuống mức bằng 0)

trước khi bắt đầu tăng mạnh trở lại trong năm 1946–1947. Tuy nhiên, khi hồ sơ thuế của Đức được thu thập trở lại trong năm 1950, chúng cho thấy bảng xếp hạng thu nhập đã bắt đầu có những dấu hiệu giống như bất bình đẳng thu nhập vào năm 1938. Vì thiếu nguồn dữ liệu đầy đủ nên chúng ta khó có thể nói được gì nhiều hơn. Trường hợp của Đức càng trở nên phức tạp hơn bởi đường biên giới của Đức thay đổi nhiều lần trong thế kỷ 20, gần đây nhất là sự tái thống nhất đất nước vào năm 1990–1991, thêm vào đó các dữ liệu thuế hoàn chỉnh thường được xuất bản ba năm một lần (thay vì hằng năm như ở hầu hết những quốc gia khác).

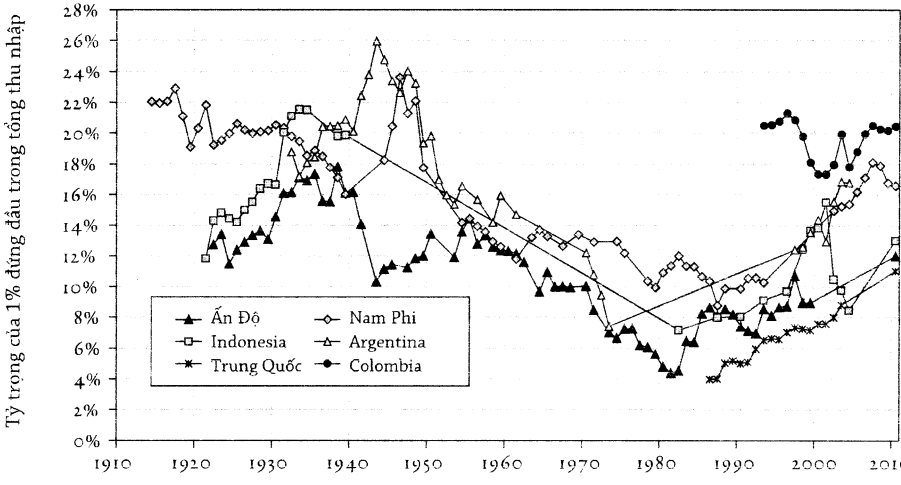
Bất bình đẳng ở những nền kinh tế mới nổi: thấp hơn ở Mỹ?

Giờ tôi sẽ quay sang các nền kinh tế nghèo và các nền kinh tế mới nổi. Đáng tiếc là chúng ta khó có thể kiếm được các nguồn dữ liệu lịch sử cần thiết để nghiên cứu cơ chế vận hành dài hạn của phân phối tài sản ở những quốc gia này hơn là ở các quốc gia giàu. Tuy nhiên, tại một số nền kinh tế nghèo và mới nổi, chúng ta có thể tìm được những chuỗi dữ liệu dài hạn về thuế rất hữu ích cho việc tiến hành so sánh (thô) với các kết quả thu được ở những nền kinh tế đã phát triển. Ít lâu sau khi nước Anh áp dụng thuế thu nhập lũy tiến trong nước, họ quyết định đưa thuế này vào sử dụng tại một số nước thuộc địa. Vì vậy một loại thuế thu nhập tương đối giống như thuế thu nhập của Anh vào năm 1909 được áp dụng tại Nam Phi vào năm 1913 và ở Ấn Độ (bao gồm cả Pakistan ngày nay) vào năm 1922. Tương tự như vậy, Hà Lan áp dụng thuế thu nhập ở nước Indonesia thuộc địa của họ vào năm 1920. Một số quốc gia Nam Mỹ áp dụng thuế thu nhập giữa hai cuộc thế chiến: ví dụ như Argentina vào năm 1932. Đối với bốn quốc gia này–Nam Phi, Ấn Độ, Indonesia, và Argentina–chúng ta có dữ liệu thuế của từng nước kể từ năm 1913, 1922, 1920, và 1932 (theo thứ tự bốn quốc gia kể trên) và tiếp tục kéo dài đến hiện tại (nhưng có

gián đoạn). Những dữ liệu này giống như dữ liệu chúng ta có cho các nước giàu và có thể được sử dụng để phân tích bằng những phương pháp tương tự, cụ thể là ước tính thu nhập quốc gia cho từng nước kể từ những năm đầu thế kỷ 20.

Các ước tính của tôi được đưa ra trong Hình 9.9. Có một số điểm cần được nhấn mạnh. Thứ nhất, kết quả đáng chú ý nhất có lẽ là tỷ trọng trong thu nhập quốc gia của nhóm 1% đứng đầu ở các nền kinh tế nghèo và mới nổi nhìn chung tương đối giống như ở các nền kinh tế giàu có. Trong những giai đoạn bất bình đẳng nhất, đặc biệt là giai đoạn 1910–1950, nhóm 1% đứng đầu chiếm khoảng 20% thu nhập quốc gia ở cả bốn nước này: 15–18% ở Ấn Độ và 22–25% ở Nam Phi, Indonesia, và Argentina. Trong những giai đoạn bình đẳng hơn (giai đoạn 1950–1980), tỷ trọng trong thu nhập quốc gia của nhóm 1% cao nhất giảm xuống trong khoảng 6% và 12% (gần 5–6% ở Ấn Độ, 8–9% ở Indonesia và Argentina, và 11–12% ở Nam Phi). Sau đó, trong thập niên 1980, tỷ trọng trong thu nhập quốc gia của nhóm 1% đứng đầu hồi phục trở lại, và ngày nay tỷ trọng này là khoảng 15% (12–13% ở Ấn Độ và Indonesia và 16–18% ở Nam Phi và Argentina).

Hình 9.9 còn cho thấy hai quốc gia khác mà hồ sơ thuế có được của họ chỉ cho phép chúng tôi nghiên cứu những thay đổi xảy ra kể từ giữa thập niên 1980: Trung Quốc và Colombia.[27] Ở Trung Quốc, tỷ trọng trong thu nhập quốc gia của nhóm 1% cao nhất gia tăng nhanh trong vài thập niên vừa qua nhưng điểm khởi đầu của nhóm này vào giữa thập niên 1980 là khá thấp (gần bằng các quốc gia Bắc Âu): chưa đầy 5% thu nhập quốc gia thuộc về nhóm 1% đứng đầu vào thời điểm đó, theo những dữ liệu có được. Điều này không có gì là ngạc nhiên đối với một quốc gia theo chế độ xã hội chủ nghĩa với chế độ tiền lương rất ít chênh lệch và gần như không có sự hiện diện của tư bản tư nhân (vốn tư nhân). Bất bình đẳng ở Trung Quốc gia tăng rất nhanh theo sau chính sách tự do hóa kinh tế trong thập niên 1980 và tăng trưởng kinh tế tăng tốc trong giai đoạn 1990–2000, nhưng theo những ước tính của tôi thì tỷ trọng trong thu nhập quốc gia của nhóm 1% đứng đầu trong giai đoạn 2000–2010 là 10–11%, thấp hơn ở Ấn Độ hay



HÌNH 9.9. Bất bình đẳng thu nhập tại các quốc gia mới nổi, 1910–2010
Tính theo tỷ trọng thu nhập của nhóm 1% đứng đầu, bất bình đẳng thu nhập trong các quốc gia mới nổi đã gia tăng kể từ thập niên 1980, nhưng đứng thấp hơn mức của Mỹ trong giai đoạn 2000–2010. Nguồn và chuỗi dữ liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Indonesia (12–14%, gần bằng ở Anh và Canada) và thấp hơn nhiều so với Nam Phi hay Argentina (16–18%, gần bằng Mỹ).

Colombia thì ngược lại, nó là một trong những xã hội bất bình đẳng nhất trong Cơ sở dữ liệu WTID: tỷ trọng trong thu nhập quốc gia của nhóm 1% đứng đầu là vào khoảng 20% trong suốt giai đoạn 1990–2010, và không thể hiện một xu hướng nào rõ rệt (xem Hình 9.9). Mức bất bình đẳng này thậm chí còn cao hơn mức bất bình đẳng ở Mỹ trong giai đoạn 2000–2010, ít nhất là nếu chúng ta không tính đến lãi tư bản; nếu có tính đến lãi tư bản, thì bất bình đẳng ở Mỹ cao hơn ở Colombia một chút trong thập niên vừa qua.

Tuy nhiên, điều quan trọng là chúng ta cần ý thức được những giới hạn đáng kể trong việc dùng những dữ liệu hiện có để đo lường sự vận động của phân phối thu nhập ở các quốc gia nghèo và mới nổi và đem chúng so sánh với các quốc gia giàu có. Các ước tính áng chừng đưa ra ở đây là những ước tính tốt nhất tôi có thể tính toán được với nguồn dữ liệu có sẵn, nhưng sự thật là kiến thức của chúng ta còn rất nghèo nàn. Chúng ta chỉ có dữ liệu thuế trong toàn bộ thế kỷ 20 của một

vài nền kinh tế đang trỗi dậy, và có rất nhiều chỗ trống và gián đoạn trong dữ liệu, thường là trong giai đoạn 1950–1970, thời kỳ giành độc lập của các nước thuộc địa (ví dụ như ở Indonesia). Công việc cập nhật Cơ sở dữ liệu WTID bằng dữ liệu lịch sử từ nhiều quốc gia khác, đặc biệt từ những nước thuộc địa cũ của Anh và Pháp, ở Đông Dương và châu Phi, vẫn đang được thực hiện, nhưng dữ liệu từ thời kỳ thuộc địa thường khó có thể đem ra so sánh với các hồ sơ thuế đương thời.[28]

Ở những quốc gia có thu thập hồ sơ thuế, giá trị của chúng thường bị giảm bởi thuế thu nhập ở các quốc gia kém phát triển nhìn chung chỉ áp dụng cho một thiểu số nhỏ dân số, vì vậy chúng ta có thể ước tính tỷ trọng trong tổng thu nhập của nhóm 1% đứng đầu nhưng không thể tính được tỷ trọng này cho nhóm 10% cao nhất. Ở những quốc gia có dữ liệu cho phép, như Nam Phi trong một số giai đoạn ngắn nhất định, chúng ta thấy rằng tỷ trọng cao nhất trong thu nhập quốc gia quan sát được cho nhóm 10% đứng đầu nằm trong khoảng 50–55%–bằng hay hơi cao hơn một chút so với mức bất bình đẳng cao nhất quan sát được ở các quốc gia giàu có, ở châu Âu giai đoạn 1900–1910 và ở Mỹ giai đoạn 2000–2010.

Tôi cũng nhận thấy có một sự xói mòn nhất định trong dữ liệu thuế sau năm 1990, một phần là do sự xuất hiện của các hồ sơ được vi tính hóa. Trong nhiều trường hợp điều này dẫn đến việc các cơ quan thuế ngưng xuất bản các dữ liệu thống kê chi tiết, một việc mà trong những giai đoạn trước đó là cần thiết cho công việc của họ. Nghịch lý ở đây là đôi khi các nguồn dữ liệu lại trở nên kém đi kể từ khi xuất hiện thời đại thông tin (chúng tôi nhận thấy một hiện tượng tương tự cũng xảy ra ở các quốc gia giàu có).[29] Hơn hết, việc suy giảm nguồn dữ liệu dường như có liên quan đến cảm giác không hài lòng của một số chính phủ và cơ quan quốc tế nhất định đối với thuế thu nhập lũy tiến nói chung.[30] Một trường hợp điển hình là Ấn Độ, nước này ngưng xuất bản dữ liệu thuế thu nhập chi tiết trong những năm đầu thập niên 2000, mặc dù những dữ liệu này đã được xuất bản liên tục không gián đoạn kể từ năm 1922. Kết quả là việc nghiên cứu sự tiến triển của nhóm thu nhập cao nhất ở Ấn Độ kể từ năm 2000 còn khó hơn so với những giai đoạn trong thế kỷ 20.

Việc thiếu thông tin và thiếu minh bạch dân chủ này lại càng đáng tiếc hơn vì vấn đề phân phối tài sản và lợi ích của tăng trưởng ở các ở các nền kinh tế nghèo và đang trỗi dậy ít nhất cũng khẩn cấp như ở các nền kinh tế giàu có. Cũng lưu ý rằng con số tăng trưởng chính thức rất cao của các quốc gia đang phát triển (đặc biệt là Ấn Độ và Trung Quốc) trong một vài thập niên qua được dựa trên gần như toàn bộ các dữ liệu thống kê về sản xuất. Nếu cố gắng đo lường tăng trưởng thu nhập bằng cách dùng dữ liệu khảo sát hộ gia đình, chúng ta thường rất khó có thể nhận ra các mức tăng trưởng kinh tế vĩ mô mà các chính phủ này đã báo cáo: mức thu nhập của Ấn Độ và Trung Quốc chắc chắn đang tăng nhanh, nhưng không nhanh như chúng ta có thể suy diễn dựa trên thống kê chính thức về tăng trưởng. Nghịch lý này–đôi khi được gọi là "lỗ đen" của tăng trưởng–rõ ràng là một vấn đề. Nguyên nhân của nó có thể là do ước tính quá cao mức tăng trưởng sản lượng (do động cơ chạy theo thành tích thúc đẩy), hay có thể là do ước tính quá thấp mức tăng trưởng của thu nhập (các khảo sát hộ gia đình có những yếu điểm riêng của nó), hoặc rất có thể là do cả hai. Đặc biệt, phần thu nhập bị thiếu có thể được giải thích bởi khả năng là một tỷ trọng rất lớn trong tăng trưởng sản lượng thuộc về nhóm những cá nhân có mức lương cao nhất, mà thu nhập của họ không phải lúc nào cũng được thể hiện trong dữ liệu thuế.

Trong trường hợp của Ấn Độ, có thể ước tính (sử dụng dữ liệu báo cáo thuế) được rằng mức gia tăng tỷ trọng trong thu nhập quốc gia của nhóm 1% đứng đầu giải thích được 1/4 cho đến 1/3 trong "lỗ đen" của tăng trưởng giữa năm 1990 và 2000.[32] Do sự giảm sút dữ liệu thuế kể từ năm 2000, chúng ta không thể phân tích cơ cấu xã hội của sự tăng trưởng gần đây một cách đúng đắn được. Trong trường hợp của Trung Quốc, hồ sơ thuế chính thức thậm chí còn thô sơ hơn ở Ấn Độ. Trong tình hình nghiên cứu hiện tại, những ước tính trong Hình 9.9 là kết quả đáng tin cậy nhất chúng ta có được.[33] Tuy nhiên cả hai quốc gia trên cần khẩn cấp xuất bản những dữ liệu hoàn thiện hơn–và những quốc gia khác cũng nên làm việc tương tự. Nếu như và khi nào có dữ liệu tốt hơn, có thể chúng ta sẽ khám phá ra rằng bất bình đẳng ở Ấn Độ và Trung Quốc đã gia tăng nhanh hơn chúng ta tưởng.

Dù sao đi chăng nữa, điểm quan trọng ở đây là cho dù cơ quan thuế ở các quốc gia nghèo và đang trỗi dậy có thể hiện những khiếm khuyết gì chăng nữa thì dữ liệu thuế cũng cho thấy mức thu nhập của nhóm đứng đầu cao hơn nhiều–và sát thực tế hơn nhiều–so với kết quả của các khảo sát hộ gia đình. Ví dụ, các báo cáo thuế cho thấy tỷ trọng trong thu nhập quốc gia của nhóm 1% đứng đầu ở Colombia trong giai đoạn 2000–2010 là trên 20% (và gần 20% ở Argentina). Bất bình đẳng thực thậm chí có thể còn cao hơn thế nữa. Nhưng việc những mức thu nhập cao nhất được khai báo trong các cuộc khảo sát hộ gia đình ở những quốc gia này thường chỉ cao hơn mức thu nhập trung bình có 4 đến 5 lần (cho thấy rằng không có ai thật sự là giàu) – vì vậy, nếu chúng ta tin vào các cuộc khảo sát hộ gia đình, thì tỷ trọng thu nhập trong thu nhập quốc gia của nhóm 1% đứng đầu sẽ thấp hơn 5% – cho thấy rằng dữ liệu khảo sát là không đáng tin tưởng lắm. Rõ ràng, các cuộc khảo sát hộ gia đình, thường là nguồn dữ liệu duy nhất được các tổ chức quốc tế (đặc biệt là Ngân hàng Thế giới) và các chính phủ sử dụng để đánh giá bất bình đẳng, đưa ra một quan điểm thiên lệch và sai lạc dẫn đến gây hiểu lầm về phân phối tài sản. Chừng nào những ước tính chính thức này về bất bình đẳng còn chưa kết hợp dữ liệu khảo sát với những dữ liệu khác được thu thập một cách có hệ thống từ hồ sơ thuế và các nguồn dữ liệu khác của chính phủ, chúng ta sẽ không thể xác định được một cách đúng đắn những nhóm xã hội khác nhau hay những nhóm 1% và 10% đứng đầu trong bảng xếp hạng thu nhập chiếm bao nhiêu phần trăm trong tăng trưởng kinh tế vĩ mô. Hơn nữa, điều này đúng với cả các quốc gia giàu lẫn các quốc gia nghèo và đang trỗi dậy.

Ảo tưởng về năng suất biên

Giờ tôi sẽ quay trở lại vấn đề bùng nổ bất bình đẳng lương ở Mỹ (và ở một mức độ thấp hơn là ở Anh và Canada) sau năm 1970. Như tôi đã lưu ý, lý thuyết năng suất biên và cuộc chạy đua giữa công nghệ và giáo dục không được thuyết phục cho lắm: sự bùng nổ tiền lương từ sau năm 1970 tập trung cao vào nhóm 1% (hay thậm chí là nhóm 0,1%) đứng

đầu trong phân phối lương và đã gây ảnh hưởng đến một số quốc gia trong khi bỏ qua những quốc gia khác (Nhật và lục địa châu Âu cho đến nay bị ảnh hưởng ít hơn nhiều so với Mỹ), mặc dù theo logic thì lẽ ra thay đổi công nghệ phải làm thay đổi toàn bộ nhóm đứng đầu trong bảng phân phối kỹ năng một cách liên tục hơn và có ảnh hưởng đến tất cả các quốc gia đang ở cùng mức độ phát triển như nhau. Hiện tượng bất bình đẳng thu nhập ở Mỹ trong giai đoạn 2000-2010 nằm ở mức cao hơn so với các quốc gia nghèo và mới nổi tại những thời điểm khác nhau trong quá khứ – ví dụ, cao hơn ở Ấn Độ hay Nam Phi vào những thập niên 1920-1930, 1960-1970, và 2000-2010 – cũng khiến chúng ta đặt nghi vấn cho bất cứ lời giải thích nào chỉ dựa duy nhất vào sự bất bình đẳng khách quan về năng suất. Có thật sự là sự bất bình đẳng về năng suất và kỹ năng cá nhân ở Mỹ ngày nay lớn hơn ở Ấn Độ (một nước với nửa dân số mù chữ) trong quá khứ gần đây (hay thậm chí trong hiện tại) hay lớn hơn ở Nam Phi thời phân biệt chủng tộc (hay hậu phân biệt chủng tộc)? Nếu đó là sự thật thì đây là tin xấu cho nền giáo dục Mỹ, vì như vậy Mỹ cần phải cải thiện giáo dục và phổ biến cơ hội giáo dục nhiều hơn cho dân chúng, nhưng có lẽ là nền giáo dục Mỹ không đáng bị chê trách nhiều đến mức như vậy.

Theo tôi, lời giải thích thuyết phục nhất cho sự bùng nổ thu nhập "khủng" ở Mỹ là như sau. Như đã lưu ý, đại đa số những người có mức lương cao nhất là những nhà quản lý cao cấp của những công ty lớn. Thật khá ngây thơ khi tìm kiếm một nền tảng khách quan về "năng suất" cá nhân để giải thích cho mức lương cao của họ. Khi công việc mang tính máy móc và không đòi hỏi có kỹ năng chuyên môn, như trường hợp một công nhân làm trong dây chuyền lắp ráp hay một người phục vụ trong lĩnh vực thức ăn nhanh, chúng ta có thể đưa ra một ước tính xấp xỉ cho "sản phẩm biên" sẽ được tạo ra khi có thêm một công nhân hay một người phục vụ bàn (mặc dù có biên độ sai số đáng kể trong ước tính). Nhưng khi chức năng công việc của một cá nhân là đặc biệt duy nhất, hay gần như vậy, khi đó biên độ sai số sẽ lớn hơn rất nhiều. Thật vậy, một khi chúng ta đưa giả thiết thông tin không hoàn hảo vào trong mô hình kinh tế chuẩn (điều hoàn toàn có thể biện minh được

trong bối cảnh này), thì khái niệm "năng suất biên cá nhân" trở nên rất khó để xác định. Nói thật là nó trở thành một cái gì đó rất gần với một khái niệm thuần túy về ý thức hệ mà dựa vào đó người ta vẽ rồng vẽ rắn để biện minh cho địa vị cao sang của họ.

Để cuộc thảo luận này được cụ thể hơn, hãy tưởng tượng một công ty đa quốc gia lớn tuyển dụng 100.000 người với tổng doanh thu hằng năm là 10 tỷ euro, hay 100.000 euro/người lao động. Giả sử là một nửa số doanh thu này biểu thị các khoản mua hàng hóa và dịch vụ của công ty (đây là một con số tiêu biểu cho nền kinh tế nói chung), do đó giá trị gia tăng của công ty–tức giá trị còn lại để trả lương cho lao động và tư bản mà công ty trực tiếp sử dụng–là 5 tỷ euro, hay 50.000 euro/người lao động. Để quyết định lương cho giám đốc tài chính (CFO) của công ty (hay phụ tá của người đó, hay lương của giám đốc tiếp thị và nhân viên của người đó, v.v.), về nguyên tắc chúng ta sẽ cần ước tính năng suất biên của người này, tức là, đóng góp của họ vào trong phần giá trị gia tăng 5 tỷ euro của công ty: nó là 100.000, 500.000, hay 5 triệu euro/năm? Một câu trả lời khách quan và chính xác cho câu hỏi trên rõ ràng là không thể có. Dĩ nhiên, về lý thuyết chúng ta có thể tiến hành thí nghiệm bằng cách cho thử việc một vài CFO, mỗi người làm việc trong vài năm, để xác định tác động của mỗi người đối với tổng doanh thu 10 tỷ euro của công ty. Rõ ràng, một ước tính như vậy sẽ là một ước tính mang tính xấp xỉ cao, với biên độ sai số lớn hơn nhiều so với mức lương tối đa chúng ta nghĩ cần phải trả, ngay cả trong một môi trường kinh tế hoàn toàn ổn định.[34] Và toàn bộ ý tưởng thử nghiệm này sẽ trở thành thậm chí còn vô vọng hơn nữa khi chúng ta nhớ rằng trên thực tế môi trường thay đổi liên tục, cũng như bản chất kinh doanh của công ty và định nghĩa chính xác cho từng công việc.

Với những khó khăn về thông tin và khả năng nhận thức này, những mức lương trả cho người quản lý cấp cao được quyết định như thế nào trong thực tế? Thông thường chúng được những người ở cấp cao hơn quyết định, và ở những vị trí cao nhất thì mức lương được quyết định bởi chính các giám đốc điều hành hay bởi ban lương thưởng của công ty, mà thành viên của hội đồng này thường được nhận những mức lương

cao tương tự (ví dụ như giám đốc điều hành cấp cao của các công ty lớn khác). Ở một số công ty, các cổ đông được yêu cầu bỏ phiếu quyết định lương của giám đốc điều hành cấp cao tại các cuộc họp thường niên, nhưng số lượng vị trí công việc có mức lương cần được sự phê chuẩn của cổ đông là nhỏ, và không phải tất cả các quản lý cấp cao đều thuộc diện này. Vì không thể đưa ra một ước tính chính xác cho sự đóng góp của của từng nhà quản lý đối với sản lượng của công ty, quá trình này không tránh khỏi đưa ra những quyết định phần lớn mang tính tùy tiện và phụ thuộc vào mối quan hệ giữa cấp trên và cấp dưới và vào quyền lực mặc cả của những cá nhân có liên quan. Hoàn toàn hợp lý nếu chúng ta giả định rằng những người ở vị trí có quyền tự quyết định mức lương cho bản thân sẽ có động cơ hoàn toàn tự nhiên là đối xử hào phóng với bản thân, hay ít nhất là rất lạc quan trong việc đánh giá năng suất biên của họ. Cách cư xử này là hoàn toàn tự nhiên, đặc biệt bởi vì thông tin cần thiết, xét về mặt khách quan, là rất không hoàn hảo. Có thể chúng ta sẽ đi quá mức nếu buộc tội các giám đốc điều hành cấp cao là "thọc tay thụt két tiền công ty", nhưng ẩn dụ này có lẽ là thích hợp hơn ẩn dụ của Adam Smith về "bàn tay vô hình" của thị trường. Trên thực tế, bàn tay vô hình không hề tồn tại, cũng như cạnh tranh "hoàn hảo" cũng chẳng hề tồn tại vậy, và thị trường thì luôn được thể hiện qua những thể chế cụ thể như hệ thống thứ bậc trong công ty và ban lương thưởng của công ty.

Điều này không có nghĩa là các giám đốc điều hành cấp cao và ban lương thưởng có thể tự quyết định bất cứ mức lương nào họ muốn và luôn luôn chọn cho họ con số cao nhất có thể được. Công việc "quản trị công ty" phụ thuộc vào một số thể chế và luật lệ cụ thể nhất định của từng quốc gia. Các luật lệ này nhìn chung mang tính mơ hồ và khiếm khuyết, nhưng còn có các cơ chế kiểm soát và cân bằng khác. Mỗi một xã hội còn áp đặt một số chuẩn mực xã hội nhất định, những chuẩn mực này có tác động đến thế giới quan của các giám đốc điều hành cấp cao và các cổ đông (hay những người đại diện cho họ, thường là những thể chế đầu tư như các công ty tài chính và các quỹ hưu trí) cũng như của xã hội nói chung. Những chuẩn mực xã hội này phản ảnh niềm

tin vào mức đóng góp của những cá nhân khác nhau đối với sản lượng của công ty và với tăng trưởng kinh tế nói chung. Chính vì những vấn đề này là những vấn đề thuộc phạm trù mông lung, khó xác định, nên không có gì phải ngạc nhiên khi nhận thức về chúng ở mỗi quốc gia là khác nhau, ở từng thời kỳ cũng khác nhau và chịu ảnh hưởng của lịch sử cụ thể của từng quốc gia. Điều quan trọng là bất cứ một công ty đơn lẻ nào cũng rất khó đi ngược lại những chuẩn mực xã hội thịnh hành trong quốc gia mà nó hoạt động.

Nếu không có một lý thuyết thuộc loại như vậy, tôi cảm thấy rất khó có thể giải thích sự khác biệt lớn về mức lương điều hành mà chúng ta quan sát được giữa một bên là Mỹ (và ở một mức độ thấp hơn là các nước nói tiếng Anh) và bên kia là lục địa châu Âu và Nhật. Nói một cách đơn giản, bất bình đẳng lương gia tăng nhanh ở Mỹ và Anh bởi vì sau năm 1970 các công ty Mỹ và Anh trở nên khoan dung hơn nhiều đối với các gói đãi ngộ lương vô cùng hào phóng. Chuẩn mực xã hội thay đổi theo cùng một hướng tương tự ở các công ty châu Âu và Nhật, nhưng sự thay đổi này đến muộn hơn (trong thập niên 1980 hay 1990) và cho đến nay vẫn không đi xa như ở Mỹ. Lương điều hành ở mức vài triệu euro/năm hiện tại vẫn còn là một chuyện gây sốc ở Thụy Điển, Đức, Pháp, Nhật, và Ý nhiều hơn là ở Mỹ hay Anh. Không phải lúc nào hai nước này cũng như vậy – ngược lại là khác: hãy nhớ lại rằng trong thập niên 1950 và 1960 Mỹ là một xã hội bình đẳng hơn Pháp, đặc biệt trong khía cạnh bất bình đẳng tiền lương. Nhưng Mỹ đã trở nên như vậy kể từ năm 1980, và tất cả các dấu hiệu cho thấy sự thay đổi này trong tiền lương của ban quản lý cấp cao đóng một vai trò chủ chốt trong tiến triển của bất bình đẳng lương trên khắp thế giới.

Sự cất cánh của những nhà siêu quản lý: một áp lực phân hóa mạnh mẽ

Cách tiếp cận vấn đề lương giám đốc điều hành theo góc độ chuẩn mực và sự chấp nhận của xã hội có vẻ là một tiên đoán hợp lý, nhưng thật

sự nó chỉ chuyển sự khó khăn sang một mức độ mới. Giờ đây vấn đề cần giải quyết là làm sao giải thích được nguồn gốc của những chuẩn mực xã hội này và chúng đã phát triển như thế nào, một câu hỏi rõ ràng không chỉ dành cho lĩnh vực kinh tế mà còn cả các lĩnh vực xã hội học, tâm lý học, lịch sử văn hóa và chính trị, và nghiên cứu về niềm tin và nhận thức. Vấn đề bất bình đẳng là một vấn đề thuộc các ngành khoa học xã hội nói chung, chứ không thuộc về một ngành nghiên cứu riêng biệt nào. Trong trường hợp đang bàn đến ở đây, tôi đã nhận xét ở một phần trước là có một "cuộc cách mạng bảo thủ" diễn ra ở Mỹ và Anh trong thập niên 1970 và 1980, và một trong những hệ quả theo sau cuộc cách mạng bảo thủ này là sự khoan dung hơn đối với mức lương điều hành "khủng", mà nguyên nhân của nó có lẽ một phần là cảm giác rằng hai quốc gia Mỹ và Anh đang bị các nước khác qua mặt (mặc dù mức tăng trưởng cao trong giai đoạn hậu chiến tranh ở châu Âu và Nhật trên thực tế gần như là một hệ quả tất yếu do những cú sốc giai đoạn 1914–1945 tạo ra). Tuy nhiên, rõ ràng là những yếu tố khác cũng đóng một vai trò quan trọng.

Nói một cách rõ ràng hơn, tôi không cho rằng tất cả những sự bất bình đẳng về lương là do các chuẩn mực xã hội về tiền lương công bằng quyết định. Như đã chỉ ra, lý thuyết năng suất biên và cuộc chạy đua giữa công nghệ và giáo dục cho ta một lời giải thích khả dĩ về sự phát triển trong dài hạn của phân phối lương, ít nhất là cho đến một mức lương nhất định và trong phạm vi mức độ chính xác nhất định. Công nghệ và kỹ năng quyết định mức giới hạn đối với hầu hết các mức lương. Nhưng một khi những chức năng công việc nhất định, đặc biệt trong các cấp quản lý cấp cao tại các công ty lớn, trở nên khó có thể đo đạc và cụ thể hóa thành những công đoạn nhất định, thì biên độ sai số trong việc ước tính năng suất của bất cứ một công việc nào cũng trở nên cao hơn. Khi đó giá trị giải thích của logic kỹ năng-công nghệ giảm, và giá trị giải thích của các chuẩn mực xã hội tăng. Chỉ có một thiểu số nhỏ nhân viên rơi vào tình huống này, nhiều nhất là vài phần trăm và có lẽ ít hơn 1%, tùy thuộc vào quốc gia và thời kỳ.

Nhưng một thực tế chủ chốt, hoàn toàn không phải một tiên đoán,

là tỷ trọng lương trong tổng lương của nhóm 1% đứng đầu có thể thay đổi đáng kể tùy theo từng quốc gia và từng giai đoạn, như những thay đổi riêng lẽ trong các quốc gia giàu sau năm 1980 minh họa. Dĩ nhiên sự bùng nổ mức lương của những nhà siêu quản lý cần phải được xem xét trong mối quan hệ của nó với quy mô của công ty và sự gia tăng các chức năng (vị trí công việc) đa dạng trong công ty. Nhưng vấn đề phức tạp khách quan liên quan đến việc quản trị các tổ chức lớn không phải là vấn đề duy nhất. Cũng có thể là sự bùng nổ các mức thu nhập "khủng" có thể được giải thích như là một hiện tượng "chủ nghĩa trọng năng lực cực đoan", ý tôi muốn nói là nhu cầu hiển nhiên của các xã hội hiện đại, và đặc biệt là xã hội Mỹ, muốn vinh danh cho những cá nhân nhất định là những "người thắng cuộc" và tưởng thưởng cho họ một cách hào phóng hơn nếu họ dường như được chọn lọc trên cơ sở năng lực tự thân chứ không phải là nhờ gốc gác gia đình hay quan hệ. (Tôi sẽ quay lại điểm này sau.)

Dù sao chăng nữa, những phần thưởng cực kỳ hào phóng cho những nhà quản lý cấp cao có thể là một lực tác động mạnh gây phân hóa trong phân phối tài sản: nếu những cá nhân có mức lương cao nhất tự quyết định mức lương cho bản thân, thì (ít nhất ở một mức độ nhất định), kết quả có thể sẽ là sự bất bình đẳng càng lúc càng lớn hơn. Rất khó có thể nói trước quá trình này sẽ kết thúc như thế nào. Ta hãy xem xét lại trường hợp người CFO của một công ty lớn có tổng doanh thu 10 tỷ euro/năm. Khó có thể tưởng tượng được rằng hội đồng lương của công ty bỗng thình lình quyết định rằng năng suất biên của CFO này là 1 tỷ hay thậm chí 100 triệu euro (ít nhất là bởi vì khi đó khó có thể kiếm được đủ tiền để trả lương cho đội ngũ quản lý còn lại). Ngược lại, một số người có thể nghĩ rằng một khoản lương và trợ cấp trọn gói 1 triệu, 10 triệu, hay thậm chí 50 triệu euro/năm là thích đáng (tính chất bất định của năng suất biên cá nhân là quá lớn nên không có một giới hạn cụ thể nào là rõ ràng). Hoàn toàn có thể tưởng tượng được rằng tỷ trọng lương trong tổng lương của nhóm 1% cao nhất ở Mỹ có thể đạt đến 15–20%, hay 25–30%, hay thậm chí cao hơn nữa.

Bằng chứng thuyết phục nhất cho thấy có sự thất bại trong cách

thức quản trị công ty và thiếu một lời giải thích hợp lý dựa trên năng suất cho mức lương "khủng" của giám đốc điều hành là khi chúng ta thu thập dữ liệu về các công ty riêng lẻ (chúng ta làm được việc này với các công ty cổ phần đại chúng trong tất cả các quốc gia giàu có), chúng ta khó có thể giải thích được những sự khác biệt quan sát được bằng hiệu quả hoạt động của công ty. Nếu nhìn vào những chỉ số hiệu quả hoạt động, như tăng trưởng trong doanh số bán, lợi nhuận, v.v., chúng ta có thể chia nhỏ sự khác biệt quan sát được này thành một tập hợp những khác biệt khác: khác biệt do những ngoại tác bên ngoài công ty (ví dụ như tình trạng chung của nền kinh tế, những cú sốc với giá nguyên liệu thô, những biến đổi trong tỷ giá hối đoái, hiệu quả hoạt động trung bình của các công ty khác trong cùng lĩnh vực, v.v.) cộng với những sự khác biệt "phi ngoại tác" khác. Chỉ có những sự khác biệt loại sau (phi ngoại tác) mới bị ảnh hưởng đáng kể bởi các quyết định của ban quản lý công ty. Nếu mức lương điều hành được quyết định bởi năng suất biên, chúng ta có thể tin rằng sự khác biệt về lương ít có liên quan gì đến những khác biệt ngoại tác và nó phụ thuộc duy nhất hay chủ yếu vào những khác biệt phi ngoại tác. Trên thực tế, chúng ta thấy điều ngược lại xảy ra: khi doanh số bán và lợi nhuận tăng vì lý do ngoại tác thì lương điều hành tăng nhanh nhất. Điều này đặc biệt thấy rõ trong trường hợp các công ty của Mỹ: Bertrand và Mullainhatan gọi hiện tượng này là "trả lương cho may mắn".[35]

Tôi sẽ trở lại câu hỏi này và khái quát hóa cách tiếp cận này trong Phần Bốn (xem Chương 14). Khuynh hướng "trả lương cho may mắn" thay đổi rất lớn tùy theo quốc gia và giai đoạn, và đặc biệt phụ thuộc vào những thay đổi trong điều luật về thuế, đặc biệt mức thuế suất biên đánh vào nhóm thu nhập cao nhất, loại thuế này dường như có vai trò là một hàng rào bảo vệ (khi mức thuế cao) hoặc là một sự khuyến khích làm chuyện sai trái (khi mức thuế thấp)–ít nhất là cho đến một điểm nhất định nào đó. Dĩ nhiên bản thân những thay đổi trong luật thuế có liên quan đến những thay đổi trong các chuẩn mực xã hội về bất bình đẳng, nhưng một khi đã được áp dụng, chúng vận hành theo logic riêng. Cụ thể, sự cắt giảm rất lớn trong thuế suất biên đánh vào

nhóm thu nhập cao nhất ở những quốc gia nói tiếng Anh sau năm 1980 (mặc dù Anh và Mỹ đã đi đầu trong việc áp dụng các mức thuế cao gần như mang tính "tước đoạt" đối với những thu nhập được cho là cao không thể chấp nhận trong những thập niên trước đó) dường như đã làm biến đổi hoàn toàn cách xác định mức lương điều hành cấp cao, vì giờ đây các giám đốc điều hành cấp cao có động cơ lớn hơn nhiều so với trước đó để tìm kiếm những khoản tăng lương cao. Tôi cũng phân tích cách thức cơ chế khuếch đại này có thể làm nảy sinh một lực phân hóa khác mang bản chất chính trị nhiều hơn: đó là việc giảm thuế suất biên đánh vào nhóm thu nhập cao nhất dẫn đến sự bùng nổ các mức thu nhập rất cao, điều này lại làm gia tăng ảnh hưởng chính trị của những người được hưởng lợi từ thay đổi này trong luật thuế, đây là những người vì lợi ích cá nhân muốn thuế suất đánh vào nhóm thu nhập cao nằm ở mức thấp hay thậm chí cắt giảm mức thuế này xuống thấp hơn nữa và họ là những người có thể sử dụng khoản gia tăng tài chính "trời cho" đó để tài trợ cho các đảng phái chính trị, các nhóm gây áp lực, và các tổ chức cố vấn chiến lược.

{CHƯƠNG 10}

Bất bình đẳng về sở hữu tư bản

Bây giờ tôi sẽ chuyển sang vấn đề bất bình đẳng về tài sản và sự thay đổi của nó trong lịch sử. Đây là một vấn đề quan trọng, đặc biệt là vì giảm bất bình đẳng về tài sản, và qua đó là bất bình đẳng thu nhập có nguồn gốc từ tài sản, là lý do duy nhất tại sao bất bình đẳng trong tổng thu nhập giảm xuống trong nửa đầu của thế kỷ 20. Như đã trình bày, sự giảm bất bình đẳng thu nhập từ lao động giữa giai đoạn 1900–1910 và 1950–1960 ở Pháp hay ở Mỹ không có tính cơ cấu (ngược lại với những tiên đoán lạc quan của lý thuyết Kuznets, vốn được dựa trên ý tưởng sẽ có một sự chuyển dịch từ từ và tự nhiên của lao động từ những loại công việc lương thấp sang những loại công việc lương cao hơn), và nguyên nhân của sự sụt giảm đột ngột trong bất bình đẳng tổng thu nhập chủ yếu là do sự sụp đổ của những thu nhập cao từ tư bản. Tất cả những thông tin chúng tôi có trong tay cho thấy điều này cũng đúng đối với tất cả những quốc gia đã phát triển khác.[1] Vì vậy điều thiết yếu là phải hiểu được tại sao và bằng cách nào sự thu hẹp bất bình đẳng về tài sản trọng đại này trong lịch sử đã xảy ra.

Vấn đề này lại càng quan trọng hơn nữa bởi vì ngày nay sở hữu tư bản rõ ràng một lần nữa đang trở nên ngày càng có tính tập trung, trong khi tỷ số tư bản/thu nhập tăng và tăng trưởng thì chậm lại. Khả năng chênh lệch tài sản ngày càng gia tăng khoảng cách đặt ra nhiều câu hỏi về hậu quả dài hạn của nó. Xét trên một số phương diện, điều

này thậm chí còn đáng lo ngại hơn so với sự chênh lệch thu nhập ngày một tăng giữa những nhà siêu quản lý và những người khác, bởi vì cho đến nay nó vẫn là một hiện tượng giới hạn trong phạm vi địa lý.

Tài sản tập trung ở mức độ cao: châu Âu và Mỹ

Như tôi đã nhận xét ở Chương 7, phân phối của tài sản – và qua đó là của thu nhập từ tư bản (vốn) – lúc nào cũng mang tính tập trung cao hơn nhiều so với phân phối của thu nhập từ lao động. Trong tất cả các xã hội được biết, trong tất cả các thời đại, nửa dân số nghèo nhất trong bảng phân phối tài sản gần như không sở hữu một tài sản gì (thông thường không hơn 5% trong tổng tài sản); nhóm 10% đứng đầu trong bảng phân phối tài sản sở hữu đa số các tài sản có thể sở hữu (thông thường hơn 60% tổng tài sản và đôi khi lên đến 90%); và phần dân số còn lại (tức nhóm 40% nằm giữa bảng phân phối sản nghiệp) sở hữu từ 5 đến 35% trong số tổng tài sản.[2] Tôi cũng đã lưu ý đến sự xuất hiện của một "tầng lớp trung lưu kế thừa" hay "tầng lớp trung lưu cha truyền con nối," tức một nhóm người ở giữa giàu hơn thấy rõ so với 50% dân số nghèo nằm ở cuối bảng phân phối tài sản và họ sở hữu khoảng 1/4 cho đến 1/3 tài sản quốc gia. Không nghi ngờ gì, sự xuất hiện của tầng lớp trung lưu này là sự chuyển đổi cấu trúc quan trọng nhất có ảnh hưởng đến phân phối tài sản trong dài hạn.

Tại sao sự chuyển đổi này xảy ra? Để trả lời câu hỏi này, trước hết chúng ta cần xem xét kỹ hơn các sự kiện theo trình tự thời gian. Khi nào và bằng cách nào sự bất bình đẳng về tài sản bắt đầu giảm? Thành thật mà nói, bởi vì không phải lúc nào chúng ta cũng may mắn có được các nguồn dữ liệu cần thiết (chủ yếu là các hồ sơ thừa kế di sản), nên cho đến nay tôi không thể nghiên cứu sự phát triển của bất bình đẳng tài sản trong lịch sử ở nhiều quốc gia như tôi đã làm trong trường hợp bất bình đẳng thu nhập được. Chúng ta có những ước tính lịch sử tương đối đầy đủ cho bốn quốc gia: Pháp, Anh, Mỹ, và Thụy Điển. Tuy nhiên, những bài học rút ra được từ lịch sử bốn quốc gia này là tương đối rõ

ràng và nhất quán, vì vậy chúng ta có thể chỉ ra một điều gì đó về sự tương đồng và khác biệt giữa quá trình phát triển của châu Âu và Mỹ.[3] Hơn nữa, những dữ liệu về sản nghiệp có một ưu điểm rất lớn so với dữ liệu về thu nhập: trong một số trường hợp chúng cho phép chúng ta đi ngược lại quá khứ xa hơn. Giờ tôi sẽ xem xét từng quốc gia một trong bốn quốc gia nói trên một cách chi tiết.

Pháp: đài quan sát tài sản tư nhân

Pháp là một trường hợp đặc biệt thú vị, bởi vì đây là quốc gia duy nhất mà chúng ta có được một nguồn dữ liệu lịch sử thật sự đồng nhất cho phép chúng ta nghiên cứu phân phối tài sản một cách liên tục từ cuối thế kỷ 18 cho đến nay. Vào năm 1791, không lâu sau khi những đặc quyền về tài khóa của giới quý tộc bị bãi bỏ, thuế di sản và thuế quà tặng được thành lập, cùng với danh bạ đăng ký tài sản. Đây là những sự đổi mới đáng ngạc nhiên vào thời đó, đặc biệt là về phạm vi phổ quát của chúng. Thuế di sản mới có tính phổ quát trên ba phương diện: thứ nhất, nó áp dụng cho tất cả các loại tài sản: đất nông nghiệp, các bất động sản ở nông thôn và thành thị, tiền mặt, trái phiếu chính phủ và trái phiếu tư nhân, những loại tài sản tài chính khác như cổ phiếu công ty hay công ty hợp danh, đồ đạc, các vật dụng có giá trị, v.v.; thứ nhì, nó áp dụng cho tất cả các chủ sở hữu tài sản, bất kể là quý tộc hay thường dân; và thứ ba, nó áp dụng cho tất cả các sản nghiệp, bất kể lớn nhỏ. Hơn nữa, mục đích của biện pháp cải cách cơ bản này không những là để lấy nguồn thu cho ngân khố của chế độ mới mà còn để chính phủ có thể ghi lại tất cả những sự chuyển giao tài sản, cho dù là dưới hình thức thừa kế (khi người chủ sở hữu chết) hay quà tặng (trong khi người chủ còn sống), nhằm bảo đảm mọi công dân có toàn quyền sử dụng quyền sở hữu tài sản của mình. Theo ngôn ngữ chính thức, thuế di sản và quà tặng từ trước đến nay–từ năm 1791 đến nay– vẫn luôn được xếp loại là một trong những *droits d'enregistrement* (phí lưu sổ sách), và cụ thể hơn là *droits de mutation* (phí chuyển giao), bao gồm

cả phí đánh vào các "chuyển giao tự nguyện", tức chuyển giao quyền sở hữu tài sản không có yếu tố tài chính, theo hình thức thừa kế hay quà tặng, và "chuyển giao có yếu tố tài chính" (tức là, chuyển giao quyền sở hữu tài sản để đổi lấy tiền mặt hay những hình thức thay thế tiền mặt có giá trị khác). Như vậy mục đích của luật này là cho phép mọi chủ sở hữu tài sản, lớn hay nhỏ, đều có thể đăng ký quyền sở hữu tài sản của mình và được hưởng quyền sử dụng tài sản một cách an toàn nhất, bao gồm cả quyền khiếu nại với chính quyền trong trường hợp có tranh chấp. Như vậy một hệ thống tương đối đầy đủ các hồ sơ đăng ký tài sản được thiết lập vào cuối thập niên 1790 và đầu thập niên 1800, bao gồm sổ địa chính cho bất động sản mà ngày nay vẫn còn tồn tại.

Trong Phần Bốn tôi sẽ nói nhiều hơn về lịch sử các loại thuế di sản ở những quốc gia khác nhau. Ở giai đoạn này, thuế chủ yếu được chúng ta quan tâm vì nó là một nguồn dữ liệu lịch sử. Ở hầu hết các quốc gia khác, mãi đến cuối thế kỷ 19 hay đầu thế kỷ 20 thì thuế di sản và quà tặng tương tự như của Pháp mới ra đời. Ở Anh, cải cách năm 1894 đã thống nhất các loại thuế trước đó về chuyển giao quyền sở hữu bất động sản, động sản, và tài sản tài chính, nhưng dữ liệu thống kê đồng nhất về thừa kế di sản cho tất cả các loại tài sản chỉ bắt đầu có vào năm 1919–1920. Ở Mỹ, mãi đến năm 1916 thuế liên bang về di sản và quà tặng mới được thiết lập và chỉ áp dụng cho một thiểu số dân chúng. (Mặc dù các loại thuế đánh vào đông đảo thành phần người dân hơn có tồn tại trong một số tiểu bang, nhưng những thuế này lại rất không đồng nhất.) Vì vậy rất khó để nghiên cứu quá trình phát triển của bất bình đẳng tài sản ở hai quốc gia này trước Thế chiến I. Dĩ nhiên, có nhiều tài liệu về thừa kế di sản và danh mục bất động sản, hầu hết có nguồn gốc cá nhân, có liên quan đến những nhóm dân số nhỏ và các loại tài sản cụ thể, nhưng trước mắt không có cách nào để sử dụng những hồ sơ này, từ đó đưa ra những kết luận tổng quát chung.

Điều này thật là đáng tiếc, bởi vì Thế chiến I là một cú sốc lớn đối với tài sản và phân phối tài sản. Một trong những lý do chủ yếu để nghiên cứu trường hợp của Pháp chính là vì nó cho phép chúng ta đặt bước ngoặt lịch sử quan trọng này vào trong một bối cảnh lịch sử lâu

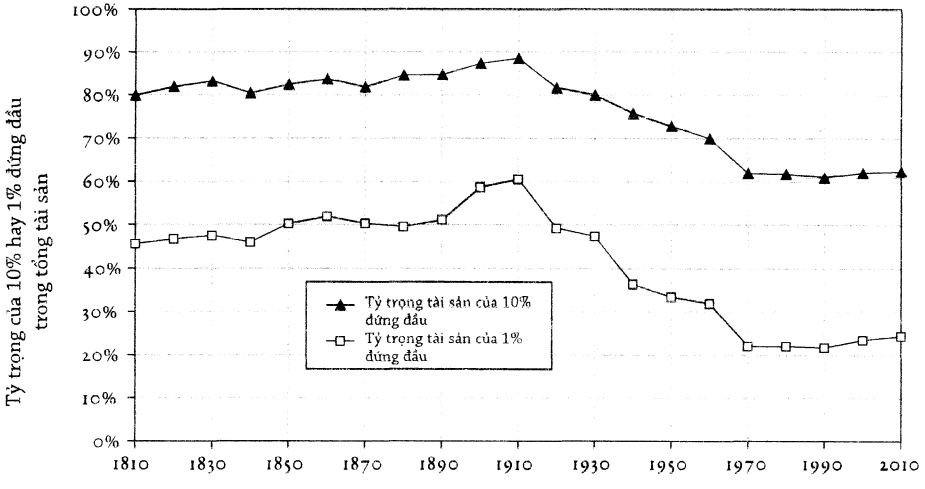
dài hơn. Từ năm 1791 đến 1901, thuế di sản và quà tặng có tính tỷ lệ một cách chặt chẽ: nó thay đổi tùy theo mối quan hệ họ hàng nhưng thuế suất là không đổi bất kể số tiền được chuyển giao là bao nhiêu, và thông thường thuế suất rất thấp (chỉ 1–2%). Thuế này được điều chỉnh để trở thành lũy tiến ở mức độ nhẹ vào năm 1901 sau một cuộc tranh đấu kéo dài ở nghị viện. Chính phủ Pháp, vốn đã bắt đầu công bố các dữ liệu thống kê chi tiết về các lưu lượng thừa kế và tiền quyên góp hằng năm từ thập niên 1820, bắt đầu thu thập một loạt những dữ liệu thống kê khác nhau, sắp xếp theo độ lớn của bất động sản, vào năm 1901, và từ đó cho đến thập niên 1950, những dữ liệu này ngày càng trở nên tinh vi hơn (với các bảng tra cứu chéo sắp xếp theo tuổi, kích thước của bất động sản, loại tài sản, v.v.). Sau năm 1970, các tập tin kỹ thuật số có chứa các mẫu tiêu biểu lấy từ các hồ sơ thuế di sản và quà tặng trong một năm cụ thể được sử dụng, nhờ đó tập hợp dữ liệu có thể được mở rộng cho đến giai đoạn 2000–2010. Ngoài những nguồn dữ liệu dồi dào do giới chức thuế trực tiếp tạo ra trong hơn hai thế kỷ qua, tôi cũng đã cùng với Postel-Vinay và Rosenthal thu thập hàng chục ngàn bản khai thuế thu nhập cá nhân (chúng được gìn giữ rất cẩn thận trong các trung tâm lưu trữ quốc gia và các bộ kể từ đầu thế kỷ 19) với mục đích thiết lập những mẫu lớn cho từng thập niên từ giai đoạn 1800–1810 đến 2000–2010. Nhìn chung, hồ sơ thừa kế di sản của Pháp cho ta một cái nhìn chi tiết và vô cùng phong phú về hai thế kỷ tích lũy và phân phối tài sản ở Pháp.[4]

Sự biến đổi hình thái của một xã hội thừa hưởng tài sản

Hình 10.1 trình bày những kết quả chính mà tôi thu được về quá trình phát triển của phân phối tài sản từ năm 1810 đến 2010.[5] Kết luận đầu tiên là trước khi xảy ra những cú sốc trong giai đoạn 1914–1945, không có một xu hướng rõ rệt nào cho thấy sự bất bình đẳng về sở hữu tư bản sẽ giảm. Thật vậy, sự tập trung của tư bản có xu hướng tăng nhẹ

trong suốt thế kỷ 19 (với điểm khởi đầu rất cao) và vòng xoáy bất bình đẳng thậm chí còn gia tăng trong giai đoạn 1880–1913. Nhóm 10% đứng đầu trong bảng phân phối tài sản đã sở hữu 80-85% tổng tài sản vào đầu thế kỷ 19; vào đầu thế kỷ 20, họ nắm giữ trong tay gần 90%. Riêng nhóm 1% đứng đầu sở hữu 45–50% tài sản quốc gia trong thập niên 1800–1810; đến giai đoạn 1850–1860 thì con số này vượt quá 50% và đạt mức 60% vào năm 1900–1910.

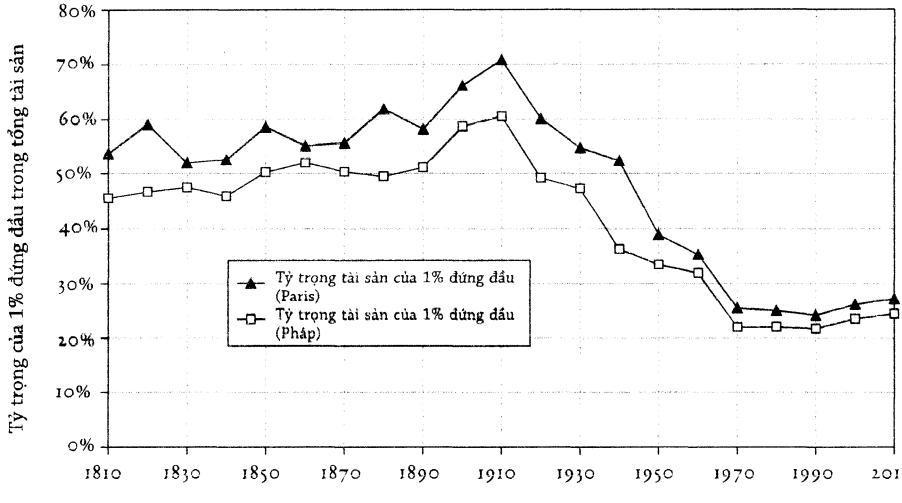
Đứng ở thời điểm hiện tại để xem xét những dữ liệu lịch sử này, chúng ta không khỏi bất ngờ trước sự tập trung tài sản đầy ấn tượng ở Pháp trong thời hoàng kim trước Thế chiến I, hoàn toàn không giống luận điệu mà giới quyền thế chính trị và kinh tế của nền Đệ tam Cộng hòa trấn an dân chúng. Ở Paris, với dân số không đầy 1/20 dân số toàn quốc vào thập niên 1900–1910 nhưng lại chiếm giữ 1/4 lượng tài sản, mức tập trung tài sản thậm chí còn cao hơn và dường như càng lúc càng tăng không giới hạn trong những thập niên trước khi xảy ra Thế chiến I. Tại thủ đô Paris, 2/3 dân số trong thế kỷ 19 chết không để lại một chút tài sản nào cho thế hệ kế tiếp (so với 1/2 dân số trong những vùng



HÌNH 10.1. Bất bình đẳng tài sản ở Pháp, 1810–2010
Nhóm 10% đứng đầu (nhóm 10% đứng đầu có tài sản cao nhất) sở hữu 80–90% tổng tài sản trong giai đoạn 1810–1910, và 60–65% ngày nay.
Nguồn và chuỗi dữ liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

còn lại của Pháp) nhưng Paris lại là nơi có sự tập trung sản nghiệp lớn nhất, tỷ trọng tài sản của nhóm 1% cao nhất là vào khoảng 55% vào đầu thế kỷ, tăng lên 60% trong giai đoạn 1880–1890, và sau đó tăng lên 70% ngay trước khi xảy ra Thế chiến I (xem Hình 10.2). Nhìn vào đồ thị này, ta không thể không đặt câu hỏi nếu không có chiến tranh thì sự tập trung tài sản này đã có thể tăng đến mức nào.

Hồ sơ thừa kế di sản cũng cho phép chúng ta thấy rằng trong suốt thế kỷ 19, sự bất bình đẳng trong phân phối tài sản theo từng nhóm tuổi và bất bình đẳng trong phân phối tài sản trên toàn quốc nói chung là gần giống nhau. Lưu ý rằng các ước tính đưa ra trong Hình 10.1–2 (và các hình tiếp theo) thể hiện bất bình đẳng tài sản trong số dân số người trưởng thành (còn sống) tại mỗi thời điểm được vẽ: chúng tôi bắt đầu bằng tài sản vào thời điểm qua đời nhưng đánh trọng số lại cho mỗi một quan sát tùy theo số lượng các cá nhân còn sống trong mỗi nhóm tuổi tính đến thời điểm đang xem xét. Trên thực tế, điều này không gây ra một sự khác biệt gì đáng kể: sự tập trung tài sản trong



HÌNH 10.2. Bất bình đẳng tài sản ở Paris so với Pháp, 1810–2010
Nhóm bách phân vị đứng đầu (nhóm 1% đứng đầu có tài sản lớn nhất) sở hữu 70% tổng tài sản ở Paris trước khi xảy ra Thế chiến I.
Nguồn và chuỗi dữ liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

số những người còn sống chỉ cao hơn sự bất bình đẳng tài sản lúc chết một vài điểm phần trăm, và sự phát triển theo thời gian là gần như giống nhau hoàn toàn trong từng trường hợp.[7]

Mức độ tập trung tài sản ở Pháp từ thế kỷ 18 cho đến trước khi xảy ra cuộc Cách mạng Pháp là ra sao? Không có nguồn dữ liệu tương tự như hồ sơ thừa kế di sản do hội đồng cách mạng tạo ra (đối với chế độ quân chủ cũ chúng ta chỉ có những tập hợp dữ liệu cá nhân không đồng nhất và không hoàn chỉnh, cũng giống như ở Anh và Mỹ kéo dài đến cuối thế kỷ 19), chúng ta không thể đưa ra những so sánh chính xác được. Tuy nhiên tất cả các dấu hiệu đều cho thấy sự bất bình đẳng tài sản tư nhân giảm nhẹ trong giai đoạn 1780 và 1810 nhờ vào sự tái phân phối đất nông nghiệp và việc hủy bỏ các khoản nợ công trong thời kỳ Cách mạng, cùng với các cú sốc khác gây ra cho sản nghiệp của giới quý tộc. Có thể là tỷ trọng sản nghiệp của nhóm 10% cao nhất đạt hay thậm chí vượt nhẹ trên mức 90% tổng sản nghiệp ngay trước thời điểm 1789 và tỷ trọng sản nghiệp của nhóm 1% đứng đầu đạt hay thậm chí vượt quá mức 60%. Ngược lại, "émigré billion" (một tỷ franc trả cho giới quý tộc để đền bù cho đất đai bị tịch thu trong thời kỳ Cách mạng) và sự trở lại vị trí hàng đầu trên sân khấu chính trị của giới quý tộc góp phần phục hồi lại một số sản nghiệp cũ trong giai đoạn quân chủ giới hạn bầu cử (1815–1848). Thật vậy, dữ liệu thừa kế tài sản của chúng ta cho thấy rằng tỷ lệ phần trăm những gia đình quý tộc nằm trong nhóm 1% đứng đầu bảng phân phối tài sản của Paris tăng dần từ không đầy 15% trong thập niên 1800–1810 lên gần 30% trong giai đoạn 1840–1850 trước khi bắt đầu giảm không ngừng từ giai đoạn 1850–1860 trở đi, xuống dưới 10% trong thập niên 1890–1900.[8]

Tuy nhiên chúng ta không nên thổi phồng độ lớn của những thay đổi do cuộc Cách mạng Pháp mang đến. Ngoài việc có thể coi là làm giảm bất bình đẳng sản nghiệp trong giai đoạn 1780-1810, tiếp theo sau là sự tăng dần trong giai đoạn 1810-1910, và đặc biệt là sau năm 1870, sự kiện đáng chú ý nhất là bất bình đẳng trong sở hữu tư bản vẫn tiếp tục tương đối ổn định ở một mức vô cùng cao trong suốt hai thế kỷ 18 và 19. Trong giai đoạn này, nhóm 10% đứng đầu kiên trì

nắm giữ 80-90% tổng số sản nghiệp và nhóm 1% đứng đầu nắm giữ 50-60%. Như tôi đã trình bày trong Phần Hai, cấu trúc tư bản đã được thay đổi hoàn toàn giữa thế kỷ 18 và đầu thế kỷ 20 (tư bản đất đai gần như hoàn toàn bị thay thế bởi tư bản công nghiệp, tư bản tài chính và bất động sản), nhưng tổng tài sản, tính bằng số năm thu nhập quốc gia, vẫn tiếp tục giữ nguyên tương đối ổn định. Cụ thể, cuộc Cách mạng Pháp không có tác động gì nhiều đến tỷ số tư bản/thu nhập. Như vừa nêu trên, cuộc Cách mạng cũng có tác động tương đối ít đối với sự phân phối tài sản. Trong thập niên 1810–1820, thời đại của lão Goriot, Rastignac, và quý bà Victorine, phân phối tài sản có lẽ ít bất bình đẳng hơn so với giai đoạn Cơ chế cũ, nhưng sự khác biệt thật sự là khá tối thiểu: cả lúc trước và sau cuộc Cách mạng, Pháp là một xã hội cha truyền con nối với đặc điểm nổi bật là sự tập trung tư bản ở mức độ cao, trong đó tài sản kế thừa và hôn nhân đóng một vai trò chủ chốt và việc thừa hưởng hay kết hôn với một người có gia tài lớn có thể mang lại một cuộc sống thoải mái mà công việc hay học hành không thể nào mang lại được. Trong thời hoàng kim trước Thế chiến I, tài sản thậm chí còn được tập trung cao hơn so với thời điểm Vautrin thuyết giáo cho Rastignac. Tuy nhiên, về cơ bản, từ Cơ chế cũ cho đến Đệ tam cộng hòa, Pháp vẫn là xã hội xưa cũ, với cơ cấu bất bình đẳng cơ bản vẫn như cũ, mặc dù đã có những thay đổi kinh tế và chính trị rộng lớn xảy ra trong giai đoạn ở giữa.

Hồ sơ thừa kế di sản còn cho phép chúng ta quan sát thấy rằng sự sụt giảm tỷ trọng trong tài sản quốc gia của nhóm 10% đứng đầu trong thế kỷ 20 chỉ làm lợi cho 40% dân số nằm ngay dưới họ mà thôi, trong khi tỷ trọng của 50% dân số còn lại nằm cuối bảng hầu như chẳng hề gia tăng chút nào (vẫn giữ nguyên dưới mức 5% trong tổng tài sản quốc gia). Trong suốt hai thế kỷ 19 và 20, một nửa dân số nằm cuối bảng có tài sản ròng gần như bằng không. Cụ thể, chúng ta thấy rằng vào thời điểm qua đời, các cá nhân thuộc nhóm nửa dân số cuối bảng phân phối tài sản không sở hữu một bất động sản hay tài sản tài chính nào có thể để lại cho người thừa kế, và số tài sản ít ỏi mà họ có hoàn toàn được dùng để trả các khoản chi phí liên quan đến đám tang và trả

nợ (trong trường hợp này những người thừa kế thường chọn cách từ bỏ quyền thừa kế của mình). Tỷ lệ các cá nhân rơi vào tình huống này vào thời điểm họ qua đời vượt quá 2/3 ở Paris trong suốt thế kỷ 19 và kéo dài cho đến tận thời điểm trước khi xảy ra Thế chiến I, và không hề có khuynh hướng suy giảm. Lão Goriot thuộc vào nhóm người đông đảo này, chết trong nghèo túng và bị các con gái bỏ rơi: bà chủ nhà của ông ta, Madame Vauquer, đòi Rastignac trả nợ thay cho ông lão, và anh còn phải gánh chịu luôn cả chi phí chôn cất (vượt quá giá trị của những vật dụng cá nhân tồi tàn của người quá cố). Gần như một nửa dân số Pháp trong thế kỷ 19 chết trong những hoàn cảnh tương tự, không có một sản nghiệp nào để lại cho người thừa kế, hoặc chết mà còn mang nợ (giá trị tài sản ròng âm), và tỷ lệ này gần như chẳng hề thay đổi trong thế kỷ 20.[9]

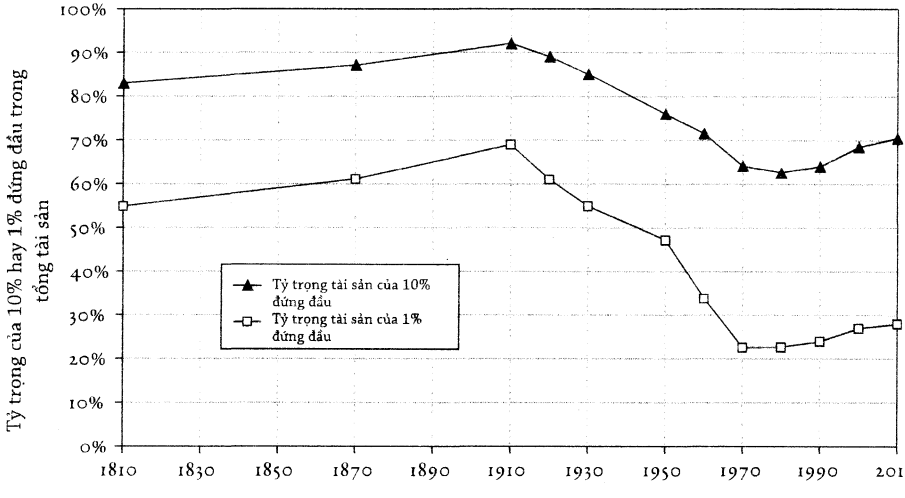
Bất bình đẳng về tư bản ở châu Âu thời hoàng kim trước Thế chiến I

Dữ liệu chúng ta có được cho các quốc gia châu Âu khác, mặc dù không hoàn hảo, minh họa một cách dứt khoát rằng sự tập trung sản nghiệp cực kỳ cao trong hai thế kỷ 18 và 19 và kéo dài cho đến thời điểm trước Thế chiến I không chỉ là một hiện tượng ở Pháp mà ở cả châu Âu.

Ở Anh, chúng ta có dữ liệu thừa kế di sản chi tiết từ giai đoạn 1910–1920 trở đi, và những hồ sơ này đã được nhiều nhà nghiên cứu mổ xẻ rất chi tiết (đặc biệt là Atkinson và Harrison). Nếu chúng ta hoàn chỉnh những dữ liệu thống kê này bằng những ước tính trong những năm gần đây cũng như những ước tính vững chắc hơn nhưng ít đồng nhất hơn mà Peter Linder đã thực hiện cho giai đoạn 1810–1870 (dựa vào các mẫu danh mục bất động sản), chúng ta sẽ thấy rằng quá trình phát triển tổng quát của Anh rất giống trường hợp của Pháp, mặc dù mức bất bình đẳng của Anh lúc nào cũng hơi cao hơn một chút. Tỷ trọng tài sản của nhóm 10% đứng đầu trong tổng tài sản là xấp xỉ 85% trong giai đoạn 1810-1870 và vượt quá 90% vào những năm

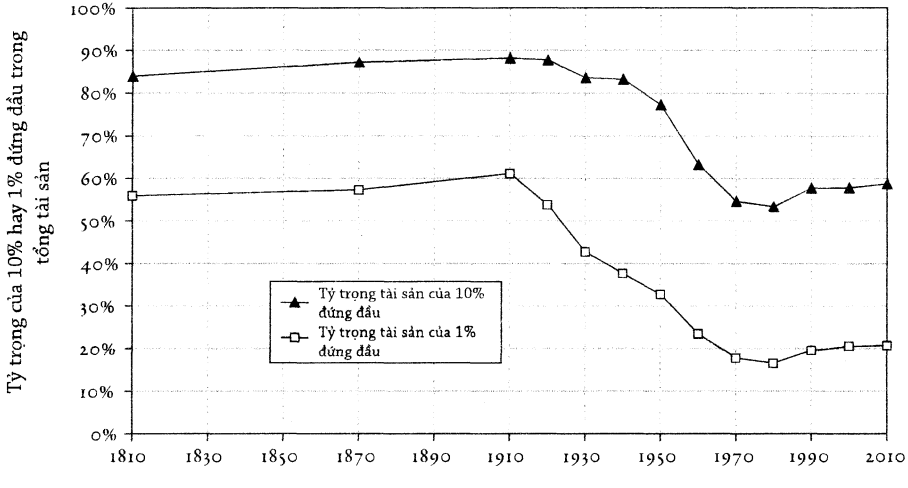
1900–1910; tỷ trọng của nhóm 1% đứng đầu tăng từ 55–60% trong giai đoạn 1810–1870 lên gần 70% trong thập niên 1910–1920 (xem Hình 10.3). Các nguồn dữ liệu của Anh là không hoàn hảo, đặc biệt là trong thế kỷ 19, nhưng độ lớn của các ước tính cho thấy rất rõ ràng: tài sản ở Anh tập trung vô cùng cao trong thế kỷ 19 và không cho thấy có xu hướng giảm trước năm 1914. Từ góc độ của Pháp, điều đáng ngạc nhiên nhất là bất bình đẳng về sở hữu tư bản ở Anh chỉ hơi cao hơn một chút so với Pháp trong thời hoàng kim trước Thế chiến I, mặc dù giới quyền thế của nền Đệ tam cộng hòa vào thời đó thích mô tả nước Pháp như là một quốc gia bình đẳng so với nước láng giềng quân chủ bên kia eo biển Manche. Như vậy có thể thấy, hình thức chế độ chính trị rõ ràng không có ảnh hưởng gì nhiều đến việc phân phối tài sản ở hai quốc gia này.

Ở Thụy Điển, nơi có nguồn dữ liệu rất dồi dào kể từ năm 1910, mà Ohlsonn, Roine, và Waldenstrom gần đây đã sử dụng, và chúng ta cũng đã có các con số ước tính cho quốc gia này cho giai đoạn 1810–1870 (đặc biệt là của Lee Soltow), chúng ta nhận thấy xu hướng phát triển



HÌNH 10.3. Bất bình đẳng tài sản ở Anh, 1810–2010
Nhóm 10% đứng đầu sở hữu 80–90% tổng tài sản trong giai đoạn 1810–1910, và ngày nay là 70%.
Nguồn và chuỗi dữ liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c

rất giống như trường hợp của Pháp và Anh (xem Hình 10.4). Thật vậy, dữ liệu về tài sản của Thụy Điển khẳng định điều chúng ta đã biết dựa vào các báo cáo thu nhập: Thụy Điển không phải là quốc gia có cơ cấu bình đẳng như chúng ta đôi khi tưởng tượng. Dĩ nhiên, mức tập trung tài sản ở Thụy Điển trong giai đoạn 1970–1980 đạt mức bất bình đẳng thấp nhất mà chúng ta quan sát thấy trong bất cứ chuỗi dữ liệu lịch sử nào (nhóm 10% cao nhất nắm giữ chưa đầy 50% tổng tài sản và nhóm 1% đứng đầu sở hữu trên 15% một chút). Tuy nhiên, đây vẫn là một mức bất bình đẳng khá cao và hơn nữa, bất bình đẳng ở Thụy Điển đã tăng đáng kể kể từ giai đoạn 1980–1990 (và trong năm 2010 chỉ hơi thấp hơn ở Pháp). Hơn nữa, cũng cần nhấn mạnh rằng mức tập trung tài sản ở Thụy Điển cũng ngang bằng với Pháp và Anh trong thập niên 1900–1910. Trong thời hoàng kim trước Thế chiến I, mức tập trung tài sản ở tất cả các nước châu Âu đều cao. Điều quan trọng là phải hiểu tại sao như vậy, và vì sao tình huống này thay đổi khác đi rất nhiều trong thế kỷ 20.



HÌNH 10.4. Bất bình đẳng tài sản ở Thụy Điển, 1810–2010
Nhóm 10% đứng đầu nắm giữ 80–90% tổng tài sản trong giai đoạn 1810–1910 và 55–60% ngày nay. Nguồn và chuỗi dữ liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Hơn nữa, cũng cần lưu ý rằng chúng tôi cũng tìm thấy hiện tượng tập trung tài sản ở mức độ vô cùng cao này – với 80-90% tư bản nằm trong tay nhóm 10% đứng đầu và 50-60% trong tay nhóm 1% đứng đầu – xảy ra ở hầu hết các xã hội trước thế kỷ 19, và đặc biệt là ở những xã hội nông nghiệp truyền thống trong thời kỳ hiện đại, cũng như trong thời kỳ Trung Cổ và cổ xưa. Các nguồn dữ liệu có sẵn không đủ mạnh để cho phép chúng ta có được những so sánh chính xác hay nghiên cứu sự phát triển của chúng theo thời gian, nhưng các ước tính áng chừng chúng ta có về tỷ trọng tài sản của nhóm 10% và 1% đứng đầu trong tổng tài sản (và đặc biệt trong tổng diện tích đất nông nghiệp) nhìn chung gần bằng với con số của Pháp, Anh, và Thụy Điển trong thế kỷ 19 và thời hoàng kim trước Thế chiến I.[10]

Sự xuất hiện của tầng lớp trung lưu kế thừa

Trong phần còn lại của chương này chúng ta sẽ quan tâm đến ba câu hỏi sau. Tại sao bất bình đẳng tài sản lại quá cao như vậy, và vẫn gia tăng, trước Thế chiến I? Và tại sao, sự tập trung tài sản trong hiện tại thấp hơn đáng kể so với mức cao nhất trong lịch sử của nó, mặc dù tài sản một lần nữa đang gia tăng mạnh mẽ ở đầu thế kỷ 21 giống như vào đầu thế kỷ 20 (như sự biến đổi của tỷ số tư bản/thu nhập cho thấy)? Cuối cùng, liệu có thể đảo ngược tình hình này được không?

Thực ra, kết luận thứ hai mà chúng ta thấy được rất rõ ràng từ dữ liệu của nước Pháp trong Hình 10.1 là mức độ tập trung tài sản, cũng như mức độ tập trung thu nhập từ tài sản, chưa bao giờ hoàn toàn hồi phục sau những cú sốc giai đoạn 1914–1945. Tỷ trọng tài sản của nhóm 10% đứng đầu trong tổng tài sản giảm từ 90% trong thập niên 1910–1920 xuống 60–70% trong giai đoạn 1950–1970; tỷ trọng của nhóm 1% đứng đầu còn giảm mạnh hơn thế nữa, từ 60% trong thập niên 1910–1920 xuống còn 20–30% trong giai đoạn 1950–1970. So với xu hướng trước Thế chiến I, sự cắt đứt với quá khứ này là rõ rệt và rất đáng kể. Dĩ nhiên, bất bình đẳng về tài sản bắt đầu tăng lại trong

giai đoạn 1980–1990, và quá trình toàn cầu hóa tài chính đã khiến cho việc đo lường tài sản và phân phối tài sản trong một khuôn khổ quốc gia càng lúc càng khó khăn hơn: bất bình đẳng tài sản trong thế kỷ 21 sẽ càng lúc càng phải được tính toán ở mức độ toàn cầu. Mặc dù có những sự không chắc chắn này, nhưng rõ ràng, mức bất bình đẳng tài sản ngày nay thấp hơn đáng kể so với cách đây một thế kỷ: tỷ trọng tài sản của nhóm 10% đứng đầu hiện tại chiếm khoảng 60–65%, mặc dù con số này vẫn còn rất cao, nhưng thấp hơn một cách rõ rệt so với thời hoàng kim trước Thế chiến I. Sự khác biệt then chốt ở đây là giờ đây xuất hiện tầng lớp trung lưu kế thừa, tầng lớp này sở hữu khoảng 1/3 tài sản quốc gia–một con số không nhỏ.

Những dữ liệu có được về các quốc gia châu Âu khác xác nhận đây là một hiện tượng chung. Ở Anh, tỷ trọng tài sản của nhóm 10% đứng đầu giảm từ hơn 90% tại thời điểm trước khi xảy ra Thế chiến I xuống 60–65% trong thập niên 1970; hiện tại con số này là vào khoảng 70%. Tỷ trọng tài sản của nhóm 1% đứng đầu sụp đổ sau các cú sốc trong thế kỷ 20, giảm từ gần 70% trong giai đoạn 1910–1920 xuống còn hơn 20% một chút vào giai đoạn 1970–1980, sau đó tăng lên 25–30% ở hiện tại (xem Hình 10.3). Ở Thụy Điển, mức tập trung sở hữu tư bản luôn thấp hơn ở Anh, nhưng đồ thị biến đổi chung của nó là khá giống với của Anh (xem Hình 10.4). Trong mỗi trường hợp, chúng ta thấy rằng những gì mà nhóm 10% giàu nhất bị mất chủ yếu rơi vào tay "tầng lớp trung lưu kế thừa" (được định nghĩa là nhóm 40% nằm ở giữa bảng phân phối tài sản) và không mang lại chút lợi ích gì cho 50% dân số nằm cuối bảng --với tỷ trọng tài sản trong tổng tài sản luôn là rất nhỏ, thường vào khoảng 5%, kể cả ở Thụy Điển (nơi con số này chưa bao giờ vượt quá 10%). Trong một số trường hợp, ví dụ như ở Anh, chúng ta thấy rằng những gì mà nhóm 1% giàu nhất đánh mất cũng đem lại lợi ích đáng kể cho nhóm 9% kế tiếp. Tuy nhiên, ngoài những đặc điểm mang tính đặc thù quốc gia ra, sự tương đồng nói chung trong đồ thị phân phối tài sản của các nước châu Âu thật đáng kinh ngạc. Sự chuyển đổi cơ cấu chính ở đây là sự xuất hiện của một tầng lớp trung lưu, chiếm gần nửa dân số, bao gồm những cá nhân

đã nỗ lực tích lũy được một số tư bản cho bản thân – đủ lớn để tổng tài sản của nhóm này chiếm từ 1/4 cho đến 1/3 tổng tài sản quốc gia.

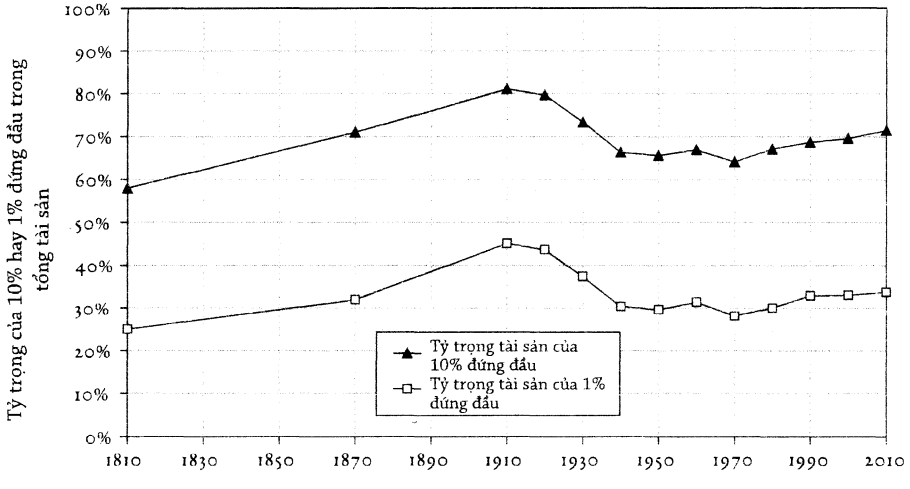
Bất bình đẳng tài sản ở Mỹ

Bây giờ tôi sẽ xét trường hợp nước Mỹ. Ở Mỹ cũng vậy, chúng ta có dữ liệu thống kê về thừa kế di sản từ giai đoạn 1910–1920 trở đi, và những dữ liệu này đã được các nhà nghiên cứu khai thác rất triệt để (đặc biệt là Lampman, Kopczuk, và Saez). Dĩ nhiên, việc sử dụng những dữ liệu này đi kèm với những cảnh báo, do thuế bất động sản của chính phủ liên bang chỉ áp dụng cho một tỷ lệ phần trăm dân số nhỏ. Tuy vậy, chúng ta có thể hỗ trợ cho những ước tính dựa trên dữ liệu thừa kế di sản bằng những thông tin thu thập được từ các cuộc khảo sát tài sản chi tiết mà Ngân hàng Dự trữ Liên bang đã tiến hành kể từ thập niên 1960 (đã được Arthur Kennickell và Edward Wolff sử dụng một cách ấn tượng), và bằng những ước tính ít mạnh mẽ hơn cho giai đoạn 1810–1870 dựa vào danh mục bất động sản và dữ liệu điều tra tài sản trong dân chúng mà Alice Hanson Jones và Lee Soltow đã khai thác.[11]

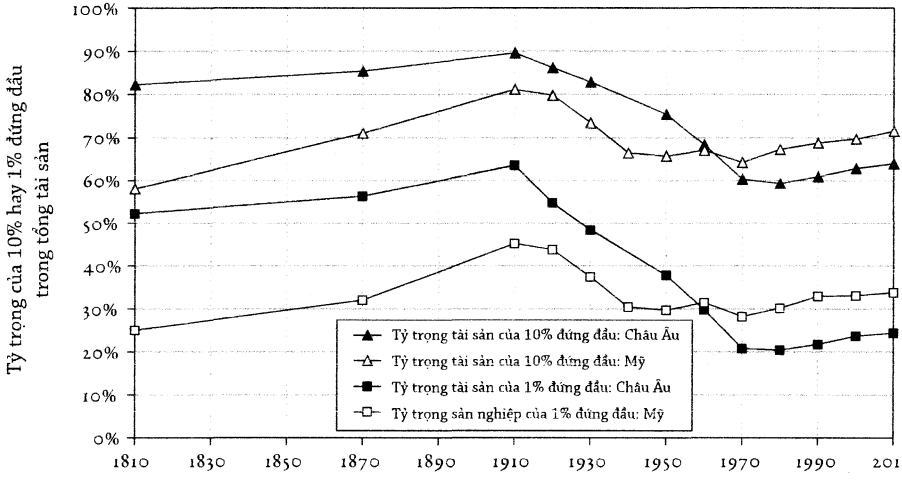
Có một số điểm khác biệt quan trọng nổi bật trong xu hướng phát triển bất bình đẳng tài sản giữa châu Âu và Mỹ. Thứ nhất, có vẻ như bất bình đẳng sản nghiệp ở Mỹ vào thời điểm 1800 không cao hơn bao nhiêu so với Thụy Điển trong giai đoạn 1970–1980. Bởi vì Mỹ là một quốc gia non trẻ, dân số chủ yếu là những người di dân đến Tân thế giới mang theo một ít hay thậm chí không có tài sản, vì vậy điều này không có gì đáng ngạc nhiên lắm: họ chưa có đủ thời gian dài để tích lũy hay tập trung tài sản. Tuy vậy dữ liệu này có rất nhiều khiếm khuyết, và có một số khác biệt giữa các bang phía bắc (ước tính cho thấy mức bất bình đẳng ở đây thấp hơn ở Thụy Điển giai đoạn 1970–1980) và các bang phía nam (nơi đây có mức bất bình đẳng gần giống mức bất bình đẳng của châu Âu đương thời).[12]

Một sự kiện không thể phủ nhận là tài sản ở Mỹ trở nên ngày càng mang tính tập trung cao hơn trong thế kỷ 19. Vào năm 1910, bất bình

đẳng tư bản ở Mỹ là rất cao, mặc dù vẫn còn thấp hơn hẳn so với châu Âu: nhóm 10% đứng đầu sở hữu khoảng 80% tổng tài sản và nhóm 1% đứng đầu sở hữu khoảng 45% (xem Hình 10.5). Đáng chú ý là bất bình đẳng ở Tân thế Giới dường như đang bắt kịp với bất bình đẳng ở châu Âu khiến các nhà kinh tế Mỹ lúc bấy giờ rất lo lắng. Cuốn sách của Willford King về sự phân phối tài sản ở Mỹ vào năm 1915–và cũng là nghiên cứu bao quát đầu tiên về vấn đề này–chứa những thông tin đặc biệt hữu ích về đề tài này.[13] Nhìn từ góc độ hiện tại, điều này có vẻ đáng ngạc nhiên: trong nhiều thập niên liền chúng ta đã quen thuộc với sự kiện Mỹ có mức bất bình đẳng cao hơn ở châu Âu và thậm chí nhiều người Mỹ còn tự hào về điều đó (họ thường lập luận rằng bất bình đẳng là điều kiện tiên quyết để có được sự năng động kinh doanh và chỉ trích châu Âu là nơi trú ẩn của chủ nghĩa bình quân kiểu Xô Viết). Tuy nhiên, cách đây một thế kỷ, cả nhận thức lẫn thực tế là hoàn toàn trái ngược: tất cả mọi người đều thấy rõ rằng bản chất của Tân thế giới là ít bất bình đẳng hơn so với châu Âu cũ, và sự khác biệt này còn là một đề tài khiến người Mỹ tự hào. Vào cuối thế kỷ 19, trong giai đoạn được biết đến với tên gọi là Thời vàng son của Mỹ, khi một



HÌNH 10.5. Bất bình đẳng tài sản ở Mỹ, 1810–2010
Nhóm 10% có tài sản lớn nhất sở hữu khoảng 80% tổng tài sản vào năm 1910 và ngày nay là 75%.
Nguồn và chuỗi dữ liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.



HÌNH 10.6. Bất bình đẳng tài sản ở châu Âu so với Mỹ, 1810–2010
Cho đến giữa thế kỷ 20, bất bình đẳng tài sản ở châu Âu cao hơn ở Mỹ.
Nguồn và chuỗi dữ liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

số nhà công nghiệp và tài chính Mỹ (ví dụ như John D. Rockefeller, Andrew Carnegie, và J. P. Morgan) tích lũy cho bản thân một lượng tài sản chưa từng có trong lịch sử Mỹ, nhiều nhà quan sát Mỹ đã hoảng sợ trước ý nghĩ rằng đất nước họ đang đánh mất tinh thần bình đẳng tiên phong của nước Mỹ. Dĩ nhiên, tinh thần ấy phần nào chỉ là truyền thuyết, nhưng nó cũng phần nào được minh chứng khi đem so sánh độ tập trung tài sản ở Mỹ với châu Âu. Trong Phần Bốn chúng ta sẽ thấy rằng nỗi lo sợ ngày càng trở nên giống với châu Âu là một phần của lý do tại sao vào thập niên 1910–1920 Mỹ đã đi đầu trong việc áp dụng thuế di sản lũy tiến cao đối với những sản nghiệp lớn, vì chúng được xem là không tương xứng với giá trị Mỹ, cũng như áp dụng thuế thu nhập lũy tiến đối với những khoản thu nhập được xem là quá lớn. Nói một cách nhẹ nhàng, thì nhận thức về sự bất bình đẳng, tái phân bố, và bản sắc quốc gia đã thay đổi rất nhiều ở nước này trong thế kỷ 20.

Bất bình đẳng tài sản ở Mỹ trong giai đoạn 1910 và 1950 giảm, và bất bình đẳng thu nhập cũng vậy, nhưng giảm ít hơn nhiều so với ở châu Âu: dĩ nhiên điểm xuất phát của Mỹ thấp hơn, và các cú sốc chiến tranh cũng ít dữ dội hơn. Đến năm 2010, tỷ trọng tài sản của nhóm

10% đứng đầu trong tổng tài sản quốc gia vượt quá 70%, và nhóm 1% đứng đầu chiếm gần 35%.[14]

Cuối cùng, sự phi tập trung hóa tài sản ở Mỹ trong thế kỷ 20 là khá hạn chế: tỷ trọng tài sản của nhóm 10% đứng đầu trong tổng tài sản quốc gia giảm từ 80% xuống 70%, trong khi ở châu Âu giảm từ 90% xuống còn 60% (xem Hình 10.6).

Sự khác biệt giữa kinh nghiệm của châu Âu và Mỹ là rất rõ ràng. Ở châu Âu, thế kỷ 20 chứng kiến một sự thay đổi xã hội toàn diện: bất bình đẳng tài sản, mà đêm trước Thế chiến I vẫn còn ở mức cao như dưới thời Cơ chế cũ, giảm xuống một mức thấp chưa từng có, thấp đến mức mà gần như một nửa dân số đã có thể tích lũy được ít nhiều tài sản và lần đầu tiên nắm giữ một tỷ trọng đáng kể trong tư bản quốc gia. Đây chỉ là một phần của lời giải thích cho làn sóng hưng phấn tràn qua châu Âu trong giai đoạn 1945–1975. Người dân có cảm giác rằng chủ nghĩa tư bản đã được chế ngự, và bất bình đẳng và phân biệt giai cấp xã hội đã trở thành chuyện của quá khứ. Nó còn giải thích lý do tại sao người dân châu Âu không dễ dàng chấp nhận thực tế là sự tiến bộ xã hội này, mà với họ là không thể tránh khỏi, đã giậm chân tại chỗ sau năm 1980, và tại sao họ vẫn còn thắc mắc khi nào thì vị hung thần chủ nghĩa tư bản sẽ bị bắt nhốt bỏ trở lại vào trong chai.

Nhận thức ở Mỹ thì lại rất khác. Ở một mặt nào đó, một tầng lớp trung lưu kế thừa (da trắng) đã tồn tại ở Mỹ trong thế kỷ 19. Tầng lớp này suy yếu trong Thời vàng son, rồi sau đó lấy lại được phong độ vào giữa thế kỷ 20, và rồi bị suy yếu lần nữa sau năm 1980. Xu hướng khi lên khi xuống này ("yo-yo" pattern) được phản ánh trong lịch sử đánh thuế của Mỹ. Ở Mỹ, thế kỷ 20 không đồng nghĩa với một bước đại nhảy vọt về công bằng xã hội. Thực tế là bất bình đẳng tài sản ở quốc gia này ngày nay còn cao hơn so với thời điểm đầu thế kỷ 19. Như vậy thiên đường bị đánh mất của Mỹ nằm ở những giai đoạn đầu lịch sử nước Mỹ: họ hoài cổ nhớ về thời kỳ của sự kiện "Tiệc trà Boston" (phong trào phản đối luật đánh thuế trà ở Boston), chứ không phải 30 năm huy hoàng sau Thế chiến II và giai đoạn hoàng kim có sự can thiệp của nhà nước để chặn đứng những sự phát triển thái quá của chủ nghĩa tư bản.

Cơ chế phân hóa tài sản: r so với g trong lịch sử

Bây giờ tôi sẽ cố gắng giải thích những sự kiện đã quan sát được: sự tập trung tài sản mức độ cao ở châu Âu trong thế kỷ 19 và kéo dài đến tận Thế chiến I; sự thu hẹp đáng kể bất bình đẳng tài sản theo sau những cú sốc giai đoạn 1914–1945; và việc mức tập trung tài sản–cho tới giờ–vẫn chưa quay trở lại mức cao kỷ lục ở châu Âu trong quá khứ.

Ở đây có một số cơ chế đang tác động, và theo tôi biết không có bằng chứng nào cho phép chúng ta xác định được chính xác mỗi cơ chế đóng góp bao nhiêu phần trăm trong toàn bộ quá trình trên. Tuy nhiên, chúng ta có thể cố gắng sắp xếp thứ tự cho những cơ chế khác nhau này với sự trợ giúp của những dữ liệu có sẵn và các kết quả phân tích. Đây là kết luận chính mà tôi tin chúng ta có thể rút ra được từ những gì chúng ta biết.

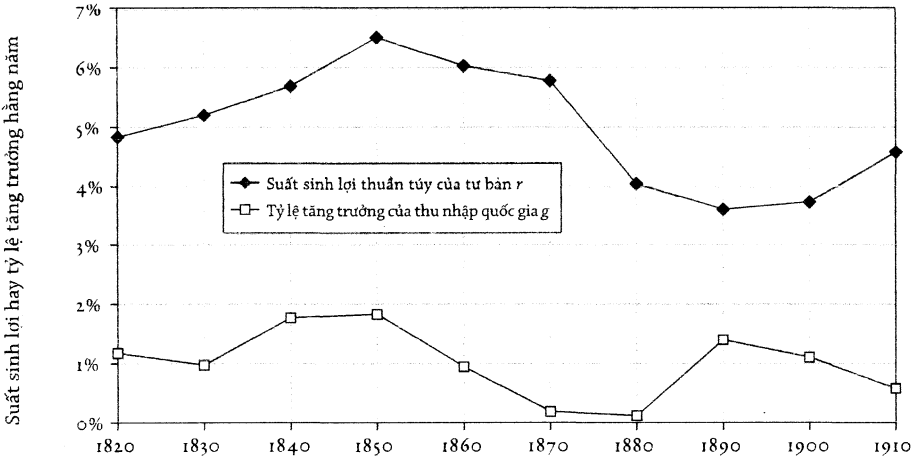
Lý do chính cho sự tập trung tài sản mức độ cao trong các xã hội nông nghiệp truyền thống và, ở một mức độ lớn, trong tất cả các xã hội trước Thế chiến I (ngoại trừ những xã hội tiên phong ở Tân thế giới, vì rõ ràng đây là những xã hội rất đặc biệt và không mang tính đại diện cho phần còn lại của thế giới trong dài hạn) nằm ở chỗ đây là những xã hội có mức tăng trưởng thấp, trong đó suất sinh lợi của tư bản cao hơn tốc độ tăng trưởng một cách rõ rệt và lâu bền.

Áp lực phân hóa cơ bản này, mà tôi đã bàn đến một cách ngắn gọn trong phần Dẫn nhập, vận hành như sau. Hãy xem xét một thế giới tăng trưởng chậm, ví dụ như với mức tăng trưởng trong khoảng 0,5–1%/năm, đây một thực trạng phổ biến khắp nơi trên thế giới trước thế kỷ 18 và 19. Như vậy suất sinh lợi của tư bản, thông thường nằm trong khoảng 4 hay 5%/năm, sẽ cao hơn nhiều so với tốc độ tăng trưởng. Nói một cách cụ thể, điều này có nghĩa là tài sản tích lũy trong quá khứ được chuyển thành tư bản nhanh hơn nhiều so với tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế, ngay cả khi không có thu nhập từ lao động.

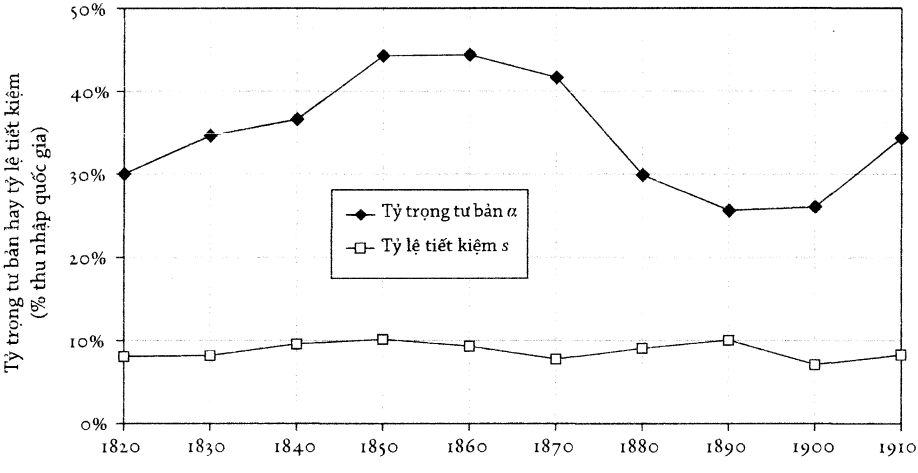
Ví dụ, nếu $g = 1\%$ và $r = 5\%$, việc tiết kiệm 1/5 thu nhập từ tư bản (trong khi tiêu dùng 4/5 còn lại) là đủ để bảo đảm tư bản thừa kế từ thế hệ trước có tỷ lệ gia tăng bằng tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế.

Nếu một người tiết kiệm nhiều hơn thế, bởi vì sản nghiệp của người đó đã đủ lớn để sống một cuộc sống tiện nghi trong khi tiêu dùng ít hơn khoản tiền cho thuê thu được hằng năm, khi đó sản nghiệp của người này sẽ tăng nhanh hơn so với nền kinh tế, và bất bình đẳng tài sản sẽ có khuynh hướng gia tăng ngay cả trong trường hợp người đó không đóng góp chút thu nhập nào từ lao động. Khi đó chỉ xét về mặt toán học không thôi, thì đây là những điều kiện lý tưởng để một "xã hội thừa kế" phát triển–dùng chữ "xã hội thừa kế" là ý tôi muốn nói đến một xã hội có cả hai đặc điểm: vừa có sự tập trung tài sản rất cao và vừa có một sự tồn tại dai dẳng đáng kể của các sản nghiệp lớn từ thế hệ này sang thế hệ kế tiếp.

Trong thực tế, những điều kiện này tồn tại trong nhiều xã hội trong suốt lịch sử nhân loại, và đặc biệt trong các xã hội châu Âu vào thế kỷ 19. Như Hình 10.7 cho thấy, suất sinh lợi của tư bản cao hơn đáng kể so với tốc độ tăng trưởng ở Pháp từ năm 1820 đến 1913, trung bình vào khoảng 5% so với mức tăng trưởng khoảng 1%. Thu nhập từ tư bản chiếm gần 40% thu nhập quốc gia, và chỉ cần tiết kiệm 1/4 nguồn thu nhập này là đủ để tạo ra một tỷ lệ tiết kiệm vào khoảng 10% (xem Hình 10.8). Điều này là đủ để cho phép tài sản gia tăng nhanh hơn thu nhập một chút, vì vậy sự tập trung tài sản có khuynh hướng gia tăng. Trong chương tiếp theo tôi sẽ cho thấy hầu hết tài sản trong giai đoạn này đúng là có nguồn gốc từ thừa kế, và mặc dù có sự năng động lớn trong nền kinh tế và sự phát triển tài chính ấn tượng trong giai đoạn này, thì sự thống trị của tư bản thừa kế có thể được giải thích bằng cách phân tích những tác động mạnh mẽ của bất đẳng thức cơ bản $r > g$: dữ liệu thừa kế di sản phong phú của Pháp cho phép chúng ta giải thích điểm này một cách rất chính xác.



HÌNH 10.7. Suất sinh lợi của tư bản và tăng trưởng: Pháp, 1820–1913
Suất sinh lợi của tư bản cao hơn nhiều so với tốc độ tăng trưởng ở Pháp giữa năm 1820 và 1913.
Nguồn và chuỗi dữ liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.



HÌNH 10.8. Tỷ trọng của tư bản và tỷ lệ tiết kiệm: Pháp, 1820–1913
Tỷ trọng của thu nhập từ tư bản trong thu nhập quốc gia lớn hơn nhiều so với tỷ lệ tiết kiệm ở Pháp giai đoạn 1820-1913.
Nguồn và chuỗi dữ liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Vì sao suất sinh lợi của tư bản cao hơn tỷ lệ tăng trưởng?

Cho phép tôi tiếp tục logic của lập luận này. Có lý do sâu xa nào khiến suất sinh lợi của tư bản cao hơn tốc độ tăng trưởng một cách có hệ thống không? Nói một cách rõ ràng hơn, tôi xem đây là một sự kiện lịch sử, chứ không phải là một sự tất yếu của logic.

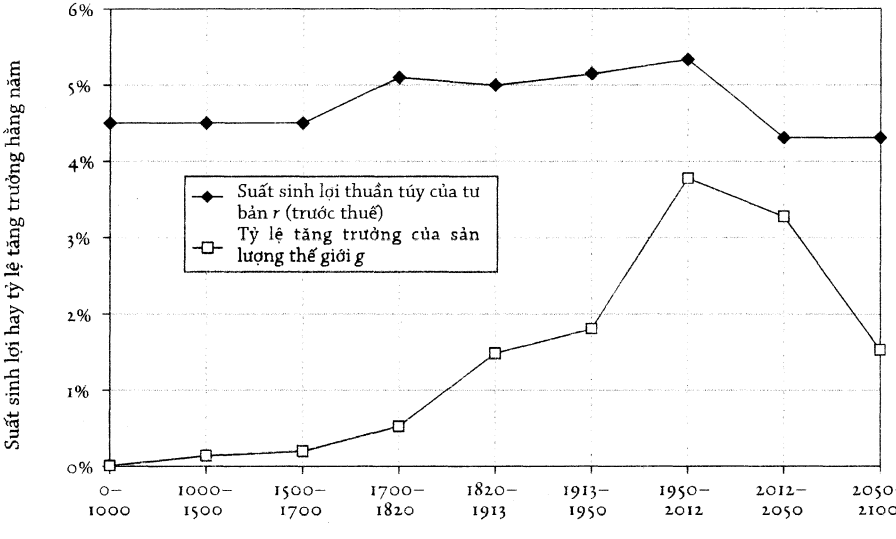
r thật sự là lớn hơn g trong một thời gian dài, và đó là một thực tế lịch sử không thể tranh cãi. Nhiều người lần đầu tiên đối mặt với tuyên bố này bày tỏ sự ngạc nhiên và thắc mắc tại sao điều đó lại có thể đúng. Cách hiển nhiên nhất để thuyết phục bản thân chúng ta tin rằng $r > g$ đúng là một sự kiện lịch sử là như sau.

Như tôi đã trình bày trong Phần Một, tăng trưởng kinh tế gần như bằng không trong phần lớn chiều dài lịch sử nhân loại: kết hợp tăng trưởng dân số với tăng trưởng kinh tế, chúng ta có thể nói rằng tốc độ tăng trưởng hằng năm từ cổ đại cho đến thế kỷ 17 chưa bao giờ vượt quá 0,1–0,2% trong một thời gian dài. Mặc dù còn nhiều điều không biết chắc trong lịch sử, nhưng không nghi ngờ gì, suất sinh lợi của tư bản – với giá trị trung bình quan sát được trong dài hạn là 4–5%/năm – luôn cao hơn tốc độ tăng trưởng nói trên một cách đáng kể. Cụ thể, đây là suất sinh lợi từ đất trong hầu hết các xã hội nông nghiệp truyền thống. Ngay cả khi chúng ta chấp nhận một ước tính thấp hơn nhiều cho suất sinh lợi thuần túy của tư bản – ví dụ như bằng cách chấp nhận lập luận mà nhiều chủ đất vẫn dùng trong những năm qua, rằng việc quản lý một cơ ngơi bất động sản lớn không phải là chuyện đơn giản, vì vậy suất sinh lợi này thật sự thể hiện một mức đền bù công bằng cho lao động kỹ năng cao mà người chủ đất bỏ ra–thì chúng ta vẫn còn đó một suất sinh lợi tối thiểu của tư bản (mà theo tôi là không thực tế và quá thấp) là ít nhất 2–3%/năm, đây vẫn còn là một mức cao hơn nhiều so với 0,1–0,2%. Như vậy trong suốt hầu hết chiều dài lịch sử loài người, chúng ta có một thực tế không thể chối cãi là suất sinh lợi của tư bản luôn cao hơn tốc độ tăng trưởng sản lượng (và thu

nhập) ít nhất từ 10 đến 20 lần. Thật vậy, có thể nói thực tế này chính là nền tảng của xã hội: chính nó cho phép giai cấp chủ sở hữu có thời gian theo đuổi một mục đích khác ngoài việc mưu sinh cho bản thân.

Để minh họa điểm này một cách rõ ràng nhất có thể được, tôi đã trình bày trong Hình 10.9 quá trình phát triển suất sinh lợi của tư bản và tốc độ tăng trưởng toàn cầu từ thời kỳ cổ xưa cho đến thế kỷ 21.

Đây rõ ràng là những ước tính gần đúng và không chắc chắn, nhưng độ lớn phỏng chừng và các xu hướng phát triển tổng quát có thể được xem là có giá trị. Đối với tốc độ tăng trưởng toàn cầu, tôi đã dùng ước các tính và và dự đoán lịch sử đã được thảo luận trong Phần Một. Đối với suất sinh lợi của tư bản trên toàn cầu, tôi đã dùng các ước tính cho Anh và Pháp trong giai đoạn 1700–2010, đã được phân tích trong Phần Hai. Đối với những giai đoạn đầu, tôi đã dùng suất sinh lợi thuần túy 4,5%, mà chúng ta chỉ nên coi là giá trị tối thiểu (dữ liệu lịch sử có sẵn cho thấy suất sinh lợi trung bình nằm trong khoảng 5–6%).[16] Đối



HÌNH 10.9. Suất sinh lợi so với tốc độ tăng trưởng trên bình diện thế giới, từ đầu Công nguyên cho đến 2100

Suất sinh lợi của tư bản (trước thuế) vẫn luôn cao hơn tốc độ tăng trưởng toàn cầu, nhưng khoảng cách đã được rút ngắn trong thế kỷ 20, và có thể gia tăng trở lại trong thế kỷ 21.

Nguồn và chuỗi dữ liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c

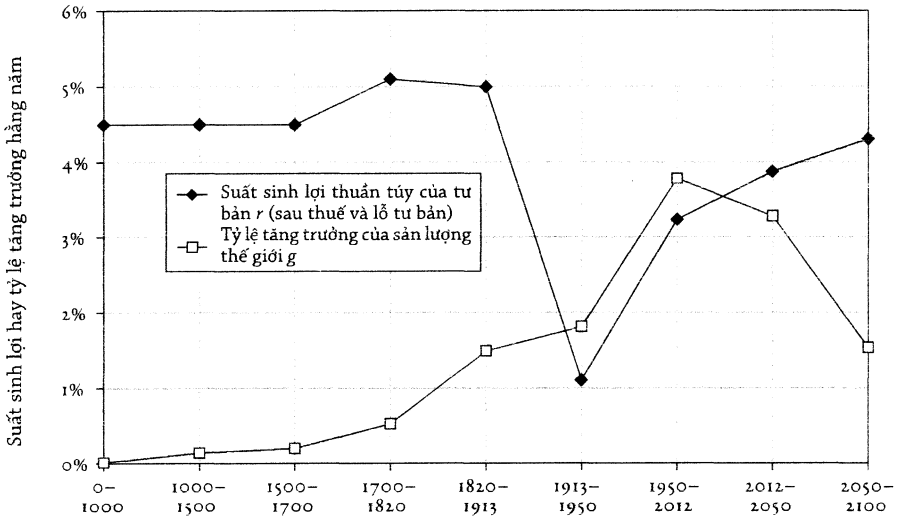
với thế kỷ 21, tôi giả định rằng giá trị quan sát được trong giai đoạn 1990–2010 (vào khoảng 4%) sẽ vẫn tiếp tục duy trì, nhưng dĩ nhiên điều này là không chắc chắn: có những yếu tố tác động đến suất sinh lợi để đẩy nó xuống mức thấp hơn và cũng có những yếu tố tác động khác đẩy nó lên mức cao hơn. Chúng ta cũng cần lưu ý rằng suất sinh lợi của tư bản trong Hình 10.8 là suất sinh lợi trước thuế (và cũng không tính đến những thiệt hại tư bản do chiến tranh, hay khoản tăng giá trị và giảm giá trị tư bản (lợi vốn và lỗ vốn), những khoản này là đặc biệt lớn trong thế kỷ 20).

Như Hình 10.9 cho thấy, suất sinh lợi thuần túy của tư bản–thường là 4–5%–trong suốt lịch sử luôn lớn hơn rõ rệt so với tốc độ tăng trưởng toàn cầu, nhưng khoảng cách giữa chúng thu hẹp đáng kể trong thế kỷ 20, đặc biệt là trong nửa sau của thế kỷ, khi nền kinh tế toàn cầu tăng với tỷ lệ 3,5–4%/năm. Rất có thể là khoảng cách này sẽ gia tăng trở lại một lần nữa trong thế kỷ 21 khi tăng trưởng (đặc biệt là tăng trưởng dân số) chậm lại. Theo kịch bản chính đã được bàn đến trong Phần Một, tăng trưởng toàn cầu có khả năng sẽ là khoảng 1,5%/năm trong giai đoạn từ 2050 đến 2100, gần bằng với mức tăng trưởng trong thế kỷ 19. Khoảng cách giữa r và g khi đó sẽ quay trở lại mức tương đương với mức chênh lệch trong giai đoạn Cách mạng công nghiệp.

Trong bối cảnh này, ta có thể dễ dàng thấy rằng thuế đánh trên tư bản–và các cú sốc thuộc đủ loại khác nhau–có thể đóng một vai trò chủ chốt. Trước Thế chiến I, thuế đánh trên tư bản rất thấp (hầu hết các quốc gia không đánh thuế thu nhập cá nhân hay lợi nhuận công ty, và thuế di sản thường không quá một vài phần trăm). Vì vậy để đơn giản hóa vấn đề, chúng ta có thể giả định rằng suất sinh lợi của tư bản sau thuế là gần như không đổi so với trước thuế. Sau Thế chiến I, thuế suất đánh trên các khoản thu nhập, lợi nhuận, và sản nghiệp lớn nhất nhanh chóng tăng cao. Tuy nhiên, kể từ thập niên 1980, khi bầu không khí ý thức hệ thay đổi một cách đột ngột do ảnh hưởng của toàn cầu hóa tài chính và sự gia tăng cạnh tranh giữa các nhà nước để thu hút tư bản, mức thuế suất này đã liên tục giảm và trong một số trường hợp gần như biến mất hoàn toàn.

Hình 10.10 cho thấy những ước tính của tôi về suất sinh lợi trung bình của tư bản sau thuế và sau khi đã tính đến những khoản lỗ tư bản ước tính do tài sản bị phá hủy trong giai đoạn 1913–1950. Để tiện cho mục đích tranh luận, tôi cũng đã giả định rằng cạnh tranh tài khóa sẽ dần dần đưa đến sự biến mất hoàn toàn các loại thuế đánh vào tư bản trong thế kỷ 21: thuế suất trung bình của tư bản được đặt ở mức 30% cho giai đoạn 1913–2012, 10% cho giai đoạn 2012–2050, và 0% cho giai đoạn 2050–2100. Dĩ nhiên, trên thực tế sự việc sẽ phức tạp hơn: mức thuế thay đổi rất lớn, tùy thuộc vào quốc gia và loại hình bất động sản. Đôi lúc, thuế suất là lũy tiến (nghĩa là thuế suất tăng cùng với mức thu nhập hay tài sản, ít nhất là trên lý thuyết), và rõ ràng là cạnh tranh tài khóa không nhất thiết phải đưa đến kết cục cuối cùng là thuế suất bằng không.

Với những giả định này, chúng ta thấy rằng suất sinh lợi của tư bản, đã trừ thuế (và các khoản lỗ), giảm xuống 1–1,5% trong giai đoạn 1913–1950, thấp hơn tốc độ tăng trưởng. Tình huống mới này tiếp tục duy trì trong giai đoạn 1950–2012 nhờ vào tốc độ tăng trưởng cao đặc biệt. Cuối cùng thì chúng ta thấy rằng trong thế kỷ 20, cả các cú sốc tài khóa và phi tài khóa đều tạo ra một tình huống trong đó lần đầu tiên trong lịch sử, suất sinh lợi ròng của tư bản thấp hơn tốc độ tăng trưởng. Như vậy một sự hội tụ của nhiều yếu tố khác nhau (sự phá hủy trong chiến tranh, chính sách thuế lũy tiến có được nhờ vào các cú sốc giai đoạn 1914–1945, và mức tăng trưởng đặc biệt cao trong ba thập niên sau khi Thế chiến II chấm dứt) đã tạo ra một tình huống chưa từng có trong lịch sử, kéo dài gần một thế kỷ. Tuy nhiên, tất cả các dấu hiệu đều cho thấy rằng giai đoạn này sắp chấm dứt. Nếu cạnh tranh tài khóa tiến triển đến kết cục logic cuối cùng của nó–một khả năng có thể xảy ra–thì vào một thời điểm nào đó trong thế kỷ 21, khoảng cách giữa r và g sẽ quay trở lại mức gần bằng thế kỷ 19 (xem Hình 10.10). Nếu thuế suất trung bình đánh vào tư bản giữ nguyên ở mức khoảng 30%, một khả năng không chắc chắn chút nào, thì suất sinh lợi ròng của tư bản rất có khả năng sẽ tăng đến một mức cao hơn



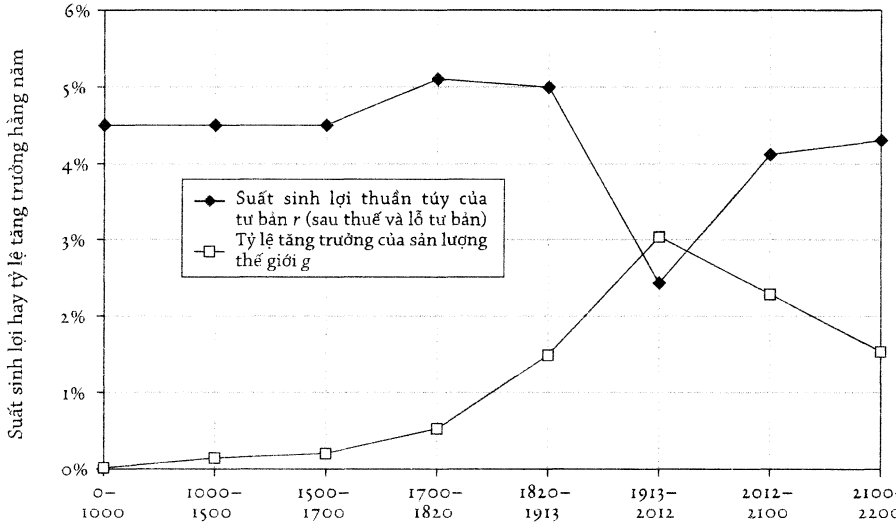
HÌNH 10.10. Suất sinh lợi sau thuế so với tốc độ tăng trưởng trên bình diện thế giới, từ đầu Công nguyên cho đến 2100

Suất sinh lợi của tư bản (sau thuế và sau khi đã có tính những khoản lỗ tư bản) giảm xuống dưới tốc độ tăng trưởng trong thế kỷ 20, và có thể lần nữa vượt qua nó trong thế kỷ 21.

Nguồn và chuỗi dữ liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

tốc độ tăng trưởng một cách đáng kể, ít nhất nếu kịch bản chính của chúng ta hóa ra là đúng.

Để giúp làm rõ hơn nữa sự biến đổi có thể xảy ra này, trong Hình 10.11 tôi đã kết hợp hai giai đoạn con 1913–1950 và 1950–2012 thành một giá trị trung bình cho giai đoạn kéo dài một thế kỷ 1913–2012, một giai đoạn vô tiền khoáng hậu khi suất sinh lợi ròng của tư bản thấp hơn tốc độ tăng trưởng. Tôi cũng đã kết hợp hai giai đoạn con 2012–2050 và 2050–2100 thành một giá trị trung bình cho 2012–2100 và giả định rằng suất sinh lợi ròng của tư bản và tốc độ tăng trưởng trong nửa sau của thế kỷ 21 sẽ tiếp tục kéo dài đến thế kỷ 22 (điều này dĩ nhiên là không thể bảo đảm). Dù sao chăng nữa, ít nhất thì Hình 10.11 nêu bật đặc điểm chưa từng có–và có thể là độc nhất vô nhị–của thế kỷ 20 liên quan đến mối quan hệ giữa r và g. Cũng cần lưu ý rằng giả thiết cho rằng tăng trưởng toàn cầu sẽ tiếp tục duy trì ở mức 1,5%/năm trong dài hạn được một số nhà quan sát cho là lạc quan quá mức.



HÌNH 10.11. Suất sinh lợi sau thuế so với tốc độ tăng trưởng trên bình diện thế giới, từ đầu Công nguyên cho đến 2200

Suất sinh lợi của tư bản (sau thuế và sau khi đã có tính những khoản lỗ tư bản) giảm xuống dưới tốc độ tăng trưởng trong thế kỷ 20, và có thể lần nữa vượt qua nó trong thế kỷ 21.
Nguồn và chuỗi dữ liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Hãy nhớ lại rằng mức tăng trưởng trung bình của sản lượng bình quân đầu người trên thế giới là 0,8%/năm trong giai đoạn từ 1700 đến 2012, và theo đa số các dự đoán, tăng trưởng dân số (đạt mức trung bình 0,8%/năm trong ba thế kỷ qua) sẽ giảm mạnh trong giai đoạn từ giờ cho đến cuối thế kỷ 21. Tuy nhiên, chúng ta cần lưu ý rằng khuyết điểm chính của Hình 10.11 là nó dựa vào giả định rằng không có một phản ứng chính trị đáng kể nào có thể làm thay đổi đường đi của chủ nghĩa tư bản và toàn cầu hóa tài chính trong hai thế kỷ tới. Nhưng khi nhìn vào lịch sử đầy biến động trong một thế kỷ qua, đây là một giả thiết đầy nghi ngờ và theo tôi là không khả thi cho lắm, chính xác là bởi vì những hậu quả bất bình đẳng của nó sẽ có những tác động đáng kể và có lẽ sẽ không được chấp nhận một cách vô hạn định.

Tóm lại: bất đẳng thức $r > g$ rõ ràng là đúng trong hầu hết suốt lịch sử loài người, mãi cho đến tận thời điểm trước khi có Thế chiến I, và nó có thể sẽ đúng một lần nữa trong thế kỷ 21. Tuy nhiên, sự đúng

đấn của nó phụ thuộc vào những cú sốc mà tư bản có thể sẽ phải hứng chịu, cũng như vào những chính sách công và những thể chế nào được dựng lên để điều tiết mối quan hệ giữa tư bản và lao động.

Vấn đề sở thích về thời gian

Tóm lại: bất đẳng thức $r > g$ là một mệnh đề lịch sử có điều kiện, đúng với một số giai đoạn và bối cảnh chính trị này mà không đúng với một số giai đoạn và bối cảnh chính trị khác. Xét từ quan điểm logic thuần túy, hoàn toàn có thể tưởng tượng ra một xã hội trong đó tốc độ tăng trưởng lớn hơn suất sinh lợi của tư bản–thậm chí khi không có sự can thiệp của nhà nước. Tất cả mọi thứ một mặt phụ thuộc vào công nghệ (tư bản dùng vào mục đích gì?) và mặt khác là vào thái độ đối với tiết kiệm và bất động sản (tại sao người ta quyết định giữ tư bản?). Như đã lưu ý, hoàn toàn có thể tưởng tượng ra một xã hội trong đó tư bản không được sử dụng vào mục đích nào (ngoài chức năng lưu trữ giá trị thuần túy, với suất sinh lợi hoàn toàn bằng 0), nhưng trong xã hội đó người dân sẽ chọn giữ rất nhiều tư bản, để đề phòng xảy ra một tai họa nào đó trong tương lai hay để dành sử dụng cho dịp lễ hội tặng quà hay đơn giản vì họ đặc biệt kiên nhẫn và có thái độ hào phóng đối với các thế hệ tương lai. Hơn nữa, nếu xã hội này có mức tăng trưởng năng suất nhanh, bởi vì luôn có sự đổi mới hay bởi vì họ đang nhanh chóng bắt kịp với các quốc gia có công nghệ tiến bộ hơn, khi đó tốc độ tăng trưởng rất có thể là cao hơn rõ rệt so với suất sinh lợi của tư bản.

Tuy nhiên, trên thực tế dường như chưa bao giờ có một xã hội trong đó suất sinh lợi của tư bản giảm một cách tự nhiên và liên tục xuống dưới 2–3%, và suất sinh lợi trung bình mà chúng ta thường thấy (lấy giá trị trung bình cho tất cả các loại hình đầu tư) thường gần bằng 4–5% (trước thuế). Cụ thể, suất sinh lợi của đất nông nghiệp trong các xã hội truyền thống, như suất sinh lợi của bất động sản trong các xã hội ngày nay–đây là những hình thức đầu tư phổ biến nhất và ít mạo

hiểm nhất trong từng trường hợp–thường nằm trong khoảng 4–5%, có lẽ với xu hướng giảm nhẹ về lâu dài (xuống 3–4% thay vì 4–5%).

Mô hình kinh tế thường được dùng để giải thích sự ổn định tương đối này của suất sinh lợi của tư bản ở mức 4–5% (cũng như việc giá trị đó chưa bao giờ giảm xuống dưới 2–3%) được dựa vào khái niệm "sở thích về thời gian" nghiêng về hiện tại. Nói một cách khác, các tác nhân kinh tế thường có một sở thích về thời gian cụ thể (thường được ký hiệu là θ) thể hiện mức độ thiếu kiên nhẫn của họ và mức độ họ quan tâm đến tương lai. Ví dụ như, nếu $\theta = 5\%$, tác nhân kinh tế mà ta đang bàn đến sẽ ưu tiên chọn khả năng được tiêu xài 100 euro trong hôm nay thay vì đợi đến ngày mai để có 105 euro cho chi tiêu. "Lý thuyết" này, cũng giống như nhiều mô hình lý thuyết trong kinh tế, là khá thừa (chúng ta luôn có thể giải thích bất cứ một hành vi nào quan sát được bằng cách giả định rằng cá nhân liên quan có những ưu tiên–hay "những hàm thỏa dụng" nói theo ngôn ngữ của chuyên ngành–khiến họ cư xử theo một cách thức nhất định), và khả năng tiên đoán của nó là cực đoan và cứng nhắc. Trong trường hợp này, giả định rằng nền kinh tế có mức tăng trưởng bằng 0, chúng ta không có gì phải ngạc nhiên khi phát hiện rằng suất sinh lợi của tư bản phải bằng với sở thích về thời gian θ.[17] Theo lý thuyết này, lý do tại sao suất sinh lợi của tư bản trong lịch sử vẫn luôn ổn định ở mức 4–5% suy cho cùng là do yếu tố tâm lý: bởi vì suất sinh lợi này phản ảnh sự nôn nóng và thái độ của một người dân điển hình đối với tương lai, nó ít có khả năng biến thiên ra ngoài mức này được.

Ngoài đặc điểm lặp thừa, lý thuyết trên còn tạo ra nhiều khó khăn khác. Dĩ nhiên, cảm nhận trực giác nằm đằng sau mô hình trên (giống như cảm nhận trực giác nằm sau lý thuyết năng suất biên) không thể hoàn toàn sai. Nếu những yếu tố khác là không đổi, một xã hội kiên nhẫn hơn, hay một xã hội biết dự tính trước những cú sốc trong tương lai, dĩ nhiên sẽ tích lũy các khoản dự trữ nhiều hơn và tích lũy tư bản nhiều hơn. Tương tự như vậy, nếu một xã hội tích lũy quá nhiều tư bản đến mức suất sinh lợi của tư bản là luôn luôn thấp, ví dụ như 1%/năm (hay một xã hội trong đó tất cả các hình thức tài sản, bao gồm

cả tài sản của tầng lớp trung lưu và hạ lưu, phải chịu những mức thuế khiến cho suất sinh lợi ròng là rất thấp), khi đó một phần đáng kể những cá nhân sở hữu tài sản sẽ tìm cách bán nhà cửa và các tài sản tài chính của họ, như vậy làm giảm cú sốc với tư bản cho đến khi mức sinh lợi gia tăng.

Vấn đề của lý thuyết này là ở chỗ nó quá đơn giản và quá hệ thống: không thể nào thâu tóm tất cả các hành vi tiết kiệm và tất cả các thái độ đối với tương lai vào trong một tham số tâm lý cứng nhắc duy nhất. Nếu chúng ta xem xét hình thức cực đoan nhất của mô hình này (gọi là mô hình "khung thời gian vô tận", bởi vì các tác nhân kinh tế sẽ tính toán các hệ quả của chiến lược tiết kiệm của họ cho tất cả các thế hệ con cháu kéo dài cho tới vô tận như thể họ đang lo nghĩ cho bản thân, theo đúng với tỷ lệ sở thích về thời gian của cá nhân họ), thì đúng là suất sinh lợi ròng của tư bản không thể thay đổi dù chỉ là 1/10 của 1%: bất cứ nỗ lực nào nhằm thay đổi suất sinh lợi ròng (ví dụ như bằng cách thay đổi chính sách thuế) sẽ gây ra một phản ứng mạnh mẽ vô cùng tận theo cách này hay cách khác (tiết kiệm hay giảm tiết kiệm) để buộc suất sinh lợi ròng quay trở lại điểm cân bằng duy nhất của nó. Một tiên đoán như vậy là hầu như không thực tế: lịch sử đã cho thấy rằng độ co giãn của tiết kiệm là có giá trị dương nhưng không vô hạn, đặc biệt là khi suất sinh lợi thay đổi trong phạm vi hợp lý và vừa phải.[18]

Một khó khăn khác của mô hình lý thuyết này (theo cách diễn giải cứng nhắc nhất của nó) là nó ngụ ý rằng để duy trì nền kinh tế trong trạng thái cân bằng, thì suất sinh lợi của tư bản, r, cần phải gia tăng rất nhanh cùng với tốc độ tăng trưởng g, để khoảng cách giữa r và g trong một nền kinh tế tăng trưởng nhanh phải lớn hơn trong một nền kinh tế không tăng trưởng. Một lần nữa, tiên đoán này là không thực tế cho lắm, và nó cũng không phù hợp với kinh nghiệm lịch sử (nếu dựa vào kinh nghiệm lịch sử đã quan sát được để đánh giá, thì suất sinh lợi của tư bản có thể gia tăng trong một nền kinh tế phát triển nhanh nhưng có lẽ không đủ để tăng khoảng cách $r - g$ lên một cách đáng kể), và bản thân nó cũng là một hệ quả của giả thiết khung thời gian vô tận. Tuy nhiên, hãy lưu ý rằng cảm nhận trực giác ở đây một lần nữa

chỉ đúng một phần và dù sao xét từ quan điểm logic thuần túy thì nó cũng rất thú vị. Trong mô hình kinh tế chuẩn, dựa vào sự tồn tại của một thị trường tư bản "hoàn hảo" (trong đó mỗi một người sở hữu tư bản nhận được một suất sinh lợi tương đương với năng suất biên cao nhất có thể có trong nền kinh tế, và tất cả mọi người đều có thể vay mượn bao nhiêu tùy thích ở mức đó), lý do tại sao suất sinh lợi của tư bản, *r*, nhất thiết phải cao hơn tốc độ tăng trưởng, *g*, một cách có hệ thống là như sau. Nếu *r* nhỏ hơn *g*, thì khi nhận ra rằng thu nhập trong tương lai của họ (và của con cháu của họ) sẽ tăng nhanh hơn mức lãi suất đi vay, các tác nhân kinh tế sẽ cảm thấy sự giàu có của họ có thể kéo dài vô cùng tận và vì vậy họ sẽ muốn vay tiền không giới hạn để tiêu thụ ngay tức thời (cho đến khi *r* tăng cao hơn *g*). Trong phiên bản cực đoan này, cơ chế này không hoàn toàn hợp lý, nhưng nó cho thấy rằng $r > g$ xảy ra trong hầu hết các mô hình kinh tế chuẩn và thậm chí khả năng đúng của nó còn cao hơn khi thị trường vốn (thị trường tư bản) trở nên hiệu quả hơn.[19]

Tóm lại: không thể tóm gọn hành vi tiết kiệm và thái độ của con người đối với tương lai trong một tham số duy nhất. Những lựa chọn này cần được phân tích trong những mô hình phức tạp hơn, có xét đến không những sở thích về thời gian mà cả tiết kiệm dự phòng, ảnh hưởng của thu nhập theo vòng đời, mức độ quan trọng dành cho sản nghiệp, và nhiều yếu tố khác. Ngoài những yếu tố văn hóa và tâm lý cá nhân, những lựa chọn này còn phụ thuộc vào môi trường thể chế và xã hội (chẳng hạn như sự tồn tại của hệ thống hưu trí do nhà nước cung cấp), các áp lực và chiến lược của gia đình, và các giới hạn mà các nhóm xã hội tự áp đặt lên bản thân (ví dụ, trong một số xã hội quý tộc, những người thừa kế không được tự do đem bán tài sản của gia đình).

Theo ý tôi, bất đẳng thức $r > g$ cần phải được phân tích như một thực tế lịch sử phụ thuộc vào một loạt những cơ chế khác nhau, chứ không phải như là một hệ quả logic tất yếu và tuyệt đối. Nó là kết quả của sự hội tụ của các tác động, mà mỗi tác động phần lớn là độc lập với nhau. Chẳng hạn như tốc độ tăng trưởng, *g*, có khuynh hướng có giá trị thấp một cách cơ cấu (thường không quá 1%/năm một khi quá

trình giảm tốc nhân khẩu đã hoàn tất và đất nước đạt đến trình độ công nghệ tiến bộ nhất thế giới, tại đó tốc độ đổi mới là khá chậm). Một lý do khác: suất sinh lợi của tư bản, r, phụ thuộc vào nhiều yếu tố kỹ thuật, tâm lý, xã hội, và văn hóa, mà nếu kết hợp tất cả chúng lại, có thể đưa đến một suất sinh lợi khoảng 4–5% (dù sao chăng nữa thì cũng cao hơn hẳn mức 1%).

Có điểm phân phối cân bằng không?

Bây giờ tôi sẽ chuyển sang thảo luận các hệ quả của việc $r > g$ đối với cơ chế hoạt động của phân phối sản nghiệp. Việc suất sinh lợi của tư bản cao hơn tốc độ tăng trưởng một cách rõ rệt và lâu dài là một lực tác động mạnh mẽ dẫn đến sự phân phối tài sản ngày càng bất bình đẳng hơn. Ví dụ, nếu $g = 1\%$ và $r = 5\%$, các cá nhân giàu có chỉ cần tái đầu tư 1/5 thu nhập hằng năm từ tư bản của họ là có thể bảo đảm rằng tư bản của họ sẽ tăng nhanh hơn thu nhập trung bình. Trong những điều kiện này, những lực tác động duy nhất có thể giúp tránh khỏi một vòng xoáy bất bình đẳng vô tận và giúp giữ bất bình đẳng tài sản ở một mức ổn định và giới hạn là như sau. Thứ nhất, nếu sản nghiệp của những cá nhân giàu có tăng nhanh hơn thu nhập trung bình, thì tỷ số tư bản/thu nhập sẽ tăng không ngừng, mà về lâu dài điều này sẽ dẫn đến suất sinh lợi của tư bản giảm. Tuy nhiên, cơ chế này có thể mất nhiều thập niên mới có tác động, đặc biệt là trong một nền kinh tế mở trong đó các cá nhân giàu có có thể tích lũy tài sản ở nước ngoài, như trường hợp của Anh và Pháp trong thế kỷ 19 cho đến trước Thế chiến I. Về nguyên tắc, quá trình này luôn có hồi kết (khi những người sở hữu tài sản ở nước ngoài nắm quyền sở hữu toàn bộ hành tinh này), nhưng rõ ràng là việc này sẽ mất nhiều thời gian. Sự gia tăng chóng mặt trong tỷ trọng tài sản của nhóm 1% đứng đầu ở Anh và Pháp trong thời hoàng kim trước Thế chiến I phần lớn là do quá trình này gây ra.

Hơn nữa, liên quan đến những biến đổi trong sản nghiệp cá nhân,

quá trình phân hóa này có thể được ngăn lại bởi các cú sốc thuộc đủ loại khác nhau, có thể là cú sốc về dân số (ví dụ như không có người thừa kế hay có quá nhiều người thừa kế, dẫn đến việc làm phân tán tư bản của gia đình, hoặc qua đời sớm hay tuổi thọ quá dài) hay có thể là cú sốc kinh tế (ví dụ như đầu tư kém hiệu quả, nông dân nổi dậy, khủng hoảng tài chính, hay một vụ mùa thất bát, v.v.). Những cú sốc loại này luôn có ảnh hưởng đến gia tài của các gia đình, do đó những thay đổi trong phân phối tài sản xảy ra ngay cả trong những xã hội ít thay đổi nhất. Hơn nữa, chú ý đến tầm quan trọng của những lựa chọn về nhân khẩu học (các gia đình càng giàu càng muốn có ít con, thì tài sản càng trở nên tập trung cao hơn) và luật thừa kế.

Nhiều xã hội quý tộc truyền thống vận hành dựa trên quy tắc trưởng nam thừa kế: người con trai đầu thừa kế tất cả (hay ít nhất cũng là một phần lớn đáng kể) tài sản gia đình để tránh tình huống tài sản bị chia nhỏ và để bảo tồn hay gia tăng tài sản gia đình. Đặc quyền thừa kế của người con trai trưởng đặc biệt có liên quan đến bất động sản chính của gia đình và thường đi kèm với những giới hạn chặt chẽ trong việc sử dụng bất động sản đó: người thừa kế không được làm giảm giá trị tài sản và có nghĩa vụ phải sống dựa vào thu nhập từ tư bản, tài sản sau đó sẽ được truyền lại cho người thừa kế kế tiếp trong dòng họ, thường là người cháu đích tôn. Trong bộ luật của Anh, đây chính là hệ thống "thừa kế theo thứ bậc" (tương đương với nó trong luật nước Pháp là hệ thống *substitution héréditaire* dưới Cơ chế cũ). Nó là lý do dẫn đến sự bất hạnh của hai chị em Elinor và Marianne trong tác phẩm *Sense and Sensibility* (Lý trí và tình cảm): khu bất động sản Norland được truyền lại cho người anh trai cùng cha khác mẹ của họ, John Dashwood. Sau khi bàn bạc cùng vợ mình là Fanny, John quyết định không để lại cho họ chút tài sản gì. Số phận của hai chị em Elinor và Marianne là kết quả trực tiếp của cuộc trò truyện mưu mô hiểm độc này. Trong tác phẩm *Persuasion* (Thuyết phục), tài sản của Sir Walter được để lại cho người cháu trai của mình, mà bỏ qua ba người con gái của ông. Chính nhà văn Jane Austen cũng bị phân biệt đối xử bởi luật thừa kế và trở thành bà cô không chồng cùng với người chị gái, bà biết rõ những gì mà bà mô tả trong các cuốn tiểu thuyết của mình.

Luật thừa kế xuất phát từ cuộc Cách mạng Pháp và Bộ luật dân sự theo sau nó được xây dựng dựa trên hai trụ cột chính: bãi bỏ luật *substitutions héréditaires* và quyền thừa kế của trưởng nam và thông qua nguyên tắc phân chia tài sản đồng đều cho anh chị em. Nguyên tắc này đã được áp dụng nghiêm ngặt và nhất quán kể từ năm 1804: ở Pháp, *quotité disponible* (nghĩa là phần tài sản mà cha mẹ có quyền tự do sử dụng theo ý thích) chỉ chiếm 1/4 tổng tài sản của những cặp vợ chồng có 3 con hay nhiều hơn,[20] và ngoại lệ chỉ được cho phép trong những trường hợp hy hữu (ví dụ như, nếu như con cái giết chết người mẹ kế). Điều quan trọng cần phải hiểu là điều luật mới này được xây dựng không những trên nguyên tắc bình đẳng (con nhỏ được coi trọng ngang bằng con lớn và được bảo vệ trước những ý thích bốc đồng của cha mẹ) mà còn cả trên nguyên tắc tự do và hiệu quả kinh tế. Cụ thể là việc bãi bỏ quyền thừa kế theo thứ bậc, điều mà Adam Smith ghét và Voltaire, Rousseau, và Montesquieu coi là kinh tởm, dựa trên một ý tưởng đơn giản: việc bãi bỏ này cho phép tự do lưu thông hàng hóa và khả năng tái phân phối tài sản vào mục đích sử dụng tốt nhất có thể được, tùy vào đánh giá của thế hệ những người đang sống, bất kể tổ tiên quá cố của họ có quan điểm ra sao. Một điều thú vị là sau rất nhiều tranh luận, người Mỹ cũng đi đến một kết luận tương tự trong những năm sau cuộc Cách mạng Mỹ: quyền thừa kế theo thứ bậc bị cấm đoán, ngay cả ở miền Nam. Như Thomas Jefferson đã tuyên bố về việc này qua câu nói bất hủ: "trái đất thuộc về những người đang sống". Và việc phân chia tài sản đồng đều cho anh chị em trở thành điều luật mặc định, tức điều luật được áp dụng trong trường hợp không có di chúc cụ thể (mặc dù quyền tự do viết di chúc theo ý thích cá nhân vẫn còn phổ biến cả ở Mỹ lẫn Anh, trên thực tế hầu hết các bất động sản vẫn được chia đều cho anh chị em trong gia đình). Đây là một điểm khác biệt quan trọng giữa một bên là Pháp và Mỹ (hai quốc gia áp dụng luật phân chia tài sản đồng đều kể từ thế kỷ 19 trở về sau) và một bên là Anh (nơi mà luật trưởng nam thừa kế vẫn còn là mặc định đối với một phần tài sản của cha mẹ, tức tư bản nông nghiệp và ruộng đất, mãi đến tận 1925).[21] Ở Đức, mãi đến giai đoạn nền cộng hòa Weimar thì luật thừa kế theo thứ bậc mới bị bãi bỏ vào năm 1919.[22]

Trong cuộc Cách mạng Pháp, đạo luật tự do, bình đẳng và chống độc đoán này (thách thức quyền lực của cha mẹ trong khi xác nhận quyền làm chủ gia đình mới của người chồng, trong một số trường hợp là bất lợi đối với người vợ) được đón nhận một cách rất lạc quan, ít nhất là trong số nam giới–mặc dù nó là một ý tưởng rất cấp tiến vào thời đó.[23] Những người ủng hộ đạo luật mang tính cách mạng này tin rằng họ đã tìm được chìa khóa dẫn đến bình đẳng trong tương lai. Hơn nữa, bởi vì Bộ luật dân sự cho phép mọi người có quyền bình đẳng liên quan đến thị trường và tài sản, và hội nghề nghiệp đã bị bãi bỏ, kết quả cuối cùng dường như đã được thấy rõ: hệ thống này chắc chắn sẽ loại bỏ những bất bình đẳng của quá khứ. Hầu tước Condorcet mô tả quan điểm lạc quan này một cách hùng hồn trong cuốn *Esquisse d'un tableau historique des progrès de l'esprit humain* (Phác thảo bức tranh lịch sử về tiến bộ tư tưởng nhân loại) năm 1794: "Có thể dễ dàng chứng minh được rằng xu thế tự nhiên của sản nghiệp là hướng về phía bình đẳng, và những sự khác biệt thái quá về tài sản hoặc không thể tồn tại hoặc cần phải chấm dứt ngay tức khắc, nếu như luật dân sự không tạo ra những cách thức giả tạo để kéo dài sự tồn tại và tích lũy những khoản gia tài kếch xù này, và nếu tự do thương mại và buôn bán loại bỏ được ưu thế mà tài sản tích lũy có được nhờ luật pháp ngăn cấm [buôn bán] hay nhờ đặc quyền tài khóa".[24]

Bộ luật dân sự và ảo tưởng của Cách mạng Pháp

Như vậy thì bằng cách nào chúng ta có thể giải thích được một thực tế là sự tập trung sản nghiệp gia tăng đều đặn ở Pháp trong suốt thế kỷ 19 và cuối cùng lên đến đỉnh điểm trong thời hoàng kim trước Thế chiến I ở một mức thậm chí còn cao hơn khi Bộ luật dân sự được đưa vào áp dụng và gần như ngang bằng với mức ở Anh dưới thời quý tộc và quân chủ? Rõ ràng là sự bình đẳng về quyền và cơ hội không đủ để bảo đảm có sự bình đẳng trong phân phối tài sản.

Thật vậy, một khi suất sinh lợi của tư bản vượt qua tốc độ tăng trưởng

một cách đáng kể và lâu dài, thì cơ chế tích lũy và chuyển giao tài sản tự động đưa đến một sự phân phối mang tính tập trung rất cao, và việc chia sẻ bình đẳng giữa anh chị em không tạo ra ảnh hưởng gì lớn. Như tôi đã đề cập đến ở ngay phần trên, luôn có những cú sốc về kinh tế và nhân khẩu gây ảnh hưởng đến sự biến đổi trong sản nghiệp của các gia đình cá thể. Với sự giúp đỡ của một mô hình toán học tương đối đơn giản, chúng ta có thể chứng minh cho thấy với những cú sốc có một cơ cấu như vậy, phân phối tài sản có khuynh hướng tiến về điểm cân bằng dài hạn và mức cân bằng của bất bình đẳng là một hàm đồng biến với khoảng chênh lệch $r - g$ giữa suất sinh lợi của tư bản và tốc độ tăng trưởng. Về mặt trực giác, khoảng cách $r - g$ thể hiện một tỷ lệ theo đó thu nhập từ tư bản phân hóa khỏi thu nhập trung bình nếu như toàn bộ thu nhập tư bản đó không được chi tiêu mà đều được tái đầu tư vào trữ lượng tư bản. Khoảng cách $r - g$ càng lớn, thì tác động phân hóa càng mạnh. Nếu các cú sốc kinh tế và nhân khẩu có dạng số nhân (tức là nếu khoản tư bản ban đầu càng lớn, thì ảnh hưởng của một vụ đầu tư tốt hay xấu càng lớn), thì phân phối cân bằng dài hạn là một phân phối Pareto (một dạng thức toán học dựa trên quy tắc lũy thừa, nó thể hiện tương đối trung thực những phân phối đã quan sát được trong thực tế). Chúng ta cũng có thể chứng minh khá dễ dàng rằng hệ số của phân phối Pareto (đo độ lớn của bất bình đẳng) là một hàm đồng biến rất lớn với khoảng cách $r - g$.[25]

Nói một cách cụ thể, điều này có nghĩa là nếu khoảng chênh lệch giữa suất sinh lợi của tư bản và tốc độ tăng trưởng cao như mức quan sát thấy ở Pháp trong thế kỷ 19, khi suất sinh lợi trung bình là 5%/năm và tốc độ tăng trưởng là khoảng 1%, thì mô hình này tiên đoán rằng các cơ chế tích lũy tài sản sẽ tự động đưa đến một sự tập trung tài sản vô cùng cao, thông thường nhóm 10% đứng đầu sở hữu vào khoảng 90% và nhóm 1% đứng đầu sở hữu hơn 50% tư bản.[26]

Nói cách khác, bất đẳng thức cơ bản $r > g$ có thể giải thích mức bất bình đẳng tư bản quá cao mà chúng ta quan sát thấy trong thế kỷ 19, và như vậy theo một nghĩa nào đó cũng có nghĩa là sự thất bại của cuộc Cách mạng Pháp. Mặc dù hội đồng lập pháp cách mạng đã lập

ra một loại thuế phổ quát (và qua đó cung cấp cho chúng ta một công cụ vô song để đo sự phân phối tài sản), nhưng thuế suất là quá thấp (không đầy 1–2% đối với các bất động sản được chuyển giao trực tiếp, cho dù nó lớn đến đâu, trong suốt thế kỷ 19) do vậy nó không có tác động đáng kể nào lên sự chênh lệch giữa suất sinh lợi của tư bản và tốc độ tăng trưởng. Trong những điều kiện này, không có gì ngạc nhiên khi bất bình đẳng tài sản ở Pháp vào thế kỷ 19 và thậm chí trong giai đoạn cộng hòa trước Thế chiến I cao bằng ở Anh thời quân chủ. Bản chất của chế độ chính phủ không quan trọng bằng bất đẳng thức $r > g$.

Việc phân chia tài sản đồng đều giữa anh chị em có một ảnh hưởng nhất định, nhưng yếu hơn khoảng chênh lệch $r - g$.Nói một cách cụ thể, luật trưởng nam thừa kế (hay nói chính xác hơn, luật trưởng nam thừa kế đất nông nghiệp, khi tỷ trọng đất này ngày càng giảm trong tư bản quốc gia Anh trong thế kỷ 19), làm gia tăng ảnh hưởng của các cú sốc kinh tế và nhân khẩu học (tạo ra thêm sự bất bình đẳng tùy thuộc vào thứ bậc của người con trong gia đình) và như vậy làm tăng hệ số Pareto và dẫn đến một sự phân phối tài sản mang tính tập trung cao hơn. Điều này có thể giúp giải thích tại sao tỷ trọng tài sản trong tổng tài sản của nhóm 10% đứng đầu ở Anh cao hơn ở Pháp trong giai đoạn 1900–1910 (cao trên 90% một chút, so với mức dưới 90% một chút ở Pháp), và đặc biệt là tại sao tỷ trọng tài sản của nhóm 1% đứng đầu ở Anh cao hơn đáng kể so với ở Pháp (70% so với 60%), bởi vì điều này có vẻ như được dựa trên việc bảo tồn một số lượng nhỏ các tài sản đất đai có diện tích rất lớn. Nhưng ảnh hưởng này phần nào được cân bằng lại do tốc độ tăng trưởng dân số của Pháp thấp (về cơ cấu, bất bình đẳng sản nghiệp tích lũy cao hơn khi dân số không đổi, một lần nữa bởi vì sự khác biệt giữa r và g), và cuối cùng nó chỉ có một ảnh hưởng khiêm tốn đối với tình trạng phân phối tổng quát, mà ở hai quốc gia nói trên là khá giống nhau.[27]

Ở Paris, nơi Bộ luật dân sự Napoleon có tác dụng vào năm 1804 và nơi mà nguyên nhân của sự bất bình đẳng không thể được quy cho là vì giới quý tộc và nữ hoàng Anh, nhóm 1% đứng đầu sở hữu hơn 70% tổng tài sản vào năm 1913, thậm chí còn cao hơn ở Anh. Đây là một

thực tế quá ấn tượng đến mức thậm chí nó đã được mô tả trong bộ phim hoạt hình, *The Aristocats* (Những chú mèo quý tộc), lấy bối cảnh Paris vào năm 1910. Phim không nói gia tài của bà lão là bao nhiêu, nhưng căn cứ vào dinh cơ lộng lẫy của bà và sự hăm hở của người hầu Edgar chỉ muốn tống khứ Duchesse và ba con mèo con của nó, thì tài sản của bà lão hẳn phải là rất lớn.

Xét về mặt logic $r > g$, sự kiện tốc độ tăng trưởng tăng từ dưới 0,2% trước năm 1800 lên 0,5% trong thế kỷ 18 và sau đó lên 1% trong thế kỷ 19 dường như không gây ra một sự thay đổi đáng kể nào: nó vẫn còn là một tỷ lệ nhỏ so với suất sinh lợi khoảng 5% của tư bản, đặc biệt bởi vì cuộc Cách mạng công nghiệp dường như làm tăng suất sinh lợi này lên một mức nhỏ.[28] Theo mô hình lý thuyết của chúng ta, nếu suất sinh lợi của tư bản là vào khoảng 5%/năm, mức tập trung tư bản cân bằng sẽ không giảm đáng kể trừ khi tốc độ tăng trưởng vượt quá 1,5–2% hay thuế đánh trên tư bản làm giảm suất sinh lợi ròng xuống dưới 3–3,5%, hay cả hai điều này cùng xảy ra.

Cuối cùng, chú ý rằng nếu khoảng chênh lệch $r - g$ vượt quá một ngưỡng nhất định, sẽ không có điểm phân phối cân bằng: bất bình đẳng tài sản sẽ gia tăng không giới hạn, và khoảng cách giữa điểm cao nhất và điểm trung bình của phân phối sẽ tăng vô tận. Dĩ nhiên mức ngưỡng chính xác này nằm ở đâu phụ thuộc vào hành vi tiết kiệm: sự phân hóa có nhiều khả năng xảy ra hơn nếu những người giàu sụ không biết tiêu tiền để mua cái gì và họ không có chọn lựa nào ngoài việc tiết kiệm và làm tăng trữ lượng tư bản của họ. Bộ phim *Những chú mèo quý tộc* chỉ ra cho ta thấy vấn đề này: Adélaïde de Bonnefamille rõ ràng được hưởng một khoản thu nhập đáng kể, và bà ta tiêu phí số tiền này vào các bài học đàn piano và lớp học vẽ cho các con mèo Duchesse, Marie, Toulouse, và Berlioz, mà chúng thì có vẻ như buồn chán với tất cả những thứ này.[29] Hành vi này giải thích khá rõ tại sao sự tập trung tài sản ngày càng gia tăng ở Pháp, và đặc biệt ở Paris, trong thời hoàng kim trước Thế chiến I: càng ngày càng có nhiều những gia tài lớn nhất thuộc về những người già, họ là những người tiết kiệm một phần lớn thu nhập từ tư bản, do vậy tư bản của họ tăng nhanh hơn nền kinh

tế một cách đáng kể. Như tôi đã lưu ý, vòng xoáy bất bình đẳng này không thể tiếp tục đến vô tận được: cuối cùng, sẽ không còn nơi nào để đầu tư tiền tiết kiệm vào, và suất sinh lợi của tư bản trên toàn cầu sẽ giảm, cho đến khi một điểm phân phối cân bằng xuất hiện. Nhưng điều này có thể sẽ mất một thời gian rất dài, và bởi vì tỷ trọng tài sản của nhóm 1% đứng đầu ở Paris đã vượt quá 70% vào năm 1913 rồi, chúng ta hoàn toàn có lý do chính đáng để đặt ra câu hỏi: liệu mức cân bằng có thể đã lên cao tới đâu nếu như những cú sốc từ Thế chiến I không xảy ra.

Pareto và ảo tưởng về một mức bất bình đẳng ổn định

Đến lúc chúng ta tạm thời dừng lại để bàn đến một số vấn đề về phương pháp luận và lịch sử liên quan đến các đại lượng thống kê về bất bình đẳng. Trong Chương 7, tôi đã thảo luận về nhà thống kê người Ý Corrado Gini và hệ số nổi tiếng của ông. Mặc dù hệ số Gini được thiết kế để tóm tắt bất bình đẳng vào trong một con số duy nhất, nhưng thật sự là nó đưa ra một bức tranh quá đơn giản, quá lạc quan, và khó diễn giải về những gì đang thật sự diễn ra. Một trường hợp thú vị hơn là trường hợp của Vilfredo Pareto, một người Ý giống Gini. Những công trình chủ yếu của Pareto, bao gồm cả bản thảo luận về "định luật Pareto" nổi tiếng, được xuất bản trong giai đoạn 1890 và 1910. Trong những năm gián đoạn giữa hai cuộc chiến, những kẻ phát xít Ý đã thu nạp Pareto vào hàng ngũ và cổ súy cho lý thuyết về tầng lớp tinh hoa của ông. Mặc dù rõ ràng bọn chúng đang tìm cách lợi dụng uy tín của ông, nhưng sự thật là ít lâu trước khi ông chết vào năm 1923, Pareto hoanh nghênh việc Mussolini lên nắm quyền. Dĩ nhiên những kẻ phát xít theo lẽ tự nhiên sẽ bị quyến rũ bởi lý thuyết bất bình đẳng ổn định của Pareto và việc cố gắng thay đổi bất bình đẳng là vô ích.

Điều đáng kinh ngạc hơn khi chúng ta đọc lại công trình của Pareto vào thời điểm hiện tại, sau khi mọi chuyện đã xảy ra, đó là rõ ràng ông không có bằng chứng nào để ủng hộ cho lý thuyết về sự ổn định

của mình. Pareto viết cuốn sách vào năm 1900 hay trong khoảng thời gian đó. Ông sử dụng các bảng thuế có sẵn cho giai đoạn 1880–1890, dựa trên các dữ liệu từ nước Phổ và Saxony cũng như của nhiều thành phố Thụy Sĩ và Ý. Những thông tin ông có được là rất ít ỏi và kéo dài không quá một thập niên. Hơn nữa, nó còn cho thấy có một xu thế nhẹ hướng về bất bình đẳng cao hơn, mà Pareto đã cố tình tìm cách che giấu.[30] Dù sao chăng nữa, rõ ràng là dữ liệu này không cung cấp một nền tảng nào để có thể kết luận về sự vận động của bất bình đẳng trên thế giới trong dài hạn.

Óc phán đoán của Pareto rõ ràng bị ảnh hưởng bởi những thành kiến chính trị của ông: ông đặc biệt cảnh giác đối với những người xã hội chủ nghĩa và cái mà ông cho là ảo tưởng về sự tái phân phối của họ. Về khía cạnh này ông gần như không khác gì so với đa số đồng nghiệp đương thời của mình, như nhà kinh tế học Pháp Pierre Leroy-Beaulieu, người mà ông ngưỡng mộ. Trường hợp của Pareto là một trường hợp thú vị bởi vì nó minh họa cho sự quyến rũ của ảo tưởng về sự ổn định vĩnh viễn, một kết quả mà việc sử dụng toán học một cách thiếu xét đoán trong các ngành khoa học xã hội đôi khi dẫn đến. Trong khi tìm cách khám phá xem càng lên cao trong bảng xếp hạng thu nhập thì số người đóng thuế càng giảm nhanh như thế nào, Pareto khám phá ra rằng tỷ lệ giảm có thể được tính xấp xỉ gần đúng bằng một quy luật toán học sau đó được biết đến với tên gọi là "định luật Pareto" hay, theo một cách khác, được biết đến như là một ví dụ của một lớp hàm tổng quát gọi là "quy tắc lũy thừa".[31] Thật vậy, họ hàm số này ngày nay vẫn được dùng để nghiên cứu phân phối tài sản và thu nhập. Tuy nhiên, cần lưu ý rằng quy tắc lũy thừa chỉ áp dụng cho phần đuôi trên của những phân phối này và mối quan hệ chỉ là gần đúng và có giá trị cục bộ. Tuy vậy nó có thể được dùng để lập mô hình cho các quá trình do các cú sốc số nhân gây ra, như những cú sốc đã mô tả ở trước.

Hơn nữa, cũng cần lưu ý rằng chúng ta đang nói đến không phải chỉ một hàm hay một biểu đồ duy nhất mà là một họ hàm số: tất cả mọi thứ phụ thuộc vào các hệ số và tham số xác định cho từng biểu đồ cá thể. Những dữ liệu thu thập được trong WTID cũng như dữ liệu

về tài sản trình bày ở đây cho thấy rằng các hệ số Pareto này thay đổi rất lớn theo thời gian. Khi chúng ta nói rằng một phân phối tài sản là một phân phối Pareto, chúng ta thật sự không nói lên điều gì cả. Nó có thể là một phân phối trong đó nhóm 10% đứng đầu chỉ nhận hơn 20% một chút trong tổng thu nhập (như ở Bắc Âu vào những năm 1970–1980) hay một phân phối trong đó nhóm 10% đứng đầu nhận được 50% (như ở Mỹ trong giai đoạn 2000–2010) hay một phân phối trong đó nhóm 10% đứng đầu sở hữu hơn 90% tổng tài sản (như ở Pháp và Anh vào những năm 1900–1910). Trong mỗi một trường hợp này, chúng ta đang làm việc với một phân phối Pareto, nhưng các hệ số là rất khác nhau. Các thực tế xã hội, kinh tế và chính trị tương ứng rõ ràng là khác nhau rất xa.[32]

Thậm chí đến ngày nay, một số người vẫn tưởng tượng, như Pareto đã từng tưởng tượng, rằng phân phối tài sản ổn định như bàn thạch, như thể nó là một quy luật của thế giới tự nhiên. Trên thực tế, điều này là hoàn toàn không đúng. Khi chúng ta nghiên cứu bất bình đẳng từ quan điểm lịch sử, điều quan trọng cần giải thích không phải là sự ổn định của phân phối mà là những thay đổi quan trọng đôi khi vẫn xảy ra. Trong trường hợp phân phối tài sản, tôi đã chỉ ra một cách thức để giải thích những biến thiên rất lớn đã xảy ra trong lịch sử (bất kể xét theo các hệ số Pareto hay theo tỷ trọng tài sản của nhóm 10% và 1% đứng đầu) bằng cách xem xét sự khác biệt $r - g$ giữa suất sinh lợi của tư bản và tỷ lệ tăng trưởng của nền kinh tế.

Tại sao bất bình đẳng về tài sản vẫn chưa trở lại mức của quá khứ

Giờ tôi quay sang trả lời câu hỏi then chốt: Tại sao bất bình đẳng tài sản vẫn chưa quay trở lại mức đã được ghi nhận trong thời hoàng kim trước Thế chiến I, và liệu chúng ta có thể biết chắc rằng tình hình này là vĩnh viễn và không thể đảo ngược?

Tôi xin tuyên bố ngay từ đầu rằng tôi không có một câu trả lời dứt khoát và hoàn toàn thỏa đáng cho câu hỏi trên. Có nhiều yếu tố đóng những vai trò quan trọng trong quá khứ và sẽ tiếp tục có vai trò quan trọng trong tương lai, và đơn giản là chúng ta hoàn toàn không thể đạt được một sự hiểu biết chắc chắn về mặt toán học về vấn đề này.

Sự thu hẹp rất đáng kể trong bất bình đẳng tài sản theo sau những cú sốc trong giai đoạn 1914–1945 là phần dễ giải thích nhất. Tư bản phải chịu một loạt những cú sốc vô cùng dữ dội từ hai cuộc chiến tranh và các chính sách do chiến tranh tạo ra, và vì vậy tỷ số tư bản/thu nhập đã sụp đổ. Dĩ nhiên chúng ta có thể nghĩ rằng sự sụt giảm tài sản lẽ ra đã có ảnh hưởng đến tất cả các cá nhân và sản nghiệp của họ theo cùng một tỷ lệ như nhau, bất kể họ đứng đâu trong bảng xếp hạng tài sản, và kết quả cuối cùng là phân phối tài sản vẫn không thay đổi. Nhưng để tin được vào điều này chúng ta sẽ cần phải quên đi một sự kiện là các sản nghiệp có những nguồn gốc khác nhau và đáp ứng những chức năng khác nhau. Ở trên đỉnh bảng xếp hạng tài sản, hầu hết các sản nghiệp được tích lũy cách đây rất lâu, và việc tái thiết lập một gia tài khổng lồ như vậy mất nhiều thời gian hơn việc tích lũy một gia tài khiêm tốn.

Hơn nữa, những sản nghiệp lớn nhất đóng vai trò tài trợ cho một lối sống nhất định. Các hồ sơ thừa kế di sản chi tiết thu thập được từ kho lưu trữ cho thấy một cách rõ ràng là nhiều người hưởng lợi tức trong giai đoạn giữa hai cuộc thế chiến đã không cắt giảm chi tiêu đủ nhanh để bù đắp cho những cú sốc xảy ra đối với gia tài và thu nhập của họ trong chiến tranh và trong thập niên tiếp theo, vì vậy cuối cùng họ đã phải ăn cả vào tư bản để chi trả cho những khoản chi tiêu hiện tại. Như vậy họ để lại cho thế hệ tiếp theo những gia tài nhỏ hơn đáng kể so với gia tài mà họ được thừa hưởng, và như vậy điểm cân bằng xã hội không thể được giữ nguyên như trước. Dữ liệu của thành phố Paris là minh chứng hùng hồn cho điều này. Ví dụ, nhóm 1% giàu nhất ở Paris trong thời hoàng kim trước Thế chiến I có thu nhập từ tư bản cao hơn lương trung bình thời đó khoảng 80–100 lần, điều này cho phép họ sống xa hoa mà vẫn có thể dùng một khoản nhỏ trong thu

nhập để tái đầu tư và như vậy gia tăng sản nghiệp được thừa kế của họ.[33] Từ năm 1872 đến 1912, hệ thống này có vẻ như đạt được mức cân bằng hoàn hảo: những cá nhân giàu nhất truyền lại cho thế hệ kế tiếp một sản nghiệp đủ lớn để tài trợ cho một lối sống cao hơn mức lương trung bình 80–100 lần hay thậm chí cao hơn thế một chút, vì vậy tài sản trở nên thậm chí còn tập trung hơn nữa. Điểm cân bằng này rõ ràng bị phá vỡ trong giai đoạn giữa hai cuộc chiến: nhóm 1% giàu nhất của Paris tiếp tục sống một lối sống gần giống như trước nhưng để lại cho thế hệ kế tiếp một sản nghiệp chỉ đủ để tạo ra một nguồn thu nhập từ tư bản cao hơn lương trung bình 30–40 lần; vào cuối thập niên 1930, sản nghiệp này đã giảm xuống chỉ còn bằng 20 lần mức lương trung bình. Đối với những người hưởng lợi tức, đây chính là điểm khởi đầu của sự kết thúc. Đây có lẽ là lý do quan trọng nhất dẫn đến sự phi tập trung tài sản mà chúng ta quan sát thấy ở tất cả các nước châu Âu (và ở một mức độ nào đó là ở Mỹ) trong thời kỳ theo sau những cú sốc giai đoạn 1914–1945.

Thêm vào đó, cơ cấu của những sản nghiệp lớn nhất khiến cho chúng (bình quân mà nói) dễ bị tổn thương hơn bởi những tổn thất do hai cuộc thế chiến gây ra. Nói một cách cụ thể, hồ sơ thừa kế di sản cho thấy rằng tài sản nước ngoài chiếm đến 1/4 trong những gia tài lớn nhất vào thời điểm trước khi xảy ra Thế chiến I, trong đó gần một nửa là nợ do các chính phủ nước ngoài phát hành (đặc biệt là Nga, một quốc gia đang trên bờ vực phá sản). Đáng tiếc là chúng ta không có các dữ liệu tương tự cho Anh, nhưng không nghi ngờ gì, tài sản nước ngoài ít nhất cũng đóng một vai trò quan trọng trong những gia tài lớn nhất ở Anh. Ở cả Pháp và Anh, tài sản nước ngoài gần như biến mất sau hai cuộc thế chiến.

Tuy nhiên, chúng ta không nên thổi phồng tầm quan trọng của yếu tố này, bởi vì các cá nhân giàu nhất thường có điều kiện tốt nhất để tái phân phối danh mục đầu tư của họ vào thời điểm có lợi nhất. Một yếu tố ngạc nhiên khác mà chúng tôi phát hiện ra là nhiều cá nhân, và không chỉ là những người giàu nhất, sở hữu những khối lượng tài sản nước ngoài đáng kể trước khi xảy ra Thế chiến I. Khi xem xét cơ

cấu danh mục đầu tư của người dân Paris vào cuối thế kỷ 19 và trong thời hoàng kim trước Thế chiến I, chúng tôi thấy rằng cơ cấu danh mục đầu tư của họ rất đa dạng và rất "hiện đại". Trước khi xảy ra chiến tranh, vào khoảng 1/3 tài sản của họ nằm trong lĩnh vực bất động sản (khoảng 2/3 trong số đó nằm ở Paris và 1/3 nằm ở các vùng khác, bao gồm một lượng nhỏ đất nông nghiệp), trong khi tài sản tài chính chiếm gần 2/3. Tài sản tài chính bao gồm cả cổ phần ở nước ngoài và ở Pháp và trái phiếu (công lẫn tư), theo một tỷ lệ tương đối cân bằng ở tất cả các mức độ tài sản (xem Bảng 10.1).[34] Xã hội của những những người hưởng lợi tức sống phát đạt trong thời hoàng kim trước Thế chiến I không phải là một xã hội của quá khứ sống dựa trên tư bản đất đai bất động: nó thể hiện một quan điểm hiện đại đối với tài sản và đầu tư. Nhưng logic của bất bình đẳng tích lũy $r > g$ khiến cho sự bất bình đẳng trở nên to lớn và dai dẳng. Trong một xã hội như vậy, cơ hội để một thị trường tự do hơn, cạnh tranh hơn hay quyền sở hữu tài sản vững chắc hơn có thể làm giảm bất bình đẳng là không nhiều, bởi vì thị trường vốn đã có tính cạnh tranh cao và quyền sở hữu tài sản đã được thiết lập vững chắc. Thật vậy, điều duy nhất làm suy yếu điểm cân bằng này là một loạt những cú sốc đối với tư bản và thu nhập từ tư bản, bắt đầu bằng Thế chiến I.

Cuối cùng, trong nhiều quốc gia châu Âu, và đặc biệt là Pháp, giai đoạn 1914–1945 kết thúc bằng một sự tái phân phối tài sản mà nạn nhân của nó là những sản nghiệp lớn nhất, đặc biệt là những gia tài chủ yếu bao gồm cổ phần trong các công ty công nghiệp lớn. Cụ thể, hãy nhớ lại việc quốc hữu hóa một số công ty nhất định để trừng phạt họ sau khi nước Pháp được giải phóng (công ty xe hơi Renault là ví dụ điển hình nhất), cũng như "thuế đoàn kết quốc gia", được áp dụng vào năm 1945. Đây là một loại thuế lũy tiến đánh một lần trên tư bản và các tài sản thu được trong giai đoạn nước Pháp bị chiếm đóng, nhưng với thuế suất là vô cùng cao và áp đặt thêm một gánh nặng nữa lên trên vai những cá nhân bị ảnh hưởng.[35]

BẢNG 10.1.
Cơ cấu danh mục đầu tư của Paris, 1872-1912

Năm	Tài sản bất động sản (nhà, tòa nhà, đất...)	Gồm bất động sản ở Paris	Gồm bất động sản ở các tỉnh (ngoài Paris)	Tài sản tài chính	Bao gồm cổ phần	Gồm trái phiếu tư nhân	Gồm công trái	Gồm các tài sản tài chính khác (tiền mặt, tiền gửi, v.v)	Đồ đạc, nữ trang, v.v.
				Cơ cấu tổng tài sản					
1872	42%	29%	13%	56%	15%	19%	13%	9%	2%
1912	36%	25%	11%	62%	20%	19%	14%	9%	3%
				Cơ cấu danh mục đầu tư của 1% những người nắm giữ tài sản đứng đầu					
1872	43%	30%	13%	55%	16%	16%	13%	10%	2%
1912	32%	22%	10%	65%	24%	19%	14%	8%	2%
				Cơ cấu của 9% kế tiếp					
1872	42%	27%	15%	56%	14%	22%	13%	7%	2%
1912	41%	30%	12%	55%	14%	18%	15%	9%	3%
				Cơ cấu của 40% kế tiếp					
1872	27%	1%	26%	62%	13%	25%	16%	9%	11%
1912	31%	7%	24%	58%	12%	14%	14%	18%	10%

Ghi chú: Vào năm 1912, tài sản bất động sản chiếm 36% tổng tài sản ở Pari, tài sản tài chính chiếm 62%, và đồ đạc, nữ trang, v.v. chiếm 3%. Nguồn: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Một số cách giải thích cục bộ: thời gian, thuế, và tăng trưởng

Cuối cùng, gần như chẳng có gì phải ngạc nhiên khi mức độ tập trung tài sản giảm mạnh ở mọi nơi trong giai đoạn từ 1910 đến 1950. Nói cách khác, phần giảm xuống trong các Hình 10.1–5 không phải là phần khó giải thích nhất. Phần ngạc nhiên nhất khi mới nhìn, và ở một khía cạnh nào đó cũng là phần thú vị nhất, chính là mức độ tập trung tài sản chưa bao giờ hồi phục trở lại sau những cú sốc nãy giờ tôi đã bàn đến.

Dĩ nhiên, điều quan trọng là phải nhận ra rằng tích lũy tư bản là một quá trình lâu dài qua nhiều thế hệ. Sự tập trung tài sản ở châu Âu trong thời hoàng kim trước Thế chiến I là kết quả của một quá trình tích lũy trải qua nhiều thập niên hay thậm chí là nhiều thế kỷ. Mãi đến giai đoạn 2000–2010 thì tổng tài sản tư nhân (cả trong bất động sản lẫn tài sản tài chính), tính theo số năm thu nhập quốc gia, mới quay trở lại mức trước khi xảy ra Thế chiến I. Sự khôi phục lại tỷ số tư bản/thu nhập này trong các quốc gia giàu hoàn toàn có thể là một quá trình vẫn còn đang diễn ra.

Thật không thực tế lắm nếu chúng ta nghĩ rằng những cú sốc dữ dội trong giai đoạn 1914–1945 có thể đã được xóa bỏ trong vòng 10 hay 20 năm, nhờ đó đến giai đoạn 1950–1960 mức độ tập trung tài sản đã được phục hồi trở lại ngang bằng với mức của những năm 1900–1910. Cũng lưu ý rằng bất bình đẳng tài sản bắt đầu tăng trở lại vào những năm 1970–1980. Vì vậy, có thể quá trình đuổi kịp vẫn đang tiếp diễn, và quá trình này thậm chí còn diễn ra chậm hơn so với sự hồi phục của tỷ số tư bản/thu nhập, và có thể là mức độ tập trung tài sản sẽ sớm quay trở lại đỉnh cao của nó như trong quá khứ.

Nói cách khác, lý do tại sao phân phối tài sản ngày nay không bất bình đẳng như trong quá khứ đơn giản là vì chưa có đủ thời gian trôi qua kể từ năm 1945. Rõ ràng đây là một phần của lời giải thích, nhưng chỉ riêng nó thôi thì không đủ. Khi chúng ta xem xét tỷ trọng tài sản của nhóm 10% đứng đầu và thậm chí nhóm 1% đứng đầu (ở mức 60–70%

trên toàn châu Âu vào năm 1910 và chỉ 20–30% trong năm 2010), chúng ta thấy rõ rằng những cú sốc giai đoạn 1914–1945 đã gây ra một sự thay đổi cấu trúc và sự thay đổi cấu trúc này đang ngăn cản không cho tài sản tập trung ở mức độ cao như trước nữa. Vấn đề ở đây không đơn giản chỉ là định lượng–mà là hoàn toàn khác. Trong chương sau, chúng ta sẽ thấy rằng khi xem xét lại vấn đề mà bài thuyết giáo của Vautrin nêu ra về những mức sống khác nhau có thể đạt được nhờ vào tài sản thừa kế và lao động, sự khác biệt giữa một tỷ lệ 60–70% cho nhóm 1% đứng đầu và một tỷ lệ 20–30% là tương đối dễ hiểu. Trong trường hợp đầu, nhóm 1% đứng đầu trong bảng xếp hạng thu nhập rõ ràng chủ yếu là những người có thu nhập cao từ tư bản: đây chính là giai cấp hưởng lợi tức quen thuộc với các nhà văn thế kỷ 19. Trong trường hợp sau, nhóm có thu nhập từ lương đứng đầu bảng (đối với một phân phối nhất định) và nhóm có thu nhập từ tư bản đứng đầu bảng là tương đối cân bằng (chúng ta đang sống trong một xã hội đứng đầu là các nhà quản lý, hay ít nhất cũng là một xã hội cân bằng hơn so với trước). Tương tự như vậy, sự xuất hiện của một "tầng lớp trung lưu kế thừa" sở hữu khoảng 1/4 cho đến 1/3 sản nghiệp quốc gia, thay vì 1/10 hay 1/20 (không cao hơn 50% dân số nằm cuối bảng bao nhiêu) thể hiện một sự chuyển đổi xã hội quan trọng.

Những thay đổi cấu trúc nào đã xảy ra giữa năm 1914 và 1945, và nói một cách tổng quát hơn là trong thế kỷ 20, đang ngăn cản sự tập trung tài sản không cho nó quay trở lại đỉnh điểm quá khứ, mặc dù lượng tài sản tư nhân nhìn chung hiện vẫn đang phát triển ở mức nhanh không thua gì trong quá khứ? Lời giải thích tự nhiên và quan trọng nhất là các chính phủ trong thế kỷ 20 đã bắt đầu áp dụng các thuế suất đáng kể đối với tư bản và thu nhập từ tư bản. Điều quan trọng chúng ta cần chú ý là độ tập trung tài sản rất cao mà chúng ta quan sát thấy vào những năm 1900–1910 là kết quả của một giai đoạn dài không có thiên tai hay chiến tranh lớn nào xảy ra (ít nhất là khi so sánh với bạo lực khủng khiếp của những cuộc xung đột trong thế kỷ 20) cũng như là kết quả của việc không có hay gần như không có thuế. Cho đến thời điểm trước khi xảy ra Thế chiến I vẫn chưa có thuế đánh trên thu

nhập từ tư bản hay lợi nhuận doanh nghiệp. Trong những trường hợp hiếm hoi, khi những loại thuế này hiện hữu, thì chúng được quy định ở những mức rất thấp. Đây là những điều kiện lý tưởng cho việc tích lũy và chuyển giao những sản nghiệp kếch xù và sống nhờ vào thu nhập từ những tài sản này. Trong thế kỷ 20, nhiều loại thuế khác nhau được đánh trên cổ tức, tiền lãi, lợi nhuận, và tiền cho thuê nhà, và điều này làm mọi việc thay đổi hoàn toàn.

Để đơn giản hóa vấn đề: chúng ta giả định rằng ban đầu thu nhập từ tư bản bị đánh một mức thuế trung bình gần bằng 0% (và dù sao cũng thấp hơn 5%) trước 1900–1910 và khoảng 30% ở các quốc gia giàu có vào những năm 1950–1980 (và ở một mức độ nào đó mãi cho tới 2000–2010, mặc dù xu hướng gần đây cho thấy loại thuế này rõ ràng có xu hướng giảm khi các chính phủ tham gia vào cuộc chạy đua cạnh tranh tài khóa do các quốc gia nhỏ hơn khởi xướng). Một thuế suất trung bình 30% sẽ làm giảm suất sinh lợi trước thuế từ 5% xuống mức sinh lợi ròng là 3,5% sau thuế. Bản thân điều này là đủ để gây ra những ảnh hưởng dài hạn đáng kể, dựa vào logic số nhân và tích lũy của sự tích lũy và tập trung tư bản. Dùng các mô hình lý thuyết mô tả ở trên, chúng ta có thể chỉ ra rằng một mức thuế suất hiệu dụng 30%, nếu được áp dụng cho tất cả các hình thức tư bản, thì chỉ một mình nó thôi cũng có thể dẫn đến một mức độ phi tập trung tài sản đáng kể (gần bằng với sự sụt giảm tỷ trọng tài sản của nhóm 1% đứng đầu mà chúng ta quan sát thấy trong dữ liệu lịch sử).[36]

Trong bối cảnh này, điểm quan trọng cần lưu ý là ảnh hưởng của thuế đánh trên thu nhập từ tư bản sẽ không làm giảm tổng tài sản tích lũy mà làm thay đổi cơ cấu phân phối tài sản trong dài hạn. Xét về mặt mô hình lý thuyết, cũng như trong dữ liệu lịch sử, một sự tăng thuế đánh trên thu nhập từ tư bản từ 0 lên 30% (tức làm giảm suất sinh lợi ròng của tư bản từ 5 xuống 3,5%) rất có thể sẽ không làm tổng trữ lượng tư bản thay đổi trong dài hạn chỉ vì một lý do đơn giản là sự trỗi dậy của giai cấp trung lưu sẽ bù đắp cho sự sụt giảm trong tỷ trọng tài sản của nhóm 1% đứng đầu. Đây chính là điều xảy ra trong thế kỷ 20 – mặc dù bài học này ngày nay đôi khi bị lãng quên.

Cũng cần chú ý đến sự gia tăng thuế lũy tiến trong thế kỷ 20, tức những loại thuế có thuế suất cao hơn đối với những mức thu nhập cao nhất và đặc biệt là thu nhập cao nhất từ tư bản (ít nhất cho đến giai đoạn 1970–1980), cùng với thuế thừa kế di sản đánh trên những bất động sản lớn nhất. Trong thế kỷ 19, thuế suất thừa kế di sản là vô cùng thấp, không quá 1–2% đối với những di sản do cha mẹ để lại cho con cái. Một loại thuế như vậy rõ ràng không có một ảnh hưởng đáng chú ý nào đối với quá trình tích lũy tư bản. Nó không hẳn là một loại thuế mà chỉ là một khoản phí đăng ký với mục đích bảo vệ quyền sở hữu tài sản. Thuế thừa kế di sản trở thành lũy tiến ở Pháp vào năm 1901, nhưng mức thuế cao nhất đối với những tài sản được truyền lại cho con cái trong gia đình là không quá 5% (và cao lắm cũng chỉ được áp dụng vào vài chục trường hợp thừa kế trong một năm). Một thuế suất như vậy, được giám định một lần cho mỗi thế hệ, không thể có ảnh hưởng gì nhiều đối với sự tập trung tài sản, cho dù các cá nhân giàu có vào thời đó có quan điểm ra sao. Những thuế suất 20–30% hay cao hơn, được áp dụng tại hầu hết các quốc gia giàu theo sau những cú sốc quân sự, kinh tế, và chính trị của giai đoạn 1914–1945, có những ảnh hưởng hoàn toàn khác hẳn. Kết quả của những thuế suất này là mỗi thế hệ tiếp theo phải cắt giảm chi tiêu và tiết kiệm nhiều hơn (hoặc cần phải có những khoản đầu tư đặc biệt sinh lợi) nếu muốn sản nghiệp gia đình của họ tăng nhanh bằng với thu nhập trung bình. Như vậy việc duy trì vị trí xã hội của một gia đình giàu có trở nên càng lúc càng khó khăn hơn. Ngược lại, việc trèo lên các bậc thang cao hơn trong xã hội lại trở nên dễ dàng hơn cho những người xuất thân từ tầng lớp thu nhập thấp, ví dụ như bằng cách mua các cơ sở kinh doanh hay các cổ phiếu được đem bán khi các tài sản thừa kế được đưa ra thanh lý trước tòa. Những mô phỏng đơn giản cho thấy rằng thuế thừa kế di sản lũy tiến có thể làm giảm tỷ trọng tài sản của nhóm 1% đứng đầu một cách đáng kể trong dài hạn.[37] Sự khác biệt giữa các chế độ thuế thừa kế di sản trong các quốc gia khác nhau cũng còn có thể giải thích cho những sự khác biệt trên thế giới. Ví dụ, tại sao các thu nhập cao nhất từ tư bản ở Đức lại có tính tập trung cao hơn (cho thấy có một

sự tập trung tài sản cao hơn) ở Pháp kể từ Thế chiến II? Có lẽ bởi vì thuế suất thừa kế di sản cao nhất ở Đức là không quá 15–20%, so với 30–40% ở Pháp.[38]

Cả lập luận lý thuyết lẫn các mô phỏng bằng số tho thấy rằng chỉ cần phân tích chính sách thuế là đủ để giải thích hầu hết những sự thay đổi mà chúng ta quan sát thấy, thậm chí không cần viện dẫn đến các thay đổi về cấu trúc. Cần nhắc lại rằng mức độ tập trung tài sản ngày nay, mặc dù thấp hơn rõ rệt so với những năm 1900–1910, vẫn còn nằm ở mức vô cùng cao. Không cần phải có một hệ thống thuế lý tưởng, hoàn hảo chỉ để đạt được một kết quả như vậy hay để giải thích cho sự chuyển đổi mà tầm mức của nó không đáng để chúng ta phóng đại lên.

Thế kỷ 21: thậm chí còn bất bình đẳng hơn thế kỷ 19

Sẽ là hơi quá nếu kết luận rằng không có những yếu tố khác đóng vai trò đáng kể, bởi vì có nhiều cơ chế gây tác động và rất nhiều điều không chắc chắn trong các mô phỏng thuế. Phân tích của tôi cho đến nay cho thấy hai yếu tố có lẽ đã đóng vai trò quan trọng, không phụ thuộc vào những thay đổi trong hệ thống thuế, và sẽ tiếp tục là như vậy trong tương lai. Yếu tố thứ nhất là sự giảm nhẹ có lẽ đã xảy ra trong tỷ trọng thu nhập và suất sinh lợi của tư bản trong dài hạn, và yếu tố thứ hai là tốc độ tăng trưởng, mặc dù có khả năng chậm lại trong thế kỷ 21, nhưng vẫn sẽ cao hơn tốc độ tăng trưởng cực kỳ thấp mà chúng ta quan sát thấy trong gần như suốt chiều dài lịch sử nhân loại mãi cho đến thế kỷ 18. (Ở đây tôi đang nói đến yếu tố thuần túy kinh tế của tăng trưởng, tức là sự gia tăng năng suất, nó phản ánh sự gia tăng kiến thức và cải tiến kỹ thuật.) Cụ thể là, như Hình 10.11 cho thấy, có khả năng là sự chênh lệch $r > g$ trong tương lai sẽ nhỏ hơn so với $r > g$ trước thế kỷ 18, bởi vì suất sinh lợi của tư bản sẽ thấp hơn (chẳng hạn như 4–4,5%, thay vì 4,5–5%) và tăng trưởng sẽ cao hơn (1–1,5% thay vì 0,1–0,2%), thậm chí nếu cạnh tranh giữa các nhà nước dẫn đến

việc bãi bỏ tất cả các loại thuế đánh trên tư bản. Nếu các mô phỏng lý thuyết là đáng tin cậy, thì sự tập trung tài sản không nhất thiết sẽ quay lại mức cực đoan trong giai đoạn 1900–1910, thậm chí nếu thuế đánh trên tư bản bị bãi bỏ.

Tuy nhiên chúng ta không có lý do để vui mừng, một phần bởi vì bất bình đẳng tài sản sẽ vẫn tăng lên một cách đáng kể (ví dụ như làm giảm một nửa tỷ trọng tài sản của giai cấp trung lưu trong tổng tài sản quốc gia, một điều mà các cử tri có thể cảm thấy không thể chấp nhận được) và một phần bởi vì có rất nhiều yếu tố bất định trong các mô phỏng, và sự tồn tại của những tác động khác có thể đẩy chúng đi theo hướng ngược lại, tức là tiến đến một sự tập trung tư bản thậm chí còn cao hơn trong những năm 1900–1910. Đặc biệt, sự gia tăng dân số có thể là âm (việc này có thể kéo tốc độ tăng trưởng, đặc biệt tại các quốc gia giàu có, xuống dưới mức chúng ta đã thấy trong thế kỷ 19, khi đó tài sản thừa kế sẽ có một tầm quan trọng chưa từng có). Thêm vào đó, thị trường tư bản có thể trở nên càng lúc càng tinh vi hơn và càng lúc càng "hoàn hảo" hơn theo nghĩa các nhà kinh tế học sử dụng (nghĩa là suất sinh lợi của tư bản sẽ ngày càng trở nên tách biệt với những đặc điểm cá nhân của người chủ tư bản và như vậy đi ngược lại với những giá trị của một xã hội trọng dụng nhân tài, qua đó càng củng cố thêm cho logic $r > g$). Ngoài ra, như tôi sẽ cho thấy ở một phần sau, quá trình toàn cầu hóa tài chính dường như đang làm tăng mối tương quan giữa suất sinh lợi của tư bản và độ lớn ban đầu của danh mục đầu tư, tạo ra một sự bất bình đẳng trong tỷ suất sinh lợi, sự bất bình đẳng này lại tạo thêm một lực tác động nữa–rất đáng lo ngại–gây ra sự phân hóa trong phân phối tài sản toàn cầu.

Tóm lại: việc mức tập trung tài sản ở châu Âu ngày nay thấp hơn rõ rệt so với thời hoàng kim thời hoàng kim trước Thế chiến I chủ yếu là hệ quả của những sự kiện ngẫu nhiên (những cú sốc trong giai đoạn 1914–1945) và của những thể chế cụ thể như việc đánh thuế tư bản và thu nhập từ tư bản. Nếu những thể chế này cuối cùng bị phá hủy, sẽ có một nguy cơ rất cao là chúng ta sẽ chứng kiến sự bất bình

đẳng tài sản tăng gần bằng mức bất bình đẳng đã thấy trong quá khứ, hoặc thậm chí còn cao hơn trong những điều kiện nhất định. Không có gì là chắc chắn: bất bình đẳng có thể thay đổi theo hướng này hoặc hướng kia. Vì vậy giờ đây tôi cần xem xét kỹ hơn cơ chế vận hành của tài sản thừa kế và sau đó xem xét đến cơ chế vận hành của tài sản trên toàn cầu. Tuy nhiên, hiện giờ chúng ta đã có một kết luận rõ ràng: sẽ là một ảo tưởng nếu nghĩ rằng một yếu tố nào đó trong bản chất của tăng trưởng hiện đại hay trong quy luật của nền kinh tế thị trường sẽ bảo đảm rằng bất bình đẳng tài sản sẽ giảm và sự ổn định hài hòa sẽ được thiết lập.

{CHƯƠNG 11}

Năng lực và tài sản thừa kế trong dài hạn

Như đã chỉ ra, tầm quan trọng tổng quát của tư bản ngày nay không khác lắm so với tư bản trong thế kỷ 18. Chỉ có hình thức của nó là đã thay đổi: trước đây tư bản chủ yếu là đất đai nhưng giờ đây là tư bản công nghiệp, tài chính, và bất động sản. Chúng ta cũng biết rằng sự tập trung tài sản vẫn còn cao, mặc dù rõ ràng nó ít cực đoan hơn so với cách đây một thế kỷ. Nửa dân số nghèo nhất vẫn không có chút tài sản nào, nhưng giờ đây có một tầng lớp trung lưu kế thừa sở hữu từ 1/4 đến 1/3 tổng tài sản, và nhóm 10% giàu nhất ngày nay chỉ sở hữu 2/3 tổng tài sản thay vì là 9/10. Chúng ta cũng đã biết được rằng những thay đổi tương đối trong suất sinh lợi của tư bản và tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế, tức là những thay đổi trong khoảng chênh lệch giữa chúng, $r - g$, có thể giải thích một số những thay đổi mà chúng ta quan sát được, bao gồm cả logic của việc tích lũy có thể giải thích được mức tập trung tài sản rất cao mà chúng ta chứng kiến trong gần hết chiều dài lịch sử nhân loại.

Để hiểu logic của việc tích lũy này rõ hơn, giờ chúng ta cần xem xét kỹ hơn quá trình phát triển dài hạn vai trò của thừa kế và tiết kiệm trong việc hình thành tư bản. Đây là một vấn đề hệ trọng, bởi vì một mức tập trung tư bản nhất định có thể xuất hiện theo những cách

thức hoàn toàn khác nhau. Có thể là mức tư bản trên toàn cầu vẫn giữ nguyên không đổi nhưng cấu trúc bề sâu của nó đã thay đổi một cách cơ bản, theo nghĩa là tư bản trước đây phần lớn là do thừa kế mà có nhưng giờ đây nó được tích lũy trong suốt cuộc đời nhờ những khoản tiết kiệm từ thu nhập từ lương. Một cách giải thích khả dĩ cho sự thay đổi này có thể là do tuổi thọ tăng, dẫn đến một sự gia tăng tích lũy tư bản có tính cơ cấu để chuẩn bị cho việc về hưu. Tuy nhiên, sự chuyển đổi được cho là lớn lao này trong bản chất của tư bản thật ra là ít kịch tính hơn chúng ta tưởng; thật vậy, nó thậm chí còn chẳng xảy ra trong một số quốc gia. Rất có thể là thừa kế một lần nữa sẽ đóng vai trò đáng kể trong thế kỷ 21, tương tự như vai trò của nó trong quá khứ.

Nói một cách chính xác hơn, tôi sẽ đi đến kết luận sau. Bất cứ khi nào suất sinh lợi của tư bản cao hơn tốc độ tăng trưởng kinh tế một cách đáng kể và lâu dài, thì điều không thể tránh khỏi là việc thừa kế (những gia tài được tích lũy trong quá khứ) sẽ vượt trội so với tiết kiệm (tài sản được tích lũy trong hiện tại). Về mặt logic thuần túy, chuyện ngược lại có thể xảy ra, nhưng những lực tác động kéo chúng ta đi về hướng này là vô cùng mạnh mẽ. Theo một nghĩa nào đó, bất đẳng thức $r > g$ ngầm chỉ ra rằng quá khứ có khuynh hướng nuốt chửng tương lai: tài sản có nguồn gốc trong quá khứ tự động gia tăng nhanh hơn, ngay cả khi không có lao động, so với tài sản có nguồn gốc từ lao động, là cái có thể tiết kiệm được. Hậu quả gần như không thể tránh khỏi của điều này là bất bình đẳng được tạo ra trong quá khứ và thừa kế có khuynh hướng nắm giữ một vai trò quan trọng mang tính áp đảo và lâu dài.

Nếu thế kỷ 21 hóa ra là một thế kỷ có mức tăng trưởng (dân số và kinh tế) thấp và suất sinh lợi của tư bản cao (trong bối cảnh cạnh tranh quốc tế gia tăng để thu hút các nguồn lực tư bản), hay ít ra là trong những quốc gia có những đặc điểm như vậy, thì tài sản thừa kế có lẽ một lần nữa sẽ có tầm quan trọng như trong thế kỷ 19. Sự phát triển theo hướng này đã và đang xảy ra ở Pháp và nhiều nước châu Âu khác, vì ở những nước này tốc độ tăng trưởng đã chậm lại đáng kể trong những thập niên gần đây. Hiện thời thì vấn đề này vẫn chưa trở

nên nổi bật ở Mỹ, chủ yếu bởi vì gia tăng dân số ở Mỹ cao hơn ở châu Âu. Nhưng nếu tỷ lệ tăng dân số cuối cùng sẽ chậm lại gần như ở khắp nơi trong thế kỷ tới, như các dự báo dân số trung vị của Liên hiệp quốc tiên đoán (và các dự báo kinh tế khác xác nhận), khi đó tầm quan trọng của tài sản thừa kế có lẽ sẽ gia tăng trên khắp thế giới.

Tuy nhiên điều này không ngụ ý cho rằng cơ cấu bất bình đẳng trong thế kỷ 21 sẽ giống như trong thế kỷ 19, một phần bởi vì độ tập trung tài sản ít cực đoan hơn (rất có thể số người hưởng lợi tức nhỏ và trung bình sẽ nhiều hơn và số người hưởng lợi tức cực giàu sẽ ít hơn, ít nhất là trong ngắn hạn), một phần bởi vì bất bình đẳng thu nhập từ lao động đang mở rộng (với sự trỗi dậy của tầng lớp những nhà siêu quản lý), và cuối cùng là bởi vì giữa sản nghiệp và thu nhập có mối tương quan mạnh hơn so với trong quá khứ. Trong thế kỷ 21 một người có thể vừa là một nhà siêu quản lý và vừa là "người hưởng lợi tức trung bình": một trật tự xã hội mới dựa trên nguyên tắc trọng năng lực sẽ khuyến khích việc này, có thể là với hậu quả tai hại cho những công nhân có mức lương thấp và trung bình, đặc biệt là những người không có chút sản nghiệp nào hay chỉ có một được một sản nghiệp rất ít ỏi.

Lưu lượng tài sản thừa kế trong dài hạn

Tôi sẽ bắt đầu từ đầu. Trong tất cả các xã hội, có hai cách thức chính để tích lũy tài sản: thông qua lao động hoặc thừa kế tài sản.[1] Cách nào là phổ biến trong nhóm 1% và 10% đứng đầu trong bảng xếp hạng tài sản? Đây là câu hỏi chính yếu.

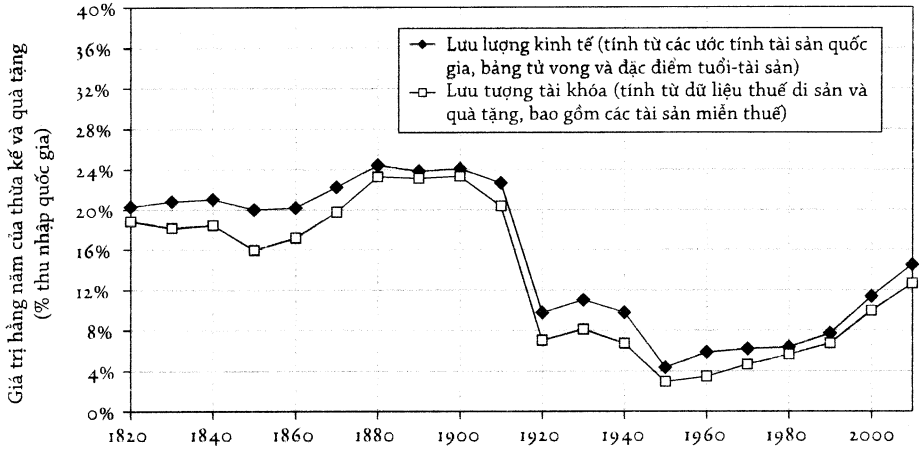
Trong bài thuyết giáo Vautrin dạy cho Rastignac (trong Chương 7), câu trả lời là rõ ràng: học hành và làm việc không thể đem đến một cuộc sống sung túc và thanh lịch, và chiến lược thực tế duy nhất là kết hôn với quý cô Victorine và tài sản thừa kế của cô. Một trong những mục đích chính của tôi trong cuốn sách này là khám phá xem xã hội Pháp vào thế kỷ 19 giống với xã hội mà Vautrin mô tả tới mức nào và

trên hết là để biết được bằng cách nào và tại sao kiểu xã hội này đã biến đổi theo thời gian.

Điểm khởi đầu hữu ích của chúng ta là xem xét sự biến đổi trong lưu lượng tài sản thừa kế hằng năm trong dài hạn, tức tổng giá trị của các khoản thừa kế (và quà tặng giữa những người đang sống) trong khoảng thời gian một năm, tính theo phần trăm thu nhập quốc gia. Con số này thể hiện khối lượng tài sản quá khứ được chuyển giao hằng năm so với tổng thu nhập từ lao động trong năm đó. (Hãy nhớ lại rằng thu nhập từ lao động chiếm gần 2/3 thu nhập quốc gia mỗi năm, trong khi một phần của thu nhập từ tư bản sẽ cấu thành nên tư bản được để lại cho người thừa kế.)

Tôi sẽ xem xét trường hợp của Pháp, vì đây là trường hợp chúng ta biết rõ hơn tất cả các trường hợp khác trong dài hạn, và những gì mà tôi phát hiện ở đó, ở một mức độ nào đó, cũng đúng với những quốc gia châu Âu khác. Cuối cùng, tôi sẽ tìm hiểu xem có thể nói được điều gì ở mức độ toàn cầu.

Hình 11.1 mô tả sự phát triển của lưu lượng tài sản thừa kế hằng năm ở Pháp từ 1820 đến 2010.[2] Có hai sự kiện nổi bật. Thứ nhất, lưu lượng thừa kế chiếm 20–25% thu nhập hằng năm trong suốt thế kỷ 19, với xu hướng tăng nhẹ vào cuối thế kỷ. Như tôi sẽ chỉ ra, đây là một lưu lượng cực kỳ cao, và nó phản ánh sự kiện là gần như tất cả trữ lượng tư bản đều xuất phát từ thừa kế. Nếu như tài sản thừa kế có mặt khắp nơi trong tất cả các tác phẩm văn học thế kỷ 19, điều này không chỉ bởi vì các nhà văn, đặc biệt là nhà văn có nợ nần chồng chất như Balzac, bị ám ảnh bởi chuyện đó. Mà trên hết là bởi vì tài sản thừa kế chiếm một vị trí trung tâm trong cấu trúc xã hội thế kỷ 19 – trong vai trò là một lưu lượng kinh tế và một lực tác động xã hội. Hơn nữa, tầm quan trọng của nó không giảm dần theo thời gian. Ngược lại, vào những năm 1900–1910, lưu lượng tài sản thừa kế còn cao hơn một chút (25% trong thu nhập quốc gia so với không đầy 20%) so với thập niên 1820, thời của Vautrin, Rastignac, và nhà trọ của bà Vauquer.



HÌNH 11.1. Lưu lượng thừa kế hằng năm tính theo tỷ lệ thu nhập quốc gia, Pháp, 1820–2010

Lưu lượng thừa kế hằng năm vào khoảng 20–25% thu nhập quốc gia trong thế kỷ 19 và kéo dài đến 1914; sau đó nó giảm xuống dưới 5% trong thập niên 1950, và quay lại mức khoảng 15% vào năm 2010. Nguồn và chuỗi dữ liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Sau đó, chúng ta thấy có một sự sụt giảm ngoạn mục trong lưu lượng thừa kế trong giai đoạn 1910 – 1950, rồi đến sự gia tăng đều đặn trong những năm tiếp theo, đặc biệt là sự tăng tốc trong thập niên 1980. Thế kỷ 20 có những biến đổi theo chiều hướng tăng và giảm rất lớn. Lưu lượng thừa kế và quà tặng hằng năm (tính một cách gần đúng và so với những cú sốc theo sau) là tương đối ổn định cho đến tận Thế chiến I nhưng sụt giảm 5 hoặc 6 lần trong giai đoạn 1910-1950 (khi lưu lượng thừa kế chiếm không đầy 4 hay 5% thu nhập quốc gia), sau đó nó tăng lên 3 hoặc 4 lần trong giai đoạn 1950-2010 (vào thời điểm đó lưu lượng này chiếm 15% thu nhập quốc gia).

Sự thay đổi thấy rõ trong Hình 11.1 phản ánh những thay đổi sâu sắc trong nhận thức cũng như thực tế của tài sản thừa kế, và có thể nói nó còn phản ảnh những thay đổi trong cơ cấu bất bình đẳng. Như chúng ta sẽ thấy ngay sau đây, sự thu hẹp lưu lượng thừa kế do ảnh hưởng của những cú sốc trong giai đoạn 1914–1945 lớn gần gấp hai lần so với sự sụt giảm trong tài sản tư nhân. Sự sụp đổ của thừa kế do đó không chỉ đơn giản là kết quả của sự sụp đổ tài sản (ngay cả khi

hai sự kiện này rõ ràng có liên quan chặt chẽ với nhau). Đối với công chúng, họ bị ảnh hưởng bởi ý tưởng về một sự kết thúc của thời đại thừa kế nhiều hơn là ý tưởng về sự chấm dứt của chủ nghĩa tư bản. Vào giai đoạn 1950–1960, tài sản thừa kế và quà tặng chỉ chiếm một vài điểm phần trăm trong thu nhập quốc gia, vì vậy có thể hiểu được nếu công chúng cho rằng thừa kế gần như đã biến mất và tư bản, mặc dù về tổng thể là ít quan trọng hơn trong quá khứ, giờ đây là tài sản do một cá nhân tích lũy bằng công sức và tiết kiệm trong suốt cuộc đời của người đó. Nhiều thế hệ đã trưởng thành trong những điều kiện này (mặc dù nhận thức xã hội đôi lúc có xa rời thực tế), đặc biệt là thế hệ "baby boom" (bùng nổ dân số sau Thế chiến II), sinh ra trong khoảng cuối thập niên 1940 và đầu thập niên 1950, nhiều người trong số đó ngày nay vẫn còn sống, và họ giả định một cách hoàn toàn tự nhiên rằng đây chính là "bộ mặt bình thường mới của xã hội".

Ngược lại, những người trẻ tuổi hơn, đặc biệt là những người sinh ra trong thập niên 1970 và 1980, đã có kinh nghiệm (ở một mức độ nhất định) về vai trò quan trọng mà tài sản thừa kế sẽ một lần nữa đảm nhận trong cuộc sống của họ cũng như trong cuộc sống của người thân và bạn bè của họ. Ví dụ như đối với nhóm này, việc một đứa trẻ có nhận được quà tặng từ cha mẹ hay không có thể có một tác động quan trọng đến việc quyết định ai sẽ có tài sản sở hữu và ai sẽ không có, có ở độ tuổi nào, và tài sản đó sẽ lớn ra sao–ít nhất là ở một mức độ lớn hơn nhiều so với thế hệ trước đó. So với thế hệ bùng nổ dân số sau Thế chiến II, việc thừa kế tài sản hiện đang đóng một vai trò lớn hơn trong cuộc sống, nghề nghiệp, và trong các lựa chọn cá nhân và gia đình của thế hệ trẻ này. Tuy nhiên, quá trình phục hồi của tài sản thừa kế vẫn chưa hoàn tất, và quá trình này vẫn còn đang diễn ra (lưu lượng thừa kế trong giai đoạn 2000–2010 nằm ở mức gần ở chính giữa điểm thấp nhất trong thập niên 1950 và điểm cao nhất trong giai đoạn 1900–1910). Cho đến thời điểm hiện tại, sự hồi phục của tài sản thừa kế vẫn chưa có tác động sâu đậm đến nhận thức xã hội bằng sự thay đổi trước đó, một tác động vẫn còn ăn sâu trong suy nghĩ của người dân. Trong một vài thập niên tới, mọi việc có thể sẽ trở nên khác hẳn.

Lưu lượng tài khóa và lưu lượng kinh tế

Hình 11.1 có nhiều điểm cần được giải thích rõ. Thứ nhất, điều thiết yếu là phải bao gồm quà tặng giữa những cá nhân đang còn sống (cho dù trước khi chết không lâu hay trước đó đã rất lâu) trong lưu lượng thừa kế, bởi vì hình thức chuyển giao này vẫn luôn đóng một vai trò rất quan trọng ở Pháp và ở những nước khác. Độ lớn tương đối của quà tặng và tài sản để lại thay đổi rất lớn theo thời gian, vì vậy bỏ quà tặng ra ngoài sẽ làm sai lệch các phân tích một cách nghiêm trọng và bóp méo những so sánh theo không gian và thời gian. May mắn là quà tặng ở Pháp được lưu lại vào sổ sách rất cẩn thận (mặc dù chắc chắn có bị ước tính thấp một chút). Không phải tất cả mọi nơi khác đều có được may mắn như vậy.

Thứ nhì, và thậm chí còn quan trọng hơn, các nguồn dữ liệu lịch sử phong phú của Pháp cho phép chúng ta tính các lưu lượng thừa kế theo hai cách khác nhau, dùng dữ liệu và phương pháp hoàn toàn độc lập với nhau. Kết quả là chúng ta tìm thấy hai biểu đồ trong Hình 11.1 (mà tôi đã đặt tên là "lưu lượng tài khóa" và "lưu lượng kinh tế") có độ nhất quán cao, điều này làm chúng ta an tâm và chứng minh sự thuyết phục mạnh mẽ của dữ liệu lịch sử. Sự nhất quán này còn giúp chúng ta phân tích và nắm được cơ cấu của các lực tác động khác nhau.[3]

Nói một cách tổng quát, có hai cách để ước tính lưu lượng tài sản thừa kế trong một quốc gia. Chúng ta có thể sử dụng trực tiếp lưu lượng tài sản thừa kế và quà tặng đã quan sát được (ví dụ, bằng cách dùng dữ liệu thuế: tôi gọi nó là "lưu lượng tài khóa"). Hoặc chúng ta có thể xem xét trữ lượng tư bản tư nhân và tính toán lưu lượng thừa kế trên lý thuyết cho một năm nhất định (tôi gọi nó là "lưu lượng kinh tế"). Mỗi phương pháp có ưu khuyết điểm riêng. Phương pháp đầu mang tính trực tiếp hơn, nhưng dữ liệu thuế tại nhiều quốc gia là quá không hoàn chỉnh đến mức các kết quả không phải lúc nào cũng làm chúng ta thỏa mãn. Ở Pháp, như đã lưu ý ở phần trước, hệ thống ghi chép các tài sản thừa kế và quà tặng được thiết lập rất sớm (vào thời điểm cuộc Cách mạng Pháp) và đặc biệt bao quát (trên lý thuyết nó ghi lại tất cả

các hoạt động chuyển giao tài sản, bao gồm cả những tài sản không phả trải thuế hoặc trả rất ít, mặc dù có một số ngoại lệ), vì vậy ta có thể áp dụng phương pháp tài khóa. Tuy nhiên, dữ liệu thuế cần được hiệu chỉnh để tính đến những tài sản thừa kế nhỏ không cần phải khai báo (khối lượng tài sản có liên quan là không đáng kể) và trên hết để là hiệu chỉnh cho những tài sản nhất định được miễn đóng thuế thừa kế di sản, ví dụ như các hợp đồng bảo hiểm nhân thọ, vốn đã trở nên ngày càng phổ biến kể từ năm 1970 (và hiện tại chiếm gần 1/6 tổng tài sản tư nhân ở Pháp).

Phương pháp thứ hai ("lưu lượng kinh tế") có ưu điểm là không phải phụ thuộc vào dữ liệu thuế và như vậy cung cấp cho ta một bức tranh hoàn chỉnh hơn về sự chuyển giao tài sản, không phụ thuộc vào những sự khác biệt thất thường của những hệ thống thuế ở các quốc gia khác nhau. Lý tưởng nhất là ta có thể dùng cả hai phương pháp này cho cùng một quốc gia. Hơn nữa, chúng ta có thể diễn giải sự chênh lệch giữa hai đường đồ thị trong Hình 11.1 (nó cho thấy lưu lượng kinh tế luôn lớn hơn một chút so với lưu lượng tài khóa) như là một ước tính cho gian lận thuế hay là do những thiếu sót của hệ thống lưu giữ hồ sơ thừa kế di sản. Cũng có thể có những lý do khác dẫn đến sự khác biệt, bao gồm những khiếm khuyết trong các tập dữ liệu có sẵn và phương pháp được áp dụng. Đối với một số giai đoạn con nhất định, sự khác biệt là hoàn toàn không nhỏ. Tuy nhiên, sự biến đổi dài hạn, và là mối quan tâm chủ yếu của tôi, là hoàn toàn nhất quán, cho dù chúng ta sử dụng phương pháp nào chăng nữa.

Ba lực tác động: ảo tưởng về sự chấm dứt thừa kế

Thực ra, ưu điểm chính của phương pháp lưu lượng kinh tế là nó đòi hỏi chúng ta phải có một cái nhìn toàn diện về ba lực tác động có ảnh hưởng quyết định đến lưu lượng tài sản thừa kế và lịch sử phát triển của nó ở tất cả mọi nơi.

Nhìn chung, lưu lượng kinh tế của tài sản thừa kế và quà tặng, tính

theo tỷ lệ thu nhập quốc gia mà chúng ta ký hiệu là b_y, sẽ bằng tích số của ba lực tác động:

$$b_y = \mu \times m \times \beta,$$

trong đó β là tỷ số tư bản/thu nhập (hay nói chính xác hơn, là tỷ số giữa tổng tài sản tư nhân so với thu nhập quốc gia--không giống với tài sản công, tài sản tư nhân có thể được để lại cho thế hệ sau thừa kế), m là tỷ lệ tử vong, và μ là tỷ lệ giữa tài sản trung bình vào thời điểm chết so với tài sản trung bình của những cá nhân còn sống.

Việc chúng ta tách lưu lượng kinh tế thành ba thành tố này chỉ thuần túy là một đẳng thức hạch toán: theo định nghĩa, nó luôn đúng ở mọi lúc và mọi nơi. Cụ thể hơn, đây là công thức tôi dùng để ước tính lưu lượng kinh tế trong Hình 11.1. Mặc dù việc tách lưu lượng kinh tế thành ba lực tác động là dư thừa, tôi nghĩ nó là một sự dư thừa có ích, ở chỗ là nó cho phép chúng ta làm rõ một vấn đề vẫn thường gây ra nhiều lầm lẫn trong quá khứ, mặc dù logic nền tảng của nó không quá rắc rối phức tạp.

Tôi sẽ tuần tự xem xét từng lực tác động một. Lực đầu tiên là tỷ số tư bản/thu nhập β. Lực tác động này mô tả một sự thật hiển nhiên: nếu một xã hội có lưu lượng tài sản thừa kế cao, thì tổng trữ lượng tài sản tư nhân có thể được thừa kế trong xã hội đó cũng phải lớn.

Lực tác động thứ hai, tỷ lệ tử vong m, mô tả một cơ chế cũng không kém phần hiển nhiên. Nếu tất cả những điều kiện khác không đổi, tỷ lệ tử vong càng cao, thì lưu lượng thừa kế cũng càng cao. Trong một xã hội trong đó tất cả mọi người đều bất tử, dẫn đến tỷ lệ tử vong bằng 0, thì việc thừa kế sẽ biến mất. Lưu lượng thừa kế b_y cũng sẽ bằng 0, cho dù tỷ số tư bản/thu nhập β có lớn đến đâu.

Lực tác động thứ ba, tỷ số μ của tài sản trung bình vào thời điểm chết so với tài sản trung bình của những cá nhân còn sống, cũng vô cùng đơn giản.[4]

Giả sử tài sản trung bình vào thời điểm chết bằng với tài sản trung bình của toàn bộ dân số. Khi đó $\mu = 1$, và lưu lượng thừa kế b_y đơn giản

là tích số của tỷ lệ tử vong m với tỷ số tư bản/thu nhập β. Ví dụ, nếu tỷ số tư bản/thu nhập là 600% (có nghĩa là, trữ lượng tài sản tư nhân tương đương 6 năm thu nhập quốc gia) và tỷ lệ tử vong trong dân số người trưởng thành là 2%,[5] khi đó lưu lượng tài sản thừa kế hằng năm sẽ tự động bằng 12% thu nhập quốc gia.

Nếu tài sản trung bình vào thời điểm chết lớn gấp hai lần tài sản trung bình của những người đang sống, tức $\mu = 2$, khi đó lưu lượng thừa kế sẽ bằng 24% thu nhập quốc gia (giả định $\beta = 6$ và $m = 2\%$), đây là con số xấp xỉ bằng với con số quan sát được trong thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20.

Rõ ràng là μ phụ thuộc vào đặc điểm tuổi tác của tài sản. Tài sản càng gia tăng theo tuổi tác, thì μ càng cao và như vậy lưu lượng thừa kế càng lớn.

Ngược lại, trong một xã hội trong đó chức năng chính của tài sảnlà tài trợ cho cuộc sống lúc về hưu và những người già tiêu dùng số tư bản trước đó họ đã tích lũy trong thời gian đi làm cho những năm tháng về hưu (ví dụ, bằng cách rút dần tiền tiết kiệm của họ ra khỏi quỹ hưu trí), theo đúng như "lý thuyết tài sản theo chu kỳ đời người" do nhà kinh tế học người Mỹ gốc Ý là Franco Modigliani phát triển trong thập niên 1950, thì khi đó theo công thức μ sẽ gần bằng 0, bởi vì dự định của tất cả mọi người đều là không để lại hay để lại rất ít tư bản khi họ chết. Trong trường hợp cực đoan $\mu = 0$, thừa kế sẽ biến mất cho dù giá trị của β và m có bằng bao nhiêu. Xét về mặt logic thuần túy, hoàn toàn có thể tưởng tượng ra một thế giới có lượng tư bản tư nhân đáng kể (tức β là rất cao) nhưng hầu hết tài sản được bỏ vào trong các quỹ hưu trí hay những hình thức tài sản tương đương khác mà chúng sẽ biến mất lúc chủ sở hữu chết ("tài sản chuyển thành nhu thập hằng năm"), do đó lưu lượng thừa kế là bằng 0 hay gần bằng 0. Lý thuyết của Modigliani cho ta một quan điểm tĩnh tại và phiến diện về bất bình đẳng xã hội: bất bình đẳng tài sản chẳng qua chỉ là một hình thức của bất bình đẳng có liên quan đến công việc do thời gian tạo ra. (Các nhà quản lý tích lũy được nhiều tiền tiết kiệm hưu trí hơn công nhân, nhưng cả hai nhóm đều tiêu thụ toàn bộ tư bản của họ khi chết.) Lý

thuyết này rất phổ biến trong những thập niên sau Thế chiến II, khi ngành xã hội học Mỹ theo trường phái chức năng, nổi bật với công trình của Talcott Parsons, cũng mô tả một xã hội trung lưu bao gồm các nhà quản lý, trong xã hội này tài sản thừa kế gần như không đóng một vai trò nào.[6] Ngày nay lý thuyết này vẫn còn rất thịnh hành với những người thuộc thế hệ bùng nổ dân số sau Thế chiến II.

Việc chúng ta tách lưu lượng thừa kế ra thành tích số của ba lực tác động ($b_y = \mu \times m \times \beta$) là quan trọng để chúng ta có thể xem xét vấn đề tài sản thừa kế và sự biến đổi của nó trong lịch sử, bởi vì mỗi một lực tác động nói trên bao gồm một tập hợp đáng kể những niềm tin và lý luận (có vẻ là những tiên đoán hợp lý) khiến nhiều người, đặc biệt trong những thập niên đầy lạc quan sau Thế chiến II, tưởng tượng ra rằng sự chấm dứt (hay ít nhất là sự suy giảm dần và lũy tiến) của tài sản thừa kế là một kết cục rất logic và tự nhiên của lịch sử. Tuy nhiên, việc thừa kế sản nghiệp sẽ dần dần chấm dứt không phải là một chuyện chắc chắn sẽ xảy ra, như trường hợp của Pháp minh họa rõ ràng. Thật vậy, đồ thị hình chữ U mà chúng ta nhìn thấy ở Pháp là kết quả của ba biểu đồ chữ U, mỗi biểu đồ biểu thị cho một trong ba lực tác động, μ, m, và β. Hơn nữa, ba lực này gây tác động đồng thời cùng lúc, một phần vì những lý do ngẫu nhiên, và điều này giải thích vì sao sự thay đổi tổng quát trong xã hội Pháp có độ lớn cao, và đặc biệt là tại sao lưu lượng tài sản thừa kế vào những năm 1950–1960 lại đặc biệt thấp, khiến nhiều người tin rằng tài sản thừa kế đã gần như biến mất.

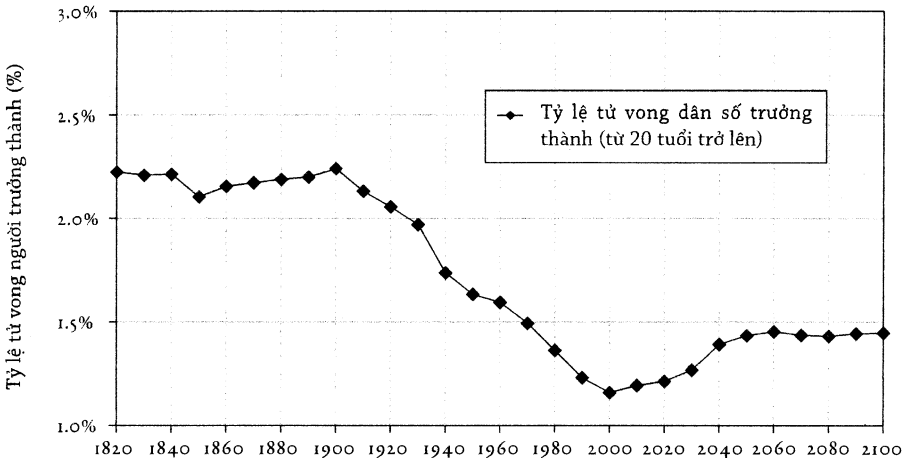
Trong Phần Hai tôi đã cho thấy tỷ số tư bản/thu nhập β được thể hiện theo đường cong hình chữ U. Niền tin lạc quan gắn liền với lực tác động thứ nhất này là rất rõ và thoạt nhìn là hoàn toàn hợp lý: tài sản thừa kế có khuynh hướng đánh mất tầm quan trọng của nó theo thời gian đơn giản bởi vì tài sản đã đánh mất tầm quan trọng của nó (hay nói chính xác hơn, tài sản hiểu theo nghĩa là tư bản phi nhân lực/nguồn vốn phi nhân lực, nghĩa là, tài sản có thể được sở hữu, trao đổi trên thị trường, và hoàn toàn có thể chuyển giao cho người thừa kế theo đúng luật sở hữu tài sản hiện hành). Không có một lý do logic nào để khẳng định tại sao niềm tin lạc quan này là không thể đúng,

và nó thâm nhập vào trong toàn bộ lý thuyết hiện đại về vốn nhân lực (tư bản nhân lực) (bao gồm cả công trình của Gary Becker), ngay cả khi không phải lúc nào nó cũng được trình bày một cách rõ ràng.[7] Tuy nhiên, sự việc lại không diễn ra theo cách này, hay ít nhất không theo mức độ mà người ta đôi khi tưởng tượng: tư bản đất đai trở thành tư bản tài chính, công nghiệp và bất động sản nhưng vẫn giữ được tầm quan trọng chung của nó, như có thể thấy qua sự kiện là tỷ số tư bản/thu nhập có vẻ như sắp hồi phục trở lại mức độ kỷ lục của nó trong thời hoàng kim trước Thế chiến I và trước đó.

Vì những lý do phần nào liên quan đến công nghệ, nên tư bản vẫn đóng một vai trò then chốt trong sản xuất ngày nay, và do đó trong đời sống xã hội. Trước khi sản xuất có thể bắt đầu, cần phải có các nguồn quỹ để mua thiết bị và thuê mặt bằng văn phòng, để tài trợ cho đủ các loại đầu tư vật chất và phi vật chất khác nhau, và dĩ nhiên để chi trả cho nhà cửa. Dĩ nhiên, mức độ kỹ năng và năng lực con người đã gia tăng theo thời gian, nhưng tầm quan trọng của tư bản phi nhân lực cũng đã gia tăng theo cùng mức độ. Vì vậy khó có một lý do cụ thể, mang tính tiên đoán nào để kỳ vọng rằng tài sản thừa kế sẽ dần dần biến mất dựa trên nhưng cơ sở này.

Tỷ lệ tử vong trong dài hạn

Lực tác động thứ hai có thể giải thích sự kết thúc tự nhiên của thừa kế là tuổi thọ gia tăng, điều này làm giảm tỷ lệ tử vong m và làm tăng thời gian trước khi nhận thừa kế (độ lớn của tài sản thừa kế vì vậy cũng bị giảm). Thật vậy, tỷ lệ tử vong rõ ràng đã giảm trong dài hạn:khi con người có tuổi thọ là 80 tỷ lệ dân số qua đời hằng năm ít hơn khi con người có tuổi thọ là 60. Nếu những điều kiện khác không đổi, với một β và μ nhất định, một xã hội có tỷ lệ tử vong thấp cũng là một xã hội trong đó lưu lượng thừa kế chiếm một tỷ lệ nhỏ hơn trong thu nhập quốc gia. Ở Pháp, tỷ lệ tử vong đã giảm một cách dứt khoát trong suốt chiều dài lịch sử, và điều này cũng xảy ra ở những quốc gia khác. Tỷ



HÌNH 11.2. Tỷ lệ tử vong ở Pháp, 1820–2100
Tỷ lệ tử vong ở Pháp giảm trong thế kỷ 20 (tuổi thọ gia tăng), và sẽ tăng đôi chút trong thế kỷ 21 (ảnh hưởng của việc tăng dân số sau chiến tranh).
Nguồn và chuỗi dữ liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

lệ tử vong ở Pháp là vào khoảng 2,2% (trong dân số trưởng thành) trong thế kỷ 19 nhưng giảm đều đặn trong suốt thế kỷ 20,[8] xuống còn 1,1–1,2% trong giai đoạn 2000–2010, một sự sụt giảm gần một nửa trong một thế kỷ (xem Hình 11.2).

Tuy nhiên, chúng ta sẽ phạm một sai lầm nghiêm trọng nếu nghĩ rằng những thay đổi trong tỷ lệ tử vong chắc chắn sẽ dẫn đến việc tài sản thừa kế biến mất và không còn là một nhân tố quan trọng trong nền kinh tế. Thực tế là tỷ lệ tử vong đã bắt đầu tăng trở lại ở Pháp trong giai đoạn 2000–2010, và theo những dự báo dân số chính thức thì sự gia tăng này có khả năng kéo dài đến giai đoạn 2040–2050, sau đó tỷ lệ tử vong của người trưởng thành sẽ ổn định quanh mức 1,4–1,5%. Lý do giải thích cho hiện tượng này là vì thế hệ "bùng nổ dân số sau Thế chiến II", đông hơn thế hệ dân số trước đó (nhưng gần bằng thế hệ dân số tiếp theo), sẽ cán đích tuổi thọ của họ trong giai đoạn này.[9] Nói cách khác, sự bùng nổ trẻ em sinh ra trong giai đoạn 1945-60 đã dẫn đến sự gia tăng trong cơ cấu số lượng dân số sinh ra trong cùng một thế hệ, và tạm thời làm giảm tỷ lệ tử vong, đơn giản bởi vì dân số

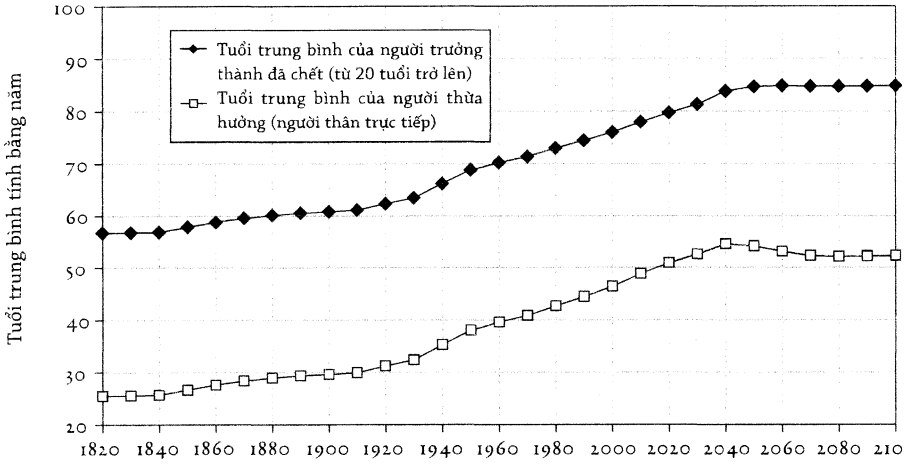
đã trở nên trẻ hơn và đông hơn. May mắn là các đặc điểm nhân khẩu ở Pháp rất đơn giản, vì vậy ta có thể trình bày các ảnh hưởng chính của những thay đổi nhân khẩu một cách rõ ràng. Vào thế kỷ 19, dân số gần như đứng yên hoàn toàn, và tuổi thọ của họ là khoảng 60 năm, như vậy một người trung bình được sống hơn 40 năm trong giai đoạn trưởng thành, và tỷ lệ tử vong như vậy là gần 1/40, chính xác là 2,2%. Trong thế kỷ 21, theo những dự báo chính thức, dân số một lần nữa có khả năng sẽ ổn định, với tuổi thọ vào khoảng 85, hay khoảng 65 năm tuổi trưởng thành, dẫn đến tỷ lệ tử vong là khoảng 1/65 trong một dân số tĩnh, tức khoảng 1,4–1,5% nếu tính đến sự gia tăng dân số nhẹ. Trong dài hạn, ở một quốc gia đã phát triển với một dân số gần như không thay đổi như của Pháp (ở đó sự gia tăng dân số chủ yếu là do dân số già đi), sự sụt giảm trong tỷ lệ tử vong của người trưởng thành là vào khoảng 1/3.

Sự gia tăng tỷ lệ tử vong, dự đoán sẽ xảy ra giữa giai đoạn 2000–2010 và 2040–2050 do thế hệ bùng nổ dân số sau Thế chiến II già đi, thật ra chỉ là một kết quả thuần túy về mặt toán học, tuy vậy nó vẫn là một tác động quan trọng. Nó phần nào giải thích tại sao lưu lượng thừa kế trong nửa sau của thế kỷ 20 là thấp, cũng như tại sao sự gia tăng mạnh trong lưu lượng này được dự đoán sẽ xảy ra trong những thập niên sắp tới. Ở những nơi khác, tác động của nó thậm chí còn lớn hơn. Ở những quốc gia trong đó dân số đã bắt đầu giảm đáng kể hay sẽ sớm giảm mạnh (do sự sụt giảm số lượng dân số sinh ra trong cùng một thế hệ)–đặc biệt là Đức, Ý, Tây Ban Nha, và dĩ nhiên là Nhật–hiện tượng này sẽ dẫn đến tỷ lệ tử vong của người trưởng thành gia tăng rất lớn trong nửa đầu thế kỷ 21 và như vậy tự động làm gia tăng lưu lượng thừa kế lên một khoảng đáng kể. Con người có thể sống lâu hơn, nhưng cuối cùng họ vẫn phải chết; chỉ có một sự gia tăng đáng kể và đều đặn số lượng dân số sinh ra trong cùng một thế hệ mới có thể làm giảm vĩnh viễn tỷ lệ tử vong và lưu lượng thừa kế. Tuy nhiên, khi dân số lão hóa kết hợp với sự ổn định số lượng dân số sinh ra trong cùng một thế hệ như ở Pháp, hay thậm chí số lượng dân số thuộc cùng một thế hệ bị giảm như ở nhiều quốc gia giàu có, thì lưu lượng thừa kế rất

cao là chuyện hoàn toàn có thể có. Trong trường hợp cực đoan–một quốc gia trong đó số lượng dân số thuộc cùng một thế hệ giảm một nửa (bởi vì mỗi cặp vợ chồng quyết định chỉ có một con), thì tỷ lệ tử vong, và qua đó là lưu lượng thừa kế, có thể tăng đến những mức chưa từng có. Ngược lại, một quốc gia có số lượng dân số có cùng độ tuổi tăng gấp đôi cứ sau mỗi một thế hệ, như đã xảy ra ở nhiều quốc gia trong thế kỷ 20 và vẫn đang xảy ra ở châu Phi, thì tỷ lệ tử vong trong quốc gia đó giảm xuống những mức rất thấp, và tài sản thừa kế trở nên ít quan trọng (khi những điều kiện khác không đổi).

Tài sản già đi cùng dân số: ảnh hưởng của $\mu \times m$

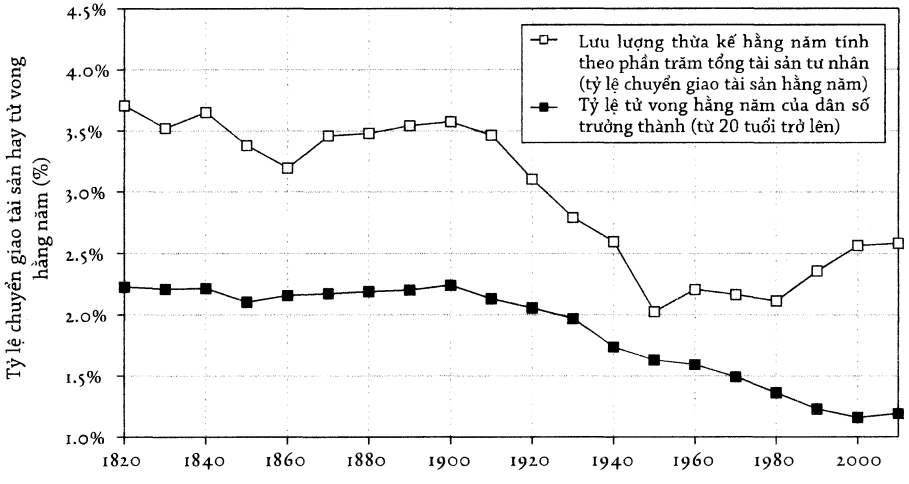
Chúng ta tạm quên đi ảnh hưởng của những biến đổi trong số lượng người dân sinh ra trong cùng một thế hệ: mặc dù là quan trọng, nhưng những biến đổi này về bản chất chỉ là tạm thời, trừ khi chúng ta tưởng tượng rằng về lâu dài dân số trên trái đất tăng lên đến vô tận hay giảm xuống đến vô tận. Thay vào đó, tôi sẽ chấp nhận quan điểm rất dài hạn và giả định rằng số lượng người dân thuộc cùng một thế hệ là ổn định. Vậy thì tuổi thọ gia tăng thật sự có ảnh hưởng như thế nào đến tầm quan trọng của tài sản thừa kế? Dĩ nhiên, tuổi thọ cao hơn sẽ dẫn đến sụt giảm tỷ lệ tử vong. Ở Pháp, với tuổi thọ trung bình trong thế kỷ 21 sẽ là 80 cho đến 85 năm, tỷ lệ tử vong của người trưởng thành sẽ ổn định ở mức dưới 1,5%/năm, so với 2,2% trong thế kỷ 19, khi tuổi thọ chỉ cao hơn 60 một ít. Sự gia tăng trong tuổi thọtrung bình nhất thiết sẽ dẫn đến một sự gia tăng tương tự trong tuổi trung bình của những người thừa kế vào thời điểm họ được nhận tài sản thừa kế. Vào thế kỷ 19, tuổi thừa kế trung bình chỉ là 30; trong thế kỷ 21 nó sẽ vào khoảng 50. Như Hình 11.3 cho thấy, sự khác biệt giữa tuổi thọ trung bình và tuổi thừa kế trung bình vẫn luôn là khoảng 30 tuổi, vì một lý do đơn giản là tuổi trung bình khi sinh con (thường được gọi là "sự kéo dài thế hệ") vẫn tương đối luôn ổn định ở tuổi khoảng 30 xét về dài hạn (mặc dù có một sự gia tăng nhẹ ở đầu thế kỷ 21).



HÌNH 11.3. Tuổi trung bình của những người chết và thừa kế: Pháp, 1820-2100
Tuổi trung bình của người chết (trưởng thành) tăng từ dưới 60 lên gần 80 trong thế kỷ 20, và tuổi trung bình vào thời điểm thừa kế tăng từ 30 tuổi lên 50 tuổi.
Nguồn và chuỗi dữ liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Nhưng việc người dân chết trễ hơn và thừa kế muộn hơn có nghĩa là tài sản thừa kế đang mất đi tầm quan trọng của nó hay không? Không nhất thiết phải vậy, một phần bởi vì tầm quan trọng ngày càng gia tăng của việc tặng quà giữa các cá nhân đang sống đã phần nào bù đắp cho ảnh hưởng lão hóa này, và một phần bởi vì rất có thể là người dân đang thừa kế muộn hơn nhưng nhận được những khoản tài sản lớn hơn, bởi vì tài sản có khuynh hướng già đi trong một xã hội đang lão hóa. Nói cách khác, xu hướng giảm tỷ lệ tử vong–không tránh khỏi về dài hạn–có thể được cân bằng lại bởi một sự gia tăng tương tự trong cấu trúc tài sản tương đối của người già, do đó tích số của $\mu \times m$ vẫn không thay đổi hoặc giảm chậm hơn rất nhiều so với những gì một số người đã tin tưởng. Đây chính là những gì đã xảy ra ở Pháp: tỷ lệ tài sản trung bình vào thời điểm chết μ so với tài sản trung bình của người sống tăng mạnh sau giai đoạn 1950–1960, và sự lão hóa từ từ này của tài sản giải thích phần lớn lý do tầm quan trọng của tài sản thừa kế gia tăng trong những thập niên gần đây.

Một cách cụ thể hơn, chúng ta nhận thấy rằng tích số $\mu \times m$, theo định nghĩa là số đo tỷ lệ chuyển giao tài sản bằng con đường thừa kế hằng năm (hay nói cách khác, lưu lượng thừa kế tính theo phần trăm của tổng tài sản tư nhân), rõ ràng đã bắt đầu tăng trong một vài thập niên qua, mặc dù tỷ lệ tử vong tiếp tục sụt giảm, như Hình 11.4 cho thấy. Theo nguồn dữ liệu của tôi, tỷ lệ chuyển giao tài sản bằng con đường thừa kế hằng năm, mà các nhà kinh tế học thế kỷ 19 gọi là "tỷ lệ truyền lại tài sản cho thế hệ sau", là tương đối ổn định từ thập niên 1820 cho đến thập niên 1910 ở mức khoảng 3,3–3,5%, hay gần bằng 1/30. Người ta cũng nói rằng vào thời đó, trung bình cứ 30 năm, tức cứ hết một thế hệ, thì có một sản nghiệp được thừa kế, quan điểm này xem xét sự việc một cách quá tĩnh tại nhưng phần nào được thực tế thời đó chứng minh là đúng.[10] Tỷ lệ chuyển giao sản nghiệp giảm mạnh trong giai đoạn 1910–1950 và trong thập niên 1950 giữ nguyên ở mức khoảng 2%, trước khi tăng đều đặn lên trên 2,5% trong giai đoạn 2000–2010.



HÌNH 11.4. Lưu lượng thừa kế so với tỷ lệ tử vong: Pháp, 1820–2010
Lưu lượng thừa kế hằng năm (tài sản truyền lại và quà tặng) là bằng khoảng 2,5% tổng tài sản trong giai đoạn 2000–2010 so với tỷ lệ tử vong là 1,2%.
Nguồn và chuỗi dữ liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

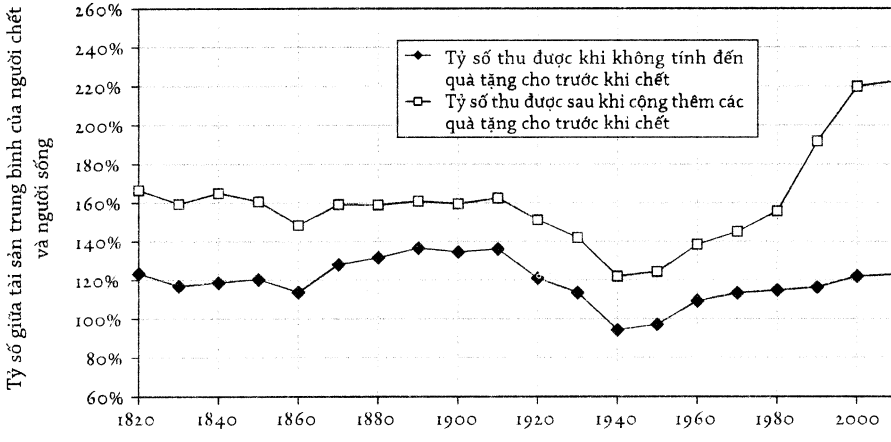
Nói tóm lại: thừa kế xảy ra muộn hơn trong những xã hội đang lão hóa, nhưng sản nghiệp cũng già đi, và cái sau bù đắp cho cái trước. Xét về mặt này, một xã hội trong đó người dân chết ở tuổi già hơn là rất khác với một xã hội trong đó họ không hề chết và thừa kế gần như biến mất. Tuổi thọ gia tăng làm trì hoãn những sự kiện quan trọng trong đời người: con người học lâu hơn, bắt đầu đi làm muộn hơn, thừa kế muộn hơn, nghỉ hưu muộn hơn, và chết muộn hơn. Nhưng tầm quan trọng tương đối của tài sản thừa kế so với thu nhập từ lao động không nhất thiết thay đổi, hay dù sao cũng thay đổi ít hơn nhiều so với những gì người ta đôi khi tưởng tượng. Dĩ nhiên, việc thừa kế muộn hơn trong cuộc sống có thể làm cho việc lựa chọn nghề nghiệp trở nên cần thiết hơn so với quá khứ. Nhưng bù lại họ sẽ được thừa kế những sản nghiệp lớn hơn hay nhận được những món quà lớn hơn. Dù sao thì sự khác biệt ở đây là về mức độ chứ không phải là một sự thay đổi đầy kịch tính từ một giai đoạn văn minh này sang một giai đoạn văn minh khác như đôi khi vẫn được tưởng tượng.

Tài sản của người chết, tài sản của người sống

Có một vài điểm thú vị khi xem xét kỹ hơn sự thay đổi của μ, tỷ lệ giữa tài sản trung bình vào thời điểm chết và tài sản trung bình của người sống, mà tôi đã trình bày trong Hình 11.5. Thứ nhất, hãy để ý rằng trong hai thế kỷ qua, từ năm 1820 đến hiện tại, ở Pháp những người chết (nói một cách trung bình) luôn giàu hơn người sống: μ từ trước đến nay luôn lớn hơn 100%, ngoại trừ trong giai đoạn xung quanh Thế chiến II (1940–1950), khi tỷ số này (không hiệu chỉnh cho các quà tặng được trao tặng trước khi chết) giảm xuống dưới 100% một chút. Hãy nhớ lại rằng theo lý thuyết chu kỳ vòng đời của Modigliani, lý do hàng đầu để tích lũy tài sản, đặc biệt là trong những xã hội lão hóa, là để chi trả cho cuộc sống lúc về hưu, do đó các cá nhân lớn tuổi hơn sẽ tiêu dùng hầu hết khoản tiết kiệm của họ trong giai đoạn tuổi già và vì vậy sẽ chết mà không để lại chút tài sản nào hay để lại rất ít. Đây

là "tam giác Modigliani" nổi tiếng, được dạy cho tất cả các sinh viên ngành kinh tế học, theo đó tài sản lúc ban đầu sẽ gia tăng cùng tuổi tác khi các cá nhân tích lũy tiền tiết kiệm để chuẩn bị cho lúc về hưu và sau đó giảm dần. Tỷ số μ do đó sẽ bằng 0 hay gần bằng 0, dù sao cũng nhỏ hơn 100% rất nhiều. Nhưng lý thuyết tư bản này và sự biến đổi của nó trong các xã hội phát triển, một lý thuyết hoàn toàn hợp lý về mặt tiên nghiệm, lại không thể giải thích được các dữ kiện thực tế – đấy là phê bình một cách nhẹ nhàng. Rõ ràng, tiết kiệm tiền để dành cho tuổi về hưu chỉ là một trong nhiều lý do–và không phải là lý do quan trọng nhất–khiến người ta tích lũy tài sản: ước muốn duy trì sản nghiệp gia đình vẫn luôn đóng một vai trò chính yếu. Trên thực tế, những hình thức khác nhau của "tài sản được chuyển thành thu nhập hằng năm", tức tài sản không thể truyền lại cho hậu duệ, chiếm chưa đến 5% trong tài sản tư nhân ở Pháp và nhiều nhất là 15–20% trong những nước nói tiếng Anh, là những nước có các quỹ hưu trí phát triển mạnh. Đây là con số không nhỏ, nhưng nó không đủ để làm thay đổi tầm quan trọng cơ bản của thừa kế như là một động cơ để tích lũy tài sản (nhất là khi tiết kiệm theo chu kỳ vòng đời có thể không thay thế được mà chỉ hỗ trợ cho tài sản có thể chuyển giao).[11] Dĩ nhiên, rất khó có thể nói việc tích lũy tài sản có thể đã khác đi như thế nào trong thế kỷ 20 nếu không có hệ thống hưu trí công "pay-as-you-go"* vì hệ thống này bảo đảm đại đa số những người đã về hưu có được một mức sống đàng hoàng một cách đáng tin cậy và công bằng hơn so với những gì đầu tư vào các tài sản tài chính có thể làm được, do tài sản tài chính đã bị sụt giảm sau chiến tranh. Có thể là nếu không có một hệ thống hưu trí công như vậy, thì mức độ tích lũy tài sản tổng quát (thể hiện qua tỷ số tư bản/thu nhập) thậm chí có thể đã đạt tới một mức độ lớn hơn so với hiện tại.[12] Dù sao chăng nữa, tỷ số tư bản/thu nhập ngày nay là gần bằng với thời hoàng kim trước Thế chiến I (khi tuổi thọ ngắn hơn làm giảm đáng kể nhu cầu cần tích lũy tiết kiệm để chuẩn bị cho tuổi già lúc về hưu), và "tài sản chuyển thành thu nhập

* PAYGO là hệ thống an sinh xã hội trong đó các khoản đóng góp vào quỹ lương hưu hiện tại được dùng để chi trả cho người hưởng lương hưu hiện tại (Người hiệu đính)



HÌNH 11.5. Tỷ số giữa tài sản trung bình vào lúc qua đời và tài sản trung bình của người sống: Pháp, 1820–2010

Trong giai đoạn 2000–2010, tài sản trung bình lúc qua đời cao hơn tài sản trung bình của người sống là 20% nếu chúng ta không tính quà tặng đã cho trước khi chết, nhưng cao hơn gấp 2 lần nếu chúng ta tính cả quà tặng.

Nguồn và chuỗi dữ liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

hằng năm" trong tổng tài sản chỉ chiếm một phần hơi lớn hơn một chút so với cách đây một thế kỷ.

Chúng ta cũng cần lưu ý đến tầm quan trọng của quà tặng giữa những cá nhân lúc còn sống trong hai thế kỷ qua, cũng như sự gia tăng ngoạn mục của chúng trong những thập niên vừa qua. Mỗi năm, tổng giá trị quà tặng là 30–40% giá trị tài sản thừa kế từ 1820 đến 1870 (trong giai đoạn này quà tặng chủ yếu có hình thức của hồi môn, tức quà tặng cho người bạn đời vào thời điểm đám cưới, thường kèm theo những giới hạn có nêu rõ trong hợp đồng hôn nhân). Trong giai đoạn giữa 1870 và 1970, giá trị của quà tặng giảm nhẹ, ổn định ở mức khoảng 20–30% tài sản thừa kế, trước khi gia tăng một cách mạnh mẽ và đều đặn lên 40% trong thập niên 1980, 60% trong thập niên 1990, và hơn 80% trong giai đoạn 2000–2010. Ngày nay, việc chuyển giao tư bản bằng quà tặng có tầm quan trọng gần bằng việc chuyển giao tư bản bằng thừa kế. Hiện nay, quà tặng chiếm gần một nửa lưu lượng thừa kế, và vì vậy chúng ta cần thiết phải tính đến chúng. Cụ thể, nếu

quà tặng trước khi chết không được tính đến, chúng ta sẽ thấy rằng tài sản trung bình lúc chết trong giai đoạn 2000–2010 chỉ cao hơn sản nghiệp trung bình của người sống 20%. Nhưng con số này chỉ đơn giản phản ánh một thực tế là người chết đã chuyển giao gần một nửa tài sản của họ. Nếu chúng ta tính đến những quà tặng được cho trước khi chết, chúng ta thấy rằng giá trị (hiệu chỉnh đúng) của μ thật sự cao hơn 220%: tài sản có hiệu chỉnh của người chết cao gần gấp hai lần tài sản của người sống. Một lần nữa chúng ta đang sống trong thời đại vàng son của việc tặng quà, còn hơn cả thế kỷ 19.

Một điểm thú vị cần lưu ý là đại đa số các quà tặng ngày nay cũng như vào thế kỷ 19 là được tặng cho trẻ em, thông thường trong bối cảnh đầu tư vào bất động sản, và tính trung bình chúng được cho vào khoảng 10 năm trước khi người tặng quà qua đời (một khoảng cách tương đối ổn định không đổi theo thời gian). Tầm quan trọng gia tăng của quà tặng kể từ thập niên 1970 đã dẫn đến sự sụt giảm trong tuổi trung bình của người nhận quà: trong giai đoạn 2000–2010, tuổi trung bình của một người thừa kế là 45-50, trong khi tuổi của người nhận quà là 35-40, như vậy sự khác biệt giữa hiện tại và thế kỷ 19 hay đầu thế kỷ 20 là không lớn như ta tưởng qua Hình 11.3.[13] Lời giải thích thuyết phục nhất cho sự gia tăng dần và lũy tiến của việc tặng quà này (vốn bắt đầu vào thập niên 1970, rất lâu trước khi các động cơ tài khóa được đưa ra áp dụng vào thập niên 1990–2000) đó là các bậc cha mẹ có của ăn của để dần dần nhận thức được rằng vì có sự gia tăng tuổi thọ, nên họ có những lý do chính đáng để chia sẻ tài sản với con cái của mình khi chúng trong độ tuổi 35-40 hơn là 45-50 tuổi hay thậm chí trễ hơn nữa. Dù sao chăng nữa, cho dù vai trò chính xác của từng lời giải thích trong số những lời giải thích khả dĩ khác nhau này có là thế nào, thì thực tế vẫn là sự gia tăng trong việc tặng quà, mà chúng ta cũng thấy ở các quốc gia châu Âu khác, bao gồm cả Đức, là một thành phần thiết yếu và quan trọng trong sự hồi phục của tài sản thừa kế trong xã hội đương đại.

Những người 50 và 80 tuổi: tuổi tác và sản nghiệp thời hoàng kim trước Thế chiến I

Để có thể hiểu được rõ hơn cơ chế vận hành của tích lũy tài sản và các dữ liệu chi tiết được sử dụng để tính toán μ, chúng ta cần xem xét đến những thay đổi xảy ra trong đặc điểm tài sản trung bình xét theo tuổi tác. Bảng 11.1 trình bày đặc điểm tài sản-tuổi tác trong một số năm giữa 1820 và 2010.[14] Không nghi ngờ gì, sự kiện gây ngạc nhiên nhất là sự lão hóa rất ấn tượng của tài sản trong suốt thế kỷ 19, khi tư bản trở nên ngày càng tập trung hơn. Vào năm 1820, người già trung bình không giàu có gì hơn so với những người trong độ tuổi ngũ tuần (mà tôi dùng làm nhóm tham khảo): những người trong độ tuổi 60 giàu hơn nhóm ngũ tuần 34% và nhóm người thọ 80 tuổi giàu hơn nhóm ngũ tuần 53%. Nhưng những khoảng cách này tăng lên một cách đều đặn sau đó. Vào những năm 1900–1910, sản nghiệp trung bình của nhóm 60 tuổi và 70 tuổi cao hơn nhóm tham khảo khoảng 60–80%, và nhóm 80 tuổi giàu hơn nhóm tham khảo 2,5 lần. Lưu ý rằng đây là những con số trung bình cho toàn nước Pháp. Nếu chúng ta chỉ quan tâm đến Paris, là nơi tập trung những gia tài kếch xù nhất, thì tình hình thậm chí còn cực đoan hơn nữa. Trước khi xảy ra Thế chiến I, tài sản của dân Paris gia tăng cùng tuổi tác, với nhóm 70 và 80 tuổi giàu hơn nhóm 50 tuổi trung bình 3 hoặc thậm chí 4 lần.[15] Dĩ nhiên, đa số người dân chết mà không để lại một chút sản nghiệp nào, và sự thiếu vắng một hệ thống hưu trí chỉ làm tồi tệ hơn "sự nghèo khổ cùng cực trong thời đại vàng son" này. Nhưng trong nhóm thiểu số có gia sản, sự lão hóa của sản nghiệp là rất ấn tượng. Rõ ràng là sự giàu có đáng ngưỡng mộ của nhóm thọ 80 tuổi không thể giải thích được bằng thu nhập từ lao động hay hoạt động doanh nghiệp: khó có thể tưởng tượng những người 80 tuổi cứ mỗi sáng lại thành lập ra thêm một công ty khởi nghiệp mới.

Sự gia tăng giàu có này của người già là rất đáng chú ý, một phần bởi vì nó giải thích vì sao μ, tỷ số của tài sản trung bình vào thời điểm chết so với tài sản trung bình của người còn sống, trong thời hoàng

kim trước Thế chiến I là có giá trị cao (và vì vậy lưu lượng thừa kế cũng cao), và thậm chí còn đáng chú ý hơn nữa bởi vì nó cho chúng ta biết những chi tiết rất cụ thể về một quá trình kinh tế ngầm xảy ra bên dưới. Những dữ liệu cá thể mà chúng ta có minh họa điểm này rất rõ ràng: sự gia tăng tài sản rất nhanh của người già trong cuối thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20 là một hệ quả trực tiếp của bất đẳng thức $r > g$ và logic số nhân và tích lũy mà nó bao hàm. Cụ thể, những người già với những tài sản lớn nhất thường thu được những khoản thu nhập từ tư bản vượt xa nhu cầu cuộc sống của họ. Ví dụ, giả sử rằng họ thu được suất sinh lợi 5% và tiêu dùng 2/5 thu nhập từ tư bản trong khi tái đầu tư 3/5 còn lại. Tài sản của họ khi đó sẽ gia tăng theo tỷ lệ 3%/năm, và đến năm 85 tuổi họ sẽ giàu có gấp hai lần so với lúc 60 tuổi. Cơ chế này đơn giản nhưng vô cùng mạnh mẽ, và nó giải thích rất tốt

BẢNG 11.1.
Đặc điểm tuổi-tài sản ở Pháp, 1820–2010: tài sản trung bình của từng nhóm tuổi (% tài sản trung bình của nhóm 50-59 tuổi)

Năm	20-29 tuổi	30-39 tuổi	40-49 tuổi	50-59 tuổi	60-69 tuổi	70-79 tuổi	80 tuổi trở lên
1820	29%	37%	47%	100%	134%	148%	153%
1850	28%	37%	52%	100%	128%	144%	142%
1880	30%	39%	61%	100%	148%	166%	220%
1902	26%	57%	65%	100%	172%	176%	238%
1912	23%	54%	72%	100%	158%	178%	257%
1931	22%	59%	77%	100%	123%	137%	143%
1947	23%	52%	77%	100%	99%	76%	62%
1960	28%	52%	74%	100%	110%	101%	87%
1984	19%	55%	83%	100%	118%	113%	105%
2000	19%	46%	66%	100%	122%	121%	118%
2010	25%	42%	74%	100%	111%	106%	134%

Ghi chú: Vào năm 1820, tài sản trung bình của các cá nhân tuổi từ 60 đến 69 cao hơn của các cá nhân từ 50 đến 59 tuổi là 34%, và tài sản trung bình của những người 80 tuổi trở lên cao hơn của những người từ 50 đến 59 tuổi là 53%.

Nguồn: Xem piketty.pse.ens.fr/capital21c, bảng 2.

những sự kiện chúng ta đã quan sát được, ngoại trừ việc những người có gia tài lớn nhất thường có thể để dành được hơn 3/5 thu nhập từ tư bản của họ (điều này có tác động đẩy nhanh quá trình phân hóa), và tốc độ tăng trưởng chung của sản nghiệp và thu nhập trung bình là không hoàn toàn bằng 0 (mà vào khoảng 1%/năm, điều này phần nào làm chậm lại quá trình phân hóa đôi chút).

Việc nghiên cứu cơ chế vận hành của tích lũy và tập trung tài sản ở Pháp trong giai đoạn 1870–1914, đặc biệt là ở Paris, dạy cho chúng ta nhiều bài học về thế giới hiện tại và tương lai. Không những dữ liệu có được là đặc biệt chi tiết và đáng tin cậy, mà giai đoạn này còn là giai đoạn tượng trưng cho làn sóng toàn cầu hóa thương mại và tài chính đầu tiên. Như đã trình bày, giai đoạn này có những thị trường vốn (tư bản) hiện đại và đa dạng, và các cá nhân nắm giữ những danh mục đầu tư phức tạp, bao gồm các tài sản nội địa và nước ngoài, các tài sản công và tư, với những suất sinh lợi cố định lẫn biến đổi. Dĩ nhiên, tăng trưởng kinh tế chỉ nằm ở mức 1–1,5%/năm, nhưng tốc độ tăng trưởng này như tôi đã chỉ ra ở trước, thật sự là rất lớn xét từ quan điểm thế hệ hay quan điểm dài hạn của lịch sử. Nó không hề thể hiện một xã hội nông nghiệp tĩnh tại. Đây là một thời kỳ cải tiến công nghệ và công nghiệp: xe hơi, điện, phim ảnh, và nhiều phát minh mới khác trở nên quan trọng, và nhiều trong số đó có nguồn gốc ở Pháp, hay ít nhất là có một phần nguồn gốc ở Pháp. Giữa năm 1870 và 1914, không phải mọi sản nghiệp của những người 50 và 60 tuổi đều là gia tài được thừa kế. Hoàn toàn ngược lại: chúng ta nhận thấy một số lớn đáng kể những người giàu có làm nên gia tài của họ thông qua các hoạt động doanh nghiệp trong ngành công nghiệp và tài chính.

Tuy vậy, cơ chế vận hành chính (có thể giải thích hầu hết lý do cho sự tập trung tài sản) là một hệ quả không tránh khỏi của bất đẳng thức $r > g$. Cho dù sản nghiệp của một người nắm giữ ở tuổi 50 hay 60 là được thừa kế hay do chính tay họ tạo ra, thì cũng không thể phủ nhận thực tế rằng vượt qua một ngưỡng nhất định, tư bản có khuynh hướng sinh sôi và tích lũy theo cấp số nhân. Logic của $r > g$ cho thấy rằng một doanh nhân luôn có khuynh hướng trở thành một người hưởng lợi tức.

Thậm chí nếu việc này xảy ra trễ hơn trong cuộc đời, hiện tượng này vẫn là một hiện tượng quan trọng khi tuổi thọ gia tăng. Việc một người có những ý tưởng độc đáo ở tuổi 30 hay 40 không có nghĩa là người đó sẽ vẫn có những sáng kiến độc đáo ở tuổi 70 hay 80, nhưng sản nghiệp của người đó vẫn tiếp tục tự gia tăng. Hoặc nó có thể được truyền lại cho thế hệ kế tiếp và tiếp tục gia tăng. Giới quyền thế kinh tế ở Pháp thế kỷ 19 là những doanh nhân sáng tạo và năng động, nhưng chúng ta không thể bác bỏ một thực tế quan trọng là những nỗ lực của họ suy cho cùng–và phần lớn là không có chủ ý–đã làm củng cố và duy trì một xã hội những người hưởng lợi tức nhờ vào logic $r > g$.

Sự tái tạo tài sản nhờ vào chiến tranh

Cơ chế tự duy trì này sụp đổ trước những cú sốc lặp đi lặp lại mà tư bản và những người sở hữu nó phải gánh chịu trong giai đoạn 1914–1945. Sự trẻ hóa đáng kể của tài sản là một hệ quả của hai cuộc thế chiến. Chúng ta có thể thấy điều này rõ ràng trong Hình 11.5: lần đầu tiên trong lịch sử–và cho tới ngày hôm nay cũng là lần duy nhất–tài sản trung bình lúc chết vào những năm 1940–1950 rơi xuống mức thấp hơn tài sản trung bình của những người đang sống. Sự kiện này thậm chí còn thể hiện rõ hơn nữa qua những đặc điểm chi tiết của tài sản được xếp theo nhóm tuổi trong Bảng 11.1. Vào năm 1912, trước khi xảy ra Thế chiến I, nhóm 80 tuổi giàu hơn những người trong độ tuổi 50 hơn 2,5 lần. Vào năm 1931, họ chỉ giàu hơn nhóm sau 50%. Và vào năm 1947, nhóm người trong độ tuổi 50 giàu hơn nhóm người 80 tuổi 40%. Bẽ bàng hơn nữa, tài sản của nhóm tuổi 80 thậm chí còn nằm dưới nhóm 40 tuổi một chút vào năm đó. Đây là giai đoạn mà tất cả những tín điều xưa cũ đều bị chất vấn và nghi ngờ. Trong những năm sau của Thế chiến II, đường đồ thị của tài sản so với tuổi tác bất thình lình có hình tháp chuông, với nhóm 50-59 tuổi nằm ở đỉnh chuông–đây là hình dạng gần giống như "tam giác Modigliani," ngoại trừ sự kiện là tài sản không rơi xuống mức 0 ở những người lớn tuổi nhất. Điều này

trái ngược với thế kỷ 19, vì vào thời đó đường đồ thị của tài sản-tuổi tác là một hàm đơn điệu luôn tăng cùng tuổi tác.

Có một cách giải thích đơn giản cho sự trẻ hóa ngoạn mục này của tài sản. Như đã nêu lên trong Phần Hai, tất cả các sản nghiệp đều phải chịu nhiều cú sốc trong giai đoạn 1914–1945–tài sản bị phá hủy, lạm phát, phá sản, tài sản bị tịch thu sung công quỹ, v.v.–vì vậy tỷ số tư bản/thu nhập giảm mạnh. Một cách tổng quát, chúng ta có thể giả định rằng tất cả các sản nghiệp đều bị ảnh hưởng với cùng một mức độ như nhau, vì vậy đặc điểm tuổi tác của sản nghiệp là không đổi. Tuy nhiên, trên thực tế, những thế hệ trẻ hơn, vốn không có gì nhiều để bị mất, phục hồi nhanh hơn sau những cú sốc thời chiến so với thế hệ người già hơn. Một người ở độ tuổi 60 vào năm 1940 và bị mất tất cả mọi thứ mình sở hữu trong một trận oanh tạc, tài sản bị sung công quỹ, hay bị phá sản ít có hy vọng sẽ hồi phục. Khả năng là ông ta sẽ chết trong khoảng giữa năm 1950 và 1960 ở tuổi 70 hay 80 và không để lại một sản nghiệp nào cho người thừa kế. Ngược lại, một người ở tuổi 30 vào năm 1940 và mất mọi thứ (rất có thể là chẳng đáng giá gì nhiều) vẫn còn nhiều thời gian để tích lũy tài sản sau chiến tranh và vào thập niên 1950, những người đó sẽ bước vào độ tuổi 40 và giàu có hơn người 70 tuổi nói trên. Chiến tranh tự động đưa tất cả các máy đếm quay về số 0, hay gần bằng 0, và không tránh khỏi dẫn đến sự trẻ hóa của tài sản. Ở khía cạnh này, chính hai cuộc thế chiến đã xóa bỏ sạch sẽ hiện trạng xã hội trong thế kỷ 20 và tạo ra ảo tưởng rằng chủ nghĩa tư bản đã bị chinh phục.

Đây là lời giải thích chính cho việc lưu lượng thừa kế mà chúng ta quan sát thấy trong những thập niên sau Thế chiến II là đặc biệt thấp: những cá nhân mà lẽ ra đã được thừa kế gia tài vào những năm 1950–1960 lại không thừa hưởng được gì nhiều bởi vì cha mẹ của họ không có đủ thời gian để phục hồi lại sau những cú sốc của những thập niên trước và chết mà không để lại bao nhiêu tài sản.

Cụ thể, lập luận này cho phép chúng ta hiểu được tại sao sự sụp đổ của lưu lượng thừa kế lại lớn hơn sự sụp đổ của tài sản–lớn hơn gần

gấp hai lần. Như tôi đã trình bày trong Phần Hai, tổng tài sản tư nhân giảm hơn 2/3 giữa giai đoạn 1910–1920 và 1950–1960: trữ lượng tư bản cá nhân giảm từ 7 năm thu nhập quốc gia xuống chỉ còn 2-2,5 năm (xem Hình 3.6). Lưu lượng thừa kế hằng năm giảm gần 5/6, từ 25% thu nhập quốc gia trước khi xảy ra Thế chiến I xuống chỉ còn 4–5% trong thập niên 1950 (xem Hình 11.1).

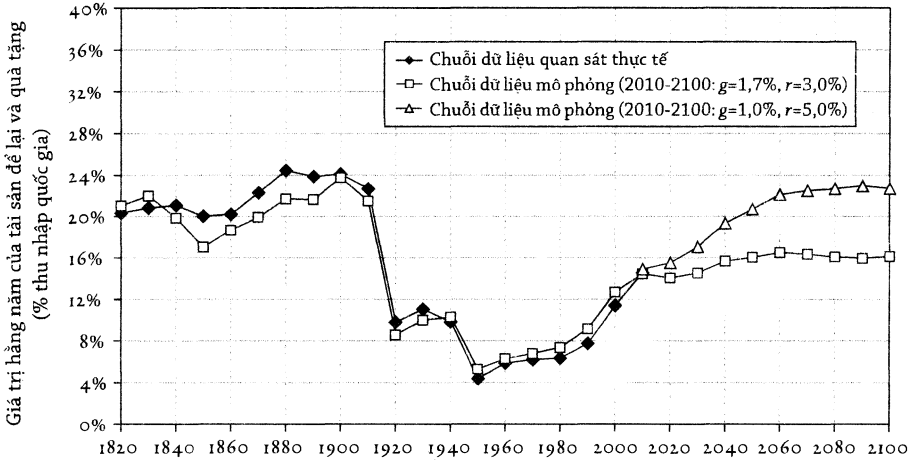
Tuy nhiên, điểm then chốt ở đây là tình huống này không kéo dài lâu. "Chủ nghĩa tư bản giai đoạn tái kiến thiết" về bản chất là một giai đoạn chuyển tiếp chứ không phải là sự thay đổi cấu trúc mà một số người đã tưởng tượng. Vào năm 1950–1960, khi tư bản một lần nữa lại được tích lũy và tỷ số tư bản/thu nhập β gia tăng, các sản nghiệp một lần nữa lại bắt đầu lão hóa, do đó tỷ số μ giữa tài sản trung bình lúc chết và tài sản trung bình của người còn sống cũng tăng theo. Tài sản gia tăng xảy ra đồng thời với sự lão hóa của tài sản, và như vậy đặt nền tảng cho một sự hồi phục thậm chí còn mạnh mẽ hơn của tài sản thừa kế. Vào năm 1960, đặc điểm sản nghiệp mà chúng ta quan sát được vào năm 1947 chỉ còn là một ký ức: những người 60 và 70 tuổi giàu hơn những người trong độ tuổi 50 một chút (xem Bảng 11.1). Đến thập niên 1980 thì đến lượt những người 80 tuổi. Vào những năm 1990–2000 đồ thị của tài sản so với tuổi tác thậm chí còn tăng cao hơn nữa. Vào năm 2010, tài sản trung bình của những người trong độ tuổi 80 cao hơn tài sản trung bình của những người trong độ tuổi 50 đến 30%. Nếu chúng ta tính cả quà cho tặng trước khi chết (mà Bảng 11.1 không thể hiện) vào trong tài sản của những nhóm người thuộc những thế hệ khác nhau, thì đồ thị vẽ cho thập niên 2000–2010 sẽ còn có độ dốc đứng hơn nữa, gần bằng với những năm 1900–1910, với tài sản trung bình của những người trong độ tuổi 70 và 80 cao gấp khoảng 2 lần so với nhóm người 50 tuổi, ngoại trừ một việc là hầu hết những người chết có tuổi thọ cao hơn, khiến đưa đến một mức μ cao hơn đáng kể (xem Hình 11.5).

Lưu lượng thừa kế sẽ biến đổi như thế nào trong thế kỷ 21?

Chính vì sự tăng nhanh của lưu lượng thừa kế trong những thập niên gần đây nên chúng ta có thể đặt ra một câu hỏi hoàn toàn chính đáng là liệu sự gia tăng này có khả năng tiếp tục hay không. Hình 11.6 cho thấy hai khả năng có thể xảy ra đối với lưu lượng thừa kế trong thế kỷ 21. Kịch bản chính của chúng ta được dựa trên giả định rằng tốc độ tăng trưởng hằng năm sẽ là 1,7% cho giai đoạn 2010–2100 và suất sinh lợi ròng của tư bản là 3%.[16] Kịch bản thay thế được dựa trên giả định rằng tăng trưởng sẽ giảm xuống 1% trong giai đoạn 2010–2100, trong khi suất sinh lợi của tư bản sẽ tăng lên 5%. Điều này có thể xảy ra, ví dụ như nếu tất cả các thuế đánh trên tư bản và thu nhập từ tư bản, bao gồm cả thuế thu nhập doanh nghiệp, được bãi bỏ, hoặc nếu những thuế này được cắt giảm trong khi tỷ lệ thu nhập của tư bản gia tăng.

Trong kịch bản chính, những mô phỏng dựa trên mô hình lý thuyết (đã giải thích thành công cho những biến đổi trong 1820–2010) cho thấy lưu lượng thừa kế hằng năm sẽ tiếp tục gia tăng cho đến năm 2030–2040 và sau đó sẽ ổn định quanh mức 16–17% thu nhập quốc gia. Trong kịch bản thay thế, lưu lượng thừa kế sẽ tăng thậm chí cao hơn cho đến 2060–2070 và sau đó ổn định quanh mức 24–25% thu nhập quốc gia, gần bằng với mức quan sát được trong giai đoạn 1870–1910. Trong trường hợp đầu, sự trở lại của sản nghiệp thừa kế sẽ chỉ là một phần; trong trường hợp thứ hai, sự trở lại của nó là toàn vẹn (xét về mặt tổng lượng thừa kế và quà tặng). Trong cả hai trường hợp, lưu lượng thừa kế và quà tặng trong thế kỷ 21 được dự đoán sẽ là rất cao, cụ thể là sẽ cao hơn nhiều so với giai đoạn thấp ngoại lệ mà chúng ta đã quan sát được vào giữa thế kỷ 20.

Những dự đoán này rõ ràng là rất không chắc chắn và đáng quan tâm chủ yếu bởi vì giá trị minh họa của chúng. Sự biến đổi của lưu lượng thừa kế trong thế kỷ 21 phụ thuộc vào nhiều yếu tố kinh tế, dân số và chính trị, và lịch sử cho thấy những yếu tố này chịu ảnh hưởng của



HÌNH 11.6. Lưu lượng thừa kế quan sát thực tế và mô phỏng: Pháp, 1820–2100
Các mô phỏng dựa trên mô hình lý thuyết cho thấy rằng mức lưu lượng thừa kế trong thế kỷ 21 sẽ phụ thuộc vào tốc độ tăng trưởng và suất sinh lợi ròng của tư bản.
Nguồn và chuỗi dữ liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

những thay đổi lớn và rất khó đoán. Chúng ta có thể tưởng tượng ra những kịch bản khác đưa đến những kết quả khác: ví dụ, một sự gia tăng ngoạn mục trong tốc độ tăng trưởng kinh tế hay dân số (một viễn cảnh khó có thể xảy ra) hay một sự thay đổi triệt để trong chính sách công liên quan đến tư bản tư nhân hay thừa kế (một giả thiết mang tính thực tế cao hơn).[17]

Một điểm quan trọng khác cần lưu ý là sự thay đổi của đặc điểm tài sản-tuổi tác chủ yếu phụ thuộc vào hành vi tiết kiệm, nghĩa là, phụ thuộc vào lý do tại sao những nhóm người khác nhau lại tích lũy tài sản. Như đã bàn đến khá chi tiết ở trước, có nhiều lý do, và tầm quan trọng tương đối của chúng đối với những cá nhân khác nhau là rất khác nhau. Một người có thể tiết kiệm để chuẩn bị cho giai đoạn về hưu hay đề phòng khả năng mất việc (tiết kiệm theo chu kỳ vòng đời hay tiết kiệm phòng ngừa). Hoặc một người có thể tiết kiệm để tích lũy hay duy trì tài sản gia đình. Hoặc đơn giản là vì người đó thích có của cải và danh vọng đi kèm với sự giàu có (tiết kiệm cho dòng họ hay tích lũy thuần túy). Về lý thuyết, hoàn toàn có thể tưởng tượng ra một

thế giới trong đó tất cả mọi người đều chọn chuyển tất cả tài sản của họ thành các khoản thu nhập hằng năm và khi chết không để lại gì cả. Nếu như hành vi này bất thình lình trở thành phổ biến trong thế kỷ 21, lưu lượng thừa kế rõ ràng sẽ giảm xuống gần bằng 0, bất kể tốc độ tăng trưởng hay suất sinh lợi của tư bản là bao nhiêu.

Tuy nhiên, hai kịch bản trình bày trong Hình 11.6 là khả dĩ nhất dựa trên những thông tin hiện có. Cụ thể, tôi đã giả định rằng hành vi tiết kiệm trong giai đoạn 2010–2100 sẽ vẫn tiếp tục giữ nguyên giống như trong quá khứ, và có thể được mô tả như sau. Mặc dù có những khác biệt lớn trong hành vi cá nhân, nhưng chúng ta thấy rằng tỷ lệ tiết kiệm có gia tăng cùng thu nhập và tài sản hiến tặng ban đầu, nhưng sự khác biệt giữa các nhóm tuổi là nhỏ hơn nhiều: nhìn chung, trung bình người dân tiết kiệm theo cùng một tỷ lệ giống nhau cho dù tuổi tác của họ là khác nhau.[18] Cụ thể, hiện tượng tiêu tiền tiết kiệm ồ ạt ở người già mà lý thuyết tiết kiệm theo chu kỳ vòng đời đã tiên đoán dường như không xảy ra, cho dù tuổi thọ có tăng cao đến bao nhiêu. Không nghi ngờ gì, lý do của việc này là vì tầm quan trọng của động cơ chuyển giao sản nghiệp gia đình (không ai thật sự muốn chết với hai bàn tay trắng, ngay cả trong một xã hội đang lão hóa), cùng với logic của việc tích lũy thuần túy cũng như cảm giác an toàn–và không chỉ đơn giản là tiếng tăm hay quyền lực–mà của cải mang lại.[19] Sự tập trung tài sản rất cao (với nhóm 10% đứng đầu luôn sở hữu ít nhất 50–60% tất cả các sản nghiệp, thậm chí ngay trong từng mỗi nhóm thế hệ) là mắt xích bị thiếu có thể giải thích tất cả những sự kiện này, trong khi lý thuyết Modigliani hoàn toàn bỏ qua. Việc chúng ta đang dần dà quay trở lại một hình thức bất bình đẳng tài sản theo kiểu dòng tộc kể từ 1950–1960 giải thích tại sao không xảy ra hiện tượng giảm tiết kiệm ở người già (hầu hết các của cải thuộc về các cá nhân có đủ điều kiện để tài trợ cho lối sống của họ mà không cần phải đem bán bớt tài sản) và vì vậy lưu lượng thừa kế cao tiếp tục tồn tại kéo dài và điểm cân bằng mới tiếp tục được duy trì, tại đó dịch chuyển xã hội, mặc dù tích cực, là giới hạn.

Điểm then chốt ở đây là trong một cấu trúc hành vi tiết kiệm nhất

định, quá trình tích lũy sẽ trở nên nhanh hơn và bất bình đẳng hơn khi suất sinh lợi của tư bản tăng và tốc độ tăng trưởng giảm. Mức tăng trưởng rất cao trong ba thập niên sau chiến tranh giải thích cho sự gia tăng tương đối chậm của μ (tỷ số tài sản trung bình lúc chết so với tài sản trung bình của người sống) và như vậy là của lưu lượng thừa kế trong giai đoạn 1950–1970. Ngược lại, mức tăng trưởng chậm giải thích sự gia tăng lão hóa của tài sản và sự trở lại của tài sản thừa kế, hai hiện tượng đã diễn ra kể từ thập niên 1980. Về mặt trực giác, khi mức tăng trưởng cao, ví dụ, khi lương tăng 5%/năm, thì các thế hệ trẻ tuổi dễ dàng tích lũy của cải và sân chơi cạnh tranh giữa họ và người già trở cũng nên bằng phẳng hơn. Khi mức tăng tiền lương giảm xuống 1–2%/năm, thì người già sẽ đương nhiên thâu tóm vào trong tay hầu hết các tài sản hiện có, và sản nghiệp của họ sẽ tăng theo một tỷ lệ do suất sinh lợi tư bản quyết định.[20] Quá trình đơn giản nhưng quan trọng này giải thích rất rõ cho sự thay đổi của tỷ số μ và lưu lượng thừa kế hằng năm. Nó cũng giải thích tại sao các chuỗi dữ liệu mô phỏng và quan sát được lại rất giống nhau như vậy trong suốt giai đoạn 1820–2010.[21]

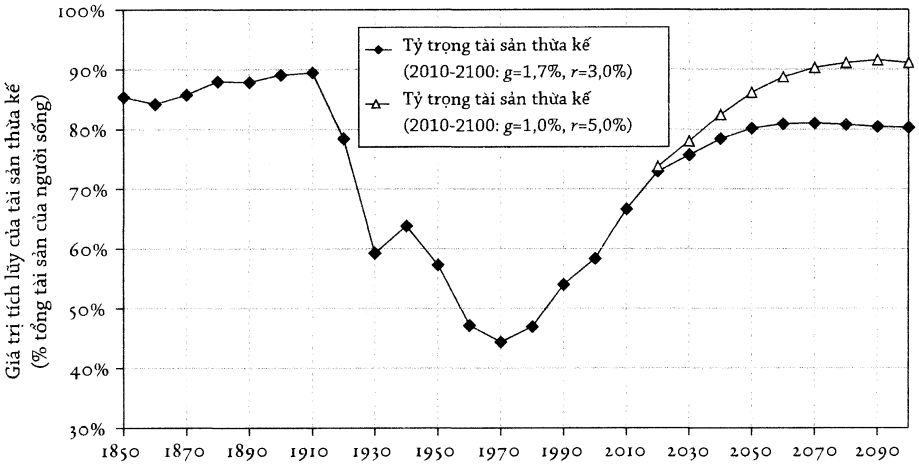
Mặc dù vẫn còn có nhiều điều không biết chắc, nhưng chúng ta có thể nghĩ rằng những mô phỏng này cung cấp cho ta một sự hướng dẫn hữu ích cho tương lai. Về mặt lý thuyết, chúng ta có thể chứng minh rằng đối với một nhóm hành vi tiết kiệm phổ biến nào đó, khi tăng trưởng là thấp so với suất sinh lợi của tư bản, thì sự gia tăng của μ gần như làm cân bằng lại một cách hoàn toàn sự sụt giảm trong tỷ lệ tử vong m, do đó tích số $\mu \times m$ là gần như độc lập không phụ thuộc vào tuổi thọ và gần như được quyết định hoàn toàn bởi thời gian tồn tại của một thế hệ. Kết quả chính thu được cho thấy một mức tăng trưởng khoảng 1% xét về khía cạnh này là không khác gì nhiều so với mức tăng trưởng bằng 0: trong cả hai trường hợp, suy đoán theo trực giác của chúng ta (cho rằng một dân số lão hóa sẽ tiêu dùng cho đến khi hết tiền tiết kiệm và như vậy chấm dứt hiện tượng thừa kế tài sản) hóa ra là không đúng. Trong một xã hội lão hóa, những người thừa kế được hưởng tài sản để lại cho họ vào một thời điểm trễ hơn trong cuộc đời nhưng được nhận những gia tài lớn hơn (ít nhất là đối với những

ai được nhận tài sản thừa kế), do đó tầm quan trọng tổng quát của tài sản thừa kế vẫn giữ nguyên không đổi.[22]

Từ lưu lượng tài sản thừa kế hằng năm đến trữ lượng tài sản thừa kế

Làm cách nào chúng ta đi từ lưu lượng thừa kế hằng năm sang trữ lượng tài sản thừa kế? Những dữ liệu chi tiết thu thập được về lưu lượng thừa kế và tuổi của những người quá cố, người thừa kế, và người tặng quà và người nhận quà cho phép chúng ta ước tính tỷ trọng của tài sản thừa kế trong tổng tài sản của những cá nhân còn sống cho từng năm trong giai đoạn 1820–2010 (về cơ bản phương pháp này cộng các tài sản để lại và các quà tặng được nhận trong 30 năm trước đó, đôi khi nhiều hơn 30 năm trong trường hợp những tài sản được thừa kế đặc biệt sớm hay những người có tuổi thọ đặc biệt cao hay ít hơn 30 năm trong trường hợp ngược lại) và như vậy có thể xác định tỷ trọng của tài sản thừa kế trong tổng tài sản tư nhân. Những kết quả chính được thể hiện trong Hình 11.7, trong đó tôi cũng trình bày các kết quả mô phỏng cho giai đoạn 2010–2100 dựa vào hai kịch bản đã bàn đến ở trên.

Các con số ước tính cần ghi nhớ là như sau. Vào thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20, khi lưu lượng thừa kế hằng năm là 20–25% thu nhập quốc gia, tài sản thừa kế chiếm gần toàn bộ tài sản tư nhân: trong khoảng 80-90%, và có xu hướng gia tăng. Tuy nhiên, cần lưu ý là trong tất cả các xã hội, ở tất cả các mức sản nghiệp, một số đáng kể những cá nhân giàu có, từ 10 đến 20%, tích lũy sản nghiệp trong suốt cuộc đời của họ, mặc dù điểm khởi đầu của họ gần như bằng 0. Tuy vậy, tài sản thừa kế chiếm đại đa số các trường hợp. Điều này không có gì là ngạc nhiên: nếu chúng ta cộng dồn một lưu lượng thừa kế hằng năm là 20% thu nhập quốc gia trong khoảng 30 năm, chúng ta sẽ thu được một con số tài sản thừa kế và quà tặng rất lớn, vào khoảng 6 năm thu nhập quốc gia, và như vậy nó chiếm gần toàn bộ tài sản tư nhân.[23]



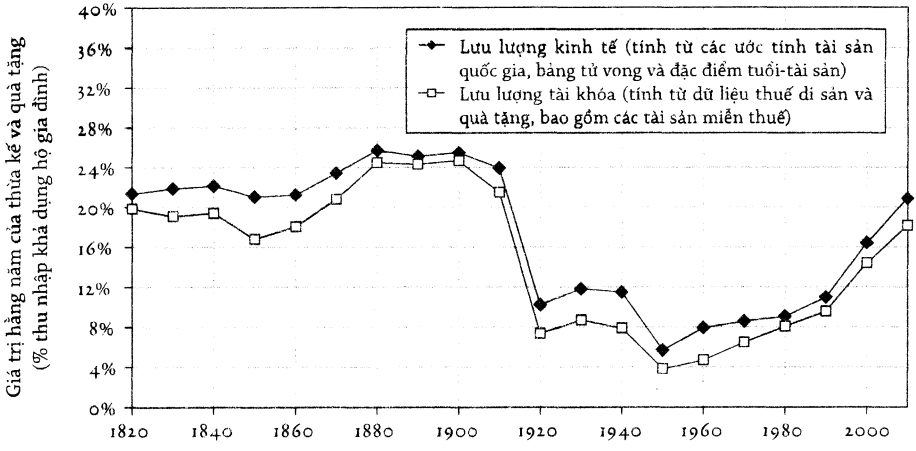
HÌNH 11.7. Tỷ trọng tài sản thừa kế trong tổng tài sản: Pháp, 1850–2100
Tài sản thừa kế chiếm 80–90% tổng tài sản ở Pháp trong thế kỷ 19; tỷ trọng này giảm xuống 40–50% trong thế kỷ 20, và có thể quay trở lại mức 80–90% trong thế kỷ 21.
Nguồn và chuỗi dữ liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Trong thế kỷ 20, theo sau sự sụp đổ của lưu lượng thừa kế, tình trạng cân bằng này thay đổi một cách đầy kịch tính. Điểm thấp nhất rơi vào thập niên 1970: sau nhiều thập niên có các tài sản thừa kế nhỏ và tích lũy tài sản mới, tư bản thừa kế chỉ chiếm trên 40% tổng tư bản tư nhân. Lần đầu tiên trong lịch sử (ngoại trừ ở những quốc gia mới), tài sản được tích lũy trong suốt cuộc đời của những người còn sống chiếm đa số trong tổng tài sản: gần 60%. Có hai điểm quan trọng chúng ta cần nhận ra: thứ nhất, bản chất của tư bản thật sự đã thay đổi trong giai đoạn sau chiến tranh, và thứ nhì, chúng ta chỉ vừa mới ra khỏi giai đoạn ngoại lệ đặc biệt này. Tuy nhiên, rõ ràng là chúng ta giờ đây đã bước ra khỏi giai đoạn này: tỷ trọng tài sản thừa kế trong tổng tài sản đã tăng đều đặn kể từ thập niên 1970. Tài sản thừa kế một lần nữa chiếm đại đa số tài sản trong thập niên 1980, và theo những số liệu có sẵn mới nhất nó chiếm gần 2/3 tư bản tư nhân ở Pháp trong năm 2010, so với chưa đầy 1/3 tư bản được tích lũy từ tiết kiệm. Với lưu lượng thừa kế ở hiện tại là rất cao, nếu xu hướng hiện tại tiếp tục, rất có khả năng là tỷ trọng tài sản thừa kế sẽ tiếp tục

tăng trong những thập niên sắp đến, vượt quá 70% vào năm 2020 và tiến gần 80% trong thập niên 2030. Nếu kịch bản 1% tăng trưởng và 5% suất sinh lợi của tư bản là đúng, thì tỷ trọng tài sản thừa kế có thể tiếp tục tăng nữa, đạt mức 90% vào thập niên 2050, tức xấp xỉ bằng mức của thời hoàng kim trước Thế chiến I.

Như vậy chúng ta thấy rằng đường đồ thị chữ U của lưu lượng thừa kế hằng năm tính theo tỷ lệ thu nhập quốc gia trong thế kỷ 20 diễn ra đồng thời với một đường đồ thị chữ U không kém phần ấn tượng của trữ lượng tích lũy của tài sản thừa kế tính theo tỷ lệ sản nghiệp quốc gia. Để hiểu được mối quan hệ giữa hai đường cong này, chúng ta cần so sánh mức lưu lượng thừa kế với tỷ lệ tiết kiệm, mà như chúng ta đã nói đến trong Phần Hai là thường nằm trong khoảng 10% thu nhập quốc gia. Khi lưu lượng thừa kế là 20–25% thu nhập quốc gia, như trong thế kỷ 19, khi đó khối lượng tài sản truyền lại và quà tặng nhận được hằng năm lớn hơn gấp hai lần lưu lượng tiết kiệm mới. Nếu chúng ta cộng thêm vào đó một phần của những tiết kiệm mới có nguồn gốc từ thu nhập từ tư bản thừa kế (thật vậy, đây là phần chính của tiết kiệm trong thế kỷ 19), rõ ràng việc không thể tránh khỏi là tài sản thừa kế sẽ vượt trội hơn hẳn tài sản có được từ tiết kiệm. Ngược lại, khi lưu lượng thừa kế giảm xuống chỉ còn 5% thu nhập quốc gia, hay một nửa của những khoản tiết kiệm mới (một lần nữa chúng ta giả định rằng tỷ lệ tiết kiệm là 10%), như trong thập niên 1950, chúng ta sẽ không có gì phải ngạc nhiên khi tư bản có được từ tiết kiệm vượt trội tư bản có được từ thừa kế. Điểm then chốt là lưu lượng thừa kế hằng năm một lần nữa đã vượt qua tỷ lệ tiết kiệm trong thập niên 1980 và tăng cao hơn hẳn tỷ lệ tiết kiệm trong 2000–2010. Ngày nay nó gần bằng 15% thu nhập quốc gia (có tính cả tài sản thừa kế và quà tặng).

Để hiểu rõ hơn những con số liên quan, có lẽ chúng ta cần nhớ lại rằng thu nhập khả dụng hộ gia đình (tính bằng tiền) là 70–75% thu nhập quốc gia ở một quốc gia như Pháp ngày nay (sau khi hiệu chỉnh để tính đến những khoản trợ cấp bằng hiện vật và dịch vụ, ví dụ như sức khỏe, giáo dục, an ninh, dịch vụ công, v.v. không được tính vào trong thu nhập khả dụng). Nếu chúng ta không tính lưu lượng thừa kế



HÌNH 11.8. Lưu lượng thừa kế hằng năm tính theo phần trăm thu nhập khả dụng của hộ gia đình: Pháp, 1820–2010

Tính theo phần trăm thu nhập khả dụng hộ gia đình (thay vì thu nhập quốc gia), lưu lượng thừa kế hằng năm chiếm khoảng 20% trong 2010, nói cách khác, gần bằng mức của thế kỷ 19.
Nguồn và chuỗi dữ liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

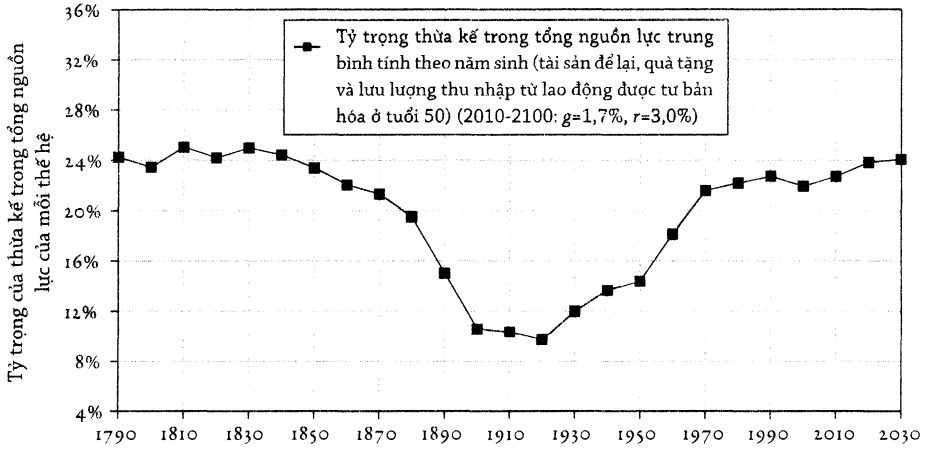
theo tỷ lệ thu nhập quốc gia, như tôi đã làm nãy giờ, mà tính theo tỷ lệ thu nhập khả dụng, chúng ta thấy rằng tài sản thừa kế và quà tặng mà các hộ gia đình Pháp nhận được hằng năm đạt khoảng 20% thu nhập khả dụng của họ trong đầu thập niên 2010, như vậy xét về mặt này thừa kế ngày nay đã đóng một vai trò quan trọng như trong giai đoạn 1820–1910 (xem Hình 11.8). Như đã bàn đến trong Chương 5, có lẽ dùng thu nhập quốc gia (thay vì thu nhập khả dụng) làm mẫu số tham khảo cho mục đích so sánh không gian và thời gian thì tốt hơn. Tuy nhiên, việc so sánh với thu nhập khả dụng phản ánh thực tế ngày nay một cách cụ thể hơn và cho thấy rằng tài sản thừa kế đã chiếm 1/5 nguồn lực tài chính hộ gia đình (có thể dùng để tiết kiệm chẳng hạn) và chẳng bao lâu sẽ chiếm 1/4 hay nhiều hơn.

Quay trở lại bài thuyết giáo của Vautrin

Để có một khái niệm cụ thể hơn về ý nghĩa của thừa kế trong cuộc sống của những người khác nhau, và đặc biệt là để trả lời một cách chính

xác hơn cho câu hỏi hiện sinh mà bài thuyết giáo của Vautrin đặt ra (một người có thể hy vọng sống một cuộc sống như thế nào nếu chỉ dựa vào thu nhập từ lao động thôi, so với một cuộc sống anh ta hay cô ta có thể sống nhờ vào tài sản thừa kế?), cách tốt nhất để tiến hành là xem xét mọi việc từ góc độ của những thế hệ kế tiếp nhau ở Pháp kể từ đầu thế kỷ 19 và so sánh những nguồn lực khác nhau mà họ lẽ ra đã có thể tiếp cận trong cuộc đời mình. Đây là cách duy nhất để giải thích một cách đúng đắn cho thực tế là tài sản thừa kế không phải là một nguồn lực mà bất kỳ ai cũng nhận được hằng năm.[24]

Trước hết hãy xem xét sự thay đổi của tỷ trọng tài sản thừa kế trong tổng nguồn lực có thể được sử dụng của các thế hệ sinh ra ở Pháp trong giai đoạn 1790–2030 (xem Hình 11.9). Tôi đã tiến hành như sau. Bắt đầu bằng chuỗi dữ liệu về lưu lượng thừa kế hằng năm và dữ liệu chi tiết liên quan đến tuổi của những người đã mất, những người thừa kế, những người tặng quà, và những người nhận quà, tôi đã tính toán tỷ trọng của tài sản thừa kế trong tổng nguồn lực có thể được sử dụng



HÌNH 11.9. Tỷ trọng của thừa kế trong tổng nguồn lực (thừa kế và công việc) của những thế hệ sinh ra trong giai đoạn 1790–2030

Thừa kế chiếm khoảng 25% nguồn lực của những thế hệ sinh ra trong thế kỷ 19, giảm xuống dưới 10% cho những thế hệ sinh ra trong những năm 1910–1920 (những người lẽ ra đã nhận được thừa kế vào những năm 1950–1960).

Nguồn và chuỗi dữ liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

tính theo năm sinh. Nguồn lực có thể được sử dụng bao gồm cả tài sản thừa kế (tài sản truyền lại và quà tặng) lẫn thu nhập từ lao động, trừ cho thuế,[25] chuyển thành tư bản trong suốt quãng đời của một cá nhân bằng cách dùng suất sinh lợi ròng trung bình của tư bản trong từng năm. Mặc dù đây là cách hợp lý nhất để tiếp cận câu hỏi trên vào lúc đầu, nhưng hãy để ý là nó có thể dẫn đến một ước tính hơi thấp cho tỷ trọng tài sản thừa kế, bởi vì những người thừa kế (và nói chung là những người có sản nghiệp lớn) thường có thể thu được một suất sinh lợi của tư bản cao hơn mức lãi suất trả cho tiền tiết kiệm có được từ thu nhập từ lương.[26]

Các kết quả thu được như sau. Nếu xem xét tất cả mọi người sinh ra ở Pháp trong thập niên 1790, chúng ta thấy rằng thừa kế chiếm khoảng 24% tổng nguồn lực họ có thể tiếp cận trong suốt cuộc đời mình, do đó thu nhập từ lao động chiếm khoảng 76%. Đối với những cá nhân sinh ra trong những năm 1810, tỷ trọng của thừa kế là 25%, còn lại là 75% từ thu nhập từ lương. Một kết quả tương tự cũng xấp xỉ gần đúng cho tất cả các nhóm thế hệ sinh ra trong thế kỷ 19 và kéo dài đến Thế chiến I. Để ý là tỷ trọng thừa kế 25% là hơi cao hơn lưu lượng thừa kế tính theo phần trăm thu nhập quốc gia (20–25% trong thế kỷ 19): điều này là bởi vì thu nhập từ tư bản, thường chiếm khoảng 1/3 thu nhập quốc gia, trên thực tế được chia làm hai phần, một phần cho thừa kế và một phần cho thu nhập từ lương.[27]

Đối với nhóm thế hệ được sinh ra trong thập niên 1870 và sau đó, tỷ trọng của thừa kế trong tổng nguồn lực bắt đầu giảm dần. Điều này là bởi vì có sự gia tăng số lượng những cá nhân trong nhóm này lẽ ra sẽ nhận được tài sản thừa kế của họ sau Thế chiến I nhưng do những cú sốc xảy ra đối với tài sản của cha mẹ họ, đã nhận được ít hơn so với kỳ vọng. Tỷ trọng thừa kế rơi xuống mức thấp nhất đối với nhóm thế hệ sinh vào những năm 1910–1920: những cá nhân này lẽ ra phải nhận được tài sản thừa kế vào những năm từ cuối Thế chiến II đến 1960, tức vào thời điểm khi lưu lượng thừa kế đạt mức thấp nhất, vì vậy thừa kế chỉ chiếm 8–10% trong tổng nguồn lực. Sự hồi phục bắt đầu với nhóm thế hệ sinh ra trong những năm 1930–1950, họ nhận

được tài sản thừa kế vào những năm 1970–1990, và đối với nhóm này thừa kế chiếm 12–14% trong tổng nguồn lực. Nhưng phải đến nhóm thế hệ sinh vào những năm 1970–1980 và bắt đầu nhận quà tặng và tài sản để lại vào những năm 2000–2010 thì thừa kế mới lấy lại tầm quan trọng tương đương với thế kỷ 19: khoảng 22–24% trong tổng nguồn lực. Những con số này cho thấy rõ ràng rằng chúng ta chỉ vừa mới từ kỷ nguyên "chấm dứt thừa kế" bước ra, và chúng cũng cho thấy những thế hệ khác nhau sinh ra trong thế kỷ 20 có những kinh nghiệm khác nhau về tầm quan trọng tương đối của tiết kiệm và thừa kế như thế nào: thế hệ "bùng nổ dân số sau Thế chiến II" phải tự lực cánh sinh, gần như không khác gì so với thế hệ sinh ra giữa hai cuộc chiến và thế hệ sinh ra vào đầu thế kỷ, tức những thế hệ phải gánh chịu sự tàn phá của chiến tranh. Ngược lại, những thế hệ sinh ra trong 3 thập niên cuối của thế kỷ 20 đã chứng kiến ảnh hưởng mạnh mẽ của tài sản thừa kế gần như ở cùng một mức độ như các nhóm thế hệ sinh ra vào thế kỷ 19 và 21.

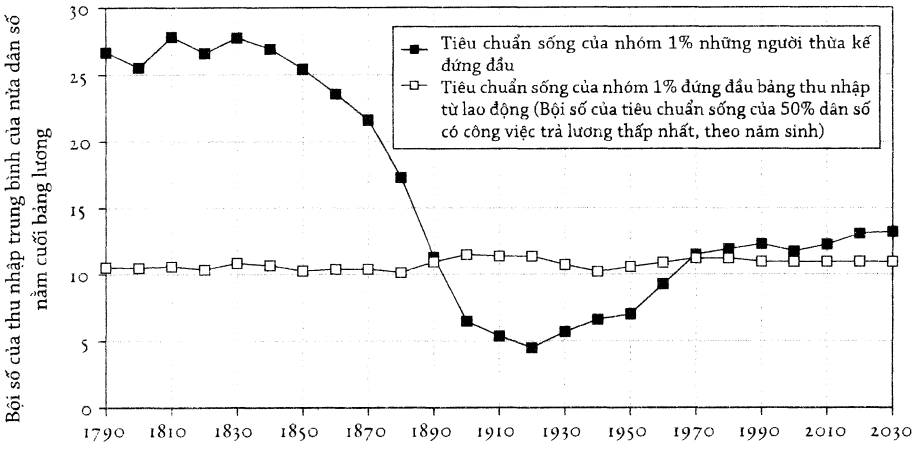
Tình thế tiến thoái lưỡng nan của Rastignac

Nãy giờ tôi chỉ mới xem xét những giá trị trung bình. Tuy nhiên một trong những đặc điểm chính của tài sản thừa kế là nó được phân phối một cách rất bất bình đẳng. Bằng cách đưa vào trong các ước tính trên một mặt là bất bình đẳng về thừa kế và mặt khác là bất bình đẳng về thu nhập từ lao động, chúng ta cuối cùng sẽ có thể phân tích mức độ đúng đắn của bài thuyết giảng bi quan của Vautrin trong những giai đoạn khác nhau. Hình 11.10 cho thấy các nhóm thế hệ sinh vào cuối thế kỷ 18 và trong suốt thế kỷ 19, bao gồm cả nhóm người thuộc thế hệ của Eugène de Rastignac (Balzac cho chúng ta biết rằng Rastignac sinh vào năm 1798), thật sự phải đối mặt với tình thế tiến thoái lưỡng nan mà nhân vật cựu tù nhân này mô tả: những người có may mắn thừa kế sản nghiệp có thể sống một cuộc sống sung túc hơn nhiều so với những ai buộc phải kiếm sống bằng học vấn và công việc.

Để có thể diễn giải các mức nguồn lực khác nhau một cách cụ thể và trực giác nhất có thể được, tôi đã thể hiện các nguồn lực theo bội số của thu nhập trung bình của 50% người lao động có mức lương thấp nhất trong từng giai đoạn. Chúng ta có thể xem mức cơ bản này là mức sống chuẩn của "giai cấp hạ lưu", thường chiếm khoảng 50% thu nhập quốc gia trong giai đoạn này. Đây là điểm tham khảo hữu ích để đánh giá bất bình đẳng trong một xã hội.[28]

Các kết quả chính thu được như sau. Trong thế kỷ 19, nguồn lực có thể được sử dụng trong suốt cuộc đời của nhóm thừa kế 1% giàu nhất (tức những cá nhân thừa kế sản nghiệp của nhóm 1% đứng đầu trong thế hệ của họ) cao gấp 25–30 lần so với nguồn lực của giai cấp hạ lưu. Nói cách khác, bất cứ ai nhận được một sản nghiệp thừa kế như vậy, từ cha mẹ hoặc thông qua người vợ hay chồng, có thể thuê mướn và trả lương cho một đội ngũ 25–30 người giúp việc gia đình trong suốt cuộc đời của anh ta. Cùng lúc đó, nguồn lực mà nhóm 1% đứng đầu thu nhập từ lương có được (trong các công việc như quan tòa, công tố viên, hay luật sư, như trong bài thuyết giáo của Vautrin) cao gấp 10 lần nguồn lực của nhóm hạ lưu. Con số này không hề nhỏ, nhưng rõ ràng đây là một tiêu chuẩn sống thấp hơn nhiều, đặc biệt là bởi vì như Vautrin nhận xét, những công việc này không dễ có được. Chỉ học giỏi ở trường luật không thôi thì chưa đủ. Bạn còn phải mưu mô và tính toán trong nhiều năm dài mà cũng chưa chắc bảo đảm có được thành công. Trong những điều kiện như vậy, nếu cơ hội được thừa kế tài sản của nhóm 1% cao nhất xuất hiện, thì chắc chắn là không ai muốn bỏ lỡ cơ hội đó. Ít nhất thì nó cũng đáng để người ta bỏ ra một phút để suy nghĩ.

Nếu giờ đây chúng ta thực hiện những tính toán tương tự cho các thế hệ sinh ra trong những năm 1910–1920, chúng ta thấy rằng họ phải đối diện với những chọn lựa khác trong cuộc sống. Nhóm 1% đứng đầu về sản nghiệp thừa kế chỉ có được nguồn lực cao hơn chuẩn mực của giai cấp hạ lưu không tới 5 lần. Nhóm 1% làm những công việc được trả lương cao nhất vẫn có khả năng đạt được 10–12 lần cao hơn mức chuẩn đó (do lương của nhóm 1% đứng đầu trong bảng lương giữ ổn định ở mức khoảng 6–7% của tổng lương trong một giai đoạn



HÌNH 11.10. "Thế lưỡng nan của Rastignac" cho những thế hệ sinh ra trong giai đoạn 1790-2030

Trong thế kỷ 19, mức sống mà nhóm 1% đứng đầu về thừa kế có thể đạt được là cao hơn nhiều so với mức sống mà nhóm 1% đứng đầu về thu nhập từ lao động có thể đạt được.
Nguồn và chuỗi dữ liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

dài).[29] Không nghi ngờ gì, lần đầu tiên trong lịch sử, một người có thể có một cuộc sống tốt hơn bằng cách kiếm một công việc nằm trong nhóm 1% lương cao nhất thay vì nhận một sản nghiệp thừa kế trong nhóm 1% cao nhất: học vấn, công việc, và tài năng đem lại kết quả tốt hơn là thừa kế.

Lựa chọn của thế hệ "bùng nổ dân số sau Thế chiến II" cũng gần như hiển nhiên như vậy: một anh chàng Rastignac sinh ra trong giai đoạn 1940–1950 có tất cả mọi lý do để nhắm đến một công việc nằm trong nhóm 1% lương cao nhất (công việc đó đem lại nguồn lực cao gấp 10–12 lần so với tiêu chuẩn sống của giai cấp hạ lưu) và quên đi những gã Vautrin thời đó (bởi vì nhóm thừa kế 1% cao nhất chỉ đem lại một mức sống cao hơn nhóm hạ lưu 6–7 lần). Đối với tất cả những thế hệ này, thành công qua con đường công việc không chỉ là một lựa chọn có đạo đức hơn mà còn có lợi hơn.

Nói một cách cụ thể, những kết quả này còn cho thấy trong suốt giai đoạn này, và cho tất cả các thế hệ sinh ra trong giai đoạn 1910-1960, nhóm 1% đứng đầu trong bảng thu nhập chủ yếu bao gồm những người

mà nguồn thu nhập chính của họ là từ công việc. Đây là một thay đổi quan trọng, không chỉ bởi vì nó xảy ra lần đầu tiên trong lịch sử (ở Pháp và rất nhiều khả năng là ở tất cả các quốc gia châu Âu khác) mà còn bởi vì nhóm 1% đứng đầu là nhóm vô cùng quan trọng trong tất cả các xã hội.[30] Như đã nói đến trong Chương 7, nhóm 1% đứng đầu là giới quyền thế tương đối đông đảo, đóng một vai trò chủ chốt trong việc định hình cơ cấu kinh tế, chính trị, và biểu tượng của xã hội.[31] Trong tất cả các xã hội truyền thống (nhớ rằng giới quý tộc chiếm 1–2% dân số vào năm 1789), và sự thật là kéo dài đến tận thời hoàng kim trước Thế chiến I (mặc dù cuộc Cách mạng Pháp nhen nhóm lên những hy vọng), tư bản được thừa kế vẫn luôn thống trị trong nhóm này. Đối với những thế hệ sinh ra trong nửa đầu thế kỷ 20 thì điều này không còn đúng, và vì vậy nó là một sự kiện quan trọng, tạo ra một niềm tin chưa từng có về sự vững chắc của tiến bộ xã hội và kết thúc của trật tự xã hội cũ. Dĩ nhiên, bất bình đẳng không bị xóa bỏ trong ba thập niên sau Thế chiến II, nhưng nó được xem xét chủ yếu từ góc độ lạc quan của bất bình đẳng lương. Dĩ nhiên, có những khác biệt đáng kể giữa công nhân lao động chân tay, người làm văn phòng, và các nhà quản lý, và những sự cách biệt này có khuynh hướng gia tăng ở Pháp trong thập niên 1950. Nhưng xã hội Pháp có một sự thống nhất cơ bản, trong đó tất cả mọi người đều tham gia vào thị trường lao động và tôn trọng lý tưởng đãi ngộ nhân tài. Người dân Pháp tin rằng sự bất bình đẳng mang tính tùy nghi của tài sản thừa kế đã là chuyện quá khứ.

Đối với thế hệ sinh ra trong thập niên 1970, và đặc biệt là những người sinh ra sau đó, sự việc lại hoàn toàn khác. Cụ thể, những chọn lựa cuộc sống đã trở nên phức tạp hơn: tài sản thừa kế của nhóm 1% đứng đầu có giá trị ngang bằng với tiền lương của nhóm 1% đứng đầu (hay thậm chí cao hơn một chút: thừa kế đem lại một mức sống cao hơn mức sống của giai cấp hạ lưu 12–13 lần so với mức sống cao hơn 10–11 lần do thu nhập từ lương). Tuy nhiên, lưu ý rằng cơ cấu của bất bình đẳng và của nhóm 1% đứng đầu ngày nay là hoàn toàn khác so với tình trạng trong thế kỷ 19, bởi vì tài sản thừa kế ngày nay ít tập trung hơn rất nhiều so với quá khứ.[32] Các thế hệ ngày nay phải đối diện với

những bất bình đẳng và cấu trúc xã hội hoàn toàn không giống với quá khứ, về một khía cạnh nào đó chúng nằm ở giữa thế giới bi quan, yếm thế của Vautrin (trong đó tài sản thừa kế quan trọng hơn lao động) và thế giới đầy mê hoặc của những thập niên sau chiến tranh (trong đó lao động quan trọng hơn tài sản thừa kế). Theo những kết quả thu được của chúng tôi, thu nhập từ sản nghiệp thừa kế của nhóm 1% đứng đầu xã hội Pháp ngày nay có lẽ xấp xỉ ngang bằng với thu nhập có được từ công sức lao động của họ.

Những phép tính cơ bản về người hưởng lợi tức với nhà quản lý

Tóm lại: để có một xã hội trong đó thu nhập từ tư bản được thừa kế của tầng lớp nằm ở đỉnh tháp xã hội vượt trội thu nhập từ lao động của họ–tức một xã hội giống như Balzac và Austen mô tả–có hai điều kiện cần được thỏa mãn. Thứ nhất, trữ lượng tư bản và tỷ trọng tư bản thừa kế trong đó cần phải lớn. Thông thường, tỷ số tư bản/thu nhập cần phải nằm trong khoảng 6 hay 7, và phần lớn trữ lượng tư bản phải là tư bản thừa kế. Trong một xã hội như vậy, tài sản thừa kế có thể chiếm khoảng 1/4 nguồn lực trung bình có thể được sử dụng của mỗi thế hệ (hoặc thậm chí là 1/3 nếu chúng ta giả định có một mức bất bình đẳng cao trong suất sinh lợi của tư bản). Đây là trường hợp xảy ra trong hai thế kỷ 18 và 19, kéo dài mãi cho đến năm 1914. Điều kiện thứ nhất, có liên quan đến trữ lượng tài sản thừa kế, ngày nay một lần nữa đang sắp được thỏa mãn.

Điều kiện thứ hai là tài sản thừa kế cần phải được tập trung vô cùng cao. Nếu tài sản thừa kế được phân phối theo cùng cách thức như thu nhập từ lao động được phân phối (với các mức tương tự như nhau cho nhóm 10% đứng đầu, nhóm 1% đứng đầu, v.v., trong bảng phân phối thừa kế và bảng phân phối thu nhập từ lao động), thì thế giới của Vautrin không bao giờ có thể tồn tại: thu nhập từ lao động sẽ luôn vượt qua thu nhập từ tài sản thừa kế (ít nhất là với hệ số bằng

3),[33] và nhóm 1% đứng đầu trong thu nhập từ lương sẽ vượt qua nhóm 1% đứng đầu trong thu nhập từ tư bản thừa kế một cách có hệ thống và hoàn toàn tự động.[34]

Để cho ảnh hưởng của mức độ tập trung tài sản có thể lấn át ảnh hưởng của khối lượng tiền lương, nhóm 1% đứng đầu trong bảng xếp hạng thừa kế cần phải chiếm phần lớn nhất của tài sản thừa kế. Đây chính là trường hợp xảy ra trong hai thế kỷ 18 và 19, khi nhóm 1% đứng đầu sở hữu 50–60% tổng tài sản (hay thậm chí lên đến 70% ở Anh hay ở Paris thời hoàng kim trước Thế chiến I), tức cao hơn gần 10 lần so với tỷ trọng thu nhập từ lao động của nhóm 1% đứng đầu (khoảng 6–7%, một con số ổn định trong một thời gian rất dài). Tỷ lệ 10:1 này giữa tập trung tài sản và tiền lương là đủ để đối trọng tỷ lệ về khối lượng tiền lương 3:1 và giải thích tại sao một gia tài được thừa kế trong nhóm 1% đứng đầu cho phép một người sống một mức sống cao gấp 3 lần tiền lương của một người trong nhóm 1% đứng đầu trong một xã hội thừa hưởng tài sản ở thế kỷ 19 (xem Hình 11.10).

Phép so sánh cơ bản này giữa người hưởng lợi tức và người làm công việc quản lý cũng giúp chúng ta hiểu được tại sao nhóm 1% đứng đầu trong tài sản thừa kế và thu nhập từ lao động là gần như cân bằng ở Pháp ngày nay: độ tập trung tài sản cao gần gấp 3 lần độ tập trung thu nhập từ lao động (nhóm 1% đứng đầu sở hữu 20% tổng tài sản, trong khi nhóm 1% những người có lương cao nhất chiếm 6–7% tổng tiền lương), vì vậy ảnh hưởng của sự tập trung tài sản gần như làm cân bằng lại ảnh hưởng của khối lượng tiền lương. Chúng ta cũng có thể thấy tại sao những người thừa kế rõ ràng bị những nhà quản lý lấn át trong giai đoạn 30 năm huy hoàng sau Thế chiến II (ảnh hưởng của tập trung sản nghiệp 3:1 là quá nhỏ không đủ để làm cân bằng lại ảnh hưởng khối lượng tiền lương 10:1). Tuy nhiên, ngoài những tình huống này ra, chúng là kết quả của những cú sốc cực đoan và các chính sách công cụ thể (đặc biệt là các chính sách về thuế), cấu trúc "tự nhiên" của bất bình đẳng dường như ưu đãi cho người hưởng lợi tức thắng áp đảo nhà quản lý. Cụ thể, khi tốc độ tăng trưởng thấp và suất sinh lợi của tư bản cao hơn tốc độ tăng trưởng một cách rõ rệt, một điều gần như

không thể tránh khỏi (ít nhất trong những mô hình vận động hợp lý nhất) là tài sản sẽ trở nên quá tập trung đến mức nhóm có thu nhập cao nhất từ tư bản sẽ vượt qua nhóm có thu nhập cao nhất từ lao động một khoảng cách rất xa.[35]

Xã hội thừa kế tài sản cổ điển: thế giới của Balzac và Austen

Các nhà văn thế kỷ 19 rõ ràng không dùng cách phân loại như chúng ta để mô tả cấu trúc xã hội của thời đại họ sống, nhưng cấu trúc ẩn sau điều họ mô tả thì không có gì khác: đó là cấu trúc của một xã hội trong đó một cuộc sống thật sự thoải mái đòi hỏi phải sở hữu một gia tài lớn. Thật đáng ngạc nhiên khi thấy cấu trúc bất bình đẳng, độ lớn của các con số, và các khoản tiền mà Balzac và Austen mô tả rất chi tiết ở hai quốc gia nằm ở hai đầu eo biển Manche lại giống nhau như vậy, mặc dù có những sự khác biệt về tiền tệ, cách hành văn, và bố cục truyện giữa hai quốc gia này. Như đã nói đến trong Chương 2, giá trị đồng tiền vô cùng ổn định trong thế giới không có lạm phát mà hai nhà văn trên mô tả, vì vậy mà họ đã có thể nêu lên rất cụ thể và chính xác một người cần có một khoản thu nhập (hay gia tài) lớn bao nhiêu để vượt lên trên một cuộc sống tầm thường và có một cuộc sống thanh lịch tối thiểu. Đối với cả hai nhà văn, mức ngưỡng tâm lý và vật chất là vào khoảng 30 lần thu nhập trung bình thời đó. Dưới mức ngưỡng này, một nhân vật chính trong tác phẩm của Balzac hay Austen khó có thể có được một lối sống được người khác trọng vọng. Nếu một người nằm trong số 1% giàu nhất (và thậm chí còn tốt hơn nữa nếu người đó nằm trong nhóm 0,5 hay thậm chí 0,1% đứng đầu) của xã hội Pháp hoặc Anh trong thế kỷ 19, thì anh ta hay cô ta hoàn toàn có thể vượt qua ngưỡng đó. Đây là một nhóm xã hội được xác định rất rõ và tương đối đông đảo – dĩ nhiên, họ chỉ là một nhóm thiểu số, nhưng là một nhóm thiểu số đủ lớn để quyết định cơ cấu xã hội và duy trì một thế giới như trong tiểu thuyết.[36] Nhưng đó là một thế giới

hoàn toàn nằm bên ngoài tầm với của bất cứ ai chỉ hài lòng với việc theo đuổi nghề nghiệp chuyên môn của mình, cho dù nghề đó có trả lương cao đến đâu: nhóm 1% đứng đầu những nghề được trả lương cao nhất không cho phép người đó có thể tiếp cận một tiêu chuẩn sống như vậy (thậm chí nhóm 0,1% đứng đầu những nghề được trả lương cao nhất cũng không thể).[37]

Trong hầu hết những tác phẩm này, bối cảnh tài chính, xã hội, và tâm lý được thiết lập trong những trang đầu tiên và sau đó thỉnh thoảng lại được nhắc đến, để người đọc khỏi quên những yếu tố đã khiến những nhân vật trong truyện đứng tách biệt khỏi phần còn lại của xã hội: những biểu hiệu của tiền bạc chính là yếu tố quyết định cuộc sống của họ, sự ganh đua của họ với người khác, chiến lược của họ, và hy vọng của họ. Trong tác phẩm *Lão Goriot*, tình trạng sa cơ lỡ vận của ông lão được truyền tải cho người đọc ngay lập tức thông qua chi tiết ông buộc phải sống trong căn phòng dơ bẩn nhất trong nhà trọ của bà Vauquer và sống qua ngày dựa vào những bữa ăn ít ỏi nhất để cắt giảm chi tiêu hằng năm của ông xuống 500 franc (tức mức thu nhập trung bình hằng năm vào thời đó–đối với Balzac đó là sự nghèo đói khốn khổ).[38] Ông lão đã hy sinh mọi thứ cho hai cô con gái của mình, mỗi đứa được nhận một khoản hồi môn 500.000 franc, tức một khoản lợi tức 25.000 franc mỗi năm, lớn hơn thu nhập trung bình khoảng 50 lần: trong các tác phẩm của Balzac, đây chính là đơn vị cơ bản của sản nghiệp, là biểu tượng của sự giàu có thật sự và lối sống thanh lịch. Như vậy sự tương phản giữa hai thái cực xã hội được thể hiện ngay từ đầu truyện. Tuy vậy, Balzac không quên rằng nằm giữa sự nghèo nàn khốn khổ và sự giàu có thật sự tồn tại đủ loại tình huống trung gian – một số trong đó tầm thường hơn những số khác. Bất động sản nhỏ của Rastignac gần Angoulême đem lại chưa đầy 3.000 franc/năm (tức gấp 6 lần thu nhập trung bình). Đối với Balzac, đây là tình trạng tiêu biểu cho giới quý tộc thấp kém tỉnh lẻ không có tiền. Gia đình Eugène chỉ có thể để dành 1.200 franc/năm để trả tiền cho anh theo học luật ở thủ đô. Trong bài thuyết giáo của Vautrin, mức lương 5.000 franc hằng năm (tức gấp 10 lần thu nhập trung bình) mà chàng

Rastignac trẻ tuổi có thể kiếm được với cương vị là công tố viên hoàng gia sau nhiều năm cố gắng và chờ đợi một cách không chắc chắn chính là biểu tượng của sự xoàng xĩnh–là bằng chứng, nếu như bằng chứng là cần thiết, cho thấy học vấn chẳng đưa người ta đến đâu. Balzac mô tả một xã hội trong đó mục tiêu tối thiểu là kiếm được 20–30 lần thu nhập trung bình trong xã hội, hay thậm chí là 50 lần (như Delphine và Anastasie có được nhờ của hồi môn của họ), hay tốt hơn nữa là 100 lần, nhờ 50.000 franc lợi tức hằng năm mà một triệu franc của quý cô Victorine sẽ mang lại.

Trong *César Birotteau*, người chủ tiệm bán nước hoa táo bạo cũng thèm muốn có được một gia tài một triệu franc để có thể giữ một nửa cho mình và vợ và nửa kia làm của hồi môn cho con gái, mà anh ta tin là cần thiết để con mình lấy được một người môn đăng hộ đối và cho phép con rể tương lai mua lại văn phòng và khách hàng của người công chứng viên Roguin. Vợ của ông ta, vốn thích quay trở về sống ở làng quê, cố gắng thuyết phục chồng rằng họ có thể về hưu và sống bằng số lợi tức 2.000 franc một năm và gả con gái chỉ với 8.000 franc lợi tức, nhưng César không đồng ý: ông ta không muốn có kết thúc như người đồng sự của mình, Pillerault, về hưu chỉ với 5.000 franc lợi tức. Để có thể sống thoải mái, ông ta cần có một khoản thu nhập cao 20–30 lần thu nhập trung bình. Với số tiền chỉ cao hơn mức trung bình 5–10 lần, một người chỉ có thể chật vật tồn tại.

Chúng ta gặp những con số với độ lớn y như vậy ở bên kia eo biển Manche. Trong tác phẩm *Lý trí và Tình cảm*, cốt lõi của cốt truyện (về khía cạnh tài chính lẫn tâm lý) được thiết lập trong 10 trang đầu thông qua đoạn đối thoại kinh khủng giữa John Dashwood và vợ mình, Fanny. John vừa mới thừa hưởng khu bất động sản rộng lớn Norland, một gia sản mang lại 4.000 bảng Anh/năm, tức cao hơn mức thu nhập trung bình thời đó 100 lần (thu nhập trung bình trong giai đoạn 1800–1810 là 30 bảng/năm).[39] Norland là ví dụ tiêu biểu của một điền sản rất lớn, là đỉnh cao của sự giàu có trong các tác phẩm của Jane Austen. Với 2.000 bảng/năm (tức cao hơn thu nhập trung bình 60 lần), Đại tá Brandon và điền trang Delaford của ông thuộc vào nhóm những

điền chủ lớn. Trong những tác phẩm khác chúng ta khám phá ra rằng 1.000 bảng/năm là hoàn toàn đủ cho một nhân vật chính của Austen. Ngược lại, 600 bảng/năm (gấp 20 lần thu nhập trung bình) là chỉ vừa đủ để John Willoughby không rơi xuống dưới ngưỡng dưới của một cuộc sống sung túc, và người ta thắc mắc không biết làm cách nào chàng trai trẻ đẹp trai và bốc đồng có thể sống xa xỉ với một số tiền ít ỏi như vậy. Không nghi ngờ gì, đây chính là lý do anh ta sớm bỏ rơi Marianne, khiến nàng đau khổ không nguôi, để chạy theo cô Grey và khoản hồi môn 50.000 bảng của cô ta (2.500 bảng lợi tức hằng năm, tức gấp 80 lần thu nhập trung bình), con số này gần đúng bằng giá trị khoản hồi môn một triệu franc của quý cô Victorine tính theo t giá hối đoái đương thời. Cũng giống như trong truyện của Balzac, một khoản hồi môn chỉ bằng nửa số đó, ví dụ như của Delphine hay Anastasie, là hoàn toàn mãn nguyện. Ví dụ, cô Morton, cô con gái duy nhất của Huân tước Norton, có một khoản tư bản là 30.000 bảng (1.500 bảng lợi tức, tức 50 lần thu nhập trung bình), khiến cô trở thành người thừa kế lý tưởng và con mồi săn đuổi của tất cả các bà mẹ chồng tương lai, bắt đầu bằng bà Ferrars, người sẽ rất thỏa mãn nếu thấy con trai Edward của mình lấy được cô làm vợ.[40]

Ngay từ những trang đầu truyện, sự giàu có của John Dashwood tương phản với cảnh nghèo tương đối của những người em gái cùng cha khác mẹ của hắn ta, Elinor, Marianne, và Margaret. Cùng với người mẹ, họ phải sống bằng số tiền 500 bảng/năm (tức 125 bảng mỗi người, chỉ cao hơn 4 lần thu nhập bình quân đầu người), đây là một số tiền thảm hại, không đủ để các cô gái có thể tìm cho mình những người chồng phù hợp. Bà Jennings, vốn là người thích thú với những chuyện ngồi lê đôi mách ngoài xã hội trong vùng Devonshire, vẫn thích nhắc nhở họ về điều này trong những buổi khiêu vũ, thăm viếng xã giao, và những buổi tối hòa nhạc lấp đầy lịch sinh hoạt xã hội của họ và thường xuyên giới thiệu họ với những ứng viên cầu hôn trẻ tuổi và thu hút, nhưng thật không may là những chàng trai này không phải lúc nào cũng muốn nán lại ở cạnh họ: "Tài sản nhỏ nhoi của các cô có thể khiến cho anh ta rút lui". Cả trong truyện của Balzac cũng như truyện của Jane

Austen: một thu nhập cao gấp 5 hay 10 lần thu nhập trung bình chỉ có thể đem lại một cuộc sống rất khiêm tốn. Hơn nữa, những mức thu nhập gần bằng hay thấp hơn mức trung bình 30 bảng/năm thậm chí còn không được các tác giả đề cập đến: chúng tôi nghĩ rằng mức thu nhập này không cao hơn bao nhiêu so với thu nhập của những người đầy tớ, vì vậy chẳng có lý do gì để nói đến nó. Khi Edward Ferrars nghĩ đến việc trở thành một mục sư và nhận chức ở giáo xứ Deliford với mức sống 200 bảng/năm (cao khoảng 6 và 7 lần so với mức thu nhập trung bình), anh ta gần như được mọi người coi là thánh. Mặc dù cuộc sống của anh ta được hỗ trợ bằng nguồn thu nhập từ khoản tiền nhỏ mà gia đình đã để lại, một sự trừng phạt vì anh dám kết hôn với một người con gái thuộc tầng lớp thấp kém hơn, và bằng thu nhập khiêm tốn của Elinor, cặp vợ chồng họ sẽ không tiến được xa, và "họ không quá mù quáng trong tình yêu để nghĩ rằng 350 bảng/năm sẽ mang lại cho họ đầy đủ tiện nghi của cuộc sống".[41] Nhưng chúng ta không nên để kết thúc có hậu và đức hạnh này che giấu bản chất của vấn đề: bằng cách nghe theo lời khuyên của người vợ xấu xa của mình là Fanny và từ chối giúp đỡ những người em gái cùng cha khác mẹ hay chia sẻ một phần nhỏ gia tài to lớn của mình với họ, mặc dù đã hứa với người cha khi ông lâm chung, John Dashwood buộc Elinor và Marianne phải sống một cuộc sống tầm thường và bẽ bàng. Số phận của họ hoàn toàn bị định đoạt bởi cuộc đối thoại kinh khủng ở đầu truyện.

Vào cuối thế kỷ 19, một tình trạng tài chính bất bình đẳng tương tự cũng diễn ra ở Mỹ. Trong *Washington Square* (*Quảng trường Washington*), một cuốn tiểu thuyết của Henry James viết vào năm 1881 và được đạo diễn William Wyler chuyển thể một cách tuyệt vời thành bộ phim *The Heiress* (*Người thừa kế*) năm 1949, toàn bộ tình tiết phim xoay quanh sự nhầm lẫn về giá trị của một khoản hồi môn. Nhưng những con số thì vô tình, và tốt nhất là đừng nên phạm sai lầm, như Catherine Sloper phát hiện ra khi vị hôn phu của cô bỏ chạy khi biết được của hồi môn của cô chỉ mang lại cho hắn ta lợi tức 10.000 đô la/năm thay vì 30.000 đô la mà hắn ta đang kỳ vọng (tức chỉ cao gấp 20 lần thu nhập trung bình ở Mỹ vào thời đó thay vì là cao gấp 60 lần). "Con quá xấu," người

cha góa vợ độc tài, giàu nứt vách nói với cô con gái, khiến chúng ta nhớ lại kiểu nói tương tự của hoàng tử Bolkonsky với công chúa Marie trong tiểu thuyết *Chiến tranh và hoà bình*. Cánh đàn ông cũng có thể rơi vào những tình huống rất dễ tổn thương: trong bộ phim *The Magnificent Ambersons (Dòng họ Ambersons huy hoàng)*, đạo diễn Orson Welles cho chúng ta thấy sự sa cơ của một anh chàng thừa kế kiêu căng, George, đã từng được hưởng một khoản thu nhập hằng năm là 60.000 đô la (cao gấp 120 lần mức thu nhập trung bình) trước khi trở thành nạn nhân của cuộc cách mạng ô tô trong đầu thập niên 1900 và kết cuộc là phải đi làm một công việc với mức lương dưới trung bình là 350 đô la/năm.

Bất bình đẳng tài sản cực đoan: một điều kiện để văn minh tồn tại trong một xã hội nghèo khổ?

Một điều rất thú vị là các nhà văn thế kỷ 19 không bằng lòng nếu chỉ mô tả một cách vô cùng chính xác tình trạng bất bình đẳng thu nhập và tài sản vào thời của họ. Thông thường, họ còn tường thuật một cách cụ thể và đi sâu chi tiết vào cách sống của người dân và những mức thu nhập khác nhau được thể hiện ra sao trong thực tế cuộc sống hằng ngày. Đôi khi đi kèm đó là một sự biện minh nhất định cho tình trạng bất bình đẳng giàu nghèo cực đoan, theo ý nghĩa là bên dưới bề mặt câu chuyện chúng ta có thể tìm thấy một lập luận cho rằng nếu không có một sự bất bình đẳng như vậy thì không thể có được một tầng lớp tinh hoa rất nhỏ dành thời gian để quan tâm đến một thứ gì khác ngoài chuyện kiếm miếng cơm manh áo: bất bình đẳng cực đoan gần như là một điều kiện để văn minh có thể tồn tại.

Cụ thể là Jane Austen mô tả từng chi tiết nhỏ nhặt của cuộc sống thường nhật vào đầu thế kỷ 19: bà cho chúng ta biết việc ăn uống, mua đồ đạc và trang phục, và đi lại tốn bao nhiêu chi phí. Và vào thời điểm chưa có công nghệ hiện đại, tất cả mọi thứ đều rất tốn kém và tốn thời gian và trên hết là cần có người phục vụ. Cần phải thuê người hầu để mua và chuẩn bị thức ăn (là thứ không dễ dàng bảo quản được). Quần

áo tốn nhiều tiền: thậm chí một bộ trang phục dự hội tối thiểu nhất cũng có thể tốn nhiều tháng hay thậm chí là nhiều năm thu nhập của một người. Việc đi lại cũng rất tốn kém, cần có ngựa, xe ngựa, người hầu để lo cho chúng, cho chúng ăn, v.v.. Độc giả buộc phải nhận ra rằng xét một cách hoàn toàn khách quan, một lối sống như vậy sẽ là rất khó khăn đối với một người có thu nhập chỉ cao hơn 3–5 lần thu nhập trung bình, bởi vì khi đó anh ta hay cô ta sẽ cần phải dành hầu hết thời gian của mình để lo cho những nhu cầu của cuộc sống hằng ngày. Nếu bạn muốn có sách vở hay dụng cụ âm nhạc hay nữ trang hay bộ váy khiêu vũ, bạn không có lựa chọn nào khác ngoài việc phải có một khoản thu nhập cao gấp 20–30 lần thu nhập trung bình thời đó.

Trong Phần Một tôi đã lưu ý rằng việc so sánh ngang bằng sức mua trong thời gian dài là khó khăn và làm đơn giản hóa vấn đề bởi vì xu hướng tiêu dùng và giá cả thay đổi rất lớn trên rất nhiều phương diện vì vậy không có một chỉ số duy nhất nào có thể nắm bắt hết được thực tế. Tuy nhiên, theo như những chỉ số chính thức, ngang bằng sức mua bình quân đầu người của Anh và Pháp trong năm 1800 là bằng 1/10 trong năm 2010. Nói cách khác, vào năm 1800 một người có mức thu nhập cao gấp 20 hay 30 lần mức thu nhập trung bình, có lẽ sẽ có mức sống bằng với người có thu nhập cao hơn thu nhập trung bình ngày nay 2 hay 3 lần. Một người có thu nhập cao gấp 5–10 lần thu nhập trung bình vào năm 1800 có mức sống nằm trong khoảng giữa mức lương tối thiểu và lương trung bình ngày nay.

Dù sao chăng nữa, một nhân vật trong truyện của Balzac hay Austen sẽ nhận sự phục vụ của hàng tá người hầu mà không có cảm giác ngượng ngùng gì. Phần lớn những người hầu này thậm chí còn không được nhắc đến tên. Thỉnh thoảng cả hai nhà văn đem ra chế giễu sự phô trương và nhu cầu xa xỉ của những nhân vật trong truyện của họ, chẳng hạn như khi Marianne tưởng tượng mình đang sống trong một cuộc hôn nhân thanh lịch với Willoughby, và đỏ mặt giải thích rằng theo những tính toán của cô thì khó có thể sống với một số tiền ít hơn 2.000 bảng/năm (cao hơn 60 lần thu nhập trung bình thời đó): "Chị dám chắc là chị không có những đòi hỏi gì hoang phí. Không thể duy

trì một cuộc sống với người hầu, một xe ngựa, có lẽ là hai, và người thợ săn bằng một số tiền ít hơn thế".[42] Elinor không kiềm chế được đã phải chỉ ra cho chị mình thấy rằng sống như vậy đúng là hoang phí. Tương tự như vậy, Vautrin nhận thấy rằng phải cần có một nguồn thu nhập 25.000 franc (cao gấp 50 lần mức trung bình) mới có thể sống và giữ được phẩm giá tối thiểu. Cụ thể, gã khăng khăng đòi phải duy trì chi phí cho quần áo, người hầu, và đi lại, và đưa ra hàng đống những dẫn chứng chi tiết. Không ai nói cho gã biết rằng gã đang thổi phồng sự việc, nhưng Vautrin là người quá ích kỷ và tính toán nên độc giả không có gì phải nghi ngờ về điều này.[43] Chúng ta tìm thấy một quan điểm tương tự về việc phải tốn bao nhiêu tiền để có thể sống thoải mái, cùng một loạt những nhu cầu tương tự được kể ra không chút ngượng ngùng trong câu chuyện của Arthur Young viết về các chuyến du lịch của ông.[44]

Cho dù một số nhân vật của họ có lối sống hoang phí, những nhà văn thế kỷ 19 này mô tả một thế giới trong đó bất bình đẳng ở một mức độ nhất định nào đó là cần thiết: nếu như không có một nhóm thiểu số đủ giàu có, thì đã không có ai có thời gian lo nghĩ đến bất cứ thứ gì khác ngoài việc làm cách nào để sống sót ngày qua ngày. Ít nhất thì quan điểm này về sự bất bình đẳng cũng đáng được tuyên dương vì đã không tự nhận nó là bất bình đẳng dựa trên năng lực. Xét về một mặt nào đó, một nhóm thiểu số được chọn để sống thay cho những người khác, nhưng không có ai giả vờ rằng nhóm thiểu số này có nhiều tài năng hay đức hạnh hơn những người còn lại. Hơn nữa, không thể chối cãi rằng trong thế giới này không có gia sản thì không thể sống một cuộc sống được người khác tôn trọng. Có một tấm bằng hay kỹ năng có thể cho phép một người làm ra và kiếm được nhiều hơn 5 hay 10 lần so với mức trung bình, nhưng không thể cao hơn mức này được hơn nữa. Một xã hội hiện đại đãi ngộ nhân tài, đặc biệt là ở Mỹ, đối xử với những người thất bại khắc nghiệt hơn nhiều, bởi vì xã hội hiện đại tìm cách biện minh cho sự thống trị dựa trên nền tảng công bằng, đạo đức, và năng lực, đó là chưa nói đến năng suất kém của những người nằm dưới đáy xã hội.[45]

Tư tưởng đãi ngộ nhân tài cực đoan trong các xã hội giàu có

Hơn nữa, một điều thú vị cần lưu ý là người ta thường đem những lý tưởng hăng hái nhất về đãi ngộ nhân tài để biện minh cho sự bất bình đẳng lớn về lương, mà họ cho là chính đáng hơn bất bình đẳng do thừa kế. Từ thời Napoleon cho đến Thế chiến I, Pháp vẫn có một số nhỏ đội ngũ viên chức nhà nước cao cấp được trả lương hậu hĩnh (kiếm được 50–100 lần thu nhập trung bình thời đó), tức những người nắm chức bộ trưởng chính phủ. Việc này vẫn luôn được biện minh–bao gồm cả chính Napoleon, hậu duệ của một dòng họ quý tộc nhỏ ở Corsica–bởi ý tưởng cho rằng những cá nhân tài năng và có năng lực nhất cần phải sống được dựa vào lương của họ với đầy đủ lòng tự trọng và sự thanh lịch như những người thừa kế giàu có nhất (có thể nói đây là câu trả lời của tầng lớp trên đưa xuống cho Vautrin). Như Adolphe Thiers đã nhận xét trong Hạ nghị viện Pháp vào năm 1831: "các tỉnh trưởng cần phải đứng ở một thứ bậc ngang hàng với những công dân ưu tú ở nơi họ sinh sống".[46] Vào năm 1881, Paul Leroy-Beaulieu giải thích rằng chính phủ Pháp đã đi quá xa khi chỉ nâng các bậc lương thấp nhất mà thôi. Ông ra sức bảo vệ những viên chức dân sự cao cấp thời đó, mà đa số nhận được mức lương không hơn "15.000 đến 20.000 franc/năm"; những "con số này có vẻ là rất lớn đối với một người dân thường" nhưng thật sự "không thể cho họ sống một cách thanh lịch hay tích lũy được bất cứ một khoản tiết kiệm nào".[47]

Khía cạnh đáng lo ngại nhất của việc bảo vệ cho ý tưởng đãi ngộ nhân tài là chúng ta thấy có cùng một kiểu lập luận như vậy trong những xã hội giàu có nhất, ở đó những quan điểm mà Jane Austen đã nêu ra về nhu cầu và lòng tự trọng là vô nghĩa. Ở Mỹ trong những năm gần đây, chúng ta thường xuyên nghe kiểu lý lẽ biện minh này cho mức lương cao khủng khiếp của những nhà siêu quản lý (cao gấp 50–100 lần mức thu nhập trung bình, nếu không muốn nói là còn cao hơn thế). Những người ủng hộ mức lương cao này lập luận rằng nếu không có nó, chỉ có những người thừa kế những gia tài lớn mới có thể

đạt được sự giàu có thật sự, mà điều này là không công bằng. Vì vậy, suy cho cùng hàng triệu hay hàng chục triệu đô hằng năm trả cho những nhà siêu quản lý góp phần tạo ra công bằng xã hội cao hơn.[48] Kiểu lập luận này rất có thể đặt nền móng cho một sự bất bình đẳng cao hơn và bạo lực hơn trong tương lai. Thế giới trong tương lai có thể sẽ kết hợp sự tồi tệ nhất của hai thế giới trong quá khứ: vừa có bất bình đẳng về tài sản thừa kế rất lớn và vừa có bất bình đẳng về lương rất cao được biện minh dựa vào tài năng và năng suất (mà như tôi đã lưu ý là có rất ít bằng chứng thực tế). Như vậy sự cực đoan của chủ nghĩa đãi ngộ nhân tài có thể dẫn đến một cuộc tranh đua giữa những nhà siêu quản lý và những người hưởng lợi tức, gây thiệt hại cho những ai không thuộc hai nhóm nói trên.

Cũng cần nhấn mạnh rằng niềm tin vào một xã hội đãi ngộ nhân tài đóng một vai trò rất rõ trong việc biện minh cho sự bất bình đẳng trong xã hội hiện đại không những ở đỉnh tháp xã hội mà còn ở cả phía bên dưới, nó là một lời giải thích cho sự cách biệt giữa giai cấp trung lưu và hạ lưu. Vào cuối thập niên 1980, Michèle Lamont tiến hành hàng trăm cuộc phỏng vấn sâu với những người đại diện cho "giai cấp thượng-trung lưu" ở Mỹ và Pháp, không những ở những thành phố lớn như New York và Paris mà cả ở những thành phố nhỏ như Indianapolis và Clermont-Ferrand. Bà đặt câu hỏi về nghề nghiệp của họ, quan điểm của họ về địa vị và bản sắc của họ trong xã hội, và điều gì khiến họ khác biệt với những nhóm và phân loại xã hội khác. Một trong những kết luận chính của cuộc nghiên cứu của bà là ở cả hai quốc gia nói trên, nhóm "tinh hoa có học thức" chủ yếu nhấn mạnh đến năng lực cá nhân và phẩm chất đạo đức của họ, mà họ mô tả bằng những từ ngữ như nghiêm ngặt, kiên nhẫn, làm việc, nỗ lực, v.v. (mà còn dùng cả những từ như khoan dung, tốt bụng, v.v.).[49] Những nam và nữ nhân vật chính trong các tác phẩm của Austen và Balzac chẳng bao giờ thấy cần thiết phải so sánh những phẩm chất cá nhân của mình với những người hầu của họ (mà tên tuổi của những người hầu dù gì cũng chẳng được đề cập đến trong các tác phẩm này).

Xã hội của những người hưởng lợi tức nhỏ

Đã đến lúc quay trở lại thế giới ngày nay, và nói chính xác hơn là Pháp trong thập niên 2010. Theo những ước tính của tôi, tài sản thừa kế sẽ chiếm khoảng 1/4 tổng nguồn lực trong suốt cuộc đời (gồm cả tài sản thừa kế lẫn lao động) của các thế hệ sinh ra trong thập niên 1970 và sau đó. Như vậy xét về các con số tổng số có liên quan, thừa kế gần như đã lấy lại được tầm quan trọng mà nó đã từng có đối với những thế hệ sinh ra trong thế kỷ 19 (xem Hình 11.9). Tôi cần nói thêm rằng những tiên đoán này được dựa trên kịch bản chính: nếu kịch bản thay thế hóa ra lại gần đúng với sự thật hơn (tăng trưởng thấp, suất sinh lợi ròng của tư bản cao hơn), thừa kế có thể chiếm 1/3 hay thậm chí lên đến 4/10 trong nguồn lực của những thế hệ sinh ra trong thế kỷ 21.[50]

Tuy nhiên việc tổng lượng thừa kế đã quay trở lại mức cao như trong quá khứ không có nghĩa là nó đóng một vai trò tương tự trong xã hội. Như đã lưu ý, mức độ phi tập trung tài sản rất đáng kể (theo đó tỷ trọng sản nghiệp của nhóm 1% đứng đầu giảm gần 2/3 trong một thế kỷ từ 60% vào năm 1910–1920 xuống chỉ hơn 20% ngày nay) và sự xuất hiện của một giai cấp trung lưu kế thừa cho thấy là con số những tài sản rất lớn ở hiện tại nhỏ hơn rất nhiều so với thế kỷ 19. Cụ thể hơn, những khoản hồi môn trị giá 500.000 franc mà lão Goriot và César Birotteau tìm kiếm cho con gái của họ–những món hồi môn mang lại một khoản lợi tức hằng năm là 25.000 franc, tức lớn gấp 50 lần thu nhập bình quân đầu người 500 franc/năm vào thời đó–là tương đương với một gia sản trị giá 30 triệu euro ngày nay, với tiền lãi, cổ tức, và tô tức vào khoảng 1,5 triệu euro/năm (hay cao gấp 50 lần thu nhập bình quân đầu người 30.000 euro). [51] Những tài sản thừa kế có giá trị lớn như vậy thật sự hiện hữu, thậm chí là những sản nghiệp lớn hơn thế một cách đáng kể, nhưng số lượng của chúng thấp hơn nhiều so với thế kỷ 19, mặc dù tổng lượng tài sản và thừa kế gần như đã quay trở lại mức cao trước đó.

Hơn nữa, không có nhà văn đương đại nào lại xây dựng bố cục câu chuyện của họ xung quanh các gia sản trị giá 30 triệu euro như Balzac,

Austen, và James. Những ám chỉ thẳng thừng liên quan đến tiền bạc đã biến mất khỏi văn chương sau khi lạm phát làm lu mờ ý nghĩa của những con số truyền thống. Nhưng còn hơn thế nữa, những người hưởng lợi tức cũng đã biến mất khỏi văn chương, và kết quả là toàn bộ sự thể hiện bất bình đẳng trong xã hội cũng thay đổi. Trong tiểu thuyết đương đại, bất bình đẳng giữa các nhóm xã hội xuất hiện gần như chủ yếu dưới hình thức bất bình đẳng liên quan đến công việc, lương, và kỹ năng. Một xã hội có cơ cấu dựa trên sự chênh lệch về tài sản đã được thay thế bằng một xã hội có cơ cấu gần như hoàn toàn dựa trên thứ bậc lao động và tư bản nhân lực. Ví dụ, một chi tiết đáng chú ý là nhiều bộ phim truyền hình dài tập gần đây của Mỹ trình chiếu các nam và nữ nhân vật chính có đầy đủ bằng cấp và kỹ năng cao, có thể chữa các căn bệnh nghiêm trọng (trong series phim *House*), hay giải quyết các vụ án ly kỳ (trong *Bones*), hay thậm chí là điều hành nước Mỹ (trong *West Wing*). Các nhà văn rõ ràng tin tưởng rằng cách tốt nhất là có nhiều bằng tiến sĩ hay thậm chí là giải thưởng Nobel. Hoàn toàn hợp lý nếu chúng ta diễn giải ý nghĩa của những bộ phim truyền hình dài tập này là đang lên tiếng ca ngợi cho sự bất bình đẳng chính đáng, dựa trên năng lực, giáo dục, và giá trị hữu dụng xã hội của giới tinh hoa. Tuy vậy, trong một vài chương trình gần đây hơn để tài họ mô tả là một sự bất bình đẳng đáng lo ngại hơn, một sự bất bình đẳng rõ ràng dựa trên những khoản tài sản khổng lồ. Series phim *Damages* mô tả những doanh nhân "đại gia" vô cảm đã đánh cắp hàng trăm triệu đô la từ nhân viên và những bà vợ của họ thậm chí còn ích kỷ hơn, muốn ly dị chồng mình mà không muốn từ bỏ tiền hay căn hộ có hồ bơi. Trong mùa chiếu thứ 3, lấy cảm hứng từ sự kiện Madoff, những người con của nhà tài phiệt lươn lẹo còn làm mọi thứ có thể để nắm giữ các tài sản tài chính của người cha, vốn được cất giữ ở Antigua, nhằm duy trì mức sống xa xỉ của họ.[52] Trong *Dirty Sexy Money* chúng ta chứng kiến cảnh những chàng trai và cô gái thừa kế trẻ suy đồi không có mấy năng lực hay phẩm hạnh sống bám vào tiền của gia đình một cách vô liêm sỉ. Nhưng đây chỉ là những ngoại lệ, và bất cứ nhân vật nào sống nhờ vào sản nghiệp tích lũy trong quá khứ đều thường được thể hiện

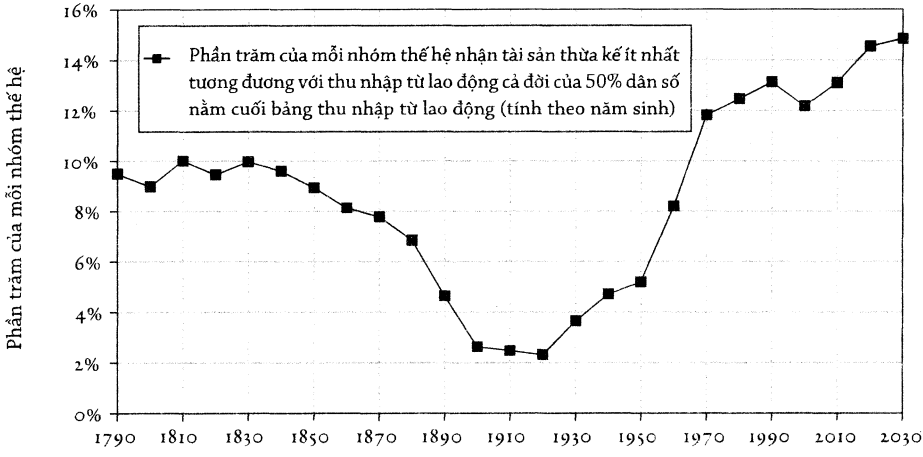
một cách tiêu cực, nếu không nói là bị lên án một cách thẳng thừng, trong khi một cuộc sống như vậy là hoàn toàn tự nhiên trong các tác phẩm của Austen và Balzac và là cần thiết nếu như giữa các nhân vật muốn có cảm xúc chân thật dành cho nhau.

Sự thay đổi to lớn này trong cách thể hiện bất bình đẳng xã hội phần nào có thể biện minh được, tuy nhiên nó dựa vào một số những ngộ nhận. Thứ nhất, rõ ràng là ngày nay giáo dục đóng một vai trò quan trọng hơn so với thế kỷ 18. (Trong một thế giới mà gần như ai cũng có bằng cấp và kỹ năng nào đó, thì việc không có bằng cấp và kỹ năng không phải là một ý tưởng hay: tất cả mọi người đều muốn có một kỹ năng nào đó, thậm chí đối với những người sẽ được thừa kế một tài sản đáng kể, đặc biệt là bởi vì việc thừa kế thường xảy ra quá trễ xét từ góc độ của những người thừa kế.) Tuy vậy, điều này không có nghĩa là xã hội đã trở nên trọng dụng nhân tài hơn. Cụ thể, nó không có nghĩa là tỷ trọng của thu nhập từ lao động trong thu nhập quốc gia đã thật sự gia tăng (như đã trình bày, nó đã không tăng lên một khoản đáng kể nào), và chắc chắn không có nghĩa là tất cả mọi người đều có những cơ hội như nhau để phát triển đủ các loại kỹ năng khác nhau. Thật vậy, đơn giản là sự bất bình đẳng về giáo dục phần lớn đã được chuyển dịch lên trên, và không có bằng chứng nào cho thấy giáo dục đã thật sự làm gia tăng mức độ dịch chuyển xã hội giữa các thế hệ.[53] Tuy vậy, sự chuyển giao tư bản nhân lực luôn phức tạp hơn việc chuyển giao tư bản tài chính hay bất động sản (người thừa kế cần phải bỏ ra một công sức nhất định), và điều này đã tạo ra một niềm tin rộng rãi–và phần nào là chính đáng–rằng sự chấm dứt thừa kế sản nghiệp đã tạo ra một xã hội công bằng hơn.

Tôi cho rằng sự hiểu lầm chính là như sau. Thứ nhất, thừa kế không chấm dứt: chỉ có sự phân phối tư bản thừa kế đã thay đổi, và đây lại là một vấn đề hoàn toàn khác. Ở nước Pháp ngày nay, dĩ nhiên số lượng các tài sản rất lớn là ít hơn–các tài sản trị giá 30 triệu hay thậm chí 5 hay 10 triệu euro là ít thấy hơn–so với thế kỷ 19. Nhưng vì tổng lượng tài sản thừa kế gần như đã đạt trở lại mức độ cũ của nó, nên điều đó có nghĩa là hiện tại có nhiều sản nghiệp thừa kế đáng kể và thậm chí là

khá lớn: 200.000, 500.000, 1 triệu, hay thậm chí 2 triệu euro. Những tài sản được để lại này, mặc dù quá nhỏ không cho phép người được hưởng từ bỏ sự nghiệp và sống nhờ vào tiền lời từ đó, nhưng chúng vẫn là những khoản tiền đáng kể, đặc biệt là khi đem ra so sánh với khoản tiền thu nhập mà đa số dân chúng kiếm được trong suốt cả cuộc đời đi làm. Nói cách khác, chúng ta đã chuyển từ một xã hội với một số nhỏ những người hưởng lợi tức rất giàu sang một xã hội có đông người hưởng lợi tức hơn nhưng lại ít giàu có hơn: có thể gọi đó là một xã hội của những người hưởng lợi tức nhỏ.

Chỉ số mà tôi nghĩ là thích hợp nhất để thể hiện sự thay đổi này được trình bày trong Hình 11.11. Đó là phần trăm các cá nhân trong từng thế hệ được thừa hưởng (dưới hình thức thừa kế tài sản hay quà tặng) những khoản tiền lớn hơn thu nhập của 50% dân số có mức lương thấp nhất kiếm được trong suốt cuộc đời. Con số này thay đổi theo thời gian: hiện tại, lương trung bình hằng năm của dân số nằm ở nửa dưới bảng phân phối thu nhập là vào khoảng 15.000 euro, tức tổng cộng 750.000 euro trong suốt 50 năm đi làm (tính cả nghỉ hưu). Đây là khoản tiền mà một người với mức lương tối thiểu có thể mất cả đời mới kiếm được. Như Hình 11.11 cho thấy, trong thế kỷ 19 có khoảng 10% trong mỗi thế hệ được nhận những khoản tiền thừa kế lớn hơn con số này. Tỷ lệ này giảm xuống không đầy 2% đối với thế hệ những người sinh trong giai đoạn 1910–1920 và 4–5% đối với những người sinh trong những năm 1930–1950. Theo những ước tính của tôi, tỷ lệ này đã tăng lên khoảng 12% cho những người sinh vào những năm 1970–1980 và có thể lên đến hoặc vượt quá 15% cho những ai sinh ra trong giai đoạn 2010–2020. Nói cách khác, gần 1/6 trong mỗi thế hệ sẽ được nhận một tài sản thừa kế lớn hơn số tiền mà 50% dân số nằm ở nửa dưới bảng phân phối thu nhập kiếm được bằng công sức lao động trong suốt cuộc đời. (Và nhóm này cũng trùng hợp với nhóm 50% dân số gần như không được hưởng một tài sản thừa kế nào).[54] Dĩ nhiên, chẳng có gì để ngăn cản nhóm 1/6 những người được hưởng thừa kế trên lấy bằng đại học hay làm việc và dĩ nhiên kiếm được nhiều tiền hơn thông qua công việc so với nhóm 50% dân số cuối bảng phân



HÌNH 11.11. Bao nhiêu phần trăm của một thế hệ nhận được tài sản thừa kế tương đương với thu nhập cả đời từ lao động?
Trong mỗi nhóm thế hệ sinh trong giai đoạn 1970–1980, 12–14% những cá nhân này nhận được tài sản thừa kế tương đương với thu nhập cả đời từ lao động của nhóm 50% nằm cuối bảng phân phối lương. Nguồn và chuỗi dữ liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

phối thu nhập. Tuy nhiên đây là một hình thức bất bình đẳng khá bức xúc, và nó đang trong quá trình gia tăng đến mức độ cao chưa từng thấy trong lịch sử. Việc mô tả sự bất bình đẳng này trong văn chương, nghệ thuật hay chỉnh sửa nó bằng chính trị cũng sẽ khó khăn hơn, bởi vì nó là một sự bất bình đẳng phổ thông rộng rãi giữa các nhóm dân số, chứ không phải là sự đối chọi giữa một nhóm quyền thế nhỏ và những nhóm còn lại trong xã hội.

Người hưởng lợi tức, kẻ thù của nền dân chủ

Thứ nhì, không ai bảo đảm rằng việc phân phối tư bản thừa kế trong thế kỷ 21 sẽ không đạt mức bất bình đẳng ngang bằng với ở thế kỷ 19. Như đã nêu ra trong chương trước, không có một lực tác động không tránh khỏi nào ngăn chặn sự quay trở lại tình trạng tập trung tài sản cực đoan, như trong thời hoàng kim trước Thế chiến I, đặc biệt là nếu tăng trưởng chậm lại và suất sinh lợi của tư bản tăng, một việc có thể

xảy ra, ví dụ như nếu sự cạnh tranh về chính sách thuế giữa các quốc gia trở nên căng thẳng. Nếu điều này xảy ra, tôi tin rằng nó sẽ dẫn đến những đảo lộn chính trị đáng kể. Các xã hội dân chủ của chúng ta được xây dựng trên quan điểm đãi ngộ nhân tài, hay ít nhất là dựa vào hy vọng về một xã hội đãi ngộ nhân tài, tức niềm tin về một xã hội trong đó bất bình đẳng bắt nguồn từ tài năng và nỗ lực chứ không phải từ quan hệ họ hàng và lợi tức. Niềm tin và hy vọng này đóng một vai trò thiết yếu trong xã hội hiện đại, vì một lý do đơn giản: trong một xã hội dân chủ, tuyên bố về bình đẳng quyền lợi của tất cả các công dân tương phản mạnh với sự bất bình đẳng có thật về điều kiện sống, và để khắc phục sự mâu thuẫn này, điều quan trọng là phải bảo đảm rằng bất bình đẳng xã hội có nguồn gốc từ các nguyên tắc hợp lý và phổ quát chứ không phải từ những yếu tố vừa ngẫu nhiên vừa tùy tiện. Vì vậy bất bình đẳng cần phải hợp lý cho mọi người, ít nhất là trong lĩnh vực diễn ngôn và trong thực tế càng nhiều chừng nào càng tốt chừng ấy. ("Chỉ có phúc lợi cộng đồng mới làm nên sự khác biệt về mặt xã hội" theo điều 1 của Tuyên ngôn nhân quyền và dân quyền năm 1789.) Vào năm 1893, Emile Durkheim tiên đoán rằng xã hội dân chủ hiện đại sẽ không chấp nhận sự tồn tại kéo dài của tài sản thừa kế và cuối cùng sẽ có biện pháp để chấm dứt sự sở hữu tài sản của một người vào thời điểm người đó qua đời.[55]

Một điểm quan trọng khác là các chữ "rent" (lợi tức) và "rentier" (người hưởng lợi tức) có sắc thái ngữ nghĩa vô cùng miệt thị trong thế kỷ 20. Trong cuốn sách này, tôi dùng những chữ này theo ý nghĩa mô tả nguyên thủy của chúng, để nói đến các khoản lợi tức hằng năm do một công cụ tài chính tư bản tạo ra và những cá nhân sống nhờ vào những khoản lợi tức này. Ngày nay, lợi tức do một công cụ tài chính tạo ra chính là thu nhập từ tư bản, cho dù là dưới hình thức địa tô, tiền lãi, cổ tức, lợi nhuận, bản quyền, hay bất cứ hình thức doanh thu hợp pháp nào khác, miễn những thu nhập này là tiền có được do sở hữu một tài sản, không phụ thuộc vào bất cứ một sự lao động nào. Đây là nghĩa nguyên thủy mà hai chữ "lợi tức" và "người hưởng lợi tức" được sử dụng trong hai thế kỷ 18 và 19, ví dụ như trong các tác phẩm của

Balzac và Austen, trong thời đại mà ưu thế của tài sản và thu nhập từ tài sản của nhóm đứng đầu trong bảng thu nhập được thừa nhận và chấp nhận, ít nhất là trong giới quyền thế. Một điều đáng ngạc nhiên là ý nghĩa gốc này gần như biến mất khi các giá trị dân chủ và trọng dụng nhân tài bắt đầu bám rễ trong xã hội. Trong thế kỷ 20, chữ "lợi tức" trở thành một từ thể hiện sự sỉ nhục và lăng mạ. Sự thay đổi về mặt ngôn ngữ này có thể quan sát thấy ở mọi nơi.

Một điều đặc biệt thú vị khi nhận thấy rằng chữ "lợi tức" ngày nay thường được dùng theo một nghĩa rất khác: để biểu thị tính không hoàn hảo trong thị trường (ví dụ như trong cụm từ "lợi tức do độc quyền"), hay tổng quát hơn, để nói đến bất cứ nguồn thu nhập nào phi pháp hay không chính đáng. Đôi lúc, chúng ta gần như có cảm giác rằng "lợi tức" đã trở thành đồng nghĩa với "vấn nạn kinh tế". Lợi tức là kẻ thù của lý tính hiện đại và cần được loại bỏ cả gốc lẫn rễ bằng cách cố gắng tạo ra môi trường cạnh tranh ngày càng hoàn hảo hơn. Một ví dụ điển hình của việc sử dụng chữ này theo nghĩa trên xuất hiện trong một cuộc phỏng vấn mà giám đốc Ngân hàng Trung ương châu Âu thực hiện với nhiều tờ báo quan trọng của châu Âu một vài tháng sau khi ông được đề cử vào chức vụ này. Khi các nhà báo đặt câu hỏi về chiến lược của ông trong việc giải quyết các vấn đề của châu Âu, ông đưa ra câu trả lời ngắn gọn sau: "Chúng ta cần chiến đấu chống lại lợi tức".[56] Ông không đưa ra thêm chi tiết nào khác. Rõ ràng ý tưởng vị giám đốc ngân hàng muốn nói đến là sự thiếu cạnh tranh trong khu vực dịch vụ: có lẽ theo giả định của ông các tài xế taxi, thợ làm tóc, và những công nhân tương tự đang kiếm được quá nhiều tiền.[57]

Vấn đề do việc sử dụng chữ lợi tức theo cách này gây ra là rất đơn giản: việc tư bản tạo ra thu nhập, mà theo đúng với nghĩa gốc của chữ lợi tức được chúng tôi sử dụng trong cuốn sách này là "lợi tức hằng năm do tư bản tạo ra", hoàn toàn không liên quan gì đến vấn đề cạnh tranh không hoàn hảo hay độc quyền. Nếu tư bản đóng một vai trò hữu dụng trong quá trình sản xuất, thì đương nhiên nó cần được trả công. Khi tốc độ tăng trưởng chậm, một điều gần như không thể tránh khỏi là suất sinh lợi này của tư bản sẽ cao hơn đáng kể so với tốc độ

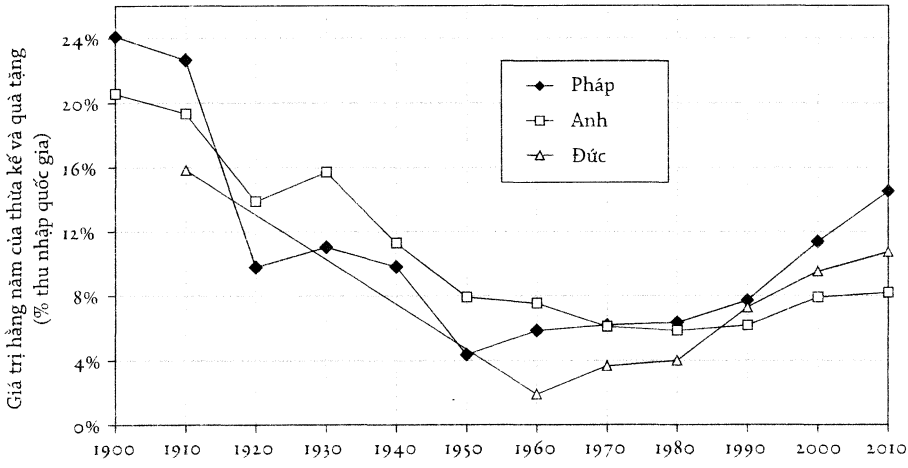
tăng trưởng, điều này sẽ tự động đem lại cho bất bình đẳng về tài sản tích lũy trong quá khứ một vai trò quan trọng rất lớn. Sự mâu thuẫn về logic này không thể giải quyết bằng một liều thuốc gia tăng cạnh tranh. Lợi tức không phải là một yếu tố không hoàn hảo của thị trường: nó là hậu quả của một thị trường tư bản "thuần túy và hoàn hảo", đúng theo cách hiểu của các nhà kinh tế học: một thị trường tư bản trong đó mỗi người sở hữu tư bản, bao gồm cả những người thừa kế kém năng lực nhất, có thể thu được mức sinh lời cao nhất có thể từ danh mục đầu tư đa dạng hóa nhất có thể thiết lập được trong nền kinh tế quốc gia hay toàn cầu. Dĩ nhiên, có một điều gì đó đáng ngạc nhiên về ý tưởng tư bản tạo ra lợi tức, hay thu nhập mà người sở hữu tư bản có được mà không cần làm việc. Có một cái gì đó trong khái niệm này khiến nó xúc phạm đến lương tri của người bình thường và sự thật đã làm đau đầu nhiều nền văn minh. Kết quả là đã có nhiều phản ứng khác nhau, và không phải lúc nào cũng là những phản ứng hiền hòa, từ việc cấm cho vay nặng lãi cho đến chế độ công hữu theo kiểu Liên Xô. Tuy nhiên, lợi tức là một thực tế trong bất cứ nền kinh tế thị trường nào trong đó tư bản tồn tại dưới hình thức tư hữu. Sự kiện tư bản ruộng đất trở thành tư bản công nghiệp và tài chính và bất động sản không làm thay đổi thực tế nằm bên dưới bề mặt những sự kiện này. Một số người nghĩ rằng logic của việc phát triển kinh tế là làm giảm sự phân biệt giữa lao động và tư bản. Trên thực tế, nó là điều ngược lại: sự gia tăng phức tạp của thị trường tư bản (vốn) và trung gian tài chính có khuynh hướng tách người sở hữu và người quản lý ra khỏi nhau ngày càng xa và như vậy làm tăng thêm sự khác biệt giữa thu nhập thuần túy từ tư bản và thu nhập từ lao động. Sự duy lý của kỹ thuật và kinh tế đôi khi chẳng có liên quan gì đến sự duy lý của dân chủ. Sự duy lý của kỹ thuật và kinh tế bắt nguồn từ giai đoạn Khai sáng, và người ta vẫn rất thường hay giả định rằng sự duy lý của dân chủ bằng cách nào đó cũng sẽ rất tự nhiên bắt nguồn từ đó, cứ như thể bằng phép mầu vậy. Nhưng dân chủ thật sự và công bằng xã hội đòi hỏi phải có những thể chế cụ thể của chúng, chứ không chỉ là những thể chế của thị trường, và cũng không chỉ là các nghị viện, quốc hội và những thể chế dân chủ chính thức khác.

Tóm lại: lực tác động cơ bản gây phân hóa, mà tôi đã nhấn mạnh xuyên suốt cuốn sách, có thể được tóm gọn trong bất đẳng thức $r > g$, nó không liên quan gì đến sự không hoàn hảo của thị trường và sẽ không biến mất nếu thị trường trở nên tự do hơn và cạnh tranh hơn. Ý tưởng cho rằng cạnh tranh không kiềm chế sẽ làm chấm dứt thừa kế và đưa con người tiến đến một thế giới trọng dụng nhân tài hơn là một ảo tưởng nguy hiểm. Quyền bầu cử phổ quát và việc chấm dứt những yêu cầu về sở hữu tài sản trước khi được quyền bầu cử (mà trong thế kỷ 19 giới hạn quyền bầu cử cho những ai thỏa mãn được yêu cầu phải có một tài sản tối thiểu, thường là 1 hay 2% giàu có nhất ở Pháp và Anh trong giai đoạn 1820–1840, tức cũng bằng phần trăm dân số buộc phải đóng thuế sản nghiệp ở Pháp trong giai đoạn 2000–2010), đã chấm dứt sự thống trị hợp pháp của giai cấp giàu có trong lĩnh vực chính trị.[58] Nhưng nó không bãi bỏ những lực tác động kinh tế có khả năng tạo ra một xã hội của những người hưởng lợi tức.

Sự trở lại của tài sản thừa kế: một hiện tượng của châu Âu hay toàn cầu?

Liệu các kết quả của chúng ta về sự quay trở lại của tài sản thừa kế ở Pháp có thể mở rộng sang các quốc gia khác hay không? Đáng tiếc, vì những giới hạn của dữ liệu có sẵn, chúng ta không thể đưa ra một câu trả lời chính xác cho câu hỏi này. Rõ ràng là không có quốc gia nào có các hồ sơ về thuế di sản phong phú và toàn diện như dữ liệu của Pháp. Tuy nhiên, chúng ta có thể khẳng định một số điểm. Thứ nhất, cho tới nay những dữ liệu không hoàn hảo thu thập được cho các quốc gia châu Âu khác, đặc biệt là Đức và Anh, cho thấy rằng đường đồ thị hình chữ U về lưu lượng thừa kế ở Pháp trong thế kỷ 20 thật sự phản ánh thực tế khắp mọi nơi ở châu Âu (xem Hình 11.12).

Đặc biệt là ở Đức, các ước tính có sẵn–đáng tiếc là chúng được dựa trên số lượng năm có hạn–cho thấy rằng lưu lượng thừa kế sụp đổ thậm chí còn mạnh hơn ở Pháp theo sau những cú sốc giai đoạn 1914–1945,



HÌNH 11.12. Lưu lượng thừa kế ở châu Âu, 1900–2010
Lưu lượng thừa kế có hình chữ U ở Pháp cũng như ở Anh và Đức. Có thể là quà tặng bị ước tính thấp ở Anh vào cuối giai đoạn này.
Nguồn và chuỗi dữ liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

từ khoảng 16% thu nhập quốc gia vào năm 1910 xuống chỉ còn 2% vào năm 1960. Kể từ đó nó đã tăng mạnh và đều, đặc biệt vào những năm 1980–1990, cho đến 2000–2010 nó đã đạt mức 10–11% thu nhập quốc gia. Con số này thấp hơn so với Pháp (Hình 11.12 cho thấy trong năm 2010 là vào khoảng 15% thu nhập quốc gia), nhưng bởi vì Đức khởi đầu từ một điểm thấp hơn vào những năm 1950–1960, vì vậy sự hồi phục của lưu lượng thừa kế ở Đức thật ra là mạnh hơn. Ngoài ra, sự khác biệt hiện thời giữa lưu lượng của Pháp và Đức là hoàn toàn do sự khác biệt về tỷ số tư bản/thu nhập (β, được trình bày trong Phần Hai). Nếu tổng tài sản tư nhân ở Đức tăng lên cùng một mức như ở Pháp, lưu lượng thừa kế của hai nước cũng sẽ cân bằng nhau (nếu tất cả những điều kiện khác không đổi). Một điểm thú vị cần lưu ý là sự hồi phục mạnh mẽ của lưu lượng thừa kế ở Đức phần lớn là do sự gia tăng rất mạnh về quà tặng, giống như ở Pháp. Khối lượng quà tặng hằng năm được các cơ quan Đức ghi nhận tương đương với 10–20% tổng số lượng tài sản thừa kế trước giai đoạn 1970–1980. Từ đó về sau, nó tăng dần lên khoảng 60% trong giai đoạn 2000–2010. Cuối cùng, lưu lượng thừa kế ở Đức thấp hơn vào năm 1910 phần lớn là kết quả của

tốc độ tăng trưởng dân số nhanh hơn của vùng phía bắc sông Rhine vào thời đó (có thể gọi nó là "ảnh hưởng m"). Cũng bằng cách tương tự, bởi vì tỷ lệ gia tăng dân số Đức ngày nay đã chững lại, nên có thể là lưu lượng thừa kế ở đó sẽ vượt quá mức ở Pháp trong những thập niên sắp đến.[59] Những quốc gia châu Âu khác bị ảnh hưởng bởi sự sụt giảm dân số và tỷ lệ sinh đẻ giảm, như Ý và Tây Ban Nha, sẽ tuân theo một logic tương tự, mặc dù đáng tiếc là chúng ta không có dữ liệu lịch sử đáng tin cậy về lưu lượng thừa kế ở hai quốc gia này.

Về phần Anh, lưu lượng thừa kế ở đó vào đầu thế kỷ 20 là gần bằng với ở Pháp: 20–25% thu nhập quốc gia.[60] Lưu lượng thừa kế không giảm mạnh như ở Pháp hay Đức sau hai cuộc thế chiến, và điều này có vẻ nhất quán với sự kiện là trữ lượng tài sản tư nhân ít bị ảnh hưởng hơn (ảnh hưởng β) và sự tích lũy tài sản không bị giảm mạnh (ảnh hưởng μ). Lưu lượng quà tặng và tài sản thừa kế hằng năm giảm xuống khoảng 8% thu nhập quốc gia vào năm 1950–1960 và xuống 6% vào những năm 1970–1980. Sự gia tăng trở lại kể từ thập niên 1980 là đáng kể nhưng không mạnh như ở Pháp hay Đức: theo những dữ liệu có sẵn, lưu lượng thừa kế của Anh trong giai đoạn 2000–2010 chỉ là hơn 8% thu nhập quốc gia.

Về lý thuyết, có nhiều lời giải thích khả dĩ. Lưu lượng thừa kế thấp hơn ở Anh có thể là do một tỷ trọng tài sản tư nhân lớn hơn được giữ trong các quỹ hưu trí và vì vậy không được chuyển giao cho con cháu thừa kế. Tuy nhiên đây chỉ có thể là một phần nhỏ của lời giải thích, bởi vì quỹ hưu trí chỉ chiếm khoảng 15–20% trữ lượng tư bản tư nhân của Anh. Hơn nữa, chúng ta không có cách nào biết chắc rằng tài sản theo chu kỳ vòng đời đang thay thế tài sản có thể chuyển giao qua con đường thừa kế: về mặt logic mà nói, hai loại tài sản này nên được cộng lại với nhau, sao cho quốc gia nào phụ thuộc nhiều hơn vào các quỹ hưu trí để tài trợ cho cuộc sống của những người về hưu có thể tích lũy tổng trữ lượng tài sản tư nhân lớn hơn và có lẽ đầu tư một phần của nó vào những quốc gia khác.[61]

Cũng có thể lưu lượng thừa kế ở Anh thấp hơn là do có những sự khác biệt về thái độ tâm lý đối với việc tiết kiệm, đối với quà tặng gia

đình và tài sản để lại. Tuy nhiên trước khi đi đến kết luận này, điều quan trọng cần lưu ý là sự khác biệt mà chúng ta quan sát được trong giai đoạn 2000–2010 hoàn toàn có thể được lý giải bởi mức tặng quà thấp hơn ở Anh, ở đó quà tặng vẫn ổn định ở mức khoảng 10% tổng lượng thừa kế kể từ 1970–1980, trong khi quà tặng ở Pháp và Đức tăng lên 60–80% trong tổng lượng thừa kế. Vì việc ghi nhận dữ liệu liên quan đến việc tặng quà và hiệu chỉnh sự khác biệt về tập quán giữa các quốc gia là việc làm khó khăn, nên khoảng cách này có vẻ khá khả nghi, và chúng ta không thể loại bỏ khả năng rằng ít nhất một phần trong đó là do sự ước tính thấp việc tặng quà ở Anh. Đáng tiếc là trong tình trạng dữ liệu hiện thời, chúng ta hoàn toàn không thể nói chắc liệu sự hồi phục của lưu lượng thừa kế ở một mức thấp hơn của Anh có phản ánh một sự khác biệt thật sự trong hành vi (người giàu ở Anh tiêu dùng tài sản của họ nhiều hơn và để lại cho con cái ít hơn so với người Pháp và Đức) hay nó đơn thuần chỉ là một sự thiên lệch về thống kê. (Nếu chúng ta áp dụng một tỷ lệ quà tặng/thừa kế tương tự như chúng ta quan sát được ở Pháp và Đức, lưu lượng thừa kế của Anh trong giai đoạn 2000–2010 sẽ nằm trong khoảng 15% thu nhập quốc gia, giống như ở Pháp.)

Dữ liệu thừa kế có sẵn của Mỹ đặt ra những vấn đề thậm chí còn khó khăn hơn. Thuế thừa kế di sản của chính phủ liên bang, được áp dụng vào năm 1916, chưa bao giờ áp dụng cho đa số dân chúng ngoại trừ một thiểu số nhỏ các sản nghiệp (thường thấp hơn hơn 2%), và những quy định yêu cầu phải khai báo quà tặng cũng tương đối giới hạn, do đó dữ liệu thống kê lấy từ loại thuế này có rất nhiều vấn đề. Đáng tiếc là chúng ta không thể bù đắp cho sự thiếu hụt dữ liệu này bằng cách dựa vào những nguồn khác. Cụ thể, tài sản để lại và quà tặng bị ước tính thấp một cách khủng khiếp trong các cuộc khảo sát do cục thống kê quốc gia tiến hành. Điều này để lại những lỗ hổng lớn trong sự hiểu biết của chúng ta, một điều mà rất nhiều cuộc nghiên cứu dựa trên những cuộc khảo sát này quên mất. Ví dụ, ở Pháp, chúng tôi nhận thấy rằng quà tặng và tài sản để lại được khai báo trong các cuộc khảo sát chiếm không đầy 1/2 lưu lượng quan sát được trong dữ

liệu tài khóa (mà đây chỉ là cận dưới của lưu lượng thật, bởi vì các tài sản được miễn thuế như các hợp đồng bảo hiểm nhân thọ bị bỏ qua). Rõ ràng, các cá nhân được khảo sát có khuynh hướng quên khai báo những gì họ thật sự nhận được và thích trình bày lai lịch gia tài của họ dưới ánh sáng tốt đẹp nhất (bản thân điều này là một sự kiện thú vị cho thấy thừa kế được nhìn nhận như thế nào trong xã hội hiện đại).[62] Đáng tiếc là chúng ta không thể so sánh dữ liệu khảo sát với hồ sơ tài khóa ở nhiều quốc gia, bao gồm cả Mỹ. Nhưng không có lý do nào để tin rằng việc ước tính thấp của những người tham gia khảo sát này lại nhỏ hơn ước tính của những người tham gia ở Pháp, đặc biệt là bởi vì quan niệm của công chúng Pháp về sản nghiệp thừa kế ít nhất cũng tiêu cực như ở Mỹ.

Dù sao chăng nữa, sự thiếu tin cậy của của nguồn dữ liệu của Mỹ khiến cho việc nghiên cứu quá trình thay đổi lưu lượng thừa kế ở Mỹ trong lịch sử khó có thể đạt được sự chính xác. Điều này phần nào giải thích mức độ căng thẳng của cuộc tranh luận gây nhiều tranh cãi bùng nổ trong thập niên 1980 về hai lý thuyết kinh tế hoàn toàn trái ngược nhau: lý thuyết chu kỳ vòng đời của Modigliani, và cùng nó là ý tưởng cho rằng tài sản thừa kế chỉ chiếm 20–30% tổng tư bản Mỹ, và luận điểm của Kotlikoff-Summers cho rằng sản nghiệp thừa kế chiếm 70–80% tổng tư bản. Khi tôi phát hiện ra công trình này trong thập niên 1990, tôi là một sinh viên trẻ tuổi, và cuộc tranh cãi làm tôi sửng sốt: làm sao có thể có một sự bất đồng nghiêm trọng như vậy giữa những nhà kinh tế học nghiêm túc? Trước hết, hãy lưu ý rằng cả hai phía trong cuộc tranh luận dựa vào những dữ liệu có chất lượng khá kém từ cuối thập niên 1960 và đầu thập niên 1970. Nếu chúng ta xem xét lại những ước tính của họ dựa vào những dữ liệu có sẵn ngày nay, sự thật dường như nằm đâu đó ở giữa hai quan điểm này nhưng nghiêng đáng kể về phía Kotlikoff-Summers hơn là Modigliani: tài sản thừa kế có lẽ chiếm ít nhất 50–60% trong tổng tư bản tư nhân ở Mỹ vào những năm 1970–1980.[63] Một cách tổng quát hơn, nếu chúng ta cố gắng ước tính sự thay đổi tỷ trọng tài sản thừa kế ở Mỹ trong giai đoạn thế kỷ 20, như chúng ta làm cho Pháp trong Hình 11.7 (dựa vào

nguồn dữ liệu hoàn chỉnh hơn nhiều), thì đồ thị hình chữ U ở Mỹ có vẻ như ít dốc hơn và tỷ trọng tài sản thừa kế cũng phần nào nhỏ hơn ở Pháp ở cả đầu thế kỷ 20 và đầu thế kỷ 21 (và hơi lớn hơn vào năm 1950–1970). Lý do chính của việc này là tốc độ tăng trưởng dân số ở Mỹ cao hơn, nghĩa là tỷ lệ tư bản/thu nhập thấp hơn (ảnh hưởng β) và sự lão hóa của tài sản ít rõ rệt hơn (các ảnh hưởng của m và μ). Tuy nhiên, chúng ta không nên thổi phồng sự khác biệt này: tài sản thừa kế cũng đóng một vai trò quan trọng ở Mỹ. Hơn hết, một lần nữa cần nhấn mạnh rằng sự khác biệt này giữa châu Âu và Mỹ không liên quan gì, về mặt dự đoán, đến những sự khác biệt văn hóa muôn thuở, mà có vẻ như có thể giải thích sự khác biệt đó bằng những khác biệt trong cơ cấu dân số và tăng trưởng dân số. Nếu sự gia tăng dân số ở Mỹ một ngày nào đó giảm, như các dự báo dài hạn tiên đoán, khi đó tài sản thừa kế ở Mỹ có lẽ sẽ hồi phục trở lại mạnh mẽ như ở châu Âu.

Đối với các quốc gia nghèo và đang trỗi dậy, đáng tiếc là chúng ta thiếu nguồn dữ liệu lịch sử đáng tin cậy về tài sản thừa kế và quá trình thay đổi của nó. Có khả năng là nếu tăng trưởng dân số và kinh tế cuối cùng sẽ bị giảm, như chúng có thể xảy ra trong thế kỷ này, khi đó tài sản thừa kế trong hầu hết các quốc gia sẽ có tầm quan trọng như nó từng có ở các quốc gia tăng trưởng thấp trong suốt lịch sử nhân loại. Ở những quốc gia có mức tăng trưởng dân số âm, tài sản thừa kế thậm chí có thể đóng một vai trò quan trọng chưa từng có trong lịch sử. Tuy nhiên, điều quan trọng cần nêu lên ở đây là việc này cần phải có thời gian. Với tốc độ tăng trưởng hiện tại quan sát được ở các quốc gia đang trỗi dậy như Trung Quốc, lưu lượng thừa kế tại thời điểm hiện tại có vẻ như rất hạn chế. Đối với những người Trung Quốc trong độ tuổi lao động (hiện đang được hưởng mức tăng trưởng thu nhập 5–10%/năm), tài sản trong đại đa số các trường hợp có nguồn gốc chủ yếu từ tiết kiệm chứ không phải do ông bà để lại, vì thu nhập của họ còn nhỏ hơn gấp mấy lần. Không nghi ngờ gì, sự gia tăng trở lại của tài sản thừa kế sẽ là một đặc điểm quan trọng trong thế kỷ 21, nhưng trong một vài thập niên sắp tới nó chủ yếu sẽ ảnh hưởng đến châu Âu và ở một mức độ thấp hơn là ở Mỹ.

{CHƯƠNG 12}

Bất bình đẳng tài sản toàn cầu trong thế kỷ 21

Cho tới giờ tôi đã xem xét cơ chế vận hành của bất bình đẳng sản nghiệp từ góc độ quốc gia vô cùng hạn hẹp. Dĩ nhiên, vai trò thiết yếu của tài sản nước ngoài do các công dân Anh và Pháp sở hữu trong thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20 đã được đề cập đến nhiều lần, nhưng còn nhiều điều nữa cần phải được bàn đến, bởi vì vấn đề về sự bất bình đẳng tài sản trên bình diện quốc tế có liên quan trực tiếp đến tương lai. Vì vậy giờ đây tôi chuyển sang xem xét sự vận động của bất bình đẳng tài sản ở mức độ toàn cầu và những lực tác động chính đang vận hành trong hiện tại. Liệu có nguy cơ các lực tác động của toàn cầu hóa tài chính sẽ dẫn đến một mức độ tập trung tư bản trong tương lai thậm chí còn lớn hơn cả trong quá khứ không? Có lẽ điều này đã xảy ra rồi chăng?

Để bắt đầu xem xét câu hỏi này, trước hết tôi sẽ xem xét các sản nghiệp cá nhân: Liệu tỷ trọng tư bản do những người được liệt kê trong các tạp chí là "những người giàu nhất thế giới" sở hữu có tăng lên trong thế kỷ 21 hay không? Sau đó tôi sẽ đặt câu hỏi về sự bất bình đẳng giữa các quốc gia: Liệu các quốc gia giàu có ngày nay rốt cuộc có bị các quốc gia xuất khẩu dầu hay Trung Quốc hay có lẽ chính các tỷ phú của nước họ sở hữu hay không? Nhưng trước khi thực hiện hai việc này, tôi cần thảo luận đến một lực tác động đã bị bỏ qua từ trước đến giờ,

lực này đóng một vai trò thiết yếu trong phân tích của tôi: suất sinh lợi mang tính bất bình đẳng của tư bản.

Sự bất bình đẳng trong suất sinh lợi của tư bản

Nhiều mô hình kinh tế giả định rằng suất sinh lợi của tư bản là như nhau cho tất cả các sở hữu chủ, bất kể sản nghiệp của họ là lớn hay nhỏ như thế nào. Tuy nhiên, điều này là hoàn toàn không chắc chắn: hoàn toàn có thể là những người giàu hơn thu được suất sinh lợi trung bình cao hơn những người ít giàu có hơn. Có nhiều lý do để giải thích tại sao lại có thể có khả năng như vậy. Lý do hiển nhiên nhất là một người có 10 triệu euro so với người có 100.000, hay người có 1 tỷ euro so với người có 10 triệu, là người có nhiều khả năng tài chính hơn để thuê mướn những nhà tư vấn quản lý sản nghiệp và những nhà cố vấn tài chính. Nếu những người trung gian này có khả năng kiếm cho họ những dự án đầu tư tốt hơn, thì trung bình mà nói, sẽ có thể có hiện tượng "lợi thế kinh tế nhờ quy mô" trong quản lý danh mục đầu tư và điều này sẽ dẫn đến việc những danh mục đầu tư lớn hơn sẽ có suất sinh lợi trung bình cao hơn. Một lý do thứ hai là một nhà đầu tư dễ dàng chấp nhận rủi ro hơn và kiên nhẫn hơn nếu người đó có nguồn tài chính dự trữ đáng kể so với trường hợp người đó gần như chẳng sở hữu một tài sản nào hết. Vì cả hai lý do này–và tất cả các dấu hiệu cho thấy lý do thứ nhất trên thực tế quan trọng hơn lý do thứ hai–ta hoàn toàn có thể nghĩ rằng nếu suất sinh lợi trung bình của tư bản là 4%, thì những người giàu hơn có thể sẽ thu được tới 6 hay 7%, trong khi những cá nhân ít giàu có hơn có thể sẽ phải chấp nhận mức rất thấp là 2 hay 3%. Thật vậy, ngay trong phần tiếp theo đây tôi sẽ cho thấy rằng trên thế giới, những sản nghiệp lớn nhất (bao gồm cả những sản nghiệp được thừa kế) có tốc độ tăng trưởng rất cao trong những thập niên gần đây (trong khoảng 6–7%/năm)–cao hơn một cách đáng kể so với tốc độ tăng trưởng trung bình của tài sản.

Chúng ta dễ dàng thấy rằng một cơ chế vận hành như vậy có thể tự

động đưa đến một sự phân hóa triệt để trong phân phối tư bản. Nếu sản nghiệp của nhóm 10% đứng đầu hay nhóm 1% đứng đầu trong bảng xếp hạng tài sản toàn cầu tăng nhanh hơn so với sản nghiệp của nhóm 10% kế tiếp vì những lý do có tính cơ cấu, khi đó bất bình đẳng tài sản dĩ nhiên sẽ có khuynh hướng gia tăng không giới hạn. Quá trình bất bình đẳng này có thể đạt đến những tỷ lệ chưa từng có trong nền kinh tế toàn cầu mới. Dựa vào quy luật lãi suất kép đã được thảo luận trong Chương 1, chúng ta cũng thấy rõ rằng cơ chế này có thể tạo ra một sự phân hóa rất nhanh, vì vậy nếu không có lực tác động nào đối trọng lại nó, thì những sản nghiệp rất lớn có thể đạt đến những mức cực kỳ lớn chỉ trong vòng một vài thập niên. Như vậy suất sinh lợi tư bản bất bình đẳng là một lực phân hóa có thể làm gia tăng và làm trầm trọng hơn một cách đáng kể các ảnh hưởng của bất đẳng thức $r > g$. Thật vậy, độ lớn của khoảng chênh lệch $r - g$ của những sản nghiệp lớn có thể cao nhưng không nhất thiết cao cho toàn bộ nền kinh tế.

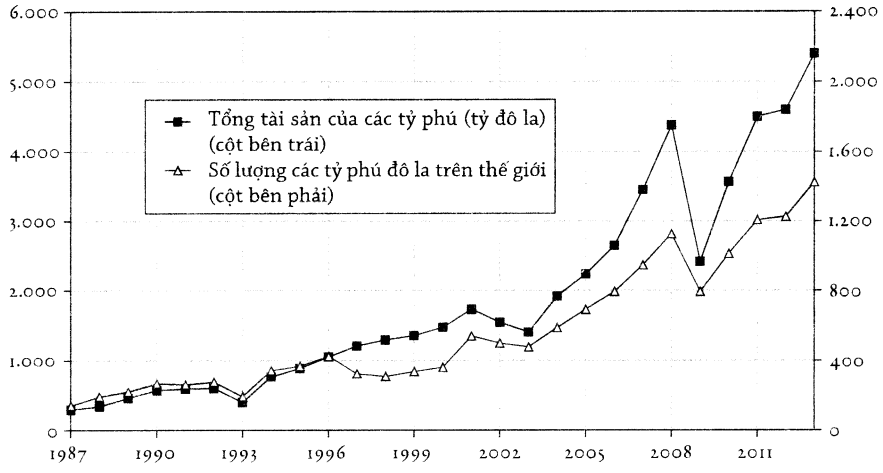
Về mặt logic thuần túy, lực đối trọng "tự nhiên" duy nhất (khi dùng chữ "tự nhiên" ý tôi muốn nói là không liên quan đến sự can thiệp của chính phủ) cũng lại là tăng trưởng. Nếu tốc độ tăng trưởng toàn cầu cao, tốc độ tăng trưởng tương đối của những sản nghiệp rất lớn sẽ vẫn tiếp tục nằm ở mức vừa phải – không cao hơn nhiều so với tốc độ tăng trưởng trung bình của thu nhập và sản nghiệp. Cụ thể, nếu tốc độ tăng trưởng toàn cầu là 3,5%/năm, như trường hợp của giai đoạn 1990 và 2012 và có thể tiếp tục giữ nguyên cho đến năm 2030, những sản nghiệp lớn nhất sẽ vẫn tăng nhanh hơn phần còn lại nhưng không nhanh một cách ngoạn mục như trường hợp tốc độ tăng trưởng toàn cầu chỉ là 1 hay 2%. Hơn nữa, tốc độ tăng trưởng toàn cầu ngày nay liên quan nhiều đến yếu tố gia tăng dân số, và những người giàu có từ những nền kinh tế đang trỗi dậy đang nhanh chóng gia nhập hàng ngũ của những người giàu có nhất trên thế giới. Điều này tạo ra cảm tưởng rằng hàng ngũ những người giàu có nhất đang nhanh chóng thay đổi, đồng thời khiến nhiều người dân tại các quốc gia giàu có ngày càng cảm thấy ức chế và lo lắng rằng họ đang bị bỏ lại đằng sau. Cảm giác lo lắng này đôi khi lấn át tất cả những mối lo ngại khác. Tuy nhiên về

lâu dài, nếu và khi nào các quốc gia nghèo bắt kịp với các quốc gia giàu và tăng trưởng toàn cầu chậm lại, thì bất bình đẳng trong suất sinh lợi của tư bản sẽ trở thành mối lo ngại còn lớn hơn. Về lâu dài, bất bình đẳng tài sản trong phạm vi quốc gia chắc chắn sẽ là vấn đề đáng lo ngại hơn so với sự bất bình đẳng tài sản giữa các quốc gia.

Tôi sẽ bắt đầu mổ xẻ câu hỏi về suất sinh lợi tư bản bất bình đẳng bằng cách xem xét bảng xếp hạng tài sản trên thế giới. Sau đó tôi sẽ xem xét suất sinh lợi của các quỹ hiến tặng của các trường đại học lớn của Mỹ. Điều này có vẻ như chỉ là bằng chứng truyền miệng, nhưng nó sẽ cho phép chúng ta phân tích một cách rõ ràng và tỉnh táo suất sinh lợi bất bình đẳng tùy theo độ lớn của danh mục đầu tư. Sau đó tôi sẽ xem xét đến suất sinh lợi của các quỹ đầu tư chính phủ (SWF), đặc biệt là của các quốc gia xuất khẩu dầu và Trung Quốc, và như vậy sẽ đưa cuộc thảo luận quay trở lại câu hỏi về sự bất bình đẳng tài sản giữa các quốc gia.

Sự thay đổi trong thứ hạng sản nghiệp toàn cầu

Theo nguyên tắc tổng quát, các nhà kinh tế học không coi trọng các bảng xếp hạng tài sản do các tạp chí như *Forbes* ở Mỹ và các tạp chí hằng tuần ở những quốc gia khác trên thế giới xuất bản. Thật vậy, những bảng xếp hạng này có những sai lệch quan trọng và những vấn đề nghiêm trọng về phương pháp (đấy là nói một cách nhẹ nhàng nhất). Nhưng ít nhất chúng hiện hữu, và một cách nào đó chúng cũng là một cách để đáp ứng nhu cầu chính đáng và cấp bách của xã hội đòi hỏi phải có thông tin về một vấn đề quan trọng của thời đại: sự phân phối tài sản trên toàn cầu và sự phát triển của nó theo thời gian. Các nhà kinh tế học cần để ý đến việc này. Hơn nữa, một điểm quan trọng cần nhận ra là chúng ta bị thiệt thòi vì thiếu trầm trọng những thông tin đáng tin cậy về cơ chế vận hành của tài sản toàn cầu. Chính phủ các nước và cơ quan thống kê của họ không thể theo kịp tốc độ toàn cầu hóa tư bản, và những công cụ họ sử dụng, ví dụ như khảo sát hộ gia đình chỉ giới



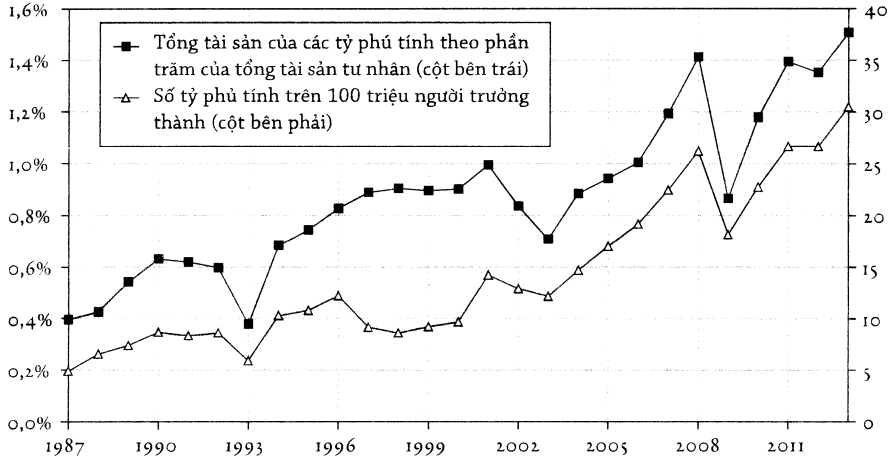
HÌNH 12.1. Những tỷ phú trên thế giới theo tạp chí *Forbes*, 1987–2013
Giữa năm 1987 và 2013, theo Forbes con số các nhà tỷ phú đô la tăng từ 140 lên 1.400, và tổng tài sản của họ tăng từ 300 lên 5.400 tỷ đô la.
Nguồn và chuỗi dữ liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

hạn vào một quốc gia duy nhất, là không đủ để họ có thể phân tích xã hội đang phát triển như thế nào trong thế kỷ 21. Các bảng xếp hạng tài sản của các tạp chí có thể và cần phải được nâng cao chất lượng bằng cách so sánh với dữ liệu thống kê của chính phủ, hồ sơ thuế, và dữ liệu ngân hàng, nhưng sẽ thật lố bịch và phản tác dụng nếu chúng ta hoàn toàn bỏ qua các bảng xếp hạng của các tạp chí, đặc biệt là khi những nguồn thông tin bổ sung này hiện tại được phối hợp rất kém trên bình diện toàn cầu. Vì vậy tôi sẽ xem xét những thông tin hữu ích nào có thể rút ra được từ những bảng xếp hạng sản nghiệp này.

Bảng xếp hạng lâu đời nhất và hệ thống nhất cho những cá nhân có tài sản lớn là danh sách những nhà tỷ phú trên toàn cầu mà tạp chí *Forbes* xuất bản kể từ 1987. Hằng năm, các nhà báo của tạp chí *Forbes* cố gắng lập ra một danh sách toàn diện tất cả mọi người trên thế giới có tài sản ròng lớn hơn 1 tỷ đô la từ đủ loại nguồn thông tin. Từ năm 1987 đến 1995 đứng đầu danh sách này là một tỷ phú người Nhật, sau đó là một người Mỹ từ năm 1995 đến 2009, và cuối cùng là một người Mexico kể từ năm 2010. Theo *Forbes*, trái đất chúng ta chỉ

có khoảng hơn 140 tỷ phú vào năm 1987 nhưng con số này lên đến 1.400 (vào năm 2013), tăng gấp 10 lần (xem Hình 12.1). Tuy nhiên, nếu xem xét lạm phát và tăng trưởng kinh tế toàn cầu kể từ 1987, thì ta khó có thể diễn giải những con số ngoạn mục mà giới truyền thống khắp nơi trên thế giới lặp đi lặp lại hằng năm này. Nếu chúng ta xem xét những con số này trong bối cảnh dân số toàn cầu và tổng tài sản tư nhân, chúng ta thu được những kết quả tương đối có ý nghĩa hơn như sau. Trên hành tinh của chúng ta, trong 100 triệu người trưởng thành chỉ có 5 tỷ phú vào năm 1987 và 30 tỷ phú vào năm 2013. Vào năm 1987 các tỷ phú chỉ sở hữu 0,4% tài sản tư nhân toàn cầu nhưng đến năm 2013 thì con số này là trên 1,5%, cao hơn kỷ lục đạt được trước đó vào năm 2008, trước khi xảy cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu và ngân hàng Lehman Brothers bị phá sản (xem Hình 12.2).[1] Tuy nhiên cách trình bày dữ liệu kiểu này khá là mơ hồ: chẳng có gì thật sự đáng ngạc nhiên về sự kiện một nhóm người có số lượng tăng lên gấp 6 lần sở hữu một tỷ lệ tài sản thế giới nhiều hơn trước gấp 4 lần.

Cách duy nhất để diễn giải ý nghĩa của những bảng xếp hạng tài sản



HÌNH 12.2. Các nhà tỷ phú tính theo phần trăm dân số và tài sản toàn cầu, 1987-2013
Giữa năm 1987 và 2013, số tỷ phú tính trên 100 triệu người trưởng thành tăng từ 5 lên 30, và tỷ trọng của họ trong tổng tài sản cá nhân tăng từ 0,4% lên 1,5%.
Nguồn và chuỗi dữ liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

này là xem xét sự thay đổi trong số lượng tài sản do một tỷ lệ phần trăm dân số thế giới cố định sở hữu, ví dụ như nhóm 1/20.000.000 người giàu nhất trong dân số trưởng thành trên thế giới: tức khoảng 150 người trong số 3 tỷ người trưởng thành vào cuối thập niên 1980 và 225 người trong số 4,5 tỷ người vào đầu thập niên 2010. Khi đó chúng ta thấy rằng tài sản trung bình của nhóm này đã tăng từ trên 1,5 tỷ đô la vào năm 1987 lên gần 15 tỷ đô la vào năm 2013, với một tỷ lệ gia tăng trung bình là 6,4% sau khi trừ lạm phát.[2] Nếu chúng ta giờ đây xem xét nhóm 1/100.000.000 người giàu nhất trong dân số thế giới, tức khoảng 30 người trong số 3 tỷ người vào cuối thập niên 1980 và 45 người trong số 4,5 tỷ người vào đầu thập niên 2010, chúng ta thấy rằng tài sản trung bình của họ tăng từ trên 3 tỷ đô la lên gần 35 tỷ đô la, với một tỷ lệ gia tăng thậm chí còn cao hơn nữa, 6,8% sau khi trừ lạm phát. Để so sánh, tài sản bình quân đầu người trên toàn cầu tăng thêm 2,1%/năm, và thu nhập trung bình trên toàn cầu tăng thêm 1,4%/năm, như Bảng 12.1 cho thấy.[3]

Nói tóm lại: kể từ thập niên 1980, tài sản trung bình trên toàn cầu đã tăng nhanh hơn một chút so với thu nhập (đây là xu hướng gia tăng trong tỷ số tư bản/thu nhập đã được phân tích trong Phần Hai), và những tài sản lớn nhất tăng nhanh hơn rất nhiều so với tài sản trung bình. Đây là một sự kiện mới mà bảng xếp hạng của tạp chí *Forbes* giúp chúng ta đưa ra ánh sáng, giả định rằng những thông tin của họ là đáng tin cậy.

Lưu ý rằng những kết luận chính xác phụ thuộc rất lớn vào việc chúng ta chọn những năm nào để xem xét. Ví dụ, nếu chúng ta xem xét giai đoạn 1990–2010 thay vì là giai đoạn 1987–2013, tốc độ tăng trưởng thật của những tài sản lớn nhất giảm xuống còn 4%/năm thay vì là 6 hay 7%.[4] Đó là bởi vì năm 1990 đánh dấu mức cao nhất của giá chứng khoán và bất động sản toàn cầu, trong khi năm 2010 đánh dấu mức tương đối thấp cho cả hai (xem Hình 12.2). Tuy vậy, cho dù chúng ta lựa chọn những năm nào đi nữa, thì tỷ lệ gia tăng có tính cơ cấu của những sản nghiệp lớn nhất lúc nào cũng có vẻ như lớn hơn mức gia tăng trung bình của sản nghiệp trung bình (lớn gần gấp hai

BẢNG 12.1.
Tỷ lệ gia tăng trong nhóm tài sản đứng đầu toàn cầu, 1987-2013

	Tỷ lệ gia tăng thực trung bình hằng năm (sau khi trừ lạm phát) (%)
Nhóm 1/(100 triệu) đứng đầu có tài sản giàu nhất[a]	6,8%
Nhóm 1/(20 triệu) đứng đầu có tài sản giàu nhất[b]	6,4%
Tài sản trung bình thế giới trên mỗi người trưởng thành	2,1%
Thu nhập trung bình thế giới trên mỗi người trưởng thành	1,4%
Dân số người trưởng thành trên thế giới	1,9%
GDP thế giới	3,3%

Ghi chú: Trong giai đoạn 1987-2013, những nhóm phân vị có tài sản giàu nhất trên thế giới đã gia tăng ở mức 6%-7% mỗi năm, so với 2,1% cho nhóm tài sản trung bình trên thế giới và 1,4% cho thu nhập trung bình trên thế giới. Tất cả tỷ lệ gia tăng đều đã trừ lạm phát (2,3% mỗi năm trong giai đoạn 1987-2013).

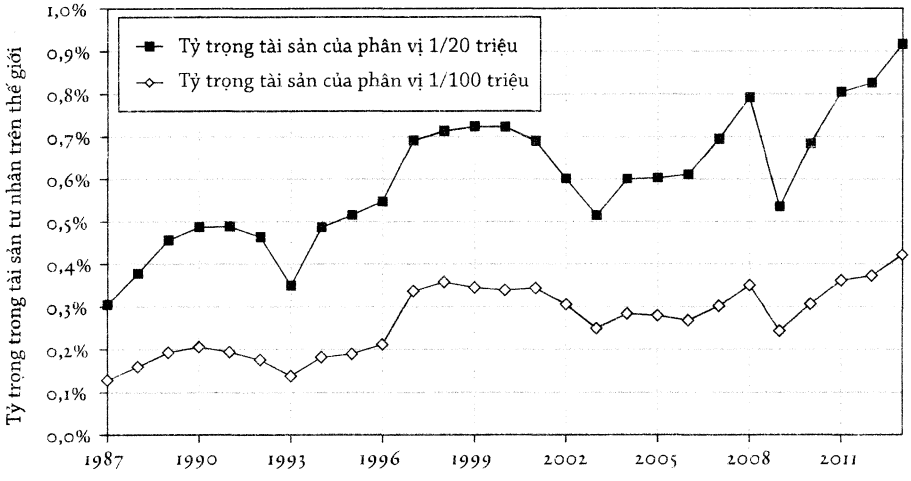
a. khoảng 30 người trưởng thành trong số 3 tỷ người vào thập niên 1980, và 45 trong số 4,5 tỷ vào thập niên 2010

b. khoảng 150 người trưởng thành trong số 3 tỷ người vào thập niên 1980, và 225 trong số 4,5 tỷ vào thập niên 2010

Nguồn: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

lần). Nếu chúng ta xem xét sự thay đổi trong tỷ trọng sản nghiệp của những nhóm phần triệu giàu nhất khác nhau trong tài sản toàn cầu, chúng ta thấy có những sự gia tăng lớn gấp 3 lần trong vòng chưa đầy 30 năm (xem Hình 12.3). Dĩ nhiên, những con số này vẫn là tương đối nhỏ nếu chúng được tính theo tỷ lệ tài sản toàn cầu, tuy vậy nó vẫn là một tốc độ phân hóa rất ngoạn mục. Nếu xu hướng thay đổi này tiếp tục kéo dài vô thời hạn, tỷ trọng tài sản của những nhóm vô cùng nhỏ này có thể lên tới những mức rất đáng kể vào cuối thế kỷ 21.[5]

Liệu chúng ta có thể mở rộng những kết luận này cho những nhóm dân số lớn hơn trong phân phối tài sản toàn cầu không, trong trường hợp đó sự phân hóa có diễn ra nhanh hơn nhiều không? Vấn đề thứ nhất với bảng xếp hạng của *Forbes* và những tạp chí khác là số người họ liệt kê quá ít nên không thật sự đáng kể xét về mặt kinh tế vĩ mô. Cho dù dữ liệu của họ cho thấy tốc độ phân hóa nhanh và giá trị của những sản nghiệp cá nhân nhất định là vô cùng lớn, những dữ liệu này chỉ liên quan đến một vài trăm hay nhiều nhất là một vài nghìn



HÌNH 12.3. Tỷ trọng tài sản của những phân vị đứng đầu trong tài sản thế giới, 1987–2013

Giữa năm 1987 và 2013, tỷ trọng của phân vị 1/20 triệu đứng đầu tăng từ 0,3% lên 0,9% trong tài sản thế giới, và tỷ trọng của phân vị 1/100 triệu đứng đầu tăng từ 0,1% lên 0,4%.

Nguồn và chuỗi dữ liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

cá nhân, là những người mà hiện tại chỉ chiếm hơn 1% tài sản toàn cầu một chút.[6] Như vậy *Forbes* đã bỏ qua không xem xét gần 99% tư bản toàn cầu, một điều rất đáng tiếc.[7]

Từ bảng xếp hạng tỷ phú đến "Báo cáo tài sản toàn cầu"

Để tiếp tục phân tích và ước tính tỷ trọng tài sản của nhóm 10% cao nhất, 1% cao nhất, và nhóm 1/1000 trong bảng xếp hạng tài sản toàn cầu, chúng ta cần phải dùng những nguồn dữ liệu tài khóa và thống kê tương tự như tôi đã dùng trong Chương 10. Ở chương 10, tôi đã trình bày cho thấy bất bình đẳng tài sản có khuynh hướng gia tăng trong tất cả các quốc gia giàu kể từ giai đoạn 1980–1990, vì vậy sẽ không có gì ngạc nhiên nếu ta phát hiện một hiện tượng tương tự xảy ra trên toàn cầu. Đáng tiếc là những nguồn dữ liệu có sẵn bị nhiều ước tính

gần đúng làm hỏng. (Có thể chúng tôi đang ước tính thấp xu hướng gia tăng tại các quốc gia giàu, và dữ liệu thống kê từ nhiều quốc gia đang trỗi dậy thì lại quá thiếu hụt, một phần do không có bất cứ một hệ thống thuế lũy tiến nào cho đúng nghĩa, vì vậy chúng tôi rất ngần ngại khi phải sử dụng chúng.) Do vậy hiện tại chúng ta rất khó có thể đưa ra một ước tính tương đối chính xác nào về sự thay đổi trong tỷ trọng tài sản của nhóm 10%, 1%, và 1/1000 đứng đầu trong tài sản toàn cầu.

Trong một số năm qua, nhiều thể chế tài chính quốc tế đã nỗ lực đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của xã hội cần có thông tin về những vấn đề này bằng cách cố gắng mở rộng các bảng xếp hạng của các tạp chí và xuất bản "các báo cáo tài sản toàn cầu" có chứa nhiều đối tượng khác ngoài những nhà tỷ phú. Cụ thể, kể từ năm 2010, Crédit Suisse, một trong những ngân hàng đứng đầu của Thụy Sĩ, đã xuất bản một bản báo cáo tham vọng hằng năm về phân phối tài sản toàn cầu cho toàn bộ dân số trái đất.[8] Những ngân hàng khác, công ty môi giới, và công ty bảo hiểm (Merrill Lynch, Allianz, v.v.) đã tập trung chuyên nghiên cứu những nhà triệu phú thế giới ("những cá nhân có giá trị tài sản ròng cao" nổi tiếng). Tất cả mọi thể chế đều muốn có báo cáo của riêng họ, in trên giấy láng. Dĩ nhiên thật mỉa mai khi nhìn thấy những thể chế chủ yếu kiếm tiền bằng việc quản lý tài sản giờ đây đảm nhận vai trò của các cơ quan thống kê nhà nước bằng cách tìm cách công bố thông tin khách quan về phân phối tài sản toàn cầu. Một điểm quan trọng khác cũng cần lưu ý là những báo cáo này thường phải dựa vào các ước lượng gần đúng và những giả thiết liều lĩnh (không phải tất cả đều có sức thuyết phục), để đưa ra cái gọi là một cái nhìn "toàn cầu" về tài sản. Dù sao chăng nữa, những báo cáo này ít khi có dữ liệu về một vấn đề nào nhiều hơn một vài năm, nhiều nhất là một thập niên, và đáng tiếc là không giúp ích được gì cho việc nghiên cứu những thay đổi dài hạn hay thậm chí phát hiện ra những xu hướng trong bất bình đẳng toàn cầu một cách đáng tin cậy, do bản chất vô cùng rời rạc của những dữ liệu được sử dụng.[9]

Giống như bảng xếp hạng của *Forbes* và các bảng xếp hạng tương tự khác, những báo cáo này ít nhất cũng có điểm đáng khen là chúng

hiện diện, và sự vắng bóng của những nguồn thông tin khác tốt hơn cho thấy thất bại của các cơ quan quốc gia và quốc tế–và đa số các nhà kinh tế học–đã không đảm nhiệm tốt vai trò của họ. Tính minh bạch dân chủ đòi hỏi phải có thông tin: khi không có thông tin đáng tin cậy về phân phối tài sản toàn cầu, người ta hoàn toàn có thể nói bất cứ điều gì và đẻ ra đủ mọi chuyện viển vông. Mặc dù không hoàn hảo nhưng ít nhất những báo cáo này cũng giúp cho các cuộc thảo luận trong công chúng có một nền tảng chứng cứ nhất định, trong khi chờ đợi sự xuất hiện của những thông tin đầy đủ hơn.[10]

Nếu chúng ta áp dụng cùng một phương pháp toàn cầu như những báo cáo này và so sánh những ước tính có sẵn khác nhau, chúng ta sẽ đi đến kết luận gần đúng sau: bất bình đẳng tài sản toàn cầu trong đầu thập niên 2010 có vẻ như có cùng độ lớn với bất bình đẳng quan sát được ở châu Âu vào những năm 1900–1910. Nhóm 1/1000 đứng đầu dường như sở hữu gần 20% tổng tài sản toàn cầu trong hiện tại, nhóm 1% cao nhất sở hữu 50%, và nhóm 10% cao nhất sở hữu 80-90%. Không nghi ngờ gì, 50% dân số cuối bảng trong phân phối tài sản toàn cầu sở hữu chưa đến 5% tổng tài sản toàn cầu.

Cụ thể, nhóm 0,1% những người giàu có nhất trên trái đất, khoảng 4,5 triệu người trong tổng số 4,5 tỷ dân số trưởng thành, sở hữu những sản nghiệp có giá trị trung bình khoảng 10 triệu euro, tức lớn gần 200 lần so với tài sản trung bình toàn cầu là 60.000 euro cho một người trưởng thành, tổng tài sản của nhóm này chiếm gần 20% tổng tài sản toàn cầu. Nhóm 1% giàu có nhất–45 triệu người trong tổng số 4,5 tỷ người–trung bình có khoảng 3 triệu euro/người (nói một cách tổng quát, nhóm này gồm những cá nhân có sản nghiệp cá nhân lớn hơn 1 triệu euro). Con số này cao gấp 50 lần giá trị tài sản trung bình trên toàn cầu, tức tổng tài sản của họ chiếm 50% tổng tài sản trên toàn cầu.

Cần ghi nhớ rằng những ước tính này là rất không chắc chắn (bao gồm cả những con số về tổng tài sản toàn cầu và tài sản toàn cầu trung bình). Thậm chí còn ít chắc chắn hơn hầu hết những dữ liệu thống kê được trích dẫn trong sách này, vì vậy những con số này cần phải được

xem như là những con số ước tính gần đúng, chúng chỉ có ích trong việc giúp chúng ta suy nghĩ có tập trung.[11]

Cũng lưu ý rằng mức độ tập trung tài sản rất cao này, cao hơn một cách đáng kể so với con số quan sát được bên trong các quốc gia, phần lớn có nguồn gốc từ sự bất bình đẳng quốc tế. Tài sản trung bình trên toàn cầu là chưa tới 60.000 euro cho một người trưởng thành, vì vậy, xét từ góc độ thứ hạng tài sản toàn cầu, nhiều người dân tại các quốc gia đã phát triển, bao gồm cả các thành viên của "tầng lớp trung lưu kế thừa", có vẻ là rất giàu có. Vì lý do tương tự, chúng ta hoàn toàn không biết chắc bất bình đẳng tài sản có đang thật sự gia tăng ở mức độ toàn cầu không: khi các quốc gia nghèo đuổi kịp các quốc gia giàu có hơn, hiện tượng đuổi kịp có thể tạm thời lấn át các lực gây phân hóa. Các dữ liệu có sẵn không cho phép chúng ta có một câu trả lời rõ ràng về điểm này.[12]

Tuy nhiên, những thông tin mà chúng ta có trong tay cho thấy rằng các lực gây phân hóa đã có những tác động rất mạnh mẽ với những người đứng đầu bảng xếp hạng tài sản toàn cầu. Điều này không những đúng đối với những tài sản có giá trị hàng tỷ đô la trong bảng xếp hạng của *Forbes* mà có lẽ cũng đúng cho những tài sản nhỏ hơn từ 10–100 triệu euro. Đây là một nhóm người đông hơn nhiều: nhóm 1/1000 đứng đầu (một nhóm 4,5 triệu những cá nhân có tài sản trung bình là 10 triệu euro) chiếm vào khoảng 20% tài sản toàn cầu, lớn hơn nhiều so với con số 1,5% mà các tỷ phú trên tạp chí *Forbes* sở hữu.[13] Vì vậy điều thiết yếu là phải hiểu mức độ tác động của cơ chế phân hóa đối với nhóm người này, nó đặc biệt phụ thuộc vào suất sinh lợi bất bình đẳng của tư bản trong những danh mục đầu tư có độ lớn như vậy. Điều này sẽ quyết định liệu sự phân hóa ở nhóm đứng đầu có đủ mạnh để vượt qua tác động của hiện tượng đuổi kịp trên bình diện quốc tế hay không. Có phải quá trình phân hóa chỉ đang xảy ra trong nhóm các nhà tỷ phú thôi, hay nó cũng đang ảnh hưởng đến những nhóm ngay bên dưới họ?

Ví dụ, nếu nhóm 1/1000 đứng đầu hưởng một suất sinh lợi là 6% từ tài sản của họ, trong khi tài sản trung bình toàn cầu chỉ tăng ở mức

2%/năm, khi đó sau 30 năm tỷ trọng tư bản của nhóm 1/1000 đứng đầu trong tư bản toàn cầu sẽ tăng hơn gấp 3 lần. Nhóm 1/1000 đứng đầu khi đó sẽ sở hữu 60% tài sản toàn cầu, đây là một điều chúng ta khó có thể tưởng tượng ra trong khuôn khổ các thể chế chính trị hiện thời trừ khi có một hệ thống kiểm chế đặc biệt hiệu quả hay một bộ máy thuyết phục cực kỳ mạnh mẽ, hay có lẽ là cả hai. Ngay cả nếu tư bản của nhóm 1/1000 đứng đầu chỉ có suất sinh lợi là 4%/năm, thì tỷ trọng sản nghiệp của họ sẽ vẫn tăng gần như gấp đôi trong 30 năm lên gần 40%. Một lần nữa, tác động phân hóa trong nhóm đứng đầu bảng tài sản sẽ đánh bại tác động đuổi kịp và hội tụ trên toàn cầu, vì vậy tỷ trọng sản nghiệp của nhóm 10% và 1% cao nhất sẽ tăng lên đáng kể, với một sự tái phân phối lớn chuyển từ giai cấp trung và thượng-trung lưu lên trên cho những người rất giàu. Một sự giảm sút tài sản lớn như vậy đối với giai cấp trung lưu rất có khả năng sẽ gây ra một phản ứng chính trị dữ dội. Dĩ nhiên ở giai đoạn này chúng ta không thể biết chắc một kịch bản như vậy có sắp xảy ra hay không. Nhưng điều quan trọng là phải nhận ra rằng tác động của bất đẳng thức $r > g$, khi được khuếch đại bởi bất bình đẳng trong suất sinh lợi của tư bản theo độ lớn của danh mục đầu tư ban đầu, có tiềm năng dẫn đến một cơ chế tích lũy và phân phối tài sản toàn cầu có đặc điểm là gia tăng dữ dội và có vòng xoáy bất bình đẳng không kiểm soát. Như chúng ta sẽ thấy, chỉ có một loại thuế lũy tiến đánh trên tư bản mới có thể ngăn chặn một tình trạng như vậy một cách hữu hiệu.

Người thừa kế và doanh nhân trong bảng xếp hạng tài sản

Một trong những bài học đáng ngạc nhiên nhất của các bảng xếp hạng của *Forbes* là, khi đã vượt qua một ngưỡng nhất định, tất cả các sản nghiệp đồ sộ, cho dù là được thừa kế hay có nguồn gốc từ hoạt động doanh nghiệp, đều tăng theo một tốc độ cực kỳ cao, cho dù người sở hữu sản nghiệp đó có làm việc hay không. Dĩ nhiên, cần cẩn thận để

không ước tính quá cao độ chính xác của những kết luận chúng ta có thể rút ra từ những dữ liệu này, vì những dữ liệu này được dựa trên một số nhỏ những quan sát và được thu thập theo một cách thức khá cẩu thả và thiếu hệ thống. Tuy vậy, sự kiện nói trên vẫn đáng chú ý.

Ta hãy lấy một ví dụ rất rõ ràng trong nhóm đứng đầu bảng tài sản toàn cầu. Giữa năm 1990 và 2010, sản nghiệp của Bill Gates–người sáng lập ra Microsoft, công ty hàng đầu thế giới về hệ điều hành, và là hiện thân của tài sản do kinh doanh mà có và là nhân vật số một trong bảng xếp hạng của *Forbes* trong hơn 10 năm–tăng từ 4 tỷ đô la lên 50 tỷ đô la.[14] Cùng lúc đó, tài sản của Liliane Bettencourt–người phụ nữ thừa kế L'Oréal, một công ty mỹ phẩm hàng đầu thế giới do cha bà là Eugène Schueller lập ra vào năm 1907, với một loạt các sản phẩm nhuộm tóc trở nên rất thành công theo cách thức tương tự như thành công của César Birotteau trong lĩnh vực nước hoa trước đó một thế kỷ–tăng từ 2 tỷ đô la lên 25 tỷ đô la, cũng theo *Forbes*.[15] Như vậy cả hai sản nghiệp này có tỷ lệ gia tăng hằng năm là hơn 13% từ năm 1990 đến 2010, tương đương với một suất sinh lợi thực của tư bản là 10 hay 11% sau khi đã hiệu chỉnh lạm phát.

Nói cách khác, Liliane Bettencourt, người chưa bao giờ đi làm dù chỉ là một ngày trong đời, chứng kiến sản nghiệp của mình tăng với tốc độ nhanh như của Bill Gates, người đi tiên phong trong lĩnh vực công nghệ cao, và nhân tiện cũng nói thêm là tài sản của Bill Gates vẫn tiếp tục gia tăng với tốc độ nhanh như vậy kể từ khi ông thôi làm việc. Một khi một sản nghiệp đã được thành lập, tư bản gia tăng theo một cơ chế vận hành của riêng nó, và nó có thể tiếp tục tăng với tốc độ nhanh trong nhiều thập niên đơn giản bởi vì độ lớn của nó. Cụ thể, hãy lưu ý rằng một khi một tài sản vượt qua một ngưỡng nhất định, ảnh hưởng về kích cỡ do "lợi thế kinh tế nhờ quy mô" trong việc quản lý danh mục đầu tư và cơ hội rủi ro sẽ được củng cố bởi sự kiện là gần như tất cả thu nhập từ tư bản này có thể được tái đầu tư trở lại vào trong dự án đầu tư. Một cá nhân với một mức độ tài sản như vậy có thể dễ dàng sống hoành tráng với một khoản tiền chỉ tương đương với một vài phần mười của một phần trăm của tư bản của mình mỗi

năm, và vì vậy cá nhân đó có thể tái đầu tư gần như tất cả thu nhập của mình.[16] Đây là một cơ chế kinh tế cơ bản nhưng quan trọng, với những hệ quả lớn cho cơ chế vận hành dài hạn của tích lũy và phân phối tài sản. Tiền có khuynh hướng sản sinh ra tiền. Thực tế trần trụi này không thoát khỏi sự chú ý của Balzac, ông mô tả sự vươn lên không gì có thể ngăn lại được của nhân vật sản xuất mì ống bằng những từ ngữ sau: "Khoản tư bản mà công dân Goriot tích lũy sau đó cho phép ông ta kinh doanh với tất cả những sự ưu việt mà một khoản tiền kếch xù đem lại cho người sở hữu nó".[17]

Cũng lưu ý rằng Steve Jobs, biểu tượng của một doanh nhân tài năng và được ngưỡng mộ còn hơn cả Bill Gates và hoàn toàn xứng đáng với sản nghiệp của mình, chỉ có sản nghiệp trị giá 8 tỷ đô la trong năm 2011, vào đỉnh cao huy hoàng và đỉnh cao của giá cổ phiếu của Apple. Con số này chỉ bằng 1/6 tài sản của người sáng lập ra Microsoft (mặc dù nhiều nhà quan sát đánh giá Gates ít có sáng kiến đổi mới bằng Jobs) và chỉ bằng 1/3 tài sản của Liliane Bettencourt. Bảng xếp hạng của tạp chí *Forbes* liệt kê hàng tá những người có tài sản thừa kế lớn hơn Jobs. Rõ ràng tài sản không chỉ đơn giản là vấn đề về tài năng. Lý do cho việc này đơn giản là vì các sản nghiệp thừa kế thường có suất sinh lợi rất cao chỉ vì độ lớn ban đầu của nó.

Đáng tiếc là chúng ta không thể tiếp tục đẩy cuộc điều tra kiểu này đi xa hơn được nữa, bởi vì dữ liệu của *Forbes* quá giới hạn không cho phép ta phân tích một cách có hệ thống và thuyết phục (ngược lại với những dữ liệu về tài sản hiến tặng cho các trường đại học mà tôi sẽ xem xét trong phần kế tiếp). Cụ thể, các phương pháp mà *Forbes* và các tạp chí khác sử dụng ước tính thấp một cách đáng kể độ lớn của các sản nghiệp thừa kế. Các nhà báo không có khả năng tiếp cận các hồ sơ thuế toàn diện hay các hồ sơ khác của chính phủ nên không thể tường thuật những con số chính xác hơn. Họ làm những gì tốt nhất có thể để thu thập thông tin từ một loạt những nguồn dữ liệu khác nhau. Bằng điện thoại và email họ thu thập những dữ liệu chưa hề có ở những nơi khác, nhưng những dữ liệu này không phải lúc nào cũng đáng tin cậy. Bản chất của phương pháp thực tế này không có gì sai, nó là điều

không thể tránh khỏi khi chính phủ không thể thu thập loại thông tin này một cách đúng đắn, ví dụ như bằng cách yêu cầu phải khai báo tài sản hằng năm, việc này sẽ phục vụ một mục đích công cộng thật sự có ích và phần lớn có thể được tự động hóa với sự giúp đỡ của công nghệ hiện đại. Nhưng điều quan trọng là phải ý thức được hệ quả của các phương pháp tùy tiện mà các tạp chí sử dụng. Trên thực tế, các nhà báo bắt đầu bằng những dữ liệu về các công ty niêm yết đại chúng lớn và lập ra danh sách cổ đông của các công ty đó. Chính vì bản chất của cách tiếp cận này, nó làm cho việc đo lường độ lớn của các sản nghiệp thừa kế trở nên khó khăn hơn nhiều (vì chúng thường được đầu tư vào trong những danh mục đầu tư đa dạng) so với việc đo lường những sản nghiệp có được nhờ kinh doanh hay những sản nghiệp non trẻ khác (chúng thường được tập trung vào trong một công ty duy nhất).

Đối với những sản nghiệp thừa kế lớn nhất, nằm trong khoảng giá trị hàng chục tỷ đô la hay euro, chúng ta có thể giả định rằng hầu hết số tiền được đầu tư vào công ty gia đình (như trường hợp gia đình Bettencourt với công ty L'Oréal và gia đình Walton với công ty Walmart ở Mỹ). Nếu là như vậy, thì việc đo lường độ lớn của những sản nghiệp này là dễ dàng như trường hợp tài sản của Bill Gates hay Steve Jobs. Nhưng việc này có lẽ không áp dụng được cho tất cả mọi nhóm tài sản: khi chúng ta di chuyển xuống dưới danh sách đến nhóm có tài sản nằm trong khoảng 1–10 tỷ đô la (và theo *Forbes*, hàng trăm tên tuổi mới trên thế giới xuất hiện trong nhóm này mỗi năm), hay thậm chí xuống nhóm nằm trong khoảng 10–100 triệu đô la, nhiều khả năng là nhiều sản nghiệp thừa kế được nắm giữ trong các danh mục đầu tư đa dạng, trong trường hợp đó việc phát hiện chúng sẽ trở nên khó khăn hơn cho các nhà báo (đặc biệt là vì so với các doanh nhân, những cá nhân liên quan thường rất ít muốn công chúng chú ý đến họ). Do có sự thiên lệch thống kê rõ rệt này, nên các bảng xếp hạng tài sản không tránh khỏi có khuynh hướng ước tính thấp độ lớn của các sản nghiệp thừa kế.

Một số tạp chí, như *Challenges* ở Pháp, tuyên bố công khai rằng mục đích của họ đơn giản là để lập danh sách những sản nghiệp được gọi là sản nghiệp liên quan đến kinh doanh, tức là các sản nghiệp chủ yếu

bao gồm cổ phần của một công ty cụ thể. Danh mục đầu tư đa dạng không phải là mối quan tâm của họ. Vấn đề ở đây là chúng ta khó có thể biết được định nghĩa của họ về một "sản nghiệp liên quan đến kinh doanh" có nghĩa là gì. Ngưỡng sở hữu tài sản được định nghĩa như thế nào, nghĩa là, khi nào thì một danh mục đầu tư không còn được xem là đa dạng và bắt đầu được xem như là cổ phần kiểm soát? Nó có phụ thuộc vào độ lớn của công ty không, và nếu có, thì việc này được quyết định như thế nào? Trên thực tế, tiêu chuẩn để được đưa vào danh sách dường như dựa vào những lý do hoàn toàn thực tế. Thứ nhất, các nhà báo cần phải nghe nói đến sản nghiệp của người đó. Khi đó nó cần thỏa mãn một số tiêu chí nhất định: đối với *Forbes*, là phải có giá trị hơn một tỷ đô la; đối với *Challenges* và các tạp chí ở nhiều quốc gia khác, là phải nằm trong 500 người giàu có nhất nước. Tính chất thực tế như vậy là có thể hiểu được, nhưng việc lấy mẫu một cách tùy tiện như vậy rõ ràng đặt ra những vấn đề nghiêm trọng khi tiến hành so sánh quốc tế hay so sánh liên thời gian. Hơn nữa, bảng xếp hạng của các tạp chí chẳng bao giờ cho biết rõ ràng về đơn vị quan sát của họ: trên nguyên tắc đơn vị quan sát của họ là một cá thể, nhưng đôi khi toàn bộ nhóm gia đình được xem như một sản nghiệp duy nhất, điều này tạo ra một sự thiên lệch theo một hướng khác, bởi vì nó có khuynh hướng thổi phồng độ lớn của những sản nghiệp lớn. Rõ ràng, đây không phải là một cơ sở có tính thuyết phục để nghiên cứu vấn đề tế nhị về vai trò của thừa kế trong việc hình thành tư bản hay sự phát triển của bất bình đẳng tài sản.[18]

Hơn nữa, các tạp chí thường thể hiện một sự thiên lệch về ý thức hệ tương đối rõ khi thiên vị các doanh nhân và không buồn che giấu ý muốn ca ngợi những cá nhân này, ngay cả khi điều đó có nghĩa là phóng đại tầm quan trọng của họ. Nếu nói rằng độc giả có thể đọc và coi *Forbes*, và thậm chí chính *Forbes* cũng tự thể hiện bản thân, như là một tạp chí ca tụng doanh nhân và sự hữu dụng của sự giàu có dựa trên tài năng thì đó không phải là một lời sỉ nhục đối với *Forbes*. Tuy nhiên, chủ nhân của tạp chí, Steve Forbes, bản thân cũng là một triệu phú và hai lần là ứng cử viên thất bại không được đảng Cộng hòa bầu ra tranh cử tổng thống, lại là một người thừa kế: chính ông nội của Steve

Forbes là người sáng lập ra tạp chí vào năm 1917 và tạo dựng tài sản cho gia đình Forbes. Steve Forbes đã kế thừa và phát triển. Bảng xếp hạng của tạp chí đôi khi chia các tỷ phú thành 3 nhóm: doanh nhân thuần túy, người thừa kế thuần túy, và người thừa kế sau đó "gia tăng sản nghiệp của họ". Theo dữ liệu riêng của *Forbes*, mỗi một nhóm này chiếm khoảng 1/3 trong tổng số, mặc dù tạp chí cũng nói rằng số người thừa kế thuần túy đang giảm và số người thừa kế bán phần đang tăng. Vấn đề là *Forbes* chưa bao giờ cung cấp một định nghĩa chính xác về những nhóm này (đặc biệt là về sự phân biệt chính xác giữa "thuần túy" và "bán phần"), và chưa bao giờ xác định rõ lượng tài sản thừa kế là bao nhiêu.[19] Trong những điều kiện này, chúng ta rất khó có thể đi đến một kết luận chính xác nào về xu hướng có thể có này.

Với tất cả những khó khăn này, chúng ta có thể nói gì về con số những người thừa kế và doanh nhân trong số những người có sản nghiệp lớn nhất? Nếu chúng ta bao gồm cả người thừa kế thuần túy và người thừa kế bán phần vào trong bảng xếp hạng của *Forbes* (và giả định rằng một nửa tài sản của người thừa kế bán phần là do thừa kế), và nếu tính đến những thiên lệch về phương pháp luận dẫn đến việc ước tính thấp độ lớn của những sản nghiệp thừa kế, chúng ta thấy khá rõ rằng tài sản thừa kế chiếm hơn 50% tổng số những sản nghiệp lớn nhất trên toàn thế giới. Một ước tính 60–70% có vẻ là khá thực tế về mặt suy diễn, và đây là mức thấp hơn rõ rệt so với mức quan sát thấy ở Pháp trong thời hoàng kim trước Thế chiến I (80–90%). Điều này có thể được giải thích bởi tốc độ tăng trưởng toàn cầu hiện tại cao, ngụ ý cho thấy những sản nghiệp mới từ các quốc gia đang trỗi dậy đang nhanh chóng được đưa vào các bảng xếp hạng. Nhưng đây là một giả thiết, không phải là một điều chắc chắn.

Thứ hạng đạo đức của tài sản

Dù sao chăng nữa, tôi nghĩ rằng có một nhu cầu cấp thiết cần thoát ra khỏi cuộc tranh luận về năng lực và tài sản, một cuộc tranh luận thường

là vô bổ và kém nhận thức. Không ai phủ nhận tầm quan trọng của việc xã hội phải có doanh nhân, phát minh, và đổi mới. Có nhiều đổi mới xảy ra trong thời hoàng kim trước Thế chiến I, như xe hơi, phim ảnh, và điện, cũng giống như chúng ta có nhiều đổi mới ngày nay. Vấn đề là lập luận về sự quan trọng của doanh nhân không thể biện minh cho tất cả những sự bất bình đẳng về tài sản, cho dù cực đoan đến đâu. Bất đẳng thức $r > g$, kết hợp với bất bình đẳng của suất sinh lợi của tư bản tính theo kích thước của tài sản ban đầu, có thể dẫn đến một sự tập trung tư bản quá mức và kéo dài: cho dù bất bình đẳng tài sản có thể được biện minh như thế nào lúc ban đầu, sản nghiệp có thể gia tăng và kéo dài sự tồn tại của nó vượt qua mọi giới hạn hợp lý và vượt qua bất cứ lời giải thích lý trí khả dĩ nào xét về mặt ích lợi xã hội.

Do đó các doanh nhân có khuynh hướng trở thành những người hưởng lợi tức, không những sau khi có sự chuyển giao giữa các thế hệ mà ngay cả trong một cuộc đời của một người, đặc biệt là khi tuổi thọ tăng: một người đã từng có những ý tưởng xuất chúng ở tuổi 40 sẽ không nhất thiết vẫn còn có những ý tưởng độc đáo ở tuổi 90, và con cái của người đó cũng không chắc sẽ có. Tuy vậy tài sản vẫn còn đó, trong một số trường hợp được nhân lên hơn 10 lần trong 20 năm, như trong trường hợp của Bill Gates hay Liliane Bettencourt.

Đây là lý do chính biện minh cho việc đánh thuế lũy tiến hằng năm lên những sản nghiệp lớn nhất trên khắp thế giới. Một loại thuế như vậy là cách thức dân chủ duy nhất để kiểm soát quá trình có tiềm năng bùng nổ này trong khi vẫn duy trì sự năng động của doanh nghiệp và đặc tính mở của nền kinh tế quốc tế. Trong Phần Bốn chúng ta sẽ xém xét ý tưởng này kỹ hơn, cũng như những giới hạn của nó.

Phương pháp tài khóa cũng là một cách để vượt qua cuộc thảo luận vô bổ về việc xếp hạng đạo đức cho tài sản. Mọi sản nghiệp đều có thể phần nào biện minh được nhưng chúng có tiềm năng trở thành lớn quá mức. Việc ăn cắp trắng trợn là hiếm, nhưng năng lực tuyệt đối cũng vậy. Ưu điểm của một loại thuế lũy tiến đánh lên tư bản là nó cung cấp cho ta một cách thức để xử lý những tình huống khác nhau

theo một cách thức linh động, nhất quán và ổn định, đồng thời đưa các sản nghiệp lớn vào một khuôn khổ kiểm soát dân chủ–làm được tất cả những việc này là đã làm được rất nhiều rồi.

Cuộc thảo luận trên thế giới về sự giàu có thường có thể tóm gọn lại trong một vài lời khẳng định độc đoán–và phần lớn là tùy tiện–về những năng lực tương đối của cá nhân này hay cá nhân kia. Ví dụ, người ta thường đem Carlos Slim ra so sánh với Bill Gates. Carlos Slim hiện đang là nhân vật giàu nhất trên thế giới và là trùm bất động sản và viễn thông người Mexico gốc Lebanon và thường được báo chí phương Tây mô tả là người đã tạo dựng tài sản vĩ đại của mình nhờ vào lợi tức do độc quyền mà ông ta có được dựa vào sự ưu đãi của chính phủ (ngụ ý là tham nhũng), trong khi Bill Gates là người từng nắm giữ vị trí giàu nhất và là người được xem là mẫu hình của một doanh nhân có năng lực. Đôi khi chúng ta gần như có cảm giác là Bill Gates là người phát minh ra khoa học máy tính và bộ vi xử lý và ông ấy sẽ giàu hơn 10 lần nữa so với hiện tại nếu như ông đã được trả lương theo đúng năng suất biên toàn phần và cho đóng góp cá nhân của ông vào phúc lợi toàn cầu (và người dân thế giới may mắn được hưởng những tác động "ngoại tác tích cực" của ông kể từ khi ông về hưu). Không nghi ngờ gì, sự sùng bái đích thực dành cho Bill Gates phát sinh từ nhu cầu tự nhiên, không thể chối bỏ của những xã hội hiện đại dân chủ muốn giải thích sự bất bình đẳng. Nói thật, tôi gần như không biết gì về việc bằng cách nào Carlos Slim hay Bill Gates trở nên giàu có, và tôi hoàn toàn không có khả năng đánh giá năng lực tương đối của họ. Tuy vậy, tôi có cảm giác là Bill Gates cũng thu lợi từ việc gần như nắm độc quyền về hệ điều hành (cũng giống như những doanh nhân công nghệ cao khác trong những ngành công nghệ từ viễn thông cho đến Facebook, tài sản của họ được xây dựng dựa trên lợi tức do độc quyền). Hơn nữa, tôi tin rằng đóng góp của Bill Gates phụ thuộc vào công sức của hàng nghìn kỹ sư và nhà khoa học làm nghiên cứu cơ bản trong ngành điện tử và khoa học máy tính, mà nếu không có họ thì không có sáng kiến đổi mới nào của ông có thể thành hiện thực. Những người này không lấy bằng sáng chế cho các bài báo khoa học của họ. Nói tóm lại, có vẻ

bất hợp lý khi đem so sánh sự tương phản cực đoan giữa Gates và Slim mà thậm chí không buồn để mắt nhìn đến các sự kiện.[20]

Về phần những tỷ phú người Nhật (Yoshiaka Tsutsumi và Taikichiro Mori), tức hai người chiếm vị trí đầu bảng xếp hạng của *Forbes* từ năm 1987 đến 1994, trước Bill Gates, người dân thế giới phương Tây có lẽ đã quên mất tên của họ. Có lẽ họ có cảm giác rằng những người này có được sản nghiệp của họ hoàn toàn nhờ vào sự hiện diện của bong bóng thị trường bất động sản và chứng khoán ở Đất nước Mặt trời mọc vào thời đó, hoặc nếu không thì cũng nhờ vào những giao dịch cửa sau, mờ ám kiểu châu Á. Vậy mà tốc độ tăng trưởng của Nhật từ năm 1950 đến 1990 là tốc độ tăng trưởng lớn nhất mà lịch sử được chứng kiến cho tới thời điểm đó, lớn hơn nhiều so với sự tăng trưởng của Mỹ vào những năm 1990–2010, và chúng ta có lý do để tin rằng các doanh nhân đóng một vai trò nhất định trong việc này.

Thay vì phí công cố gắng xây dựng một bảng xếp hạng đạo đức cho tài sản, mà trên thực tế thường không khác gì với việc đề cao sự ưu việt của phương Tây, tôi nghĩ rằng sẽ có ích hơn nếu chúng ta cố gắng hiểu các quy luật tổng quát chi phối cơ chế vận hành của tài sản–bỏ những cá nhân qua một bên và thay vào đó suy nghĩ về các phương thức điều tiết, và đặc biệt là thuế, có thể áp dụng đồng đều cho tất cả mọi người, không phân biệt quốc tịch. Ở Pháp, khi Arcelor (lúc đó là công ty thép lớn thứ nhì trên toàn thế giới) bị ông trùm thép Lakshmi Mittal mua vào năm 2006, giới truyền thông Pháp nổi giận trước hàng động của nhà tỷ phú Ấn Độ này. Sự tức giận của họ lại bùng nổ trở lại vào mùa thu năm 2012, khi Mittal bị cáo buộc là không đầu tư đầy đủ cho nhà máy của công ty ở Florange. Ở Ấn Độ, tất cả mọi người tin rằng sự thù địch với Mittal ít nhất là liên quan một phần với màu da của ông ta. Và ai có thể nói chắc là điều này không đóng một vai trò trong chuyện này? Dĩ nhiên, phương pháp của Mittal là thô bạo, và lối sống xa hoa của ông ta bị xem là tai tiếng. Toàn bộ báo chí Pháp phẫn nộ trước dinh thự lộng lẫy ở London của ông ta, "trị giá gấp 3 lần tiền đầu tư ông ta bỏ vào Florange".[21] Tuy nhiên, không hiểu sao sự phẫn nộ này lại giảm nhẹ đi khi nói đến một dinh cơ nào đó ở Neuilly-sur-

Seine, một khu ngoại ô sang trọng của Paris, hay một tỷ phú người Pháp như Arnaud Lagardère, một người thừa kế trẻ tuổi không được biết đến nhờ năng lực, đức hạnh, hay làm ích lợi đặc biệt nào cho xã hội, tuy vậy vào khoảng cùng thời gian đó chính phủ Pháp đã quyết định tặng cho ông này một tỷ euro để đổi lấy cổ phần của ông trong công ty Không gian, Quốc phòng và Hàng không châu Âu (EADS), một công ty hàng đầu thế giới trong lĩnh vực hàng không.

Một ví dụ cuối cùng, thậm chí còn cực đoan hơn nữa: vào tháng 2/2012, một tòa án Pháp ra lệnh tịch thu hơn 200 mét khối tài sản (xe hơi cao cấp, tranh của các bậc thầy hội họa, v.v.) từ ngôi nhà nằm trên đại lộ Foch của Teodorin Obiang, con trai của nhà độc tài nước Equatorial Guinea. Người ta biết chắc rằng anh này có được cổ phần trong một công ty được cấp giấy phép khai thác rừng ở Guinea (là nguồn cung cấp thu nhập chính của anh ta) một cách mờ ám và những tài nguyên rừng này phần lớn bị lấy cắp của người dân Equatorial Guinea. Trường hợp này cho thấy rằng tài sản cá nhân không phải là bất khả xâm phạm như người ta thường nghĩ, và về mặt kỹ thuật là hoàn toàn có thể, khi ai đó thật sự muốn làm, tìm đường ra khỏi mê cung những công ty ma mà Teodorin Obiang sử dụng để quản lý tư bản (vốn) của mình. Tuy nhiên, ít ai nghi ngờ rằng chẳng có gì là quá khó để tìm thấy ở Paris hay London những cá nhân khác–chẳng hạn như những nhà tài phiệt Nga hay tỷ phú Quatar–với các sản nghiệp suy cho cùng cũng có nguồn gốc từ việc chiếm đoạt các nguồn tài nguyên thiên nhiên làm của riêng. Có thể là những sự chiếm đoạt dầu lửa, khí đốt, và quặng nhôm này không phải là những trường hợp ăn cắp rõ ràng như trường hợp những khu rừng của Obiang. Và có lẽ quyết định của tòa án được cho là chính đáng hơn khi hành vi ăn cắp gây phương hại đến quyền lợi của một quốc gia rất nghèo, thay vì với một quốc gia ít nghèo hơn.[22] Ít nhất thì độc giả cũng chấp nhận rằng những trường hợp này không khác nhau về bản chất mà chỉ khác nhau về mức độ, và một sản nghiệp thường được xem là đáng nghi ngờ hơn nếu sở hữu chủ của nó là người da đen. Dù sao chăng nữa, tòa án không thể giải quyết tất cả mọi trường hợp liên quan đến lợi nhuận phi nghĩa hay tài

sản không chính đáng. Một loại thuế đánh trên tư bản sẽ là một công cụ ít thô thiển và có hệ thống hơn để đối phó với vấn đề này.

Nói một cách tổng quát, điểm then chốt ở đây là suất sinh lợi của tư bản thường đi liền với những yếu tố như công sức lao động của một doanh nhân chân chính (một lực lượng tuyệt đối không thể thiếu được nếu muốn phát triển kinh tế), sự may mắn thuần túy (bạn tình cờ mua được một tài sản đầy triển vọng với một giá hời vào đúng thời điểm), và hành vi ăn cắp trắng trợn. Tính chất tùy tiện của việc tích lũy sản nghiệp là một hiện tượng bao quát hơn nhiều so với sự tùy tiện của việc thừa kế. Bản chất của suất sinh lợi của tư bản là dễ thay đổi và không thể đoán trước và có thể dễ dàng tạo ra lợi nhuận tư bản (hay thua lỗ tư bản) tương đương với hàng chục năm thu nhập từ lao động. Những ảnh hưởng này đối với những nhóm đứng đầu bảng sản nghiệp thậm chí còn cực đoan hơn nữa. Từ trước đến giờ nó vẫn là vậy. Trong tiểu thuyết *Ibiscus* (1926), nhà văn Alexei Tolstoy mô tả sự kinh hoàng của chủ nghĩa tư bản. Vào năm 1917, ở St. Petersburg, nhân viên kế toán Simon Novzorov đập vỡ sọ một nhà buôn đồ cổ, người đã nhận anh ta vào làm, và lấy cắp một khoản tiền kha khá của nạn nhân. Nhà buôn đồ cổ này đã làm giàu bằng cách mua lại với giá bèo tài sản của những nhà quý tộc chạy trốn khỏi cuộc Cách mạng. Novzorov đã có thể gia tăng số tư bản ban đầu của mình lên 10 lần chỉ trong vòng 6 tháng nhờ vào ổ bài bạc mà hắn ta lập ra ở Moscow cùng với người bạn của hắn là Ritechev. Novzorov là một loại ký sinh trùng đê tiện và bẩn thỉu, hắn là hiện thân của ý tưởng cho rằng sự giàu có và năng lực là hoàn toàn không liên quan với nhau: tài sản đôi khi khởi đầu bằng sự trộm cắp, và tính chất tùy tiện của suất sinh lợi của tư bản có thể dễ dàng kéo dài sự tồn tại của tội ác ban đầu.

Suất sinh lợi thuần túy của tài sản hiến tặng cho trường đại học

Để có được một sự hiểu biết rõ hơn về bất bình đẳng trong suất sinh lợi tư bản mà không bị phân tán bởi những vấn đề liên quan đến đạo

đức cá nhân, chúng ta có thể xem xét chuyện gì đã xảy ra đối với tài sản hiến tặng cho các trường đại học Mỹ trong một vài thập niên vừa qua. Thật vậy, đây là một trong những trường hợp ít ỏi mà chúng ta có được những dữ liệu rất hoàn chỉnh về các khoản đầu tư đã được thực hiện và các khoản tiền lời kiếm được trong một khoảng thời gian tương đối dài, tính theo khoản tư bản ban đầu.

Hiện tại có hơn 800 trường đại học công và tư ở Mỹ tự quản lý tài sản hiến tặng của họ. Những tài sản hiến tặng này có giá trị từ vài chục triệu đô la (ví dụ, trường Cao đẳng Cộng đồng North Iowa, xếp hạng 785 vào năm 2012 với tài sản hiến tặng là 11,5 triệu đô la) cho đến hàng chục tỷ đô la. Những trường trường đại học luôn đứng hạng đầu là Harvard (tài sản hiến tặng là khoảng 30 tỷ đô la vào đầu thập niên 2010), Yale (20 tỷ), và Princeton và Stanford (hơn 15 tỷ). Kế đến là các trường MIT và Columbia, dưới 10 tỷ đô la một chút, rồi kế đến là các trường đại học Chicago và Pennsylvania, vào khoảng 7 tỷ đô la, v.v.. Tổng cộng, 800 trường đại học Mỹ này sở hữu tài sản trị giá gần 400 tỷ đô la trong năm 2010 (tức trung bình mỗi trường đại học có tài sản gần 500 triệu đô la, với số trung vị dưới 100 triệu đô la một chút). Dĩ nhiên, con số này nhỏ hơn 1% tổng tài sản tư nhân của các hộ gia đình Mỹ, những nó vẫn là một khoản tiền lớn, hằng năm tạo ra một khoản thu nhập đáng kể cho các trường đại học Mỹ – ít nhất là cho một số trường trong số đó.[23] Trên hết–và đây chính là điểm đáng chú ý ở đây–các trường đại học Mỹ vẫn xuất bản đều đặn các báo cáo đầy đủ chi tiết và đáng tin cậy về tài sản hiến tặng của họ, mà chúng ta có thể sử dụng để nghiên cứu khoản sinh lợi hằng năm mà mỗi trường thu được. Chúng ta không thể thực hiện điều này với hầu hết các sản nghiệp tư nhân. Cụ thể là những dữ liệu này đã được Hiệp hội quốc gia của các chuyên gia kinh doanh của các trường cao đẳng và đại học thu thập kể từ cuối thập niên 1970 và hằng năm họ vẫn xuất bản các khảo sát thống kê đồ sộ kể từ năm 1979.

Những kết quả chính mà tôi đã rút ra từ những dữ liệu này được trình bày trong Bảng 12.2.[24] Kết luận đầu tiên là suất sinh lợi của tài sản hiến tặng tại các trường đại học Mỹ là vô cùng cao trong những

BẢNG 12.2.
Suất sinh lợi của tư bản hiến tặng của các trường đại học Mỹ, 1980-2010

	Suất sinh lợi thực trung bình hằng năm (sau khi trừ lạm phát và tất cả các chi phí hành chính và phí tài chính) (%)
Tất cả các trường đại học (850)	8,2
Harvard, Yale, và Princeton	10,2
Tài sản hiến tặng lớn hơn 1 tỷ đô la (60)	8,8
Tài sản hiến tặng trong khoảng 500 triệu và 1 tỷ đô la (66)	7,8
Tài sản hiến tặng trong khoảng 100 và 500 triệu đô la (226)	7,1
Tài sản hiến tặng nhỏ hơn 100 triệu đô la (498)	6,2

Ghi chú: Giữa năm 1980 và 2010, các trường đại học Mỹ thu được suất sinh lợi thực trung bình 8,2% từ các tài sản tư bản hiến tặng của họ, và tài sản tư bản hiến tặng càng lớn thì suất sinh lợi càng cao. Tất cả các mức sinh lợi đưa ra ở đây là đã trừ lạm phát (2,4% hằng năm trong giai đoạn 1980-2010) và tất cả các tất cả các chi phí hành chính và phí tài chính.

Nguồn: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

thập niên gần đây, trung bình là 8,2%/năm trong giữa giai đoạn 1980 và 2010 (và 7,2% cho giai đoạn 1990–2010).[25] Dĩ nhiên, có sự tăng lên và sụt xuống trong mỗi thập niên, có những năm suất sinh lợi thấp hay thậm chí là âm, chẳng hạn như trong 2 năm 2008–2009, và cũng có những năm phát đạt khi tài sản hiến tặng có mức gia tăng trung bình là hơn 10%. Nhưng điểm quan trọng là nếu lấy giá trị trung bình cho những khoảng thời gian 10, 20, hay 30 năm, chúng ta có được những suất sinh lợi vô cùng cao, tương tự như mức sinh lợi của những tỷ phú tôi đã xem xét trong bảng xếp hạng của *Forbes*.

Để nói rõ hơn, suất sinh lợi được trình bày trong Bảng 12.2 là suất sinh lợi ròng thực đã có tính đến lãi tư bản và lạm phát, mức thuế hiện hành (gần như là không tồn tại cho các thể chế phi lợi nhuận), và phí quản lý. (Khoản cuối cùng bao gồm lương của tất cả mọi người trong hay ngoài các trường đại học có tham gia vào việc lập kế hoạch và thực hiện chiến lược đầu tư cho trường.) Như vậy những con số này phản ánh suất sinh lợi thuần túy của tư bản như đã được định nghĩa trong sách này, tức là, suất sinh lợi có nguồn gốc thuần túy từ việc sở hữu

tư bản, không tính đến bất cứ khoản tiền lương nào trả cho công sức lao động cần có để quản lý nó.

Kết luận thứ hai có thể thấy rõ từ Bảng 12.2 là suất sinh lợi tăng nhanh theo cùng độ lớn của khoản tài sản hiến tặng. Đối với 500 trong số 850 các trường đại học có tài sản hiến tặng ít hơn 100 triệu đô la, suất sinh lợi trung bình của họ là 6,2% trong giai đoạn 1980–2010 (và 5,1% trong giai đoạn 1990–2010), đây đã là một suất sinh lợi tương đối cao và cao hơn đáng kể so với suất sinh lợi trung bình của tất cả các sản nghiệp cá nhân trong những giai đoạn này.[26] Tài sản hiến tặng có giá trị càng lớn, thì suất sinh lợi càng cao. Đối với 60 trường đại học có tài sản hiến tặng lớn hơn 1 tỷ đô la, suất sinh lợi trung bình của họ là 8,8% trong giai đoạn 1980–2010 (và 7,8% trong giai đoạn 1990–2010). Đối với 3 trường hàng đầu (Harvard, Yale, và Princeton), một thứ tự đã không thay đổi kể từ năm 1980, suất sinh lợi của họ là 10,2% vào giai đoạn 1980–2010 (và 10,0% vào giai đoạn 1990–2010), gấp hai lần những trường đại học có tài sản hiến tặng nhỏ hơn.[27]

Nếu chúng ta xem xét các chiến lược đầu tư của những đại học khác nhau, chúng ta thấy các danh mục đầu tư rất đa dạng ở tất cả mọi cấp độ, ưu tiên cho cổ phiếu Mỹ và nước ngoài và trái phiếu khu vực tư nhân (trái phiếu chính phủ, đặc biệt là trái phiếu của Kho bạc Mỹ, không có suất sinh lợi cao, chiếm dưới 10% trong tổng số các danh mục đầu tư này và gần như không hiện diện trong các tài sản hiến tặng lớn nhất). Những trường đại học có tài sản hiến tặng càng lớn thì sự hiện diện của "những chiến lược đầu tư thay thế" càng phổ biến, tức những đầu tư có suất sinh lợi rất cao, chẳng hạn như cổ phần trong các quỹ đầu tư cổ phần tư nhân và cổ phiếu nước ngoài không được niêm yết (những loại đầu tư đòi hỏi phải có kiến thức chuyên môn cao), quỹ đầu cơ, chứng khoán phái sinh, bất động sản, và nguyên liệu thô, bao gồm năng lượng, tài nguyên thiên nhiên, và các sản phẩm liên quan (những loại đầu tư này cũng đòi hỏi phải có kiến thức chuyên môn đặc biệt và đem lại lợi suất đầu tư tiềm năng rất cao).[28] Nếu xem xét tầm quan trọng của những hạng mục "đầu tư thay thế" trong những danh mục đầu tư đa dạng này (đặc điểm chung duy nhất của chúng là chúng từ

bỏ những chiến lược đầu tư thông thường vào cổ phiếu và trái phiếu mà tất cả mọi người đều có thể tiếp cận), chúng ta thấy rằng chúng chỉ chiếm 10% của các danh mục đầu tư của các trường đại học có tài sản hiến tặng ít hơn 50 triệu euro, 25% trong các trường có tài sản hiến tặng trong khoảng 50 và 100 triệu euro, 35% trong các trường có tài sản hiến tặng trong khoảng 100 và 500 triệu euro, 45% trong các trường có tài sản hiến tặng từ 500 triệu đến 1 tỷ euro, và cuối cùng là hơn 60% trong các trường có tài sản hiến tặng lớn hơn 1 tỷ euro. Các dữ liệu có sẵn được công bố công khai cho công chúng và vô cùng chi tiết cho thấy một cách rõ rệt rằng chính những chiến lược đầu tư thay thế này cho phép những tài sản hiến tặng lớn nhất thu được những suất sinh lợi thật gần 10%/năm, trong khi những tài sản hiến tặng nhỏ hơn phải chấp nhận mức 5%.

Chúng ta nhận thấy một điều thú vị là mức biến động hằng năm của những suất sinh lợi này trong những tài sản hiến tặng lớn nhất dường như không lớn hơn so với những tài sản hiến tặng nhỏ hơn: suất sinh lợi của Harvard và Yale dao động xung quanh điểm trung bình của chúng nhưng không lớn hơn bao nhiêu so với sự dao động trong suất sinh lợi của những trường nhỏ hơn, và nếu chúng ta lấy giá trị trung bình cho nhiều năm, suất sinh lợi trung bình của những trường đại học lớn nhất này cao hơn một cách có hệ thống so với suất sinh lợi trung bình của những trường nhỏ hơn, và khoảng cách này giữ nguyên ở mức tương đối không đổi theo thời gian. Nói cách khác, những tài sản hiến tặng lớn nhất có suất sinh lợi cao hơn không phải vì lý do dám chấp nhận rủi ro cao hơn mà nhờ có được một chiến lược đầu tư tinh vi hơn, giúp đưa ra những kết quả luôn luôn tốt hơn.[29]

Làm cách nào có thể giải thích những sự kiện này? Bằng lợi thế kinh tế nhờ quy mô trong quản lý danh mục đầu tư. Cụ thể, Harvard hiện bỏ ra gần 100 triệu đô la/năm để quản lý tài sản hiến tặng của họ. Số tiền hào phóng này được trả cho một nhóm những nhà quản lý danh mục đầu tư hàng đầu có khả năng phát hiện ra những cơ hội đầu tư tốt nhất trên thế giới. Nhưng với kích thước của tài sản hiến tặng của Harvard (vào khoảng 30 tỷ đô la), thì 100 triệu đô la trong chi phí

quản lý chỉ chiếm hơn 0,3%/năm. Nếu trả số tiền đó giúp Harvard có thể kiếm được một suất sinh lợi hằng năm là 10% thay vì là 5%, thì rõ ràng đó là một phi vụ đầu tư quá tốt. Mặt khác, một trường đại học với một tài sản hiến tặng chỉ có 1 tỷ đô la (vẫn là một con số đáng kể) không có khả năng trả 100 triệu đô la/năm–tức 10% của danh mục đầu tư của trường–cho chi phí quản lý. Trên thực tế, không có trường đại học nào trả hơn 1% cho việc quản lý danh mục đầu tư, và đa số trả dưới 0,5%, vì vậy để quản lý những tài sản trị giá 1 tỷ đô la, một trường sẽ trả 5 triệu đô la, số tiền này không đủ để trả cho những chuyên gia về lĩnh vực đầu tư thay thế mà người ta chỉ có thể thuê với giá 100 triệu USD. Đối với trường Cao đẳng cộng đồng North Iowa, với một tài sản hiến tặng trị giá 11,5 triệu đô la, thậm chí 1%/năm cũng chỉ có 115.000 đô la, số tiền này chỉ đủ để trả cho một cố vấn tài chính làm việc bán thời gian hay thậm chí 1/4 thời gian cho họ theo giá hiện hành trên thị trường. Dĩ nhiên một công dân Mỹ nằm ở mức trung vị của phân phối sản nghiệp chỉ có 100.000 đô la để đầu tư, do đó người này phải là nhà quản lý tiền cho chính mình và rất có thể phải dựa vào lời khuyên của người anh rể mình. Dĩ nhiên, các cố vấn tài chính và các nhà quản lý tiền tệ không phải là không sai lầm (nói một cách nhẹ nhàng nhất), nhưng khả năng có thể phát hiện các cơ hội đầu tư có lời hơn của họ là lý do chính tại sao các tài sản hiến tặng lớn nhất thu được những suất sinh lợi cao nhất.

Những kết quả này thật đáng kinh ngạc, bởi vì chúng minh họa một cách đặc biệt rõ ràng và cụ thể cho thấy những tài sản hiến tặng ban đầu lớn có thể tạo ra suất sinh lợi cao hơn và như vậy đưa đến những bất bình đẳng đáng kể hơn trong suất sinh lợi của tư bản. Những suất sinh lợi cao này là nguyên nhân chủ yếu của sự giàu có của hầu hết các trường đại học danh giá nhất của Mỹ --chứ không phải là quà tặng của cựu sinh viên, vì quà tặng của cựu sinh viên chỉ chiếm một lưu lượng nhỏ hơn rất nhiều: chỉ bằng 1/10 cho đến 1/5 suất sinh lợi hằng năm của tài sản hiến tặng.[30]

Tuy nhiên những kết quả này cần phải được diễn giải một cách thận trọng. Cụ thể, sẽ là quá tham vọng nếu chúng ta cố gắng sử dụng chúng

để tiên đoán xem bất bình đẳng tài sản toàn cầu sẽ phát triển như thế nào trong một vài thập niên sắp tới. Thứ nhất, suất sinh lợi rất cao mà chúng ta chứng kiến trong giai đoạn 1980–2010 phần nào phản ánh sự hồi phục dài hạn của giá tài sản trên toàn cầu (cổ phiếu và bất động sản), mà điều này có thể không tiếp tục (trong trường hợp đó suất sinh lợi dài hạn đã được thảo luận ở trên sẽ bị cắt giảm phần nào trong tương lai).[31] Một lý do khác, có thể là lợi thế kinh tế nhờ quy mô chủ yếu có ảnh hưởng đến những danh mục đầu tư lớn nhất và những lợi thế đó giảm đi rất nhiều đối với những tài sản "khiêm tốn" hơn có giá trị 10–50 triệu euro, mà như tôi đã lưu ý chiếm một tỷ lệ lớn hơn nhiều trong tổng tài sản toàn cầu so với tổng tài sản của những tỷ phú *Forbes*. Cuối cùng, không bàn đến chi phí quản lý, những suất sinh lợi này sẽ vẫn phụ thuộc vào khả năng chọn đúng nhà quản lý của các trường đại học. Nhưng một gia đình khác với một thể chế: vào một lúc nào đó trong gia đình sẽ xuất hiện một đứa con hoang đàng tiêu phí sản nghiệp của gia đình, một điều mà Hội đồng Quản trị Harvard (Harvard Corporation) chắc sẽ không làm, đơn giản bởi vì sẽ có nhiều người đứng lên để ngăn cản. Bởi vì sản nghiệp gia đình phải chịu "cú sốc" ngẫu nhiên loại này, có ít khả năng bất bình đẳng tài sản sẽ gia tăng vô thời hạn ở cấp độ cá nhân; thay vào đó, phân phối tài sản sẽ hội tụ ở một điểm cân bằng nhất định.

Tuy nhiên, những lập luận này không hoàn toàn làm chúng ta yên tâm. Dù sao thì chúng ta cũng sẽ thiếu thận trọng nếu chỉ trông đợi vào một lực tác động vĩnh cửu nhưng bất thường là sự suy tàn của gia đình để hạn chế sự tăng nhanh của các tỷ phú trong tương lai. Như tôi đã lưu ý, chỉ cần có một khoảng chênh lệch $r - g$ có kích thước tương đối khiêm tốn là đã có thể dẫn đến một sự phân phối tài sản vô cùng bất bình đẳng. Suất sinh lợi của tư bản không cần phải tăng lên đến mức 10% cho tất cả các sản nghiệp lớn: một khoảng chênh lệch nhỏ hơn là đủ để tạo ra một cú sốc bất bình đẳng lớn.

Một điểm quan trọng khác là những người giàu có sẽ liên tục đưa ra những cơ cấu pháp lý mới và càng lúc càng tinh vi làm nơi ẩn trú cho sản nghiệp của họ. Quỹ đầu tư dạng tín thác, quỹ tài trợ, và những tổ

chức tương tự thường được lập ra để tránh thuế, nhưng chúng cũng ràng buộc những thế hệ tương lai để họ không thể tự do muốn làm gì thì làm với những tài sản liên quan. Nói cách khác, đường ranh giới giữa những cá nhân có thể phạm sai lầm và những quỹ tài trợ có thể tồn tại vĩnh viễn không rõ ràng như chúng ta đôi khi vẫn nghĩ. Những hạn chế đối với quyền của các thế hệ tương lai trên lý thuyết đã bị cắt giảm đáng kể khi luật thừa kế theo thứ bậc bị bãi bỏ cách đây hơn hai thế kỷ (xem Chương 10). Tuy nhiên, trên thực tế người ta có thể tránh né các quy định khi cần thiết. Cụ thể, chúng ta thường khó có thể phân biệt giữa một quỹ gia đình thuần túy mang tính chất cá nhân và một quỹ từ thiện thật sự. Thật vậy, các gia đình thường dùng các tổ chức quỹ cho cả hai mục đích cá nhân và từ thiện và nhìn chung rất cẩn thận trong việc duy trì quyền quản lý tài sản của họ ngay cả khi đã bỏ chúng vào trong một quỹ chủ yếu hoạt động vì mục đích từ thiện.[32] Thường chúng ta không dễ biết được chính xác con cái và người thân của họ có những quyền gì trong những cơ cấu phức tạp này, bởi vì những chi tiết quan trọng thường được che giấu trong những văn bản pháp lý không được công bố công khai. Trong một số trường hợp, một quỹ tín thác gia đình với mục đích chủ yếu là một phương tiện thừa kế tồn tại song song cùng với một quỹ có mục đích hoạt động cho từ thiện nhiều hơn.[33] Một điều thú vị khác có thể nhận thấy là số lượng quà tặng được khai với cơ quan thuế luôn giảm một cách đáng kể khi có sự tăng cường việc giám sát (ví dụ, khi các mạnh thường quân được yêu cầu nộp các giấy biên nhận để chứng minh, hay khi các tổ chức quỹ được yêu cầu phải nộp các bản báo cáo tài chính chi tiết để chứng nhận họ thật sự tôn trọng mục đích chính thức của tổ chức và việc sử dụng tiền quỹ của tổ chức cho mục đích cá nhân không vượt quá những giới hạn nhất định), điều này chứng minh có một sự chênh lệch nhất định giữa việc sử dụng những thể chế pháp lý này cho mục đích cá nhân và xã hội.[34] Suy cho cùng, rất khó có thể nói một cách chính xác bao nhiêu phần của các quỹ là được dùng cho việc thực thi những mục tiêu có thể được coi là thật sự vì lợi ích của cộng đồng.[35]

Lạm phát có ảnh hưởng gì đối với bất bình đẳng trong suất sinh lợi của tư bản

Những kết quả liên quan đến suất sinh lợi của tài sản hiến tặng cho các trường đại học cho thấy rằng cũng có thể có ích nếu chúng ta bàn sơ qua về suất sinh lợi thuần túy của tư bản và ảnh hưởng mang tính bất bình đẳng của lạm phát. Như tôi đã cho thấy trong Chương 1, tỷ lệ lạm phát trong các quốc gia giàu có vẫn ổn định xung quanh mức 2% kể từ thập niên 1980: mức chuẩn mực mới này vừa thấp hơn nhiều so với mức lạm phát cao nhất được chứng kiến trong thế kỷ 20 và vừa cao hơn nhiều so với mức lạm phát bằng 0 hay gần như bằng 0 ngự trị trong thế kỷ 19 và kéo dài đến tận thời gian xảy ra Thế chiến I. Tỷ lệ lạm phát ở các quốc gia đang trỗi dậy hiện nằm ở mức cao hơn ở các quốc gia giàu có (thường trên 5%). Vậy thì vấn đề là như sau: lạm phát ở mức 2% hay thậm chí là 5% thay vì 0% có ảnh hưởng gì đối với suất sinh lợi của tư bản?

Một số người lầm tưởng rằng lạm phát làm giảm suất sinh lợi trung bình của tư bản. Điều này là sai lầm, bởi vì giá trung bình của tài sản (tức giá trung bình của bất động sản và chứng khoán tài chính) có khuynh hướng tăng theo cùng một tỷ lệ với giá tiêu dùng. Ta thử lấy ví dụ một quốc gia có trữ lượng tư bản bằng 6 năm thu nhập quốc gia ($\beta = 6$) trong đó tỷ trọng của tư bản trong thu nhập quốc gia tương đương 30% ($\alpha = 30\%$), như vậy suất sinh lợi trung bình của tư bản là 5% ($r = 5\%$). Tưởng tượng rằng lạm phát trong quốc gia này tăng từ 0% lên 2%/năm. Có thật sự đúng là suất sinh lợi trung bình của tư bản khi đó sẽ giảm từ 5% xuống còn 3%? Rõ ràng là không. Tính một cách gần đúng, nếu giá tiêu dùng tăng thêm 2%/năm, khi đó có thể là giá tài sản cũng sẽ tăng thêm trung bình là 2%/năm. Sẽ không có lợi nhuận tư bản hay thua lỗ tư bản (lợi vốn hay lỗ vốn) do chênh lệch giá, và suất sinh lợi của tư bản sẽ vẫn là 5%. Ngược lại, có khả năng lạm phát làm thay đổi phân phối suất sinh lợi trung bình này giữa các cá nhân. Vấn đề ở đây là trên thực tế sự tái phân phối do lạm phát gây ra luôn phức tạp, đa chiều, và phần lớn là không thể đoán trước và kiểm soát được.

Đôi khi người ta tin rằng lạm phát là kẻ thù của người hưởng lợi tức và việc này có thể giải thích một phần tại sao các xã hội hiện đại thích lạm phát. Điều này chỉ đúng một phần, theo ý nghĩa là lạm phát buộc người dân phải chú ý đến tư bản của họ. Khi lạm phát tồn tại, bất cứ ai hài lòng với việc ngồi trên một đống tiền giấy sẽ nhìn thấy đống tiền đó bốc hơi ngay trước mắt, và người đó chẳng còn gì trong tay ngay cả khi tài sản không bị đánh thuế. Về khía cạnh này, lạm phát thật sự là một loại thuế đối với những người giàu ăn không ngồi rồi, hay nói chính xác hơn, là thuế đối với tài sản không được đầu tư. Nhưng như tôi đã nhiều lần nêu lên, chỉ cần đầu tư sản nghiệp của chúng ta vào các tài sản thực, như bất động sản hay cổ phiếu công ty, là có thể hoàn toàn tránh khỏi thứ thuế lạm phát trên.[36] Các kết quả của chúng ta về tài sản hiến tặng cho các trường đại học khẳng định điều này một cách rõ ràng nhất có thể được. Không nghi ngờ gì, một mức lạm phát 2% thay vì 0% không hề ngăn cản những sản nghiệp lớn thu được những suất sinh lợi thực rất cao.

Chúng ta thậm chí còn có thể tưởng tượng ra rằng lạm phát có khuynh hướng nâng cao vị thế tương đối của những cá nhân giàu có nhất so với những người ít giàu nhất, ở chỗ là nó nâng cao tầm quan trọng của các nhà quản lý tài chính và những người trung gian tài chính. Một người có 10 hay 50 triệu euro không thể có khả năng trả tiền cho những nhà quản lý như Harvard, tuy nhiên họ vẫn có thể trả tiền cho các nhà tư vấn tài chính và người môi giới chứng khoán để làm giảm ảnh hưởng của lạm phát. Ngược lại, một người chỉ có 10 hay 50 nghìn euro để đầu tư sẽ không thể nhận được nhiều lựa chọn từ người môi giới chứng khoán của mình (nếu họ có một người môi giới chứng khoán): sự tiếp xúc của người đó với những nhà tư vấn tài chính sẽ diễn ra chóng vánh hơn, và nhiều người trong phân loại này giữ hầu hết tiền tiết kiệm của họ trong tài khoản thanh toán có lãi suất rất thấp hay gần như không có và/hay tài khoản tiết kiệm có mức lãi suất không cao hơn gì so với tỷ lệ lạm phát. Hơn nữa, một số tài sản thể hiện ưu thế về độ lớn của chúng, nhưng những tài sản này thường là vượt quá khả năng của những nhà đầu tư nhỏ. Điều quan

trọng cần nhận ra là sự bất bình đẳng trong khả năng tiếp cận những đầu tư sinh lời nhất này là một thực tế cho tất cả mọi người (và như vậy phạm vi của nó rộng lớn hơn nhiều so với trường hợp cực đoan "đầu tư thay thế" chỉ áp dụng cho những cá nhân giàu nhất và tài sản hiến tặng lớn nhất). Ví dụ, một số sản phẩm tài chính đòi hỏi phải có mức đầu tư tối thiểu rất lớn (khoảng hàng trăm nghìn euro), vì vậy các nhà đầu tư nhỏ đành phải hài lòng với những cơ hội đầu tư ít sinh lời hơn (điều này cho phép những người trung gian đòi hỏi những nhà đầu tư lớn trả phí cao hơn cho dịch vụ trung gian tài chính của mình).

Những ưu thế về độ lớn này là đặc biệt quan trọng liên quan đến bất động sản. Trên thực tế, nó là loại tài sản tư bản quan trọng nhất đối với đại đa số dân chúng. Đối với hầu hết mọi người, cách đơn giản nhất để đầu tư là mua một căn nhà. Đây là phương cách bảo vệ chống lại lạm phát (bởi vì ít nhất giá nhà thường tăng nhanh như giá tiêu dùng), và nó cũng cho phép người sở hữu tránh khỏi trả tiền thuê nhà, tương đương với một suất sinh lợi thực của đầu tư là 3–4%/năm. Nhưng đối với một người có 10-50 nghìn euro, việc quyết định mua một căn nhà là chưa đủ: khả năng mua nhà có thể không tồn tại. Và thậm chí đối với một người có 100 hay 200 nghìn euro nhưng làm việc trong một thành phố lớn với một công việc có mức lương không nằm trong nhóm 2 hay 3% đứng đầu trong bảng lương, thì việc mua nhà hay căn hộ có thể là chuyện khó khăn ngay cả khi người đó sẵn sàng chịu mang nợ trong một thời gian dài và trả một mức lãi suất cao. Kết quả là những người khởi đầu với một gia tài ban đầu nhỏ sẽ thường vẫn tiếp tục đi thuê nhà và phải trả một khoản tiền thuê nhà đáng kể (để chủ nhà có được một suất sinh lợi tư bản cao) trong một thời gian dài, có thể là suốt đời, trong khi tiền tiết kiệm ngân hàng của họ chỉ được bảo vệ vừa đủ trước lạm phát.

Ngược lại, một người khởi đầu với một gia tài lớn hơn nhờ vào việc thừa kế hay quà tặng, hay vì người đó có mức lương đủ cao, hay nhờ cả hai, sẽ nhanh chóng có khả năng mua được một căn nhà hay căn hộ và như vậy kiếm được một suất sinh lợi thực là 3–4% cho khoản đầu tư của mình trong khi có thể tiết kiệm được nhiều hơn nhờ vào việc

không phải trả tiền thuê nhà. Dĩ nhiên sự bất bình đẳng trong khả năng tiếp cận bất động sản này, một hệ quả của kích thước tài sản, vẫn luôn tồn tại từ trước đến nay.[37] Trên lý thuyết, một người có thể tránh né rào cản này bằng cách mua một căn hộ nhỏ hơn nhu cầu của mình (để đem nó cho thuê) hay bằng cách đầu tư vào những loại tài sản khác. Nhưng ở một mức độ nhất định, lạm phát trong xã hội hiện đại đã làm cho vấn đề này trở nên tồi tệ hơn: trong thế kỷ 19, khi lạm phát bằng 0, một người tiết kiệm nhỏ có thể thu được một suất sinh lợi thực 3 hay 4% tương đối dễ dàng, ví dụ bằng cách mua trái phiếu chính phủ. Ngày nay, nhiều người tiết kiệm nhỏ không thể kiếm được mức sinh lời như vậy.

Tóm lại: ảnh hưởng chính của lạm phát không phải là làm giảm suất sinh lợi trung bình của tư bản mà là tái phân phối nó. Và mặc dù ảnh hưởng của lạm phát là phức tạp và đa chiều, nhưng phần lớn bằng chứng cho thấy rằng sự tái phân phối do lạm phát gây ra chủ yếu gây thiệt hại cho những người ít giàu nhất và làm lợi cho những người giàu nhất, như vậy nó đi theo hướng ngược lại với hướng được đa số mong muốn. Dĩ nhiên, lạm phát có thể làm giảm nhẹ suất sinh lợi thuần túy của tư bản, ở chỗ nó buộc tất cả mọi người phải bỏ nhiều thời gian hơn để quản lý tài sản. Chúng ta có thể so sánh sự thay đổi trọng đại này với sự gia tăng rất dài hạn trong tỷ lệ khấu hao của tư bản, một việc đòi hỏi phải có những quyết định đầu tư thường xuyên hơn và thay đổi các tài sản cũ bằng những tài sản mới.[38] Trong cả hai trường hợp, ngày nay một người phải nỗ lực nhiều hơn để có được một suất sinh lợi nhất định: tư bản đã trở nên "năng động" hơn. Nhưng đây là những cách thức tương đối gián tiếp và kém hiệu quả để chống lại lợi tức: bằng chứng cho thấy rằng sự giảm nhẹ trong suất sinh lợi thuần túy của tư bản do những nguyên nhân này gây ra là nhỏ hơn nhiều so với sự gia tăng trong bất bình đẳng của suất sinh lợi của tư bản; cụ thể là nó không tạo ra mối đe dọa nào cho những sản nghiệp lớn nhất.

Lạm phát không xóa bỏ lợi tức: ngược lại, có lẽ nó giúp cho sự phân phối của tư bản trở nên bất bình đẳng hơn.

Để tránh bất kỳ sự hiểu lầm nào, tôi xin nói ngay là không phải tôi đang đề nghị chúng ta quay trở lại chế độ bản vị vàng hay lạm phát bằng không. Trong một số điều kiện nhất định, lạm phát có thể có những ưu điểm, mặc dù những ưu điểm này là nhỏ hơn so với những gì người ta đôi khi lầm tưởng. Tôi sẽ quay trở lại vấn đề này khi tôi thảo luận vai trò của các ngân hàng trung ương trong việc tạo ra tiền, đặc biệt là trong những giai đoạn khủng hoảng tài chính và nợ chính phủ cao. Có nhiều cách để những người có tài sản khiêm tốn có thể tiết kiệm sinh lời mà không cần có lạm phát bằng 0 và trái phiếu chính phủ như trong thế kỷ 19. Nhưng điều quan trọng cần nhận ra là lạm phát ngày nay là một công cụ vô cùng thô thiển và thường phản tác dụng, nếu mục tiêu của chúng ta là tránh quay trở lại một xã hội của những người hưởng lợi tức và tổng quát hơn là giảm bớt sự bất bình đẳng tài sản. Một loại thuế lũy tiến đánh trên tư bản là một chính sách thích hợp hơn nhiều xét cả về khía cạnh minh bạch dân chủ lẫn hiệu quả thực sự.

Suất sinh lợi của quỹ đầu tư quốc gia: tư bản và chính trị

Giờ chúng ta hãy xem xét trường hợp các quỹ đầu tư quốc gia, với số lượng gia tăng đáng kể trong những năm gần đây, đặc biệt trong các quốc gia xuất khẩu dầu. Đáng tiếc là chúng ta có rất ít dữ liệu công cộng có sẵn liên quan đến các chiến lược đầu tư và suất sinh lợi của các quỹ đầu tư quốc gia so với dữ liệu có sẵn về tài sản hiến tặng tại các trường đại học, và điều này lại càng không may cho chúng ta vì phần thưởng tài chính ở đây cao hơn rất, rất nhiều. Quỹ đầu tư quốc gia của Na Uy, có giá trị hơn 700 tỷ euro vào năm 2013 (gấp hai lần tổng tài sản hiến tặng của tất cả các trường đại học Mỹ), là quỹ có công bố các báo cáo tài chính chi tiết nhất. Chiến lược đầu tư của quỹ này, ít nhất là vào lúc đầu, có vẻ là một chiến lược chuẩn hơn so với chiến lược đầu tư các tài sản hiến tặng tại các trường đại học, rõ ràng một phần là vì nó chịu sự giám sát của công chúng (và người dân Na Uy có thể không

sẵn sàng chấp nhận có những khoản đầu tư khổng lồ vào các quỹ đầu cơ và cổ phiếu không niêm yết như Hội đồng Quản trị Harvard), và suất sinh lợi thu được rõ ràng không được cao như của Harvard.[39] Các viên chức của quỹ gần đây được cho phép bỏ những khoản tiền lớn hơn vào các hình thức đầu tư khác (đặc biệt là bất động sản quốc tế), và suất sinh lợi trong tương lai có thể cao hơn. Cũng lưu ý là chi phí quản lý của quỹ chiếm chưa đầy 0,1% tài sản của nó (so với 0,3% của Harvard), nhưng bởi vì quỹ Na Uy lớn gấp 20 lần tài sản hiến tặng của Harvard, nên số tiền này đủ để trả cho một dịch vụ tư vấn đầu tư kín kẽ. Chúng ta cũng biết được rằng trong giai đoạn 1970–2010, vào khoảng 60% số tiền mà Na Uy kiếm được từ dầu mỏ được đầu tư cho quỹ, trong khi 40% còn lại được dùng cho chi tiêu hằng năm của chính phủ. Các cơ quan của Na Uy không cho chúng ta biết mục tiêu dài hạn của quỹ của nước họ là gì, hay khi nào thì Na Uy có thể bắt đầu tiêu dùng toàn bộ hay một phần tiền lời thu được từ các đầu tư của quỹ. Có lẽ bản thân họ cũng không biết: tất cả mọi thứ phụ thuộc vào việc trữ lượng dầu mỏ của Na Uy thay đổi ra sao cũng như vào giá dầu và suất sinh lợi của quỹ trong những thập niên sắp tới.

Không may là nếu chúng ta xem xét các quỹ đầu tư quốc gia khác, đặc biệt ở Trung Đông, chúng ta sẽ thấy rằng các quỹ này kém minh bạch hơn nhiều so với quỹ của Na Uy. Các báo cáo tài chính của họ thường khá sơ sài. Nhìn chung ta không thể biết được chính xác chiến lược đầu tư của họ ra sao, và suất sinh lợi nếu có được nhắc đến thì cũng rất gián tiếp, và không có sự nhất quán giữa các năm. Những báo cáo gần đây nhất của Cơ quan Đầu tư Abu Dhabi, cơ quan quản lý quỹ đầu tư quốc gia lớn nhất thế giới (có giá trị tương đương với quỹ Na Uy), có nói đến một suất sinh lợi thực cao hơn 7%/năm trong giai đoạn 1990–2010 và hơn 8% trong giai đoạn 1980–2010. Căn cứ vào suất sinh lợi của các tài sản hiến tặng của các trường đại học, thì những con số này là hoàn toàn có thể có được, nhưng vì thiếu thông tin chi tiết hằng năm, chúng ta khó có thể nói được thêm điều gì.

Một chi tiết thú vị khác là những quỹ khác nhau rõ ràng có những chiến lược đầu tư rất khác nhau, và những sự khác nhau này có liên

quan đến các cách thức truyền đạt thông tin khác nhau của các quỹ đến công chúng và những quan điểm khác nhau về chính trị thế giới. Abu Dhabi công khai thông tin về suất sinh lợi cao của quỹ nước họ, nhưng quỹ đầu tư quốc gia của Saudi Arabia (xếp thứ ba sau Abu Dhabi và Na Uy trong số những quỹ đầu tư quốc gia của các nước xuất khẩu dầu và đứng trên Kuwait, Qatar, và Nga) lại quyết định giữ kín về việc này. Những quốc gia dầu mỏ nhỏ trong vùng Vịnh Ba Tư, những nước chỉ có dân số rất nhỏ mà chính phủ phải chăm lo, rõ ràng coi cộng đồng tài chính quốc tế là độc giả chính cho các bản báo cáo của họ. Báo cáo của Saudi rất nghiêm chỉnh và không những cung cấp thông tin về trữ lượng dầu mỏ mà cả thông tin về tài khoản quốc gia và ngân sách chính phủ. Những thông tin này rõ ràng nhằm vào người dân Vương quốc Saudi Arabia, với dân số gần 20 triệu vào năm 2010–vẫn còn nhỏ so với các quốc gia lớn trong khu vực (Iran, 80 triệu; Ai Cập, 85 triệu; Iraq, 35 triệu) nhưng lớn hơn nhiều so với các tiểu vương quốc vùng Vịnh.[40] Và đó không phải là khác biệt duy nhất: các quỹ của Saudi dường như được đầu tư một cách khá nhút nhát. Theo những tài liệu chính thức, suất sinh lợi trung bình của quỹ đầu tư quốc gia của Saudi thấp hơn 2–3%, chủ yếu bởi vì hầu hết số tiền được đầu tư vào trong trái phiếu chính phủ Mỹ. Các báo cáo tài chính của Saudi thậm chí không cung cấp đủ thông tin để ta có thể biết các danh mục đầu tư của họ phát triển ra sao, nhưng thông tin mà họ cung cấp thì chi tiết hơn nhiều so với thông tin của Emirates, và về điểm cụ thể này thì các báo cáo của họ có vẻ như là chính xác.

Tại sao Saudi Arabia chọn đầu tư vào trái phiếu chính phủ Mỹ khi họ có thể kiếm được suất sinh lợi tốt hơn nhiều ở chỗ khác? Đây là câu hỏi đáng đặt ra, đặc biệt là vì tài sản hiến tặng của các trường đại học Mỹ đã ngưng đầu tư vào nợ của chính phủ nước họ cách đây mấy chục năm và thay vào đó tìm kiếm mức sinh lợi tốt nhất ở khắp nơi trên thế giới, đầu tư vào các quỹ đầu cơ, các cổ phiếu không niêm yết, và các chứng khoán phái sinh dựa vào hàng hóa cơ bản. Dĩ nhiên, Ngân khố Mỹ bảo đảm một sự ổn định cho trái phiếu Mỹ mà ai cũng thèm muốn trong một thế giới bất ổn, và có thể là công chúng Saudi

không thích các loại hình đầu tư thay thế. Nhưng chúng ta cũng phải xem xét đến các khía cạnh quân sự và chính trị trong lựa chọn của họ: mặc dù chưa bao giờ tuyên bố trực tiếp, nhưng việc Saudia Arabia cho quốc gia bảo vệ quân sự cho mình vay với lãi suất thấp không phải là vô lý. Theo tôi biết, chưa từng có ai cố gắng tính toán suất sinh lợi của một kiểu đầu tư như vậy chính xác là bao nhiêu, nhưng có vẻ rõ ràng là đó là một suất sinh lợi khá cao. Nếu Mỹ, với sự hậu thuẫn của các cường quốc châu Âu khác, không đuổi quân đội Iraq ra khỏi Kuwait vào năm 1991, thì bước kế tiếp có lẽ Iraq sẽ đe dọa các giếng dầu của Saudi Arabia, và có thể là các quốc gia khác trong khu vực, như Iran, có thể đã tham gia vào cuộc xung đột để tái phân phối lại lợi tức từ dầu mỏ của khu vực. Cơ chế vận hành của sự phân phối tư bản trên toàn cầu vừa mang tính kinh tế, vừa chính trị, và vừa quân sự. Đây chính là điều xảy ra trong giai đoạn chủ nghĩa thực dân, khi các cường quốc thời đó, đứng đầu là Anh và Pháp, nhanh chóng kéo đại bác ra trận để bảo vệ cho các khoản đầu tư của họ. Rõ ràng, một điều tương tự cũng sẽ xảy ra trong thế kỷ 21, trong một trật tự chính trị mới căng thẳng trên thế giới, với các đường hướng phát triển khó đoán trước.

Liệu các quỹ đầu tư quốc gia có sẽ sở hữu thế giới?

Các quỹ đầu tư quốc gia có thể trở nên giàu hơn đến mức nào trong những thập niên sắp tới? Theo những ước tính có sẵn (và vô cùng không hoàn hảo), các quỹ đầu tư quốc gia trong năm 2013 có tổng các đầu tư trị giá hơn 5,3 nghìn tỷ đô la, trong đó khoảng 3,2 nghìn tỷ đô la thuộc về quỹ của các quốc gia xuất khẩu dầu (ngoài những quốc gia kể trên, còn có các quỹ nhỏ hơn của Dubai, Libya, Kazakhstan, Algeria, Iran, Azerbaijan, Brunei, Oman, và nhiều nước khác), và vào khoảng 2,1 nghìn tỷ đô la thuộc về các quỹ của các quốc gia phi dầu mỏ (chủ yếu là Trung Quốc, Hong Kong, Singapore, và nhiều quỹ nhỏ hơn).[41] Để tham khảo, hãy chú ý rằng con số này gần đúng bằng tổng sản nghiệp của các tỷ phú trên tạp chí *Forbes* (vào khoảng 5,4 nghìn tỷ đô la vào

năm 2013). Nói cách khác, các tỷ phú ngày nay sở hữu khoảng 1,5% tổng tài sản tư nhân trên thế giới, và các quỹ đầu tư quốc gia sở hữu thêm 1,5% nữa. Có lẽ chúng ta sẽ an tâm khi nhận ra rằng điều đó có nghĩa là 97% của tư bản toàn cầu thuộc về dân số còn lại. Chúng ta có thể tính toán các con số dự phóng cho các quỹ đầu tư quốc gia như tôi vừa làm cho các tỷ phú, và kết quả thu được cho thấy các quỹ này sẽ không có được vai trò quan trọng quyết định–10–20% tư bản toàn cầu–trước nửa sau của thế kỷ 21, và chúng ta còn rất lâu mới phải trả tiền thuê nhà hằng tháng cho tiểu vương của Qatar (hay những người dân đóng thuế ở Na Uy). Tuy nhiên, chúng ta sẽ phạm sai lầm nếu làm ngơ trước vấn đề này. Thứ nhất, không có lý do gì để chúng ta không lo lắng về tiền thuê nhà mà con cháu chúng ta có thể sẽ phải trả, và chúng ta không cần phải đợi cho đến khi sự việc trở thành nguy kịch mới bắt đầu nghĩ đến chuyện phải làm gì. Thứ nhì, một phần đáng kể của tư bản trên toàn cầu tồn tại dưới dạng tương đối kém thanh khoản (bao gồm bất động sản và vốn kinh doanh không thể đem trao đổi trên thị trường tài chính), do vậy tỷ trọng của tư bản thật sự có tính thanh khoản do các quỹ đầu tư quốc gia (và ở một mức độ thấp hơn là các tỷ phú) sở hữu–tức tư bản có thể được dùng để mua lại một công ty bị phá sản, mua một đội bóng, hay đầu tư vào một khu phố đang xuống cấp khi các chính phủ thiếu tiền không có đủ khả năng để làm điều này–hóa ra là cao hơn nhiều.[43] Thật vậy, vấn đề các khoản đầu tư có nguồn gốc từ các quốc gia xuất khẩu dầu đang ngày càng trở nên đáng quan tâm tại các quốc gia giàu có, đặc biệt là Pháp, và như tôi đã lưu ý, những quốc gia này có lẽ là các quốc gia ít chuẩn bị nhất về mặt tâm lý để đón nhận sự trở lại của tư bản.

Cuối cùng nhưng không kém phần quan trọng, sự khác biệt chủ yếu giữa các quỹ đầu tư quốc gia và các nhà tỷ phú là các quỹ đầu tư quốc gia này, hay ít nhất là các quỹ đầu tư của các quốc gia xuất khẩu dầu, gia tăng không chỉ bằng cách tái đầu tư lợi nhuận của họ mà còn bằng cách đầu tư một phần doanh thu từ việc bán dầu. Mặc dù con số doanh thu này trong tương lai là vô cùng không chắc chắn, do những yếu tố không biết chắc về trữ lượng dầu còn nằm dưới lòng đất, nhu cầu dầu,

và giá mỗi thùng dầu, nhưng chúng ta hoàn toàn có thể giả định rằng thu nhập từ doanh số bán dầu này nói chung sẽ vượt quá lợi nhuận của các đầu tư hiện thời. Lợi tức hằng năm thu được từ việc khai thác tài nguyên thiên nhiên, được định nghĩa là khoảng chênh lệch giữa doanh số bán và chi phí sản xuất, là luôn nằm trong khoảng 5% GDP toàn cầu kể từ giữa thập niên 2000 (một nửa trong đó là lợi tức từ dầu mỏ và nửa còn lại là lợi tức từ những tài nguyên thiên nhiên khác, chủ yếu là khí đốt, than đá, khoáng sản, và gỗ), so với khoảng 2% trong thập niên 1990 và thấp hơn 1% trong đầu thập niên 1970.[44] Theo một vài mô hình dự báo, giá dầu mỏ, hiện tại vào khoảng 100 đô la/thùng (so với 25 đô la trong đầu thập niên 2000) có thể tăng lên đến 200 đô la/thùng trong giai đoạn 2020–2030. Nếu một phần của lợi tức được đầu tư vào trong quỹ đầu tư quốc gia hằng năm và phần này là đủ lớn (con số này cần phải lớn hơn nhiều so với hiện tại), chúng ta có thể tưởng tượng ra một kịch bản trong đó các quỹ đầu tư quốc gia sẽ sở hữu 10–20% hay nhiều hơn tư bản toàn cầu trong giai đoạn 2030–2040. Không một quy luật kinh tế nào bác bỏ điều này. Tất cả mọi thứ phụ thuộc vào cung và cầu, vào việc liệu có những mỏ dầu mới và/hay nguồn năng lượng mới được khám phá hay không, và vào việc người dân có thể nhanh chóng học cách sống không cần dùng đến dầu đến mức nào. Trong bất cứ tình huống nào, điều gần như không thể tránh khỏi là các quỹ đầu tư quốc gia của các nước xuất khẩu dầu sẽ tiếp tục phát triển và tỷ trọng tài sản trên toàn cầu của chúng trong giai đoạn 2030–2040 sẽ bằng ít nhất 2-3 lần hiện tại–một sự gia tăng đáng kể.

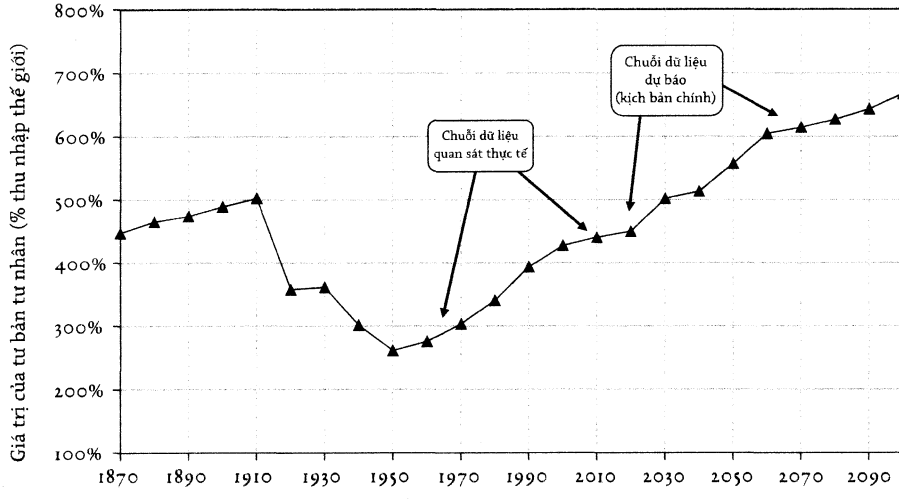
Nếu chuyện này xảy ra, có nhiều khả năng là các quốc gia châu Âu sẽ ngày càng cảm thấy khó chấp nhận ý tưởng họ bị các quỹ đầu tư quốc gia của các quốc gia dầu mỏ sở hữu một phần đáng kể, và không sớm thì muộn việc này cũng sẽ khơi mào cho các phản ứng chính trị, chẳng hạn như hạn chế việc các quỹ đầu tư quốc gia mua bất động sản và các tài sản công nghiệp và tài chính hay thậm chí tịch thu một phần hay toàn bộ tài sản để sung công. Một phản ứng như vậy là không khôn ngoan về mặt chính trị mà cũng không đặc biệt hữu hiệu về mặt kinh tế, nhưng nó là loại phản ứng nằm trong phạm vi quyền hạn của chính

phủ các quốc gia, thậm chí là quốc gia nhỏ. Hơn nữa, hãy để ý rằng bản thân các quốc gia xuất khẩu dầu đã bắt đầu hạn chế các đầu tư ra nước ngoài của họ và đã bắt đầu đầu tư mạnh vào trong nước để xây dựng viện bảo tàng, khách sạn, trường đại học, và thậm chí khu trượt tuyết, đôi khi trên một quy mô thiếu hợp lý về khía cạnh kinh tế và tài chính. Có thể hành vi này phản ánh nhận thức của họ về việc tịch thu một tài sản đầu tư trong nước thì khó hơn so với một tài sản đầu tư ở nước ngoài. Tuy nhiên, không có một sự bảo đảm nào là quá trình này sẽ luôn bình yên: không ai biết được vị trí chính xác của các đường ranh giới tâm lý và chính trị không được vượt qua khi một quốc gia bị một quốc gia khác sở hữu.

Liệu Trung Quốc có sở hữu thế giới?

Các quỹ đầu tư quốc gia của những nước không xuất khẩu dầu đặt ra một loại vấn đề khác. Tại sao một quốc gia không có tài nguyên thiên nhiên nào đáng giá lại quyết định sở hữu một quốc gia khác? Dĩ nhiên, có khả năng là do tham vọng chủ nghĩa thực dân kiểu mới, ham muốn quyền lực, như trong thời kỳ chủ nghĩa thực dân châu Âu. Nhưng sự khác biệt ở đây là vào thời đó các quốc gia châu Âu được hưởng một ưu thế kỹ thuật bảo đảm sự thống trị của họ. Dĩ nhiên, Trung Quốc và những quốc gia phi dầu mỏ đang trỗi dậy khác đang lớn mạnh rất nhanh, nhưng bằng chứng cho thấy sự tăng trưởng nhanh này sẽ chấm dứt một khi các quốc gia này đuổi kịp các quốc gia dẫn đầu về khía cạnh năng suất và tiêu chuẩn sống. Sự truyền bá tri thức và công nghệ sản xuất về cơ bản là một quá trình bình đẳng hóa: một khi các quốc gia kém phát triển đuổi kịp các quốc gia tiên tiến hơn, họ sẽ ngừng tăng trưởng nhanh hơn.

Trong kịch bản chính của sự biến đổi trong tỷ lệ tư bản/thu nhập toàn cầu mà tôi đã bàn đến trong Chương 5, tôi giả định rằng tỷ lệ tiết kiệm sẽ ổn định quanh mức 10% thu nhập quốc gia khi quá trình hội tụ này trên thế giới tiến gần đến điểm chấm dứt. Trong trường hợp

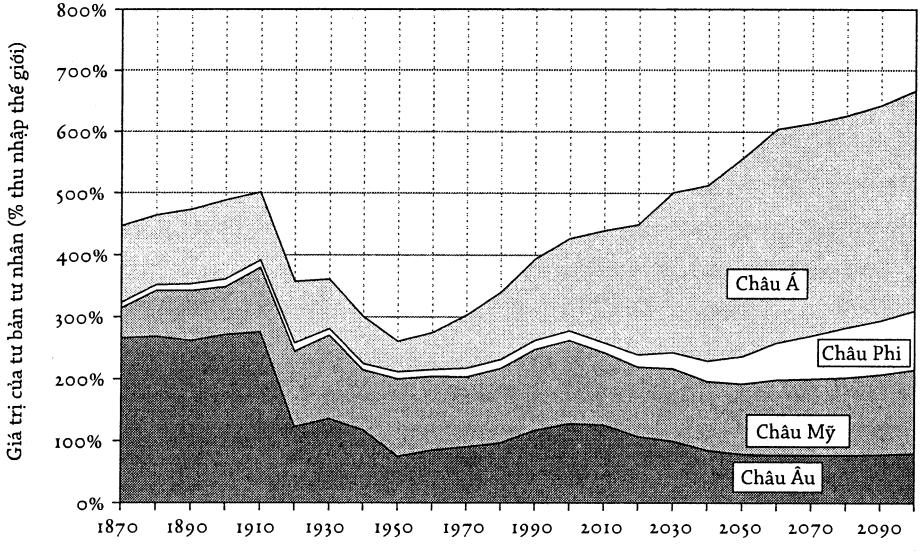


HÌNH 12.4. Tỷ số tư bản/thu nhập thế giới, 1870–2100
Theo những mô phỏng (kịch bản chính), tỷ số tư bản/thu nhập của thế giới có thể gần bằng 700% vào cuối thế kỷ 21.
Nguồn và chuỗi dữ liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

đó, tích lũy tư bản sẽ đạt đến những tỷ lệ tương tự ở khắp mọi nơi. Dĩ nhiên một tỷ lệ *rất* lớn trong trữ lượng tư bản trên thế giới sẽ được tích lũy ở châu Á, và đặc biệt là Trung Quốc, phù hợp với tỷ trọng sản lượng của khu vực này so với toàn cầu trong tương lai. Nhưng theo kịch bản chính của chúng ta, tỷ số tư bản/thu nhập sẽ bằng nhau trên khắp các lục địa, vì vậy sẽ không có sự mất cân bằng nghiêm trọng nào giữa tiết kiệm và đầu tư trong bất cứ khu vực nào. Châu Phi sẽ là ngoại lệ duy nhất: trong kịch bản chính được trình bày trong Hình 12.4 và 12.5, tỷ số tư bản/thu nhập ở châu Phi được dự kiến sẽ thấp hơn ở các lục địa khác trong suốt thế kỷ 21 (chủ yếu bởi vì tốc độ đuổi kịp của nền kinh tế châu Phi chậm hơn nhiều và sự giảm tốc nhân khẩu cũng diễn ra chậm).[45] Nếu tư bản có thể di chuyển tự do xuyên biên giới, chúng ta có thể kỳ vọng sẽ chứng kiến một làn sóng đầu tư vào châu Phi từ các quốc gia khác, đặc biệt là Trung Quốc và các quốc gia châu Á khác. Vì những lý do đã nêu trên, việc này có thể đưa đến những sự căng thẳng nghiêm trọng, và chúng ta đã có thể thấy những dấu hiệu căng thẳng này rồi.

Dĩ nhiên, chúng ta có thể tưởng tượng ra những kịch bản bất cân bằng hơn nhiều so với kịch bản chính. Tuy vậy, những lực tác động gây phân hóa lại ít thấy rõ hơn so với trường hợp các quỹ đầu tư quốc gia, vì sự tăng trưởng của các quỹ này phụ thuộc vào các khoản lợi nhuận trời cho hoàn toàn không cân xứng so với nhu cầu của dân số được hưởng lợi từ chúng (đặc biệt là ở những quốc gia có dân số rất nhỏ). Việc này dẫn đến một sự tích lũy không ngừng, được bất đẳng thức $r > g$ chuyển đổi thành một sự phân hóa vĩnh viễn trong phân phối tư bản toàn cầu. Nói tóm lại, lợi tức từ dầu mỏ rất có thể cho phép các quốc gia xuất khẩu dầu mua phần còn lại của thế giới (hoặc hầu hết thế giới) và sống dựa vào lợi tức từ tư bản được tích lũy của họ.[46]

Trung Quốc, Ấn Độ, và các quốc gia đang trỗi dậy khác thì lại khác. Những quốc gia này có dân số lớn và nhu cầu của người dân những nước này (về cả mặt tiêu dùng và đầu tư) còn lâu mới được thỏa mãn. Dĩ nhiên chúng ta có thể tưởng tượng đến những kịch bản trong đó tỷ lệ tiết kiệm của Trung Quốc sẽ tiếp tục cao hơn tỷ lệ tiết kiệm ở châu



HÌNH 12.5. Phân phối tư bản trên thế giới, 1870–2100
Theo kịch bản chính, các quốc gia châu Á sẽ sở hữu khoảng một nửa tư bản thế giới vào cuối thế kỷ 21. Nguồn và chuỗi dữ liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Âu hay Bắc Mỹ: ví dụ, Trung Quốc có thể chọn một hệ thống hưu trí dựa vào đầu tư thay vì một hệ thống "pay-as-you-go"–một chọn lựa khá cám dỗ trong một môi trường tăng trưởng thấp (và thậm chí còn cám dỗ hơn nữa nếu tăng trưởng dân số là âm).[47] Ví dụ, nếu Trung Quốc tiết kiệm 20% thu nhập quốc gia của họ cho tới năm 2100, trong khi châu Âu và Mỹ chỉ tiết kiệm 10%, thì đến năm 2100 một phần lớn của Cựu thế giới và Tân thế giới sẽ nằm trong tay các quỹ hưu trí khổng lồ của Trung Quốc.[48] Mặc dù việc này về mặt logic là có thể, nhưng khả năng nó có thể xảy ra là không cao, một phần bởi vì công nhân Trung Quốc và xã hội Trung Quốc nói chung rõ ràng thích (không phải là không có lý do) khi về hưu họ có thể trông cậy chủ yếu vào một hệ thống hưu trí dạng phân chia công cộng (như ở châu Âu và Mỹ) và một phần bởi vì có những cân nhắc chính trị đã được nêu ra trong trường hợp các quốc gia xuất khẩu dầu và các quỹ đầu tư quốc gia của họ, những yếu tố này cũng gây ra những áp lực tương tự với các quỹ hưu trí của Trung Quốc.

Phân hóa quốc tế, phân hóa tài phiệt

Dù sao chăng nữa, mối đe dọa của sự phân hóa quốc tế này do Trung Quốc (hay các quỹ đầu tư quốc gia của các quốc gia xuất khẩu dầu) mua dần các tài sản ở các quốc gia giàu dường như ít đáng tin và ít nguy hiểm hơn phân hóa tài phiệt, tức một quá trình theo đó các quốc gia giàu sẽ bị các tỷ phú của họ sở hữu hay tổng quát hơn là quá trình theo đó tất cả các quốc gia, bao gồm cả Trung Quốc và các quốc gia xuất khẩu dầu, càng lúc càng bị các tỷ phú và triệu phú trên thế giới sở hữu. Như tôi đã lưu ý, quá trình này đã và đang diễn ra. Khi tăng trưởng toàn cầu chậm lại và sự cạnh tranh thu hút tư bản trên quốc tế gia tăng, có mọi lý do để tin rằng r sẽ lớn hơn nhiều so với g trong những thập niên sắp đến. Nếu chúng ta cộng thêm vào đó việc suất sinh lợi của tư bản tăng theo cùng kích thước tài sản hiến tặng ban đầu, một hiện tượng rất có thể sẽ được tăng cường bởi sự phức tạp ngày gia tăng của thị trường tài chính thế giới, thì khi đó rõ ràng là tất cả các con cờ đều

nằm đúng vị trí để nhóm 1% cao nhất và 1/1000 cao nhất trong phân phối tài sản toàn cầu tiếp tục tiến xa về trước và càng lúc càng bỏ xa những nhóm còn lại. Dĩ nhiên, rất khó có thể tiên đoán sự phân hóa tài phiệt này sẽ xảy ra nhanh như thế nào, nhưng hiểm họa này có vẻ đáng sợ hơn nhiều so với hiểm họa phân hóa toàn cầu.[49]

Cụ thể, điều quan trọng cần được nhấn mạnh là những mối lo sợ bao trùm hiện thời về việc Trung Quốc ngày càng nắm nhiều sở hữu chỉ là sự tưởng tượng thuần túy. Sự thật là các quốc gia giàu có nắm trong tay một lượng tài sản lớn hơn họ nghĩ nhiều. Tổng số tài sản bất động sản và tài sản tài chính sau khi trừ các khoản nợ của các hộ gia đình châu Âu ngày nay lên đến khoảng 70 nghìn tỷ euro. Nếu đem so sánh thì tổng tài sản của các quỹ đầu tư quốc gia của Trung Quốc cộng với dự trữ của Ngân hàng Trung Quốc chỉ chiếm khoảng 3 nghìn tỷ euro, tức thấp hơn 1/20 con số ở trên.[50] Sẽ không có chuyện các quốc gia giàu sắp sửa bị thâu tóm vào tay các quốc gia nghèo, bởi vì các nước này trước tiên phải trở nên giàu có hơn nữa mới có thể làm được những việc như vậy, và điều này sẽ phải mất thêm nhiều thập niên nữa.

Như vậy thì nguồn gốc của nỗi sợ này, cảm giác bị tước đoạt tài sản này, mà phần nào là phi lý, là từ đâu ra? Không nghi ngờ gì, một phần của lý do đưa đến cảm giác sợ hãi trên là khuynh hướng chung của con người muốn đổ lỗi cho những khó khăn trong nước lên những lực tác động từ bên ngoài. Ví dụ, nhiều người ở Pháp tin rằng những người nước ngoài giàu có mua nhà ở Pháp là nguyên nhân làm tăng vọt giá bất động sản ở Paris. Tuy nhiên, khi chúng ta xem xét kỹ xem ai mua nhà và mua loại căn hộ gì, chúng ta thấy rằng sự gia tăng số người nước ngoài mua nhà (hay người nước ngoài sống ở Pháp mua nhà) có thể giải thích được chưa đầy 3% sự tăng giá. Nói cách khác, 97% của giá bất động sản rất cao là do việc có một số lượng đủ lớn những người Pháp sống ở Pháp đi mua nhà và họ có đủ tiền để trả những khoản tiền lớn để mua tài sản.

Theo ý tôi, cảm giác bị tước đoạt này chủ yếu là do việc tài sản tập trung rất cao trong các quốc gia giàu (do đó đối với đa số dân chúng, tư bản là một khái niệm trừu tượng với họ) và quá trình ly khai về

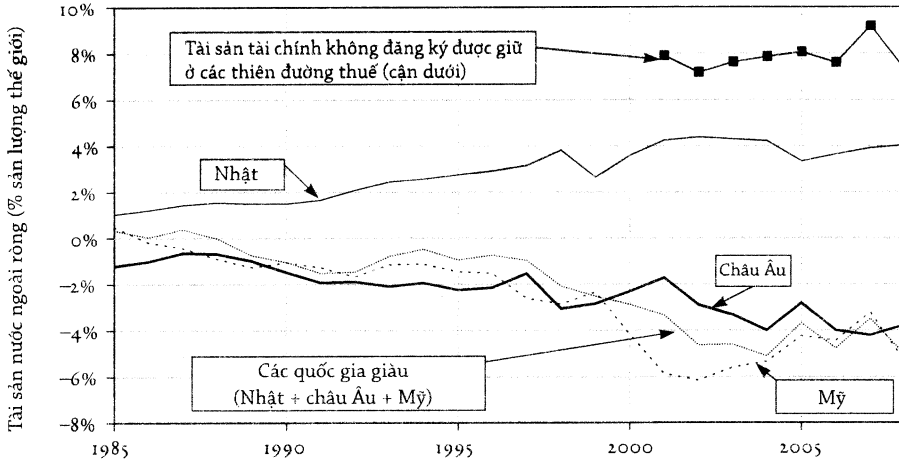
mặt chính trị của những sản nghiệp lớn nhất đã và đang diễn ra. Đối với hầu hết những người sống trong các quốc gia giàu có, đặc biệt là các quốc gia châu Âu, khó có thể hình dung được rằng các hộ gia đình châu Âu sở hữu gấp 20 lần tư bản so với Trung Quốc, đặc biệt là bởi vì lượng tài sản này là của tư nhân và chính phủ không thể huy động vào những mục đích công ví dụ như giúp đỡ Hy Lạp, như Trung Quốc đã đề nghị một cách đầy hy vọng cách đây không lâu. Tuy nhiên lượng tài sản tư nhân này của châu Âu là rất thực, và nếu các chính phủ trong Liên minh châu Âu quyết định sử dụng nó, thì họ vẫn có thể. Nhưng thực tế là một chính phủ duy nhất khó có thể quản lý hay đánh thuế trên tư bản và thu nhập từ tư bản. Lý do chính của cảm giác bị tước đoạt đang chế ngự các quốc gia giàu ngày nay là việc đánh mất chủ quyền dân chủ. Điều này đặc biệt đúng ở châu Âu, nơi có các lãnh thổ đang bị chia cắt thành những quốc gia nhỏ cạnh tranh với nhau để thu hút tư bản, và điều này chỉ làm toàn bộ quá trình trở nên tồi tệ hơn. Sự gia tăng rất đáng kể trong vị thế tổng tài sản nước ngoài (với mỗi quốc gia ngày càng sở hữu một phần lớn hơn trong các quốc gia láng giềng, như đã bàn trong Chương 5) cũng là một phần của quá trình này, và góp phần tạo ra cảm giác bất lực.

Trong Phần Bốn tôi sẽ trình bày cho thấy một loại thuế toàn cầu (hay nếu cần là thuế ở châu Âu) đánh trên tư bản sẽ là một công cụ hữu ích như thế nào để khắc phục những mâu thuẫn này, và tôi cũng sẽ xem xét các phản ứng khác có thể có của các chính phủ. Để nói rõ, phân hóa tài phiệt không chỉ có nhiều khả năng xảy ra hơn phân hóa quốc tế, mà việc đương đầu với nó cũng khó hơn nhiều, bởi vì nó đòi hỏi có sự hợp tác quốc tế ở một mức độ cao giữa các quốc gia vẫn thường cạnh tranh với nhau. Hơn nữa, sự ly khai của tài sản còn có khuynh hướng làm lu mờ ý tưởng về quốc tịch, bởi vì những cá nhân giàu có nhất ở một mức độ nào đó có thể cầm tiền của họ và thay đổi quốc tịch, cắt đứt tất cả quan hệ với cộng đồng nguyên thủy của họ. Chỉ có một sự phản ứng mang tính phối hợp ở cấp độ khu vực tương đối lớn mới có thể khắc phục được khó khăn này.

Các quốc gia giàu có thật sự nghèo?

Một điểm khác cần được nhấn mạnh là một phần đáng kể của các tài sản tài chính trên toàn cầu đã được đem giấu ở các thiên đường trốn thuế, như vậy làm giới hạn khả năng chúng ta có thể phân tích phân phối địa lý của tài sản toàn cầu. Nếu chỉ đánh giá dựa trên dữ liệu thống kê chính thức không thôi (dựa vào dữ liệu quốc gia do các tổ chức quốc tế như IMF thu thập), ta thấy vị thế tài sản ròng của các quốc gia giàu có so với phần còn lại của thế giới có vẻ là âm. Như tôi đã lưu ý trong Phần Hai, Nhật và Đức là hai quốc gia có thặng dư đáng kể so với phần còn lại của thế giới (có nghĩa là các hộ gia đình, công ty, và chính phủ của họ sở hữu nhiều tài sản nước ngoài hơn những quốc gia còn lại trên thế giới sở hữu tài sản ở hai nước này), điều này cho thấy một điều là hai quốc gia này đã được hưởng thặng dư mậu dịch lớn trong những thập niên gần đây. Nhưng tài sản ròng của Mỹ là âm, và tài sản ròng của hầu hết các quốc gia châu Âu, ngoại trừ Đức, là gần bằng 0, nếu không âm.[52] Nhìn chung, khi chúng ta cộng vị thế tài sản của tất cả các quốc gia giàu có lại, chúng ta thu được một con số âm nhỏ, tương đương khoảng -4% GDP toàn cầu trong năm 2010, so với gần bằng 0 trong giữa thập niên 1980, như Hình 12.6 cho thấy.[53] Tuy nhiên, điểm quan trọng cần nhận ra là con số âm ở đây rất thấp (chỉ khoảng 1% tài sản toàn cầu). Dù sao chăng nữa, như tôi đã bàn luận chi tiết, chúng ta đang sống trong một thời đại mà vị thế tài sản ròng trên thế giới là tương đối cân bằng, ít nhất khi đem so sánh với giai đoạn chủ nghĩa thực dân, khi các quốc gia giàu được hưởng một vị thế tài sản ròng dương lớn hơn nhiều so với phần còn lại của thế giới.[54]

Dĩ nhiên về nguyên tắc, vị thế chính thức có giá trị âm nhẹ này cần được tái cân bằng lại bởi một vị thế dương tương đương của các quốc gia còn lại trên thế giới. Nói cách khác, các quốc gia nghèo cần phải sở hữu nhiều tài sản ở các quốc gia giàu hơn là các quốc gia giàu sở hữu tài sản ở các quốc gia nghèo, với mức thặng dư trong khoảng 4% GDP toàn cầu (tức 1% tài sản toàn cầu) nghiêng về phía các quốc gia nghèo. Trên thực tế, điều này không xảy ra: nếu cộng các dữ liệu



HÌNH 12.6. Vị thế sở hữu tài sản nước ngoài ròng của các quốc gia giàu
Các tài sản tài chính không đăng ký được giữ trong các thiên đường trốn thuế cao hơn nợ nước ngoài ròng chính thức của các quốc gia giàu.
Nguồn và chuỗi dữ liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

thống kê tài chính cho những quốc gia khác nhau trên thế giới, chúng ta thấy rằng các quốc gia nghèo cũng có vị thế âm và toàn thể thế giới nhìn chung đang ở trong trạng thái âm đáng kể. Nói cách khác, có vẻ như Trái đất đang được Sao Hỏa sở hữu. Đây là một kết quả "thống kê bất thường" khá xưa, nhưng theo nhiều tổ chức quốc tế khác nhau nó đã trở nên tồi tệ hơn trong những năm gần đây. (Cán cân thanh toán toàn cầu thường xuyên trong tình trạng âm: tiền đi ra khỏi các quốc gia nhiều hơn là đi vào, trên lý thuyết đây là một điều không thể xảy ra). Không một lời giải thích thật sự nào cho hiện tượng này được đưa ra gần đây. Cần để ý rằng những dữ liệu thống kê tài chính này và những dữ liệu về cán cân thanh toán trên lý thuyết bao phủ toàn bộ các quốc gia trên thế giới. Cụ thể, các ngân hàng tại các thiên đường trốn thuế về lý thuyết được yêu cầu phải báo cáo tài khoản của họ với các thể chế quốc tế. Sự "bất thường" này có thể được giải thích là do những sai lệch thống kê và những sai sót về đo lường.

Bằng cách so sánh tất cả các nguồn dữ liệu có sẵn và khai thác dữ liệu chưa từng được sử dụng của ngân hàng Thụy Sĩ, Gabriel Zucman

đã có thể cho thấy rằng lý do khả dĩ nhất để giải thích sự thiếu nhất quán này là có những lượng tài sản tài chính không được khai báo đang được giữ trong các thiên đường trốn thuế. Theo ước tính dè dặt của ông, chúng lên đến gần 10% GDP toàn cầu.[55] Một số tổ chức phi chính phủ thậm chí còn đưa ra những ước tính lớn hơn (lớn hơn gấp 2 hay 3 lần ước tính của Gabriel Zucman). Dựa vào tình trạng các nguồn dữ liệu có sẵn, tôi tin rằng các ước tính của Zucman là sát thực tế hơn, nhưng những ước tính này về bản chất là không chắc chắn, và có thể là các ước tính của của Zucman nằm ở cận dưới.[56] Dù sao chăng nữa, sự kiện quan trọng ở đây là cận dưới này đã là vô cùng cao. Cụ thể, giá trị này lớn hơn gấp đôi vị thế ròng âm chính thức của toàn bộ các quốc gia giàu (xem Hình 12.6).[57] Hiện tại, tất cả các bằng chứng cho thấy đại đa số (ít nhất 3/4) các tài sản tài chính được cất giữ ở các thiên đường trốn thuế là thuộc về dân cư của các quốc gia giàu. Kết luận là rõ ràng: vị thế tài sản ròng của các quốc gia giàu so với phần còn lại của thế giới thực tế là dương (các quốc gia giàu trung bình sở hữu nhiều hơn các các quốc gia nghèo chứ không phải là ngược lại, suy cho cùng đây không phải là một điều đáng ngạc nhiên cho lắm), nhưng điều này bị che giấu bởi việc các dân cư giàu có nhất của các quốc gia giàu đang giấu một số tài sản của họ trong các thiên đường trốn thuế. Nói cụ thể hơn, điều này ngụ ý sự gia tăng lớn của tài sản tư nhân (so với thu nhập quốc gia) ở các quốc gia giàu trong những thập niên gần đây thật sự còn lớn hơn ước tính của chúng ta dựa trên những tài khoản chính thức. Điều này cũng đúng với khuynh hướng gia tăng tỷ trọng các sản nghiệp lớn trong tổng tài sản.[58] Thật vậy, điều này cho thấy việc theo dõi tài sản trong hệ thống tư bản toàn cầu hóa đầu thế kỷ 21 là khó khăn như thế nào, khiến bức tranh của chúng ta về phân phối địa lý cơ bản của tài sản bị lu mờ.

PHẦN BỐN

ĐIỀU TIẾT TƯ BẢN TRONG THẾ KỶ 21

{CHƯƠNG 13}

Một nhà nước xã hội cho thế kỷ 21

Trong ba phần đầu của cuốn sách này, tôi đã phân tích sự phát triển của phân phối tài sản và cấu trúc bất bình đẳng kể từ thế kỷ 18. Từ những phân tích này, giờ đây tôi cần phải cố gắng rút ra những bài học cho tương lai. Một bài học quan trọng đã có thể thấy rõ: chính những cuộc chiến tranh trong thế kỷ 20 đã xóa bỏ phần lớn quá khứ và làm thay đổi cơ cấu bất bình đẳng. Ngày nay, trong thập niên thứ hai của thế kỷ 21, sự bất bình đẳng về sản nghiệp mà chúng ta cho là đã biến mất đang sắp sửa đạt lại được hay thậm chí vượt qua mức cao kỷ lục của chúng trong lịch sử. Nền kinh tế mới toàn cầu đã mang lại cả những hy vọng lớn lao (như sự xóa bỏ nghèo đói) lẫn sự bất bình đẳng to lớn không kém (một số cá nhân hiện này giàu có ngang bằng toàn bộ một quốc gia). Liệu chúng ta có thể tưởng tượng ra một thế kỷ 21 trong đó chủ nghĩa tư bản sẽ vươn lên một tầm cao mới theo một cách thức yên bình và lâu bền hơn, hay chúng ta phải chờ đợi một cơn khủng hoảng kế tiếp hay một cuộc chiến kế tiếp xảy ra (lần này với quy mô thực sự là toàn cầu)? Dựa trên nền tảng lịch sử tôi đã trình bày ở đây, liệu chúng ta có thể tưởng tượng ra những thể chế chính trị có thể điều tiết chủ nghĩa tư bản kế thừa trên toàn cầu một cách công bằng và hiệu quả hay không?

Như tôi đã lưu ý, chính sách lý tưởng để tránh khỏi một vòng xoáy bất bình đẳng vô tận và lấy lại được sự kiểm soát đối với cơ chế vận hành của tích lũy sẽ là một loại thuế lũy tiến toàn cầu đánh trên tư bản. Loại thuế này cũng sẽ có một ưu điểm khác: nó sẽ phơi bày tài sản ra trước ánh sáng giám sát dân chủ, đây là một điều kiện cần thiết để có thể điều tiết hiệu quả hệ thống ngân hàng và các dòng tư bản trên quốc tế. Một loại thuế đánh trên tư bản sẽ đặt lợi ích chung lên trên lợi ích cá nhân đồng thời bảo vệ đặc điểm kinh tế mở và các động lực cạnh tranh. Những mục tiêu trên không thể đạt được bằng những dạng rút lui vào trong những hình thức bản sắc dân tộc hay những hình thức khác, mà rất có thể sẽ là phương án được nhiều quốc gia lựa chọn thay thế cho chính sách lý tưởng nói trên. Nhưng dĩ nhiên một loại thuế toàn cầu đánh trên tư bản là một lý tưởng dành cho một xã hội không tưởng. Nếu không có được một loại thuế như vậy, chúng ta có thể thử một loại thuế áp dụng trên phạm vi lục địa hay khu vực, đặc biệt là ở châu Âu, mở đầu bằng các quốc gia sẵn sàng chấp nhận một loại thuế như vậy. Trước khi bàn luận đến vấn đề này, trước tiên tôi cần phải xem xét lại câu hỏi về thuế đánh trên tư bản (dĩ nhiên nó chỉ là một thành tố của một hệ thống xã hội và tài khóa lý tưởng) trong một bối cảnh rộng lớn hơn. Chính phủ có vai trò gì trong việc tạo ra và phân phối tài sản trong thế kỷ 21, và loại hình nhà nước xã hội nào là thích hợp nhất cho thế kỷ này?

Cuộc khủng hoảng năm 2008 và sự quay trở lại của vai trò nhà nước

Cuộc khủng hoảng tài chính trên toàn cầu bắt đầu vào 2007–2008 thường được mô tả là cuộc khủng hoảng nghiêm trọng nhất của chủ nghĩa tư bản kể từ sau sự sụp đổ thị trường chứng khoán vào năm 1929. Trên một số khía cạnh sự so sánh này là chính đáng, nhưng vẫn có những sự khác biệt chủ yếu. Sự khác biệt rõ rệt nhất là cuộc khủng hoảng gần đây đã không dẫn đến một sự suy thoái có ảnh hưởng tàn

khốc như cuộc Đại khủng hoảng vào thập niên 1930. Trong giai đoạn 1929 và 1935, sản xuất ở các quốc gia đã phát triển giảm 1/4, thất nghiệp tăng thêm 1/4, và thế giới không hoàn toàn phục hồi mãi cho đến khi Thế chiến II nổ ra. May thay, hậu quả của cuộc khủng hoảng hiện tại ít nghiêm trọng hơn thế nhiều. Đó là lý do tại sao nó đã được đặt cho một cái tên ít đáng sợ hơn: cuộc Đại suy thoái. Dĩ nhiên, các nền kinh tế phát triển đứng đầu thế giới trong năm 2013 chưa hoàn toàn quay trở lại mức sản lượng đã đạt được vào năm 2007, tình trạng tài chính của các chính phủ thật đáng thương, và triển vọng tăng trưởng trông có vẻ thật ảm đạm trong tương lai gần, đặc biệt ở châu Âu, một lục địa đang bị sa lầy vào trong cuộc khủng hoảng nợ chính phủ kéo dài không ngừng nghỉ (điều này thật mỉa mai, vì châu Âu cũng là lục địa có tỷ lệ tư bản/thu nhập cao nhất trên thế giới). Tuy nhiên ngay cả trong thời điểm xấu nhất của cuộc suy thoái, vào năm 2009, sản xuất không sụt giảm quá 5 điểm phần trăm trong các quốc gia giàu có nhất. Điều này là đủ để xem đây là cuộc suy thoái nghiêm trọng nhất trên toàn cầu kể từ cuối Thế chiến II, nhưng nó vẫn là một tình huống hoàn toàn khác so với sự sụp đổ đầy kinh hãi của sản lượng và làn sóng phá sản hàng loạt trong thập niên 1930. Hơn nữa, mức tăng trưởng trong các quốc gia đang trỗi dậy đã nhanh chóng hồi phục và ngày nay đang nâng đỡ cho tăng trưởng toàn cầu.

Lý do chính khiến cuộc khủng hoảng năm 2008 không gây ra một sự suy sụp nghiêm trọng như cuộc Đại khủng hoảng là vì lần này chính phủ các nước và ngân hàng trung ương của các quốc gia giàu có không cho phép hệ thống tài chính sụp đổ và đồng ý tạo ra đủ thanh khoản để tránh xảy ra hiện tượng hàng loạt ngân hàng bị phá sản, một yếu tố đã đưa thế giới đến bên bờ vực thẳm trong thập niên 1930. Chính sách tiền tệ và tài chính thực dụng này, hoàn toàn khác xa so với quan điểm chính thống "cho phá sản để thanh toán nợ" thống trị gần như khắp mọi nơi sau sự suy sụp năm 1929, đã giúp tránh được tình huống tồi tệ nhất. (Herbert Hoover, tổng thống Mỹ năm 1929, cho rằng các doanh nghiệp què quặt cần phải được "đem ra thanh toán", và cho đến khi Franklin Roosevelt thay thế Hoover vào năm 1933, thực tế

đã diễn ra đúng như vậy). Biện pháp thực dụng để đối phó với cuộc khủng hoảng cũng nhắc nhở thế giới rằng các ngân hàng trung ương không phải tồn tại chỉ để ngồi chơi xơi nước và giữ cho lạm phát ở mức thấp. Trong những tình huống hoảng loạn tài chính toàn phần, chúng đóng một vai trò không thể thiếu như là người cho vay cứu cánh cuối cùng–thật vậy, các ngân hàng trung ương là những thể chế công duy nhất có khả năng ngăn cản một sự sụp đổ kinh tế và xã hội hoàn toàn trong trường hợp khẩn cấp. Nói như vậy nhưng các ngân hàng trung ương không được thiết kế để giải quyết tất cả các vấn đề của thế giới. Các chính sách thực dụng được thông qua sau khi xảy ra cuộc khủng hoảng năm 2008 không nghi ngờ gì đã giúp tránh được những điều tồi tệ nhất, nhưng chúng không thật sự đem lại một giải pháp lâu bền cho những vấn đề thuộc cơ cấu, đây mới là nguyên nhân dẫn đến cuộc khủng hoảng, bao gồm sự thiếu minh bạch tài chính và gia tăng bất bình đẳng. Cuộc khủng hoảng năm 2008 là cuộc khủng hoảng đầu tiên của chủ nghĩa tư bản kế thừa mang tính toàn cầu hóa trong thế kỷ 21. Có thể nó cũng không phải là cuộc khủng hoảng cuối cùng.

Nhiều nhà quan sát than phiền rằng đã không có bất cứ "sự quay trở lại thật sự nào của nhà nước" trong việc quản lý nền kinh tế. Họ chỉ ra rằng mặc dù cuộc Đại khủng hoảng thật là khủng khiếp, nhưng ít nhất nó đáng được khen vì đã tạo ra những thay đổi triệt để trong chính sách thuế và chi tiêu của chính phủ. Thật vậy, trong vòng một vài năm sau khi nhậm chức, Tổng thống Roosevelt đã tăng mức thuế suất biên cao nhất trong thuế thu nhập của chính phủ liên bang lên hơn 80% đối với những khoản thu nhập vô cùng cao, trong khi thuế suất cao nhất dưới thời Tổng thống Hoover chỉ là 25%. Ngược lại, vào thời điểm viết cuốn sách này, ở Washington người ta vẫn đang tự hỏi không biết trong nhiệm kỳ thứ hai, chính quyền Obama có khả năng tăng thuế suất cao nhất do Tổng thống Bush để lại (là khoảng 35%) lên cao hơn mức thuế suất dưới thời Tổng thống Clinton trong thập niên 1990 (khoảng 40%) hay không.

Trong Chương 14 tôi sẽ xem xét vấn đề về mức thuế cao gần như mang tính "tước đoạt" đối với những mức thu nhập được cho là cao

không thể chấp nhận (và vô dụng về mặt kinh tế), mức thuế này thực ra là một cải cách rất ấn tượng của Mỹ trong những năm giữa hai cuộc thế chiến. Theo ý tôi, thuế tước đoạt cần được xem xét lại và phục hồi, đặc biệt là tại quốc gia đầu tiên đã nghĩ ra nó.

Dĩ nhiên, các chính sách kinh tế và xã hội tốt không chỉ đòi hỏi có một loại thuế suất biên cao đối với những mức thu nhập khủng. Do bản chất của nó, loại thuế này gần như chẳng thu được gì nhiều. Một loại thuế lũy tiến đánh trên tư bản mới là một công cụ thích hợp để đối phó với những thách thức của thế kỷ 21 hơn là một loại thuế thu nhập lũy tiến, vốn được thiết kế cho thế kỷ 20 (mặc dù hai công cụ này có thể đóng vai trò hỗ trợ cho nhau trong tương lai). Tuy nhiên, hiện tại điều quan trọng cần làm là xóa bỏ một sự hiểu lầm có thể có.

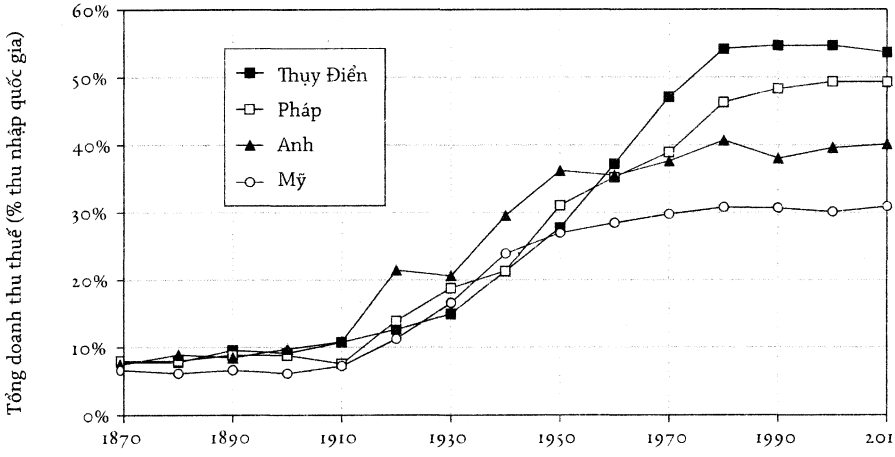
Ngày nay khả năng chính phủ có thể can thiệp nhiều hơn vào nền kinh tế đặt ra những vấn đề rất khác so với hồi thập niên 1930, vì một lý do đơn giản: ảnh hưởng của nhà nước thời nay lớn hơn nhiều so với lúc đó, thật vậy, xét về nhiều phương diện nhà nước có ảnh hưởng lớn hơn bao giờ hết. Đó là lý do tại sao cuộc khủng hoảng ngày nay vừa là bản cáo trạng đối với thị trường, vừa là một thách thức đối với vai trò của chính phủ. Dĩ nhiên, vai trò của chính phủ vẫn liên tục bị thách thức kể từ thập niên 1970, và những thách thức này sẽ không bao giờ chấm dứt: một khi chính phủ nắm vai trò chủ chốt trong đời sống kinh tế và xã hội mà họ đã đảm nhận trong những thập niên sau Thế chiến II, việc vai trò đó bị đem ra chất vấn và thảo luận không ngừng nghỉ là một điều bình thường và chính đáng. Đối với một số người, việc này có vẻ như không công bằng, nhưng đó là điều không thể tránh khỏi và hoàn toàn tự nhiên. Một số người cảm thấy hoang mang trước vai trò mới của chính phủ, và nổi nóng nếu những va chạm do thiếu hiểu biết giữa những quan điểm rõ ràng là không thể dung hòa trở nên phổ biến. Một số người lên tiếng thẳng thắn ủng hộ việc nhà nước thậm chí đóng một vai trò to lớn hơn, như thể nhà nước đã không còn đóng một vai trò nào, trong khi những người khác lên tiếng kêu gọi phải phá bỏ nhà nước ngay lập tức, đặc biệt là tại đất nước mà sự hiện diện của nhà nước đã là tối thiểu, tức ở Mỹ. Ở đó, những nhóm có liên hệ

với "Tea Party" (những nhóm hoạt động muốn giảm đóng thuế và chi tiêu chính phủ) kêu gọi bãi bỏ Cục Dự trữ Liên bang và quay trở lại chế độ bản vị vàng. Ở châu Âu, sự lớn tiếng qua lại giữa "bọn Hy Lạp lười biếng" và "bọn Đức quốc xã" thậm chí có thể trở nên gay gắt hơn nữa. Những việc này không giúp gì cho những vấn đề thực sự mà chúng ta đang phải giải quyết. Cả hai phe, phe chống kinh tế thị trường và phe chống nhà nước, đều đúng một phần: những công cụ mới là thứ cần thiết để lấy lại quyền kiểm soát đối với một chủ nghĩa tư bản tài chính đã trở nên hỗn loạn và nguy hiểm, và đồng thời hệ thống thuế và chuyển giao (là trung tâm của một nhà nước xã hội hiện đại) luôn không ngừng cần được cách cải và hiện đại hóa, bởi vì chúng đã đạt đến một mức độ phức tạp rất khó hiểu và đe dọa đến hiệu quả hoạt động xã hội và kinh tế của chúng.

Trách nhiệm kép này có vẻ như là một sứ mệnh không thể thực hiện được. Đây đúng là một thách thức khổng lồ mà các xã hội dân chủ sẽ phải đối mặt trong những năm tới. Nhưng chúng ta không thể thuyết phục đại đa số các công dân rằng các thể chế quản trị nhà nước (đặc biệt là ở mức độ siêu quốc gia) cần những công cụ mới, trừ khi những công cụ này đã được thiết lập và được chứng minh là đang hoạt động hiệu quả. Để làm rõ tất cả những điều này, trước tiên tôi cần quay trở lại quá khứ và thảo luận ngắn gọn về việc thuế và chi tiêu chính phủ đã phát triển như thế nào trong các quốc gia giàu kể từ thế kỷ 19.

Sự lớn mạnh của nhà nước xã hội trong thế kỷ 20

Cách đơn giản nhất để đo lường sự thay đổi trong vai trò của chính phủ trong nền kinh tế và xã hội là xem xét tổng lượng thuế so với thu nhập quốc gia. Hình 13.1 cho thấy đồ thị phát triển trong lịch sử của bốn quốc gia (Mỹ, Anh, Pháp, và Thụy Điển), những quốc gia mang tính đại diện cho những gì đã xảy ra tại các quốc gia giàu có.[1] Có những điểm giống nhau đáng chú ý và những điểm khác nhau quan trọng trong lịch sử phát triển quan sát được tại những nước này.



HÌNH 13.1. Doanh thu thuế trong các quốc gia giàu, 1870–2010
Tổng doanh thu thuế là dưới 10% thu nhập quốc gia trong các quốc gia giàu kéo dài đến giai đoạn 1900–1910; chiếm khoảng 30%-55% thu nhập quốc gia trong giai đoạn 2000–2010.
Nguồn và chuỗi dữ liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Nét tương đồng đầu tiên là thuế chiếm chưa đầy 10% thu nhập quốc gia trong tất cả bốn quốc gia nói trên từ thế kỷ 19 cho đến Thế chiến I. Điều này phản ánh sự kiện là nhà nước vào thời đó tham dự rất ít vào đời sống kinh tế và xã hội. Với 7–8% thu nhập quốc gia, một chính phủ có thể hoàn thành một số chức năng "cai trị đất nước" then chốt (cảnh sát, tòa án, quân đội, ngoại giao, hành chính, v.v.), ngoài ra không còn gì khác. Sau khi chi trả các khoản chi phí cho việc duy trì trật tự, thực thi quyền sở hữu tài sản, và duy trì quân đội (thường chiếm hơn phân nửa tổng chi phí), thì ngân khố chính phủ không còn lại bao nhiêu.[2] Các nhà nước trong giai đoạn này cũng trả tiền cho việc xây dựng đường sá và những kiến trúc hạ tầng khác, cũng như trường học, đại học, và bệnh viện, nhưng hầu hết người dân chỉ có cơ hội tiếp cận những dịch vụ y tế và giáo dục tương đối cơ bản.[3]

Từ năm 1920 đến 1980, tỷ trọng trong thu nhập quốc gia mà các quốc gia giàu có quyết định dành cho chi tiêu xã hội tăng đáng kể. Chỉ trong vòng nửa thế kỷ, tỷ trọng thuế trong thu nhập quốc gia tăng ít nhất gấp 3 hay 4 lần (và trong các quốc gia Bắc Âu là hơn 5 lần). Tuy

nhiên, từ năm 1980 đến 2010, tỷ trọng thuế đã ổn định ở khắp nơi. Tuy nhiên sự ổn định này diễn ra ở những mức khác nhau trong mỗi một quốc gia: ở Mỹ là chỉ hơn 30% trong thu nhập quốc gia, ở Anh là vào khoảng 40%, và 45% – 55% ở lục địa châu Âu (45% ở Đức, 50% ở Pháp, và gần 55% ở Thụy Điển).[4] Sự khác biệt giữa các quốc gia là đáng kể.[5] Tuy nhiên, những phát triển xã hội là rất tương đồng với nhau, đặc biệt là sự ổn định gần như không thay đổi ở cả bốn quốc gia trên trong ba thập niên vừa qua. Những thay đổi chính trị và những đặc điểm dị biệt của từng quốc gia cũng nổi bật rất rõ trong Hình 13.1 (ví dụ như giữa Anh và Pháp).[6] Nhưng nhìn chung tầm quan trọng của những sự khác biệt này là khá hạn chế so với sự ổn định chung này.[7]

Nói một cách khác, trong thế kỷ 20 tất cả các quốc gia giàu, không ngoại trừ nước nào, đều chuyển từ một điểm cân bằng tại đó thuế chiếm ít hơn 1/10 thu nhập quốc gia đến một điểm cân bằng mới tại đó con số này tăng lên trong khoảng 1/3 cho đến 1/2.[8] Một số điểm quan trọng về sự chuyển đổi căn bản này đòi hỏi phải có sự giải thích rõ ràng hơn.

Trước hết, chúng ta cần hiểu rõ tại sao câu hỏi liệu đã có một "sự quay trở lại của vai trò nhà nước" trong cuộc khủng hoảng hiện tại hay không là một câu hỏi lạc đề: chính phủ hiện đang giữ một vai trò lớn hơn bao giờ hết. Để hiểu đầy đủ vai trò của nhà nước trong đời sống kinh tế và xã hội, dĩ nhiên những chỉ số khác cần được xem xét đến. Nhà nước còn can thiệp bằng cách đặt ra luật lệ, chứ không chỉ thu thuế để chi trả cho những chi tiêu của họ. Ví dụ, thị trường tài chính được điều tiết ít chặt chẽ hơn sau năm 1980 so với trước. Nhà nước cũng tạo ra và sở hữu tư bản: quá trình tư hữu hóa các tài sản công nghiệp và tài chính do nhà nước sở hữu trong ba thập niên qua cũng đã làm giảm vai trò của nhà nước so với ba thập niên sau Thế chiến II. Tuy vậy, về mặt doanh thu thuế và chi tiêu của chính phủ, nhà nước chưa bao giờ đóng một vai trò kinh tế quan trọng như trong những thập niên gần đây. Ngược lại với những gì đôi khi được nêu ra, chúng ta không thấy có một khuynh hướng giảm sút nào rõ ràng. Dĩ nhiên, đối diện với một dân số lão hóa, những tiến bộ trong công nghệ y

khoa, và nhu cầu giáo dục liên tục gia tăng, việc có thể ổn định doanh thu thuế tính theo phần trăm thu nhập quốc gia không thôi cũng đã là một thành tích không nhỏ: cắt giảm ngân sách chính phủ lúc nào cũng là việc dễ dàng được đảng đối lập đem ra hứa hẹn hơn là một việc có thể đạt được khi họ lên nắm quyền. Tuy nhiên, sự thật vẫn là ngày nay thuế chiếm gần một nửa thu nhập quốc gia tại hầu hết các quốc gia châu Âu, và không ai dám nghiêm túc nghĩ rằng trong tương lai sẽ có sự một gia tăng tương tự với mức gia tăng đã xảy ra trong khoảng thời gian 1930 – 1980. Theo sau cuộc Đại khủng hoảng, Thế chiến II, và giai đoạn tái kiến thiết thời hậu chiến, hoàn toàn hợp lý khi nghĩ rằng giải pháp cho những vấn đề của chủ nghĩa tư bản là mở rộng vai trò của nhà nước và gia tăng chi tiêu xã hội để đáp ứng những nhu cầu cần thiết. Lựa chọn của chúng ta trong hiện tại dĩ nhiên là phức tạp hơn. Bước đại nhảy vọt của nhà nước đã xảy ra rồi: sẽ không có bước đại nhảy vọt thứ hai–hay nếu có nó cũng sẽ không giống như bước trước đó.

Để hiểu rõ hơn những điểm quan trọng đằng sau những con số này, tôi muốn mô tả tương đối chi tiết hơn sự gia tăng trọng đại này trong doanh thu thuế của chính phủ đã được dùng vào mục đích gì: xây dựng một "nhà nước xã hội".[9] Trong thế kỷ 19, các chính phủ hài lòng với việc thực hiện các sứ mệnh "cai trị đất nước" của họ. Ngày nay những chức năng này đòi hỏi không đến 1/10 thu nhập quốc gia. Tỷ trọng thuế gia tăng cho phép các chính phủ đảm trách những chức năng xã hội bao quát hơn, giờ đây chúng chiếm từ 1/4 đến 1/3 thu nhập quốc gia, tùy thuộc vào mỗi quốc gia. Con số này ban đầu có thể được chia làm hai nửa tương đối bằng nhau: một nửa chi tiêu cho y tế và giáo dục, nửa còn lại cho thu nhập thay thế và thanh toán trợ cấp.[10]

Ngày nay chi tiêu cho giáo dục và y tế chiếm 10–15% thu nhập quốc gia trong tất cả các quốc gia phát triển.[11] Tuy nhiên, có những khác biệt đáng kể giữa các quốc gia. Giáo dục tiểu học và trung học là gần như hoàn toàn miễn phí cho tất cả mọi người trong tất cả các quốc gia giàu, nhưng giáo dục đại học có thể rất tốn kém, đặc biệt là ở Mỹ và ở một mức độ thấp hơn là ở Anh. Bảo hiểm y tế công là phổ quát (tức

cung cấp cho toàn bộ dân chúng) trong hầu hết các quốc gia châu Âu, bao gồm cả Anh.[12] Tuy nhiên, ở Mỹ nó được dành cho người nghèo và người lớn tuổi (điều này không ngăn được việc nó trở nên rất tốn kém).[13] Trong tất cả các quốc gia phát triển, chi tiêu công chi trả cho hầu hết chi phí của các dịch vụ giáo dục và y tế: khoảng 3/4 ở châu Âu và 1/2 ở Mỹ. Mục tiêu là đem lại cơ hội bình đẳng trong việc tiếp cận những hàng hóa cơ bản này: mỗi trẻ em đều phải có cơ hội tiếp cận giáo dục, cho dù cha mẹ các em có mức thu nhập là bao nhiêu, và tất cả mọi người đều phải được tiếp cận dịch vụ chăm sóc sức khỏe, ngay cả khi hay nói đúng hơn là đặc biệt trong những trường hợp khó khăn.

Thu nhập thay thế và thanh toán trợ cấp thường chiếm 10–15% (hay thậm chí 20%) thu nhập quốc gia trong hầu hết các quốc gia giàu có ngày nay. Không giống như chi tiêu công cho giáo dục và y tế, vốn có thể được xem như là các hạng mục "chuyển giao dịch vụ", thì thu nhập thay thế và thanh toán trợ cấp cấu thành một phần của thu nhập khả dụng của hộ gia đình: chính phủ thu những khoản tiền lớn dưới hình thức thuế và những khoản đóng góp bảo hiểm xã hội và sau đó chi những số tiền đó cho những hộ gia đình khác dưới hình thức thu nhập thay thế (lương hưu và trợ cấp thất nghiệp) và thanh toán trợ cấp (trợ cấp gia đình, thu nhập được bảo đảm, v.v.), do đó, xét tổng quát, tổng thu nhập khả dĩ của tất cả các hộ gia đình vẫn giữ nguyên không đổi.[14]

Trên thực tế, lương hưu chiếm phần lớn nhất (từ 2/3 đến 3/4) trong tổng thu nhập thay thế và thanh toán trợ cấp. Ở điểm này cũng vậy, có những khác biệt đáng kể giữa các quốc gia. Ở lục địa châu Âu, chỉ riêng lương hưu đã thường chiếm 12–13% thu nhập quốc gia (với Ý và Pháp đứng đầu, trên cả Đức và Thụy Điển). Hệ thống hưu trí công ở Mỹ và Anh giới hạn định mức trần trợ cấp hưu trí mạnh tay hơn nhiều đối với những người nằm ở giữa và đầu bảng thu nhập (tỷ lệ thay thế, tức là lương hưu so với mức lương kiếm được trước khi nghỉ hưu, giảm khá nhanh đối với những người có lương trên mức lương trung bình), và lương hưu chỉ chiếm 6–7% thu nhập quốc gia.[15] Trong tất cả các trường hợp đây là những con số rất lớn: trong tất cả các quốc gia giàu, trợ cấp hưu trí công (public pension) là nguồn thu nhập chính của ít

nhất 2/3 những người về hưu (và thường là 3/4). Mặc dù có những khiếm khuyết trong những hệ thống hưu trí công này và những thách thức chúng hiện đang phải đối mặt, nhưng sự thật là nếu không có chúng thì chúng ta đã không thể xóa bỏ nghèo đói cho những người lớn tuổi, một hiện tượng phổ biến khắp nơi trong thập niên 1950. Cùng với cơ hội tiếp cận giáo dục và y tế, hệ thống hưu trí công tạo thành cuộc cách mạng xã hội thứ ba mà cuộc cách mạng tài khóa của thế kỷ 20 đã góp phần tạo ra.

So với chi phí dành cho lương hưu, các khoản chi trả cho bảo hiểm thất nghiệp nhỏ hơn nhiều (thường là 1–2% thu nhập quốc gia), nó phản ánh một điều là thời gian thất nghiệp của người dân ngắn hơn thời gian họ nghỉ hưu. Tuy nhiên thu nhập thay thế là hữu ích trong trường hợp cần thiết. Cuối cùng, các khoản trợ cấp thu nhập thậm chí còn nhỏ hơn nữa (ít hơn 1% thu nhập quốc gia), gần như không đáng kể khi đem so với tổng chi tiêu của chính phủ. Tuy nhiên loại chi tiêu này thường gặp phải sự chống đối mạnh mẽ nhất: những người nhận trợ cấp bị nghi ngờ là chỉ muốn sống một cuộc đời nhận tiền trợ cấp, mặc dù tỷ lệ dân số phụ thuộc vào trợ cấp phúc lợi thường nhỏ hơn nhiều so với những chương trình khác của chính phủ, bởi vì tiếng xấu gắn liền với loại trợ cấp này (và trong một số trường hợp là vì sự phức tạp của quá trình xin trợ cấp) nên nhiều người đủ tiêu chuẩn nhận trợ cấp nản lòng không muốn nộp hồ sơ.[16]Trợ cấp phúc lợi không những bị nghi ngờ ở châu Âu mà còn ở Mỹ (nơi những người mẹ độc thân da đen thất nghiệp thường bị những người phản đối một "nhà nước phúc lợi" Mỹ đem ra để chỉ trích).[17] Trong cả hai trường hợp, những số tiền chi trả thực tế chỉ là một phần rất nhỏ trong chi tiêu xã hội của chính phủ.

Tổng cộng, nếu cộng chi tiêu của chính phủ về y tế và giáo dục (10–15% thu nhập quốc gia) và các khoản thanh toán trợ cấp và thay thế (thêm 10–15 hay có thể lên đến 20% thu nhập quốc gia), chúng ta sẽ thu được tổng chi tiêu xã hội (một cách tổng quát) là 25–35% thu nhập quốc gia, con số này gần bằng tổng số gia tăng trong doanh thu chính phủ tại các quốc gia giàu có trong thế kỷ 20. Nói cách khác, sự gia tăng của nhà nước tài khóa trong thế kỷ vừa qua về cơ bản phản ánh sự hình thành một nhà nước xã hội.

Tái phân phối trong xã hội hiện đại: logic của quyền lợi

Tóm lại: tái phân phối trong xã hội hiện đại không nằm ở chỗ chuyển giao thu nhập từ người giàu sang người nghèo, ít nhất không phải theo cách trực tiếp như vậy. Thật ra, nó nằm ở chỗ tài trợ cho các dịch vụ công và các khoản thu nhập thay thế để chúng trở nên tương đối bình đẳng cho tất cả mọi người, đặc biệt là trong các lĩnh vực y tế, giáo dục, và hưu trí. Trong trường hợp sau cùng, nguyên tắc bình đẳng thường được thể hiện dưới hình thức một tỷ lệ gần như tương xứng giữa thu nhập thay thế và thu nhập cả đời.[18] Đối với giáo dục và y tế, có sự bình đẳng thực sự về cơ hội tiếp cận cho tất cả mọi người, bất kể thu nhập của họ (hay thu nhập của cha mẹ họ) là bao nhiêu, ít nhất là trên nguyên tắc. Tái phân phối trong xã hội hiện đại được xây dựng dựa trên logic về quyền lợi và nguyên tắc bình đẳng về cơ hội tiếp cận đối với những hàng hóa được cho là cơ bản.

Ở mức độ tương đối trừu tượng, ta có thể tìm được lý do biện minh cho phương pháp tiếp cận dựa trên cơ sở quyền lợi trong truyền thống chính trị và triết lý của các quốc gia khác nhau. Bản Tuyên ngôn Độc lập Mỹ (năm 1776) khẳng định rằng tất cả mọi người có quyền bình đẳng trong mưu cầu hạnh phúc.[19] Ở một mặt nào đó, niềm tin hiện đại của chúng ta về những quyền căn bản về giáo dục và y tế gắn liền với lời khẳng định này, ngay cả khi phải mất một thời gian khá dài mới đạt được điều đó. Điều 1 trong Tuyên ngôn nhân quyền và dân quyền (năm 1789) cũng tuyên bố rằng "Người ta sinh ra tự do và bình đẳng về quyền lợi, và phải luôn luôn được tự do và bình đẳng về quyền lợi". Tuy nhiên, ngay sau đó là câu tuyên bố "Sự phân biệt xã hội chỉ được phép thành lập trên cơ sở nó đem lại lợi ích chung cho cả cộng đồng". Đây là một sự bổ sung quan trọng: câu thứ hai ám chỉ đến sự tồn tại của những sự bất bình đẳng rất thực, mặc dù câu đầu khẳng định nguyên tắc bình đẳng tuyệt đối. Đúng vậy, đây là sự mâu thuẫn then chốt của bất cứ phương pháp tiếp cận nào dựa trên cơ sở quyền lợi: quyền bình đẳng có thể mở rộng được đến đâu? Liệu chúng chỉ đơn giản bảo đảm

quyền tham gia vào một hợp đồng tự do–sự bình đẳng của thị trường, mà vào thời điểm xảy ra cuộc Cách mạng Pháp thật sự có vẻ là một ý tưởng rất cách mạng? Và nếu chúng ta bao gồm quyền bình đẳng về cơ hội giáo dục, chăm sóc y tế, và lương hưu, như nhà nước xã hội thế kỷ 20 đề xuất, vậy chúng ta có nên đưa vào đó cả quyền được hưởng văn hóa, nhà ở, và du lịch?

Câu thứ hai trong điều 1 trong Tuyên ngôn nhân quyền và dân quyền năm 1789 tạo thành một câu trả lời cho câu hỏi trên, bởi vì xét về một mặt nào đó nó đảo ngược trách nhiệm phải chứng minh: bình đẳng là chuẩn mực, và bất bình đẳng chỉ có thể được chấp nhận nếu nó được dựa trên "phúc lợi cộng đồng". Đến nay cụm từ "phúc lợi cộng đồng" vẫn chưa được định nghĩa rõ ràng. Những người thảo ra bản Tuyên ngôn lúc đó chủ yếu muốn nhắm đến việc xóa bỏ các giai cấp và đặc quyền trong Cơ chế cũ, vốn được xem là biểu tượng của sự bất bình đẳng vô ích và tùy tiện vào thời đó, vì vậy không đóng góp vào "phúc lợi cộng đồng". Tuy nhiên chúng ta có thể diễn giải cụm từ trên một cách khái quát. Một cách diễn giải hợp lý là bất bình đẳng xã hội chỉ có thể được chấp nhận nếu chúng mang lại lợi ích cho tất cả và đặc biệt là những nhóm xã hội chịu nhiều thiệt thòi nhất.[20] Vì vậy những quyền cơ bản và ưu thế vật chất cần được mở rộng cho tất cả mọi người, miễn là nếu làm như vậy là có lợi cho những người có ít quyền lợi và cơ hội nhất.[21] "Nguyên lý khác biệt" do triết gia người Mỹ John Rawls đưa ra trong cuốn *Theory of Justice* (Lý thuyết về công lý) cũng có hàm ý tương tự.[22] Và phương pháp tiếp cận dựa trên "năng lực" của nhà kinh tế học Ấn Độ Amartya Sen cũng không khác gì lắm về phương diện logic cơ bản.[23]

Ở mức độ lý thuyết thuần túy, có một sự đồng thuận nhất định (phần nào là giả tạo) liên quan đến những nguyên tắc trừu tượng về công bằng xã hội. Những sự bất đồng trở nên rõ rệt hơn khi chúng ta có bằng chứng chỉ ra những quyền xã hội và bất bình đẳng xã hội này và đặt chúng vào trong những bối cảnh kinh tế và lịch sử cụ thể. Trên thực tế, những mâu thuẫn này chủ yếu liên quan đến phương cách để đạt được một sự cải thiện thật sự trong điều kiện sống của những

người thiệt thòi nhất, mức độ chính xác của những quyền có thể được bảo đảm cho tất cả mọi người (ứng với những giới hạn về ngân sách và kinh tế và những yếu tố không chắc chắn khác có liên quan), và chính xác là những yếu tố nào nằm trong tầm kiểm soát và những yếu tố nào nằm ngoài tầm kiểm soát của các cá nhân (vai trò của may mắn dừng ở đâu và vai trò của nỗ lực và năng lực cá nhân bắt đầu ở đâu?). Những câu hỏi này sẽ chẳng bao giờ có thể được trả lời bằng những nguyên tắc trừu tượng hay công thức toán học. Cách duy nhất để trả lời chúng là thông qua thảo luận dân chủ và đối chất chính trị. Vì vậy những thể chế và luật lệ kiểm soát quá trình thảo luận dân chủ và ra quyết định đóng một vai trò then chốt, cũng như quyền lực tương đối và khả năng thuyết phục của những nhóm xã hội khác nhau. Hai cuộc Cách mạng Mỹ và Pháp đều khẳng định sự bình đẳng về quyền lợi là một nguyên tắc tuyệt đối–một quan điểm tiến bộ vào thời đó. Nhưng trên thực tế, vào thế kỷ 19 những hệ thống chính trị được hình thành từ những cuộc cách mạng này chủ yếu chỉ tập trung vào việc bảo vệ quyền sở hữu tài sản.

Hiện đại hóa nhà nước xã hội thay vì phá bỏ nó

Tái phân phối trong xã hội hiện đại, được thực hiện bởi những nhà nước xã hội được thành lập tại các quốc gia giàu có trong thế kỷ 20, dựa trên cơ sở một tập hợp những quyền xã hội căn bản: giáo dục, y tế, và nghỉ hưu. Cho dù hiện tại những hệ thống đánh thuế và chi tiêu xã hội này có những giới hạn và thách thức nào chăng nữa, chúng vẫn đánh dấu những bước tiến đáng kể trong lịch sử. Bỏ qua một bên những xung đột mang tính đảng phái, một sự đồng thuận chung tổng quát đã được hình thành xung quanh những hệ thống xã hội này, đặc biệt là ở châu Âu, ở đây người ta vẫn gắn bó sâu đậm với cái được xem là "mô hình xã hội châu Âu". Không một phong trào lớn nào hay một lực lượng chính trị quan trọng nào thực sự dám nghĩ đến việc quay trở lại một thế giới trong đó chỉ 10 hay 20% thu nhập quốc gia là có

nguồn gốc từ thuế và vai trò của chính phủ sẽ bị tinh giản chỉ còn lại những chức năng cai trị đất nước.[24]

Mặt khác, không có sự ủng hộ đáng kể nào cho việc tiếp tục mở rộng nhà nước xã hội với tốc độ gia tăng như trong giai đoạn 1930–1980 (điều này có nghĩa là đến giai đoạn 2050–2060, 70–80% thu nhập quốc gia sẽ có nguồn gốc từ thuế). Dĩ nhiên, trên lý thuyết, không có lý do gì để một quốc gia không thể quyết định 2/3 hay 3/4 thu nhập quốc gia của họ là có nguồn gốc từ thuế, giả định rằng thuế được thu một cách minh bạch và hiệu quả, và được dùng vào những mục đích mà tất cả mọi người đều đồng ý là đáng được nhận ưu tiên cao, như giáo dục, y tế, văn hóa, năng lượng sạch, và phát triển bền vững. Bản thân việc đánh thuế không tốt mà cũng không xấu. Quan trọng là thuế được thu ra sao và được sử dụng vào những mục đích gì. Tuy nhiên có hai lý do chính đáng để tin rằng một sự gia tăng đáng kể như vậy trong quy mô hoạt động của nhà nước xã hội là không thực tế và cũng không phải là điều đáng mong ước, ít nhất là trong một tương lai gần có thể đoán trước được.

Thứ nhất, tốc độ tăng trưởng kinh tế nhanh phi thường, ít nhất ở lục địa châu Âu, đã giúp tạo điều kiện và thúc đẩy sự mở rộng vai trò của chính phủ một cách nhanh chóng trong ba thập niên sau Thế chiến II một cách đáng kể.[25] Khi thu nhập đang tăng ở mức 5%/năm, việc thuyết phục người dân đồng ý dành một tỷ trọng lớn hơn trong khoản tăng trưởng đó cho chi tiêu xã hội không phải là việc quá khó (do đó chi tiêu xã hội tăng nhanh hơn nền kinh tế), đặc biệt là khi nhu cầu cần có giáo dục chất lượng hơn, nhiều dịch vụ chăm sóc y tế hơn, và lương hưu cao hơn là quá rõ ràng (vì nguồn ngân quỹ dành cho những mục đích này trong giai đoạn 1930-1950 là rất giới hạn). Kể từ thập niên 1980 trở đi, tình huống đã trở nên rất khác: với mức gia tăng thu nhập bình quân đầu người chỉ hơn 1%/năm, không ai muốn có những sự gia tăng lớn và đều đặn trong mức thuế, điều này sẽ đồng nghĩa với mức tăng trưởng thu nhập chậm hơn nếu không muốn nói là tăng trưởng âm. Dĩ nhiên chúng ta có thể tưởng tượng ra một sự tái phân phối thu nhập thông qua hệ thống thuế hay những mức thuế lũy tiến hơn

áp dụng cho một tổng thu nhập tương đối ổn định, nhưng rất khó có thể tưởng tượng ra một sự gia tăng tổng quát và kéo dài của thuế suất trung bình. Sự kiện doanh thu thuế đã ổn định ở tất cả các quốc gia giàu, mặc dù có những sự khác biệt và đã có những sự thay đổi trong chính phủ, không phải là một sự kiện ngẫu nhiên (xem Hình 13.1). Hơn nữa, không thể nào biết chắc được nhu cầu xã hội có biện minh cho việc gia tăng thuế kéo dài hay không. Dĩ nhiên, có những nhu cầu gia tăng một cách rất khách quan trong lĩnh vực giáo dục và y tế, và điều này có thể biện minh cho việc gia tăng thuế nhẹ trong tương lai. Nhưng các công dân của các quốc gia giàu cũng có một nhu cầu chính đáng là phải có đủ thu nhập để mua đủ loại hàng hóa và dịch vụ do khu vực tư cung cấp – ví dụ như đi du lịch, mua quần áo, mua nhà, sử dụng những dịch vụ văn hóa mới, mua máy tính bảng đời mới nhất, v.v.. Trong một thế giới với mức tăng trưởng năng suất thấp, khoảng 1–1,5% (thật ra đây là một tốc độ tăng trưởng không tồi trong dài hạn), xã hội cần phải lựa chọn giữa những loại nhu cầu khác nhau, và không có lý do rõ rệt nào để nghĩ rằng gần như tất cả các nhu cầu đều phải được tài trợ thông qua việc đánh thuế.

Hơn nữa, cho dù lợi nhuận từ tăng trưởng có được phân bổ như thế nào giữa các nhu cầu khác nhau, vẫn còn đó một điều không thể tránh khỏi là một khi khu vực công gia tăng vượt quá một kích thước nhất định, nó phải đối phó với những vấn đề nghiêm trọng về khâu tổ chức. Một lần nữa, chúng ta khó có thể tiên đoán chuyện gì sẽ xảy ra trong tương lai dài hạn. Hoàn toàn có thể tưởng tượng ra việc những hình thức tổ chức mới phi tập trung, có sự tham dự của người dân sẽ được phát triển, cùng với những loại hình quản trị nhà nước mang tính sáng tạo, sao cho một khu vực công lớn hơn rất nhiều so với hiện tại có thể được điều hành một cách hiệu quả. Dù sao chăng nữa, khái niệm "khu vực công" có thể gây hiểu lầm: việc một dịch vụ được tài trợ bằng nguồn công quỹ không có nghĩa là nó được tạo ra bởi những người trực tiếp làm việc cho nhà nước hay những cơ quan công cộng khác. Những dịch vụ trong lĩnh vực giáo dục và y tế được cung cấp bởi nhiều loại tổ chức, bao gồm cả các quỹ và hiệp hội, thực chất đây là

những hình thức trung gian giữa nhà nước và doanh nghiệp tư nhân. Tổng cộng, giáo dục và y tế chiếm 20% nguồn lao động và GDP trong các nền kinh tế phát triển, lớn hơn tất cả các khu vực công nghiệp cộng lại. Cách tổ chức sản xuất này là lâu dài và phổ quát. Ví dụ, chưa có ai đề nghị chuyển đổi các trường đại học tư của Mỹ thành các công ty sở hữu công. Những hình thức trung gian này hoàn toàn có thể sẽ trở nên phổ thông hơn trong tương lai, ví dụ, trong khu vực văn hóa và truyền thông. Ở hai khu vực này, các công ty hoạt động vì lợi nhuận đang phải đối phó với sự cạnh tranh nghiêm trọng và tạo ra những lo lắng về khả năng có mâu thuẫn về lợi ích. Như tôi đã trình bày ở một phần trước khi bàn về việc chủ nghĩa tư bản được tổ chức như thế nào ở Đức, khái niệm tài sản tư nhân có thể thay đổi theo từng quốc gia, ngay cả trong ngành kinh doanh xe hơi, một trong những ngành công nghiệp truyền thống nhất. Hiện tại không có một phiên bản chủ nghĩa tư bản duy nhất hay cách tổ chức sản xuất duy nhất trong thế giới phát triển: chúng ta sống trong một nền kinh tế hỗn hợp, dĩ nhiên là khác với nền kinh tế hỗn hợp mà người ta tưởng tượng ra sau Thế chiến II nhưng dù sao vẫn là hoàn toàn có thật. Không nghi ngờ gì, hơn bao giờ hết, điều này sẽ tiếp tục đúng trong tương lai: những hình thức tổ chức mới và sở hữu mới sẽ được sáng tạo ra.

Nói vậy, nhưng trước khi chúng ta có thể học được cách tổ chức hiệu quả khu vực tài chính công tương đương với 2/3 cho đến 3/4 thu nhập quốc gia, chúng ta cần cải thiện cách tổ chức và vận hành khu vực công hiện hành, hiện tại chỉ chiếm một nửa thu nhập quốc gia (bao gồm các thanh toán trợ cấp và thay thế)–một nhiệm vụ không phải dễ. Ở Đức, Pháp, Ý, Anh, và Thụy Điển, những cuộc thảo luận về nhà nước xã hội trong những thập niên tới sẽ chủ yếu xoay quanh những vấn đề về tổ chức, hiện đại hóa, và hợp nhất: nếu tỷ lệ tổng thuế và chi tiêu xã hội vẫn tiếp tục giữ nguyên tương đối không đổi so với thu nhập quốc gia (hay có lẽ tăng nhẹ để đáp ứng những nhu cầu gia tăng), làm cách nào chúng ta có thể nâng cao chất lượng điều hành bệnh viện, trường mẫu giáo, điều chỉnh phí trả cho bác sĩ và chi phí dược phẩm, cải cách các trường đại học và trường học các cấp, và điều chỉnh lương

hưu và trợ cấp thất nghiệp cho phù hợp với những thay đổi trong tuổi thọ và tỷ lệ thất nghiệp của thanh niên? Vào thời điểm khi gần một nửa thu nhập quốc gia được dành cho chi tiêu công, những cuộc thảo luận này là chính đáng và thậm chí là không thể không có. Nếu chúng ta không liên tục đặt câu hỏi làm cách nào điều chỉnh những dịch vụ xã hội cho phù hợp với nhu cầu của công chúng, thì sự đồng thuận ủng hộ mức đánh thuế cao (và như vậy là ủng hộ nhà nước xã hội) có lẽ không thể kéo dài vĩnh viễn.

Rõ ràng, việc phân tích các triển vọng cải cách tất cả các khía cạnh của nhà nước xã hội sẽ vượt quá xa phạm vi của cuốn sách này. Vì vậy tôi sẽ chỉ giới hạn vào một vài vấn đề đặc biệt quan trọng trong tương lai và có liên quan trực tiếp đến những đề tài nghiên cứu của tôi: thứ nhất, vấn đề về bình đẳng trong tiếp cận giáo dục, và đặc biệt là giáo dục đại học, và thứ hai, tương lai của hệ thống hưu trí "pay-as-you-go" trong một thế giới tăng trưởng chậm.

Các thể chế giáo dục có thúc đẩy dịch chuyển xã hội?

Trong tất cả các quốc gia, trên tất cả các châu lục, một trong những mục tiêu chính của chi tiêu công cho giáo dục là để thúc đẩy sự dịch chuyển xã hội. Mục tiêu đề ra là cung cấp cơ hội tiếp cận giáo dục cho tất cả mọi người, không kể nguồn gốc xuất thân của họ. Các thể chế hiện hành hoàn thành mục tiêu này ở mức độ nào?

Trong Phần Ba, tôi đã cho thấy thậm chí với sự gia tăng đáng kể trong trình độ giáo dục trung bình trong thế kỷ 20, bất bình đẳng trong thu nhập từ lao động không hề giảm. Trình độ bằng cấp đã dịch chuyển lên trên: bằng tốt nghiệp cấp 3 bây giờ có giá trị như bằng trung học cơ sở lúc trước, bằng đại học có giá trị tương đương như bằng tốt nghiệp cấp 3, v.v.. Khi công nghệ và nhu cầu công việc thay đổi, tất cả các mức lương đều tăng theo một tỷ lệ như nhau, vì vậy bất bình đẳng

không thay đổi. Vậy còn sự dịch chuyển xã hội thì sao? Giáo dục đại chúng có dẫn đến một sự thay đổi vị trí nhanh hơn trong bảng xếp hạng kỹ năng cho những người có kỹ năng mà xã hội cần và những người không có những kỹ năng đó hay không? Theo những dữ liệu hiện có, câu trả lời dường như là không: mối tương quan giữa giáo dục và thu nhập từ lao động giữa các thế hệ (là số đo tình trạng bất bình đẳng kỹ năng theo thời gian) không cho thấy có xu hướng dịch chuyển xã hội lớn hơn trong dài hạn, và trong những năm gần đây mức độ dịch chuyển có thể thậm chí đã giảm.[26] Tuy nhiên, cần lưu ý rằng việc đo lường mức độ dịch chuyển giữa các thế hệ khó khăn hơn nhiều so với việc đo lường mức độ bất bình đẳng tại một thời điểm nhất định, và các nguồn dữ liệu có sẵn để ước tính sự thay đổi trong mức độ dịch chuyển xã hội trong lịch sử là rất không hoàn hảo.[27] Kết quả vững chắc nhất mà chúng ta có được trong lĩnh vực nghiên cứu này cho thấy mức độ duy trì vị trí xã hội giữa các thế hệ trong một gia đình là thấp nhất ở các quốc gia Bắc Âu và cao nhất ở Mỹ (với hệ số tương quan của Mỹ cao hơn của Thụy Điển là 2/3). Pháp, Đức, và Anh chiếm vị trí ở giữa, với độ dịch chuyển xã hội thấp hơn của Bắc Âu nhưng cao hơn của Mỹ.[28]

Những kết quả này hoàn toàn tương phản với niềm tin về "sự ngoại lệ Mỹ" mà đã một thời ngự trị ngành xã hội học ở Mỹ, theo đó sự dịch chuyển xã hội ở Mỹ là cao một cách ngoại lệ so với những xã hội bị ràng buộc về giai cấp ở châu Âu. Không nghi ngờ gì, xã hội của những người di dân lập nghiệp ở Mỹ vào đầu thế kỷ 19 là một xã hội dịch chuyển nhiều hơn. Hơn nữa, như tôi đã trình bày, tài sản thừa kế đóng một vai trò nhỏ hơn ở Mỹ so với châu Âu, và tài sản ở Mỹ trong một thời gian dài cũng ít tập trung hơn, ít nhất mãi đến Thế chiến I. Tuy nhiên, trong gần như toàn bộ thế kỷ 20, và đến tận ngày nay, dữ liệu hiện có cho thấy sự dịch chuyển xã hội ở Mỹ trước nay vẫn thấp hơn và hiện tại cũng vẫn thấp hơn ở châu Âu.

Một cách giải thích khả dĩ cho điều này là việc theo học ở các trường đại học danh giá nhất ở Mỹ đòi hỏi phải trả những khoản học phí vô cùng cao. Hơn nữa, mức học phí này gia tăng mạnh trong giai đoạn 1990–2010, khá tương ứng với sự gia tăng trong mức thu nhập cao

nhất ở Mỹ. Điều này cho thấy rằng độ dịch chuyển xã hội bị giảm ở Mỹ trong quá khứ thậm chí sẽ còn giảm nhiều hơn nữa trong tương lai.[29] Đề tài bất bình đẳng trong cơ hội tiếp cận giáo dục đại học sẽ ngày càng trở thành một đề tài được bàn luận nhiều ở Mỹ. Các cuộc nghiên cứu cho thấy rằng tỷ lệ bằng đại học cấp cho các học sinh có cha mẹ nằm trong nhóm 25% và nhóm 25-50% cuối bảng thu nhập đã chững lại ở mức 10–20% trong giai đoạn 1970–2010, trong khi tỷ lệ này tăng từ 40 lên 80% trong số học sinh có cha mẹ nằm trong nhóm 1/4 đứng đầu.[30] Nói cách khác, thu nhập của cha mẹ đã trở thành một chỉ số tiên đoán gần như hoàn hảo về cơ hội học đại học của con cái.

Sự bất bình đẳng về cơ hội tiếp cận giáo dục này có vẻ như cũng tồn tại trong nhóm đứng đầu bảng xếp hạng kinh tế, không những bởi vì chi phí theo học các trường đại học tư danh giá nhất rất cao (ngay cả khi so với thu nhập của những phụ huynh thuộc tầng lớp trung-thượng lưu) mà còn bởi vì các quyết định nhận học sinh rõ ràng còn phụ thuộc một cách đáng kể vào khả năng tài chính của các phụ huynh có thể tặng tiền cho trường đại học. Ví dụ, một nghiên cứu cho thấy quà tặng của các cựu sinh viên cho các trường đại học cũ của họ tập trung một cách kỳ lạ trong giai đoạn khi con cái của họ đến tuổi vào đại học.[31] Hơn nữa, bằng cách so sánh các nguồn dữ liệu khác nhau, chúng ta có thể ước tính được rằng thu nhập trung bình của các bậc phụ huynh của sinh viên Harvard hiện tại là khoảng 450.000 đô la, tương ứng với thu nhập trung bình của nhóm 2% đứng đầu bảng xếp hạng thu nhập ở Mỹ.[32] Kết quả này có vẻ không hoàn toàn phù hợp với ý tưởng lựa chọn học sinh thuần túy dựa trên năng lực. Trong trường hợp này sự tương phản giữa diễn ngôn chính thức đề cao việc trọng dụng tài năng và thực tế có vẻ khập khiễng quá mức. Sự hoàn toàn thiếu minh bạch trong quá trình chọn lựa sinh viên nhập học cũng cần được lưu ý đến.[33]

Tuy nhiên, sẽ sai lầm nếu chúng ta tưởng tượng rằng bất bình đẳng trong cơ hội theo học đại học chỉ là vấn đề tồn tại ở Mỹ. Đây là một trong những vấn đề quan trọng nhất mà các nhà nước xã hội ở khắp mọi nơi phải đối diện trong thế kỷ 21. Cho tới nay, chưa có quốc gia nào tìm ra được một giải pháp thật sự thỏa đáng. Dĩ nhiên, học phí của các

trường đại học ở châu Âu thấp hơn nhiều nếu chúng ta bỏ nước Anh qua một bên.[34] Trong các quốc gia khác, gồm Thụy Điển và các quốc gia Bắc Âu khác, Đức, Pháp, Ý, và Tây Ban Nha, học phí là tương đối thấp (ít hơn 500 euro). Mặc dù có ngoại lệ, như các trường dạy kinh doanh và đại học Sciences Po ở Pháp, và mặc dù tình hình đang nhanh chóng thay đổi, đây vẫn là một điểm khác biệt rất đáng chú ý giữa lục địa châu Âu và Mỹ: ở châu Âu, hầu hết mọi người tin rằng giáo dục đại học cần được cung cấp miễn phí hay gần như miễn phí, cũng giống như giáo dục phổ thông các cấp vậy.[35] Ở Quebec, quyết định nâng dần học phí từ 2.000 đô la lên gần 4.000 đô la được diễn giải như là một nỗ lực muốn đẩy xã hội tiến về phía hệ thống bất bình đẳng kiểu Mỹ, việc này đã dẫn đến một cuộc đình công của sinh viên vào mùa đông năm 2012 và kết quả cuối cùng là chính phủ bị thay đổi và quyết định trên bị bãi bỏ.

Tuy nhiên, chúng ta sẽ rất ngây thơ nếu nghĩ rằng giáo dục đại học miễn phí sẽ giải quyết tất cả các vấn đề. Vào năm 1964, trong cuốn *Les héritiers (Những người thừa kế)*, Pierre Bourdieu và Jean-Claude Passeron đã phân tích những cơ chế chọn lọc văn hóa và xã hội tinh tế hơn, chúng thường có cùng một chức năng như chọn lọc tài chính. Trên thực tế, hệ thống "grandes écoles" (đại học tinh hoa) của Pháp dẫn đến việc chi tiêu nhiều tiền công quỹ hơn cho những sinh viên xuất thân từ những gia đình khá giả, trong khi tiền chi tiêu cho những sinh viên đại học xuất thân từ những gia đình khiêm tốn hơn lại ít hơn. Một lần nữa, sự tương phản giữa diễn ngôn chính thức về sự "trọng dụng tài năng trong chế độ cộng hòa" và thực tế (trong đó chi tiêu xã hội làm gia tăng bất bình đẳng về nguồn gốc xã hội) là khó chấp nhận.[36] Theo những dữ liệu hiện có, có vẻ như thu nhập trung bình của phụ huynh của sinh viên theo học ở Sciences Po hiện tại là khoảng 90.000 euro, tương ứng với nhóm 10% đứng đầu bảng thu nhập của Pháp. Việc tuyển sinh của Sciences Po như vậy là rộng gấp 5 lần so với Harvard nhưng vẫn còn tương đối giới hạn.[37] Chúng ta thiếu dữ liệu để thực hiện một tính toán tương tự cho các sinh viên tại các "grandes écoles" khác, nhưng các kết quả nhiều khả năng sẽ là tương tự.

Xin đừng lầm tưởng: không có cách nào dễ dàng để đạt được bình đẳng thực trong cơ hội tiếp cận giáo dục đại học. Đây sẽ là vấn đề then chốt cho nhà nước xã hội trong thế kỷ 21, và một hệ thống lý tưởng vẫn chưa được phát minh ra. Học phí tạo ra một sự bất bình đẳng không thể chấp nhận được trong cơ hội tiếp cận đại học, nhưng chúng thúc đẩy sự độc lập, phát đạt, và năng động khiến các trường đại học Mỹ trở thành niềm ghen tị của cả thế giới.[38] Trên lý thuyết, có thể kết hợp những ưu điểm của chính sách phi tập trung với ưu điểm của chính sách bình đẳng cơ hội bằng cách cung cấp cho các trường đại học những động cơ tài chính công hấp dẫn. Trên một số khía cạnh thì đây chính là điều mà các hệ thống bảo hiểm y tế công làm được: những người sản xuất (bác sĩ và bệnh viện) được hưởng một sự độc lập nhất định nhưng chi phí y tế là trách nhiệm tập thể, như vậy nó bảo đảm cho bệnh nhân được hưởng sự bình đẳng cơ hội trong việc tiếp cận hệ thống y tế. Chúng ta có thể làm điều tương tự với các trường đại học và sinh viên. Các quốc gia Bắc Âu đã áp dụng một chiến lược loại này trong giáo dục đại học. Dĩ nhiên, điều này đòi hỏi phải chi tiêu một khoản tài chính công đáng kể, một điều không dễ dàng được chấp nhận trong bầu không khí hiện thời, đòi hỏi phải củng cố nhà nước xã hội trước.[39] Tuy nhiên một chiến lược như vậy sẽ thỏa đáng hơn nhiều so với những cố gắng khác gần đây, từ việc thay đổi mức học phí tùy theo thu nhập của phụ huynh[40] cho đến những khoản tiền cho vay sẽ được trả lại bằng một loại thuế phụ thu cộng thêm vào thuế thu nhập của người được nhận tiền cho vay.[41]

Nếu chúng ta muốn đạt được tiến bộ về những vấn đề này trong tương lai, chúng ta cần bắt đầu bằng cách đẩy sự minh bạch lên một mức cao hơn so với hiện tại. Ở Mỹ, Pháp, và hầu hết các quốc gia khác, việc tung hô ưu điểm của mô hình trọng dụng nhân tài của quốc gia hiếm khi được dựa trên cơ sở kiểm nghiệm thực tế. Thông thường mục đích là để biện minh cho những bất bình đẳng đang hiện hữu trong khi phớt lờ những thất bại đôi khi quá hiển nhiên của hệ thống hiện hành. Vào năm 1872, Emile Boutmy thành lập trường Sciences Po với một sứ mệnh rõ ràng: "khi bị buộc phải phục tùng mệnh lệnh của đa

số, những giai cấp tự gọi mình là giai cấp thượng lưu chỉ có thể bảo vệ quyền lãnh đạo chính trị của họ bằng cách viện dẫn quyền của những người có năng lực cao nhất. Khi những đặc quyền truyền thống của giai cấp thượng lưu sụp đổ, làn sóng dân chủ sẽ gặp phải một thành lũy thứ hai, được xây dựng trên những tài năng ưu tú hữu dụng, trên sự ưu việt đòi hỏi phải được kính trọng, và trên những khả năng mà không một xã hội có lý trí nào lại tự tước đoạt khỏi bản thân".[42] Nếu chúng ta xem câu phát biểu khó tin này là một phát biểu nghiêm túc, rõ ràng ý nó muốn nói là, theo bản năng giai cấp thượng lưu đã từ bỏ lối sống ăn không ngồi rồi, và phát minh ra ý tưởng trọng dụng năng lực vì lo sợ quyền bầu cử phổ quát sẽ tước đoạt tất cả mọi thứ mà họ sở hữu. Dĩ nhiên chúng ta có thể giải thích nguồn gốc câu nói này dựa vào hoàn cảnh chính trị lúc đó: Công xã Pari vừa bị dẹp tan, và quyền bầu cử phổ quát của nam giới vừa mới được tái thiết lập. Tuy nhiên phát biểu của Boutmy có giá trị nhắc nhở chúng ta nhớ đến một sự thật quan trọng: xác định ý nghĩa của bất bình đẳng và biện minh cho vị trí của người thắng cuộc là một vấn đề quan trọng mang tính sống còn, và sẽ có đủ các kiểu xuyên tạc, bóp méo sự thật để phục vụ cho mục đích này.

Tương lai của việc nghỉ hưu: "vừa lao động vừa đóng góp" và tăng trưởng thấp

Hệ thống hưu trí công thường là hệ thống "pay-as-you-go" (vừa lao động vừa đóng góp) hay PAYGO: tiền đóng góp từ lương của những người lao động đang làm việc được dùng để trả trực tiếp dưới dạng trợ cấp cho những người đã về hưu. Tương phản với chương trình hưu trí tư bản hóa (tiền đóng góp được chuyển thành tư bản đầu tư), trong một hệ thống PAYGO tiền không được đem đi đầu tư, và tiền do lao động hiện tại đóng vào quỹ ngay lập tức được đem ra trả cho những người đang nghỉ hưu. Trong hệ thống PAYGO, dựa trên nguyên tắc đoàn kết giúp đỡ lẫn nhau giữa các thế hệ (thế hệ người lao động hôm nay trợ

cấp cho những người hiện đang nghỉ hưu với hy vọng rằng thế hệ con cái của họ sẽ chi trả trợ cấp cho họ vào ngày mai), theo định nghĩa suất sinh lợi là bằng với tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế: khoản tiền đóng góp dùng để trợ cấp cho những người về hưu ngày mai sẽ tăng khi lương trung bình tăng. Trên lý thuyết, điều này cũng ngụ ý rằng những người lao động đang làm việc hôm nay muốn có được sự bảo đảm rằng lương trung bình tăng càng nhanh chừng nào càng tốt chừng ấy. Vì vậy họ cần phải đầu tư vào các trường phổ thông và các trường đại học cho con cái mình và khuyến khích tỷ lệ sinh sản cao hơn. Nói cách khác, có một mối gắn kết giữa các thế hệ và trên nguyên tắc điều này tạo ra một xã hội hài hòa và tốt đẹp.[43]

Khi các hệ thống PAYGO được đưa ra áp dụng vào giữa thế kỷ 20, thật sự mà nói, điều kiện lúc đó là lý tưởng để một loạt những sự kiện tốt đẹp xảy ra. Tăng trưởng dân số vào lúc đó cao và tăng trưởng năng suất còn cao hơn nữa. Tốc độ tăng trưởng ở các quốc gia trên lục địa châu Âu là gần 5%, vì vậy đây là suất sinh lợi của hệ thống PAYGO. Cụ thể, những người lao động đóng góp vào quỹ hưu trí của nhà nước trong giai đoạn từ cuối Thế chiến II đến năm 1980 đã được nhận trợ cấp (hay vẫn đang được nhận trợ cấp) lấy từ những nguồn quỹ tiền lương lớn hơn nhiều so với nguồn quỹ tiền lương mà họ đã đóng góp vào. Tình huống ngày nay thì khác. Tốc độ tăng trưởng sụt giảm (hiện tại khoảng 1,5% trong các quốc gia giàu và có lẽ cuối cùng sẽ là trong tất cả các quốc gia) làm giảm suất sinh lợi của quỹ lương do nhiều người đóng góp. Tất cả các dấu hiệu cho thấy rằng suất sinh lợi của tư bản trong thế kỷ 21 sẽ cao hơn đáng kể so với tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế (4–5% so với không đầy 1,5%).[44]

Trong những điều kiện này, chúng ta dễ hấp tấp đi đến kết luận rằng hệ thống PAYGO cần phải được thay thế càng nhanh càng tốt bằng một hệ thống tư bản hóa, trong đó tiền đóng góp của những người lao động đang làm việc sẽ được đem đi đầu tư thay vì ngay lập tức được chi trả cho những người nghỉ hưu. Lúc đó những khoản đầu tư này có thể tăng ở mức 4%/năm để tài trợ cho lương hưu của những người lao động ở hiện tại khi họ về hưu sau một vài thập niên sắp tới.

Tuy nhiên, có một số khiếm khuyết nghiêm trọng trong lập luận này. Thứ nhất, ngay cả khi chúng ta giả định rằng một hệ thống tư bản hóa thật sự là tốt hơn hệ thống PAYGO, thì sự chuyển tiếp từ trợ cấp theo hệ thống PAYGO sang trợ cấp theo hệ thống tư bản hóa đặt ra một vấn đề cơ bản: cả một thế hệ người về hưu sẽ trắng tay không nhận được gì hết. Thế hệ sắp nghỉ hưu, tức những người đã chi trả trợ cấp cho thế hệ trước bằng những đóng góp từ tiền lương của họ, sẽ khó có thể chấp nhận việc những khoản đóng góp của những người lao động hiện tại, mà những người hiện nghỉ hưu đã kỳ vọng sẽ được dùng để trả tiền nhà và tiền thức ăn cho họ trong những năm cuối đời, sẽ lại được đem đi đầu tư vào các tài sản trên thế giới. Không có một giải pháp đơn giản nào cho vấn đề chuyển tiếp này, và chỉ điều này thôi cũng đủ khiến cho một kế hoạch cải cách như vậy là hoàn toàn không thể chấp nhận được, ít nhất là dưới một hình thức cực đoan như vậy.

Thứ nhì, khi so sánh ưu điểm của hai hệ thống hưu trí, chúng ta cần ghi nhớ rằng suất sinh lợi của tư bản trên thực tế là vô cùng bất ổn. Đầu tư tất cả các khoản đóng góp cho hưu trí vào các thị trường tài chính toàn cầu sẽ là rất mạo hiểm. Việc $r > g$ xét về mặt trung bình không có nghĩa là nó sẽ đúng cho từng trường hợp đầu tư riêng rẽ. Đối với một người có đủ khả năng tài chính và có thể đợi 10-20 năm trước khi lấy tiền lời, thì suất sinh lợi của tư bản đúng là rất hấp dẫn. Nhưng liên quan đến việc chi trả cho những nhu cầu thiết yếu nhất của toàn bộ một thế hệ, việc đánh cược tất cả mọi thứ vào một cú gieo xúc xắc là vô cùng phi lý. Lý do biện minh chính cho hệ thống PAYGO là nó là cách tốt nhất để bảo đảm các trợ cấp hưu trí sẽ được cung cấp theo một cách đáng tin cậy và ổn định: tỷ lệ tăng lương có thể thấp hơn suất sinh lợi của tư bản, nhưng nó ít bấp bênh hơn 5–10 lần.[45] Điều này sẽ tiếp tục đúng trong thế kỷ 21, và như vậy trợ cấp hưu trí theo hệ thống PAYGO sẽ tiếp tục là một phần của nhà nước xã hội lý tưởng trong tương lai khắp mọi mơi.

Nói như vậy, nhưng sự thật vẫn là chúng ta không thể hoàn toàn làm ngơ trước logic $r > g$, và một số đặc điểm trong các hệ thống hưu trí hiện hành tại các quốc gia phát triển có thể sẽ phải thay đổi. Một

thách thức rõ ràng là sự lão hóa của dân số. Trong một thế giới ở đó người dân qua đời trong độ tuổi 80-90, chúng ta khó có thể duy trì các tham số đã được chọn lựa vào thời điểm tuổi thọ của người dân chỉ là 60-70 tuổi. Hơn nữa, tăng tuổi về hưu không chỉ là một cách để gia tăng nguồn lực có sẵn cho cả những người đang lao động lẫn người nghỉ hưu (một điều tốt đẹp trong một kỷ nguyên tăng trưởng thấp). Nó còn đáp ứng nhu cầu của nhiều người tìm thấy sự thỏa mãn qua công việc. Đối với họ, bị buộc phải nghỉ hưu ở tuổi 60 và trong một số trường hợp buộc phải dành nhiều thời gian cho nghỉ hưu hơn là thời gian dành cho sự nghiệp, không phải là một viễn cảnh mấy thích thú. Vấn đề ở đây là tình huống của từng cá nhân không ai giống ai. Một số người có nghề nghiệp trí tuệ, và họ có thể mong muốn tiếp tục công việc cho đến khi họ 70 tuổi (và có thể là tỷ trọng số người như vậy trong tổng số người có công ăn việc làm sẽ tăng theo thời gian). Tuy nhiên, có những người khác bắt đầu đi làm sớm và công việc của họ khá nhọc nhằn hay không mang lại nhiều thỏa mãn và vì vậy họ có mong muốn chính đáng là được về hưu tương đối sớm (đặc biệt là bởi vì tuổi thọ của họ thường thấp hơn tuổi thọ của những người lao động có bằng cấp cao). Đáng tiếc là những cải cách gần đây ở nhiều quốc gia phát triển không phân biệt rõ ràng giữa những trường hợp cá nhân khác nhau này, và trong một số trường hợp những người muốn về hưu sớm bị đòi hỏi nhiều hơn những người muốn về hưu trễ, đây là lý do tại sao những cải cách này đôi khi gây ra sự chống đối mạnh mẽ.

Một trong những khó khăn chính của cải cách hưu trí là những hệ thống mà chúng ta đang cố gắng cải cách là vô cùng phức tạp, với những quy định khác nhau cho công chức, người lao động khu vực tư, và những người không phải là người lao động. Đối với một người đã làm nhiều loại công việc khác nhau trong suốt cuộc đời – một đặc điểm ngày càng phổ biến trong thế hệ trẻ – đôi khi khó biết được phải áp dụng quy định nào với họ. Sự tồn tại của một hệ thống phức tạp như vậy không phải là điều đáng ngạc nhiên: trong nhiều trường hợp, các hệ thống hưu trí hiện đang hoạt động ngày nay được phát triển theo nhiều giai đoạn, từ những hệ thống đang được sử dụng ở thế kỷ 19

được mở rộng cho những nhóm xã hội và ngành nghề mới từ đó trở về sau. Nhưng điều này khiến các nỗ lực cải cách khó nhận được sự hợp tác của tất cả mọi người, bởi vì nhiều người có cảm giác rằng họ đang bị đối xử tồi tệ hơn so với những người khác. Mớ hổ lốn những quy định và chương trình hiện hành thường làm rối rắm vấn đề, và người ta ước tính thấp độ lớn của những nguồn lực đã được huy động cho hưu trí công và không nhận ra rằng không thể cứ gia tăng những khoản tiền này một cách vô thời hạn. Ví dụ, hệ thống của Pháp phức tạp đến mức nhiều người lao động trẻ không hiểu rõ những quyền lợi của họ. Một số thậm chí nghĩ rằng họ sẽ không nhận được gì ngay cả khi họ đang đóng góp một khoản tiền đáng kể vào trong hệ thống (khoảng 25% tổng lương). Một trong những cải cách quan trọng nhất mà nhà nước xã hội thế kỷ 21 cần làm là thiết lập một kế hoạch hưu trí thống nhất dựa trên các tài khoản cá nhân với quyền lợi bình đẳng cho tất cả mọi người, cho dù con đường sự nghiệp của họ có phức tạp đến đâu.[46] Một hệ thống như vậy sẽ cho phép mỗi một người có thể tiên liệu trước một cách chính xác họ sẽ nhận được gì từ hệ thống công PAYGO, và như vậy tạo điều kiện để họ đưa ra những quyết định thông minh hơn về các khoản tiết kiệm cá nhân--việc này chắc chắn sẽ đóng một vai trò hỗ trợ quan trọng hơn trong một môi trường tăng trưởng thấp. Chúng ta thường nghe nói rằng "hưu trí công là tài sản kế thừa cho những ai không có tài sản thừa kế". Điều này là đúng, nhưng nó không có nghĩa là việc khuyến khích những người có khả năng tài chính khiêm tốn tích lũy một khoản tiền dự phòng cho bản thân là chuyện kém khôn ngoan.

Nhà nước xã hội ở các quốc gia nghèo và đang trỗi dậy

Vậy hình thức nhà nước xã hội xuất hiện vào thế kỷ 20 ở các quốc gia phát triển có khuynh hướng chung nào không? Liệu chúng ta có chứng kiến một sự phát triển tương tự ở các quốc gia nghèo và đang trỗi dậy

không? Tất cả mọi chuyện này đều không chắc chắn. Thứ nhất, có những sự khác biệt quan trọng giữa các quốc gia giàu: các quốc gia Tây Âu có vẻ như đã ổn định được doanh thu chính phủ ở khoảng 45–50% thu nhập quốc gia, trong khi Mỹ và Nhật dường như mắc kẹt ở mức 30–35%. Rõ ràng, những quốc gia đang ở cùng một mức phát triển cũng có thể có những lựa chọn khác nhau.

Nếu chúng ta xem xét các quốc gia nghèo nhất trên thế giới vào những năm 1970–1980, chúng ta thấy rằng chính phủ các nước này thường chiếm 10–15% thu nhập quốc gia, cả ở vùng hạ Sahara châu Phi và Nam Á (đặc biệt là Ấn Độ). Quay sang các quốc gia có mức phát triển trung bình ở châu Mỹ Latin, Bắc Phi, và Trung Quốc, chúng ta nhận thấy chính phủ các nước này chiếm 15–20% thu nhập quốc gia, thấp hơn ở các quốc gia giàu với mức độ phát triển tương đương. Sự kiện đáng chú ý nhất là khoảng cách giữa các quốc gia giàu và các quốc gia không giàu tiếp tục mở rộng trong những năm gần đây. Mức thuế tại các quốc gia giàu đã tăng (từ 30–35% thu nhập quốc gia trong thập niên 1970 lên 35–40% trong thập niên 1980) trước khi ổn định ở mức hiện tại, trong khi mức thuế ở các quốc gia nghèo và trung bình đã giảm đáng kể. Ở vùng hạ Sahara châu Phi và Nam Á, doanh thu thuế trung bình nằm dưới 15% một chút trong thập niên 1970 và đầu thập niên 1980 nhưng giảm xuống trên 10% một chút trong thập niên 1990.

Sự phát triển này là một mối lo ngại bởi vì ở tất cả các quốc gia phát triển trên thế giới ngày nay, việc xây dựng một nhà nước xã hội và tài khóa vẫn luôn là một phần không thể thiếu trong quá trình hiện đại hóa và phát triển kinh tế. Bằng chứng lịch sử cho thấy với doanh thu thuế chỉ có 10–15% thu nhập quốc gia, một nhà nước không thể đảm đương được những trách nhiệm nào khác ngoài những trách nhiệm cai trị đất nước truyền thống: sau khi trả lương cho một hệ thống cảnh sát và tư pháp thích hợp, chẳng còn gì nhiều để chi trả cho giáo dục và y tế. Một chọn lựa khả dĩ khác là trả lương thấp cho tất cả mọi người–cảnh sát, quan tòa, giáo viên, và y tá–trong trường hợp này ít có khả năng là bất kỳ dịch vụ nào trong những dịch vụ công kể trên sẽ hoạt động tốt. Điều này có thể dẫn đến một vòng luẩn quẩn: các

dịch vụ công hoạt động kém làm suy yếu niềm tin vào chính phủ, điều này lại làm cho việc tăng thuế lên một mức đáng kể trở nên khó khăn hơn. Việc phát triển một nhà nước xã hội và tài khóa có quan hệ mật thiết với quá trình xây dựng nhà nước. Vì vậy lịch sử phát triển kinh tế cũng là một vấn đề phát triển văn hóa và chính trị, và mỗi quốc gia cần phải tìm con đường đi riêng và giải quyết những bất đồng nội bộ riêng của mình.

Tuy nhiên, trong trường hợp hiện tại, có vẻ như các quốc gia giàu và những tổ chức quốc tế phải gánh chịu một phần trách nhiệm. Hoàn cảnh khởi điểm của các quốc gia nghèo và đang phát triển không có gì là hứa hẹn. Quá trình "giải thực dân" đi kèm với một số tình huống hỗn loạn trong giai đoạn 1950–1970: chiến tranh giành độc lập của các nước thuộc địa để thoát khỏi các cường quốc thực dân cũ, các đường biên giới được quy định khá tùy tiện, căng thẳng quân sự liên quan đến Chiến tranh lạnh, và đôi khi là một phối hợp của cả ba yếu tố trên, mỗi thứ một ít cộng lại. Hơn nữa, sau năm 1980, làn sóng kinh tế siêu tự do mới xuất phát từ các quốc gia phát triển buộc các quốc gia nghèo phải cắt đứt trợ cấp cho các khu vực công và hạ thấp ưu tiên phát triển một hệ thống thuế phù hợp cho việc thúc đẩy phát triển kinh tế. Những nghiên cứu gần đây cho thấy rằng sự sụt giảm trong nguồn thu của chính phủ ở các quốc gia nghèo nhất vào những năm 1980–1990 phần lớn là do sụt giảm trong thuế quan, mà trước đó đã mang lại một doanh thu tương đương khoảng 5% thu nhập quốc gia trong thập niên 1970. Tự do hóa thương mại không nhất thiết là một điều xấu, nhưng chỉ khi nó không bị áp đặt một cách cưỡng bức từ bên ngoài và chỉ khi khoản thiệt hại trong số thuế thu về có thể dần dần được bù đắp bởi một cơ quan thuế vững mạnh có khả năng thu được những loại thuế mới và có những nguồn thu thay thế khác. Các quốc gia phát triển hiện tại đã cắt giảm thuế quan của họ trong thế kỷ 19 và 20 theo một tốc độ mà họ đánh giá là hợp lý với những phương án thay thế được vạch ra rất rõ ràng. Họ có may mắn là không bị một ai khác ra lệnh cho họ phải làm gì khác với ý định của họ.[48] Điều này minh họa một hiện tượng tổng quát hơn: khuynh hướng các quốc gia

giàu sử dụng các nước kém phát triển như một phòng thí nghiệm, mà không thật sự tìm cách khai thác những bài học từ chính kinh nghiệm lịch sử của họ.[49] Những gì chúng ta chứng kiến ở các quốc gia nghèo và đang trỗi dậy ngày nay là một loạt những khuynh hướng hành xử khác nhau. Một số quốc gia, như Trung Quốc, đã tiến tương đối xa trong việc hiện đại hóa hệ thống thuế của họ: ví dụ, Trung Quốc có thuế thu nhập áp dụng cho phần lớn dân số và mang lại những khoản doanh thu đáng kể. Trung Quốc có lẽ đang trong quá trình phát triển một nhà nước xã hội tương tự như ở các quốc gia phát triển ở châu Âu, châu Mỹ, và châu Á (mặc dù với những đặc thù riêng của Trung Quốc và dĩ nhiên có cả những yếu tố bấp bênh liên quan đến nền tảng chính trị và dân chủ của họ). Các quốc gia khác, như Ấn Độ, đã gặp phải nhiều khó khăn hơn trong việc vượt qua điểm cân bằng dựa trên mức thuế thấp.[50] Dù sao chăng nữa, câu hỏi loại nhà nước xã hội và tài khóa nào sẽ xuất hiện trong thế giới đang phát triển là câu hỏi cực kỳ quan trọng cho tương lai của hành tinh này.

{CHƯƠNG 14}

Xem xét lại thuế thu nhập lũy tiến

Trong chương trước tôi đã xem xét sự cấu thành và phát triển của nhà nước xã hội, tập trung vào bản chất của nhu cầu xã hội và chi tiêu xã hội có liên quan (giáo dục, y tế, hưu trí, v.v.). Tôi đã coi toàn bộ mức thuế như là một đại lượng cho trước và mô tả sự phát triển của nó. Trong chương này và chương kế tiếp, tôi sẽ xem xét một cách chi tiết hơn cơ cấu thuế và các nguồn thu khác của chính phủ, mà nếu không có chúng thì đã không có sự xuất hiện của nhà nước xã hội, và tôi sẽ cố gắng rút ra những bài học cho tương lai. Cải tiến quan trọng trong chính sách thuế ở thế kỷ 20 là tạo ra và phát triển thuế thu nhập lũy tiến. Cơ chế này đóng một vai trò chủ chốt trong việc thu hẹp bất bình đẳng trong thế kỷ qua, nhưng ngày nay đang đối diện với một mối đe dọa nghiêm trọng từ việc cạnh tranh về thuế trên phạm vi quốc tế. Thuế thu nhập lũy tiến cũng có thể đang gặp phải nguy hiểm bởi vì nền tảng của nó chưa bao giờ được suy nghĩ thấu đáo, lý do là nó được thiết lập trong một tình huống khẩn cấp và không có nhiều thời gian để cân nhắc kỹ lưỡng. Thuế lũy tiến đánh trên tài sản thừa kế cũng vậy, nó là sáng kiến tài khóa quan trọng thứ hai trong thế kỷ 20 và cũng đã gặp phải nhiều thách thức trong những thập niên gần đây. Tuy nhiên, trước khi xem xét hai loại thuế này một cách chi tiết hơn, trước hết tôi cần phải đặt chúng trong bối cảnh thuế lũy tiến nói chung và vai trò của nó trong việc tái phân phối ở các xã hội hiện đại.

Câu hỏi về thuế lũy tiến

Thuế không phải là một vấn đề kỹ thuật. Nó là một vấn đề chính trị và triết lý hàng đầu, có lẽ là vấn đề quan trọng nhất trong tất cả các vấn đề chính trị. Không có thuế, xã hội sẽ không có chung một số phận, và sẽ không thể có hành động tập thể. Điều này từ trước đến nay vẫn luôn đúng. Trọng tâm của mọi xáo trộn chính trị quan trọng vẫn là một cuộc cách mạng về tài khóa. Cơ chế cũ bị quét qua một bên khi hội đồng cách mạng bỏ phiếu bãi bỏ đặc quyền tài khóa của giới quý tộc và tăng lữ và thiết lập một hệ thống đánh thuế phổ quát hiện đại. Cuộc cách mạng Mỹ nảy sinh khi các thần dân tại các thuộc địa của Anh quyết định nắm lấy vận mệnh của họ trong tay và đặt ra những mức thuế riêng cho chính họ. ("Không bị đánh thuế nếu không có đại diện*"). Hai thế kỷ sau bối cảnh đã thay đổi, nhưng trọng tâm của vấn đề vẫn giữ nguyên. Làm cách nào các công dân của một nước có chủ quyền có thể quyết định một cách dân chủ họ muốn dành bao nhiêu nguồn lực cho những mục tiêu chung như giáo dục, y tế, hưu trí, giảm bất bình đẳng, công ăn việc làm, phát triển bền vững, v.v.? Chính vì vậy, câu hỏi thuế sẽ có hình thức cụ thể ra sao là trọng tâm của xung đột chính trị trong bất kỳ xã hội nào. Mục tiêu là phải đạt được thỏa thuận trong việc ai là người phải trả bao nhiêu và dựa trên những nguyên tắc nào–đạt được mục tiêu này là cả một chiến công, bởi vì con người khác nhau về rất nhiều mặt. Cụ thể, thu nhập của họ khác nhau và họ sở hữu những lượng tư bản khác nhau. Trong tất cả các xã hội luôn có những cá nhân có thu nhập lớn từ công việc nhưng thừa kế rất ít, và ngược lại. May mắn là hai nguồn tài sản này chưa bao giờ có mối tương quan hoàn hảo. Những quan điểm về một hệ thống thuế lý tưởng cũng không kém phần khác nhau.

Chúng ta thường phân biệt các loại thuế thu nhập, thuế tư bản, và thuế tiêu thụ. Mỗi một loại thuế tồn tại ở những mức độ khác nhau

---

* "No taxation without representation", một khẩu hiệu chính trị xuất phát từ Cách mạng Mỹ. Nhiều người Mỹ tin rằng do họ không có đại diện ở nghị viện Anh nên thuế đánh trên họ là vi hiến, và là sự phủ nhận các quyền của họ như công dân Anh (BTV).

trong gần như tất cả các giai đoạn. Tuy nhiên, những phân loại thuế này không phải là không có sự mơ hồ, và đường ranh giới giữa chúng không phải lúc nào cũng rõ ràng. Ví dụ, thuế thu nhập trên nguyên tắc được áp dụng cho thu nhập từ tư bản cũng như thu nhập từ lao động và vì vậy cũng là một loại thuế đánh trên tư bản. Thuế tư bản thông thường bao gồm bất kỳ loại thuế nào đánh trên lưu lượng của thu nhập từ tư bản (chẳng hạn như thuế thu nhập công ty), cũng như bất cứ loại thuế nào đánh trên giá trị của trữ lượng tư bản (chẳng hạn như thuế bất động sản, thuế thừa kế di sản, hay thuế sản nghiệp). Trong kỷ nguyên hiện đại, thuế tiêu thụ bao gồm thuế giá trị gia tăng cũng như thuế đánh trên hàng hóa nhập khẩu, thức uống, xăng, thuốc lá, và dịch vụ. Những loại thuế này vẫn luôn tồn tại và thường là những loại thuế bị ghét nhất, cũng như là gánh nặng lớn nhất cho giai cấp hạ lưu (ví dụ như thuế muối dưới Cơ chế cũ). Chúng thường được gọi là thuế "gián thu" bởi vì chúng không phụ thuộc trực tiếp vào thu nhập hay tư bản của cá nhân người đóng thuế: chúng được trả một cách gián tiếp, là một phần của giá bán của một mặt hàng. Trên lý thuyết, chúng ta có thể tưởng tượng ra một loại thuế tiêu thụ trực tiếp, phụ thuộc vào tổng mức tiêu thụ của mỗi một người đóng thuế, nhưng không có một loại thuế nào như vậy từng tồn tại.[1]

Trong thế kỷ 20, một phân loại thuế thứ tư xuất hiện: các khoản tiền đóng cho các chương trình bảo hiểm xã hội được chính phủ tài trợ. Chúng là một loại thuế đặc biệt đánh trên thu nhập, thường chỉ là thu nhập từ lao động (lương và thù lao cho lao động ngoài lương). Số tiền thu được được đưa vào các quỹ bảo hiểm xã hội với mục đích tài trợ cho thu nhập thay thế, dưới hình thức lương hưu cho người lao động về hưu hay trợ cấp thất nghiệp cho người lao động thất nghiệp. Hình thức thu thuế này bảo đảm rằng người đóng thuế sẽ ý thức được loại thuế này sẽ được dùng vào mục đích gì. Một số quốc gia, như Pháp, cũng áp dụng các khoản đóng góp xã hội để chi trả cho những chi tiêu xã hội khác như bảo hiểm y tế và trợ cấp gia đình, do vậy tổng đóng góp xã hội chiếm gần một nửa trong tổng doanh thu của chính phủ. Một hệ thống phức tạp như vậy không giúp làm sáng tỏ mục đích của thu

thuế, mà thật sự có thể làm vấn đề trở nên rối rắm, khó hiểu. Ngược lại, những quốc gia khác, như Đan Mạch, tài trợ cho tất cả các chi tiêu xã hội bằng một mức thuế thu nhập rất lớn, doanh thu từ đó được phân phối cho lương hưu, bảo hiểm thất nghiệp và bảo hiểm y tế, và những mục đích khác. Sự thật là những sự khác biệt giữa những phân loại pháp lý cho những loại thuế khác nhau phần nào mang tính tùy tiện.[2]

Bỏ qua những sự tranh cãi về định nghĩa, một tiêu chuẩn thích đáng hơn để chúng ta xác định đặc điểm của những loại thuế khác nhau là tỷ lệ tương xứng hay mức độ lũy tiến của từng loại thuế. Một loại thuế được gọi là có "tỷ lệ tương xứng" khi thuế suất là như nhau cho tất cả mọi người (người ta còn dùng thuật ngữ "thuế suất đồng đều"). Một loại thuế được gọi là lũy tiến khi thuế suất của nó đối với một số người là cao hơn so với những người khác, có thể vì họ là những người có thu nhập nhiều hơn, có tài sản cao hơn, hay tiêu thụ nhiều hơn. Một loại thuế cũng có thể là lũy thoái, khi thuế suất của nó giảm đối với những người giàu hơn, bởi vì họ được miễn thuế phần nào (một cách hợp pháp, do kết quả tối ưu hóa tài khóa, hay bất hợp pháp, thông qua việc trốn thuế) hay bởi vì luật pháp áp đặt một mức thuế lũy thoái, như trường hợp "thuế cử tri" nổi tiếng khiến bà Margaret Thatcher mất chức thủ tướng vào năm 1990.[3]

Trong nhà nước tài khóa hiện đại, tổng doanh thu thuế thường là một tỷ lệ khá ổn định so với thu nhập cá nhân, đặc biệt là tại các quốc gia có tổng doanh thu thuế lớn. Điều này không có gì là ngạc nhiên: không thể đánh thuế một nửa thu nhập quốc gia để tài trợ cho một chương trình trợ cấp xã hội tham vọng mà không yêu cầu tất cả mọi người phải đóng góp một phần đáng kể. Hơn nữa, logic của quyền phổ quát chi phối sự phát triển của nhà nước xã hội và tài khóa hiện đại rất phù hợp với ý tưởng về một loại thuế tỷ lệ hay lũy tiến nhẹ.

Tuy nhiên, sẽ sai lầm nếu kết luận rằng thuế lũy tiến chỉ đóng một vai trò giới hạn trong việc tái phân phối trong xã hội hiện đại. Thứ nhất, ngay cả khi chính sách thuế nói chung là khá gần với việc đánh thuế đồng đều đại đa số dân chúng, thì việc những người có thu nhập cao nhất và có sản nghiệp lớn nhất phải chịu những mức thuế cao

hơn (hay thấp hơn) một cách đáng kể có thể có một ảnh hưởng mạnh đối với cơ cấu bất bình đẳng. Cụ thể, bằng chứng cho thấy việc đánh thuế lũy tiến đối với những nguồn thu nhập rất cao và những tài sản rất lớn phần nào giải thích tại sao sự tập trung tài sản không trở lại mức vô cùng cao như trong thời hoàng kim trước Thế chiến I sau cú sốc giai đoạn 1914–1945. Ngược lại, việc sụt giảm ngoạn mục trong mức độ lũy tiến của thuế thu nhập ở Mỹ và Anh kể từ năm 1980, mặc dù cả hai quốc gia đều nằm trong số những quốc gia đi đầu trong việc đánh thuế lũy tiến sau Thế chiến II, có lẽ giải thích phần lớn sự gia tăng của những thu nhập cao nhất từ lao động. Cùng lúc đó, sự gia tăng gần đây trong cạnh tranh về thuế trong một thế giới có tư bản di chuyển tự do đã dẫn đến việc nhiều chính phủ cho phép thu nhập từ tư bản được miễn thuế thu nhập lũy tiến. Điều này đặc biệt đúng ở châu Âu, nơi những quốc gia tương đối nhỏ cho tới nay đã chứng tỏ bất lực không thể đạt được một chính sách thuế chung có tính phối hợp. Kết quả là một cuộc chạy đua xuống đáy không ngừng, dẫn đến việc cắt giảm thuế thu nhập doanh nghiệp và cho phép lãi suất, cổ tức, và những doanh thu tài chính khác được miễn các loại thuế mà thu nhập từ lao động phải đóng.

Từ đó đưa đến một hệ quả là trong hầu hết các quốc gia, thuế đã (hay nhanh chóng sẽ) trở thành lũy thoái đối với những nhóm người đứng đầu bảng xếp hạng thu nhập. Ví dụ, một nghiên cứu chi tiết về thuế của Pháp trong năm 2010 đã xem xét tất cả các hình thức đánh thuế, và nhận thấy rằng thuế suất tổng quát (trung bình là 47% thu nhập quốc gia) được phân chia như sau. Nhóm 50% dân số nằm cuối bảng phân phối thu nhập chịu thuế suất là 40–45%; nhóm 40% kế tiếp là 45–50%; nhưng nhóm 5% đứng đầu và đặc biệt là nhóm 1% đứng đầu trả mức thuế thấp hơn, với nhóm 0,1% đứng đầu chỉ phải trả 35%. Thuế suất cao đánh trên người nghèo phản ánh tầm quan trọng của thuế tiêu thụ và các khoản đóng góp xã hội (cả hai cộng lại chiếm 3/4 doanh thu thuế của Pháp). Mức độ lũy tiến nhẹ quan sát được trong giai cấp trung lưu là nhờ vào tầm quan trọng gia tăng của thuế thu nhập. Ngược lại, mức độ lũy thoái thấy rõ trong nhóm 1% cao nhất phản

ánh vai trò quan trọng của thu nhập từ tư bản đối với những người này, trong khi phần lớn thu nhập từ tư bản lại được miễn khỏi chính sách thuế lũy tiến. Ảnh hưởng của việc này vượt quá ảnh hưởng của thuế đối với trữ lượng tư bản (là loại thuế lũy tiến nhất trong các loại thuế).[4] Tất cả các dấu hiệu cho thấy thuế ở những quốc gia khác ở châu Âu (và có lẽ cũng ở Mỹ) đều có đồ thị hình chuông giống nhau, thậm chí còn rõ nét hơn đồ thị lấy từ những ước tính không hoàn hảo này.[5]

Nếu thuế suất đánh vào nhóm đứng đầu trên thang bậc xã hội trở thành lũy thoái hơn nữa trong tương lai, tác động của nó đối với cơ chế vận hành của bất bình đẳng tài sản có khả năng sẽ là đáng kể, dẫn đến một sự tập trung tư bản rất cao. Rõ ràng là một sự ly khai về mặt tài khóa như vậy của những công dân giàu có nhất có khả năng gây ra một sự chia rẽ lớn trong sự đồng thuận về tài khóa nói chung. Sự hậu thuẫn của dân chúng cho nhà nước xã hội và tài khóa, vốn đã rất mong manh trong một thế giới tăng trưởng chậm, sẽ càng giảm nhiều hơn nữa, đặc biệt là trong tầng lớp trung lưu, bởi vì dĩ nhiên họ sẽ cảm thấy khó chấp nhận sự kiện họ phải trả thuế nhiều hơn tầng lớp thượng lưu. Chủ nghĩa cá nhân và sự ích kỷ sẽ hưng thịnh: bởi vì toàn bộ hệ thống tỏ ra thiếu công bằng, vậy thì tại sao họ phải tiếp tục trả tiền cho những người khác? Vì vậy nếu nhà nước xã hội hiện đại muốn tiếp tục tồn tại, điều trọng yếu là hệ thống thuế – nền tảng của nhà nước – phải duy trì một mức độ lũy tiến tối thiểu, hay ít ra thì nó không trở nên lũy thoái một cách hiển nhiên cho nhóm đứng đầu.

Hơn nữa, việc xem xét mức độ lũy tiến của hệ thống thuế bằng cách xem xét nhóm thu nhập cao nhất bị đánh thuế nặng như thế nào rõ ràng không đánh giá đúng tầm quan trọng ngày càng gia tăng của tài sản thừa kế.[6] Trên thực tế, di sản thừa kế bị đánh thuế thấp hơn nhiều so với thu nhập.[7] Điều này làm trầm trọng thêm hiện tượng mà tôi gọi là "tình thế tiến thoái lưỡng nan của Rastignac". Nếu các cá nhân được phân thành từng nhóm 1% tính theo tổng nguồn lực tích lũy suốt cuộc đời (bao gồm cả thu nhập từ lao động và tài sản thừa kế đã được đem đầu tư)--đây là một tiêu chí thỏa đáng hơn cho việc tính thuế lũy tiến--đồ thị hình chuông thậm chí sẽ còn lũy thoái một cách

rõ rệt hơn nữa cho nhóm đứng đầu xã hội so với trường hợp khi chỉ có thu nhập từ lao động được xem xét.[8]

Một điểm cuối cùng cần được nhấn mạnh: chừng nào quá trình toàn cầu hóa còn đè nặng lên vai của những người lao động kém kỹ năng nhất trong các quốc gia giàu có, thì về nguyên tắc một hệ thống thuế lũy tiến hơn có thể được xem là chính đáng, do đó tạo ra thêm một mức độ phức tạp nữa cho bức tranh thổng thể. Dĩ nhiên, nếu chúng ta muốn duy trì tổng doanh thu thuế ở mức khoảng 50% thu nhập quốc gia, điều không thể tránh khỏi là tất cả mọi người cần phải đóng một khoản đáng kể. Nhưng thay vì áp dụng một hệ thống thuế lũy tiến nhẹ (bỏ qua những nhóm đứng đầu xã hội), chúng ta có thể dễ dàng tưởng tượng ra một hệ thống lũy tiến có độ dốc lớn hơn.[9] Điều này sẽ không giải quyết được tất cả các vấn đề, nhưng đủ để cải thiện tình huống của những người kém kỹ năng nhất một cách đáng kể.[10] Nếu hệ thống thuế không được sửa đổi để trở nên lũy tiến hơn, sẽ không có gì phải ngạc nhiên nếu những người ít được hưởng lợi nhất từ thương mại tự do có thể sẽ quay sang chống lại nó. Thuế lũy tiến là không thể thiếu được để bảo đảm tất cả mọi người đều hưởng lợi từ toàn cầu hóa, và sự vắng mặt ngày càng rõ ràng của thuế lũy tiến cuối cùng có thể làm suy yếu sự ủng hộ dành cho nền kinh tế toàn cầu hóa.

Vì tất cả những lý do này, một hệ thống thuế lũy tiến là một thành tố quan trọng của nhà nước xã hội: nó đóng vai trò then chốt trong quá trình phát triển của nhà nước xã hội và làm thay đổi cơ cấu bất bình đẳng trong thế kỷ 20, và nó sẽ vẫn tiếp tục giữ một vai trò quan trọng bảo đảm sự tồn tại của nhà nước xã hội trong tương lai. Nhưng thuế lũy tiến ngày nay đang bị đe dọa nghiêm trọng, cả trên phương diện tri thức (bởi vì những chức năng đa dạng của nó chưa bao giờ được thảo luận một cách đầy đủ) lẫn chính trị (bởi vì cạnh tranh về thuế đang cho phép toàn bộcác nhóm phân loại thu nhập được miễn tuân theo những quy định chung).

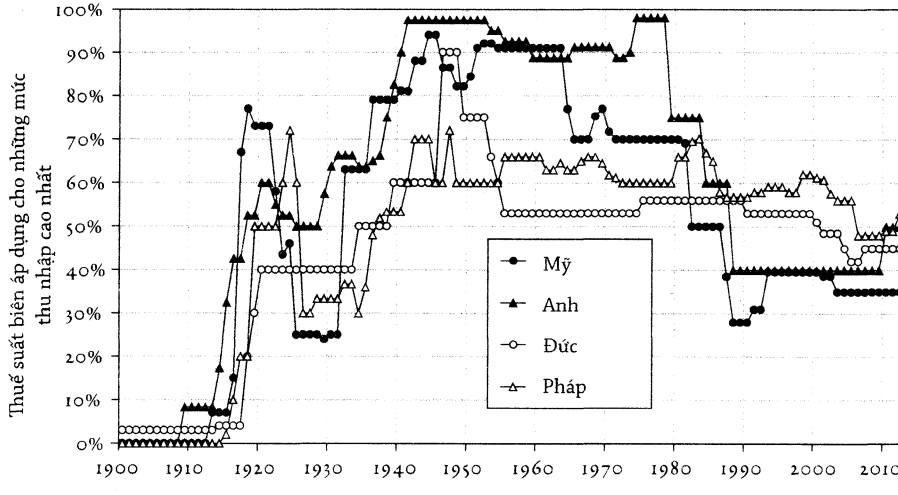
Thuế lũy tiến trong thế kỷ 20: một sản phẩm mong manh của sự hỗn loạn

Chúng ta tạm thời quay lại nhìn vào quá khứ: làm cách nào chúng ta đã đến được thời điểm hiện tại? Thứ nhất, chúng ta cần nhận ra rằng thuế lũy tiến là một sản phẩm của hai cuộc thế chiến cũng như nó là một sản phẩm của dân chủ. Nó được đưa vào sử dụng trong một bầu không khí hỗn loạn đòi hỏi phải có sự ứng biến, đây là một phần của lý do vì sao những mục đích khác nhau của nó không được suy nghĩ cho thấu đáo và vì sao nó đang gặp phải thách thức ngày nay.

Dĩ nhiên, một số quốc gia thông qua thuế thu nhập lũy tiến trước khi xảy ra Thế chiến I. Ở Pháp, đạo luật cho phép lập ra một "thuế thu nhập tổng quát" được thông qua vào ngày 15/7/1914, một phản ứng trực tiếp trước những dự đoán về nhu cầu tài chính của cuộc xung đột sắp xảy ra (sau khi bị chôn vùi trong Nghị viện trong nhiều năm); đạo luật này lẽ ra đã không được thông qua nếu như không sắp có tuyên bố chiến tranh.[11] Ngoài ngoại lệ này ra, hầu hết các quốc gia đều đã đồng ý áp dụng thuế thu nhập lũy tiến sau khi đã bàn bạc kỹ lưỡng trong các cuộc họp thường kỳ của quốc hội. Ví dụ, một loại thuế như vậy được thông qua ở Anh vào năm 1909 và ở Mỹ vào năm 1913. Nhiều quốc gia Bắc Âu, một số bang của Đức, và Nhật thông qua thuế thu nhập lũy tiến thậm chí còn sớm hơn nữa: Đan Mạch vào năm 1870, Nhật vào năm 1887, Phổ vào năm 1891, và Thụy Điển vào năm 1903. Mặc dù không phải tất cả các quốc gia phát triển đều thông qua thuế lũy tiến trước năm 1910, nhưng có một sự đồng thuận quốc tế lúc đó đang xuất hiện xung quanh nguyên tắc lũy tiến và việc áp dụng nó cho thu nhập tổng quát (nghĩa là, cho tổng thu nhập từ lao động, bao gồm cả lương và lao động ngoài lương, và tất cả các loại thu nhập từ tư bản, bao gồm tiền cho thuê nhà, tiền lãi, cổ tức, lợi nhuận, và trong một số trường hợp là lợi nhuận tư bản do chênh lệch giá (lợi vốn)).[12] Đối với nhiều người, một hệ thống như vậy tạo ra một ấn tượng vừa công bằng hơn và vừa là một cách thức hữu hiệu hơn để tính thuế. Thu nhập tổng quát là số đo khả năng đóng góp của từng người, và thuế

lũy tiến cung cấp một cách thức để giới hạn sự bất bình đẳng do chủ nghĩa tư bản công nghiệp gây ra trong khi vẫn bảo đảm quyền sở hữu tài sản tư và các động lực cạnh tranh. Nhiều sách và báo cáo được xuất bản vào thời gian này đã giúp phổ biến ý tưởng và thuyết phục một số nhà lãnh đạo chính trị và các nhà kinh tế học trường phái tự do, mặc dù nhiều người sẽ vẫn tiếp tục giữ thái độ thù địch đối với nguyên tắc lũy tiến, đặc biệt là ở Pháp.[13]

Vậy thuế thu nhập lũy tiến có phải là đứa con tự nhiên của dân chủ và quyền bầu cử phổ quát hay không? Thật ra sự việc phức tạp hơn thế. Quả thật, trước Thế chiến I, các mức thuế, thậm chí đối với những người có thu nhập cao ngất ngưởng, vẫn còn nằm ở mức vô cùng thấp. Điều này đúng ở khắp mọi nơi, không có ngoại lệ. Độ lớn của cú sốc chính trị do chiến tranh gây ra có thể thấy rất rõ trong Hình 14.1, nó cho thấy sự thay đổi của thuế suất cao nhất (tức thuế suất đánh trên nhóm thu nhập cao nhất) ở Mỹ, Anh, Đức, và Pháp từ năm 1900 đến 2013. Thuế suất cao nhất đứng yên không đổi ở những mức không đáng kể kéo dài đến năm 1914 và sau nó tăng vọt sau cuộc chiến. Những



HÌNH 14.1. Thuế suất thu nhập cao nhất, 1900-2013
Thuế suất biên cao nhất của thuế thu nhập (áp dụng cho những mức thu nhập cao nhất) ở Mỹ giảm từ 70% vào năm 1980 xuống 28% vào năm 1988.
Nguồn và chuỗi dữ liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

đường cong đồ thị này cũng tiêu biểu cho thuế suất cao nhất quan sát được ở các quốc gia giàu có khác.[14]

Ở Pháp, luật thuế thu nhập năm 1914 cho phép có một thuế suất cao nhất là 2% và chỉ được áp dụng cho một thiểu số rất ít những người đóng thuế. Chỉ đến khi sau chiến tranh, trong một bối cảnh tài chính và chính trị hoàn toàn khác, thì thuế suất cao nhất được tăng lên các mức "hiện đại": 50% vào năm 1920, sau đó là 60% vào năm 1924, và thậm chí là 72% vào năm 1925. Đặc biệt đáng chú ý là đạo luật quan trọng ngày 25/6/1920, nâng thuế suất cao nhất lên 50% và thật sự có thể được coi như là sự tái sinh của thuế thu nhập. Đạo luật này được thông qua bởi một Hạ nghị viện được cho là mơ mộng thiếu thực tế (một trong những Hạ nghị viện thiên hữu nhất trong lịch sử Cộng hòa Pháp) với nhóm đa số "Khối quốc gia", chủ yếu bao gồm chính những đại biểu trước đó đã phản đối dữ dội nhất việc tạo ra một thuế thu nhập với thuế suất cao nhất là 2% trước khi xảy ra chiến tranh. Sự đảo ngược hoàn toàn trong quan điểm này của cánh hữu đối với việc đánh thuế lũy tiến dĩ nhiên là do tình hình tài chính thảm hại do chiến tranh gây ra. Trong thời gian xảy ra xung đột chính phủ Pháp đã mắc một khoản nợ đáng kể, và mặc dù trong các bài diễn văn hình thức, hết chính trị gia này đến chính trị gia khác tuyên bố rằng "Đức sẽ trả nợ", nhưng tất cả mọi người đều biết rằng sẽ phải tìm ra những nguồn lực tài khóa mới. Tình trạng thiếu thốn sau chiến tranh và việc phải cầu viện máy in tiền đã đẩy lạm phát lên các mức cao chưa từng thấy, vì vậy sức mua của công nhân nằm dưới mức của năm 1914, và nhiều làn sóng đình công trong tháng 5 và 6/1919 đe dọa làm tê liệt nước Pháp. Trong những hoàn cảnh như vậy, các trường phái chính trị gần như chẳng có ý nghĩa gì: cần phải có những nguồn doanh thu mới, và không ai nghĩ rằng những người có thu nhập cao nhất cần được để yên. Cuộc Cách mạng Nga năm 1917 vẫn còn mới nguyên trong tâm trí tất cả mọi người. Chính trong tình huống hỗn loạn và dễ bùng nổ này mà thuế thu nhập lũy tiến hiện đại được sinh ra.[15]

Trường hợp của Đức đặc biệt thú vị, bởi vì Đức đã có thuế thu nhập lũy tiến trong hơn 20 năm trước khi xảy ra cuộc chiến. Trong suốt giai

đoạn yên bình đó, thuế suất chưa bao giờ được tăng lên đáng kể. Ở Phổ, thuế suất cao nhất ổn định ở mức 3% từ năm 1891 đến 1914 và sau đó tăng lên 4% trong giai đoạn 1915-1918, trước khi tăng vọt lên mức 40% vào những năm 1919–1920, trong một bầu không khí chính trị thay đổi triệt để. Nước Mỹ, nơi sẵn sàng chấp nhận một thuế thu nhập lũy tiến có độ dốc cao hơn bất cứ quốc gia nào khác cả về mặt chính trị lẫn học thuật và là quốc gia sẽ dẫn đầu phong trào trong giai đoạn giữa hai cuộc thế chiến, thì cũng phải mãi đến giai đoạn 1918–1919 thuế suất cao nhất ở Mỹ mới bất thình lình gia tăng, đầu tiên lên 67% và sau đó lên 77%. Ở Anh, thuế suất cao nhất được quy định là 8% vào năm 1909, một mức khá cao vào thời đó, nhưng cũng tương tự, mãi đến sau chiến tranh nó mới bất ngờ được nâng lên trên 40%.

Dĩ nhiên không thể nói được chuyện gì có thể đã xảy ra nếu như không có cú sốc giai đoạn 1914–1918. Rõ ràng trước chiến tranh đã có một phong trào được khởi động. Tuy nhiên, chúng ta có thể nói chắc rằng nếu như cú sốc không xảy ra, thì ít nhất quá trình dẫn đến một hệ thống thuế lũy tiến hơn sẽ diễn ra chậm hơn rất nhiều, và thuế suất cao nhất có thể chẳng bao giờ tăng lên tới mức ấy. Các mức thuế được áp dụng trước năm 1914, luôn dưới 10% (và nhìn chung là dưới 5%), bao gồm cả thuế suất cao nhất, không khác bao nhiêu so với thuế suất trong hai thế kỷ 18 và 19. Mặc dù thuế lũy tiến đánh trên tổng thu nhập là một sáng tạo vào cuối thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20, nhưng trước đó rất lâu đã có những hình thức thuế thu nhập, thường là với những quy định khác nhau cho những loại thu nhập khác nhau, và thường với mức thuế cố định hay gần như cố định (ví dụ, một thuế suất cố định sau khi đã cho phép khấu trừ một khoản cố định). Trong hầu hết các trường hợp các mức thuế suất là 5–10% (cao nhất). Ví dụ, điều này là đúng với thuế đánh theo phân loại hay thuế tính theo bảng biểu, áp dụng những thuế suất riêng biệt cho từng phân loại (hay bảng biểu) thu nhập (địa tô từ đất, tiền lãi, lợi nhuận, lương, v.v.). Nước Anh thông qua một thuế đánh theo phân loại như vậy vào năm 1842, và thuế này là phiên bản thuế thu nhập của Anh cho đến khi một "siêu thuế" (thuế lũy tiến đánh trên tổng thu nhập) được thiết lập vào năm 1909.[16]

Trong Cơ chế cũ ở Pháp, cũng có những hình thức đánh thuế thu nhập trực tiếp, ví dụ như *taille* (thuế đất), *dixième* (thuế 1/10), và *vingtième* (thuế 1/20) với thuế suất tiêu biểu là 5 hay 10% (như tên của chúng cho thấy), chúng được áp dụng cho một số nhưng không phải tất cả các nguồn thu nhập, và có rất nhiều trường hợp được miễn. Vào năm 1707, Vauban đề nghị thuế "dixième royal", dự định là một mức thuế 10% đánh trên tất cả các thu nhập (bao gồm tiền thuê nhà trả cho các chủ nhà thuộc giới quý tộc và tăng lữ), nhưng nó chưa bao giờ được thực thi một cách đầy đủ. Tuy nhiên có nhiều nỗ lực khác nhau nhằm cải tiến hệ thống thuế trong thế kỷ 18.[17] Những nhà lập pháp cách mạng, vốn không ưa phương pháp tra hỏi tọc mạch của chế độ quân chủ đã sụp đổ và có lẽ cũng hăng hái muốn bảo vệ giai cấp tư sản công nghiệp đang trỗi dậy khỏi phải chịu một gánh nặng thuế má quá mức, đã quyết định thiết lập một hệ thống thuế "mang tính chỉ số": thuế được tính toán dựa trên các chỉ số mà họ cho là phản ánh khả năng chi trả của người đóng thuế thay vì thu nhập thực của họ, mà họ không cần phải khai báo. Ví dụ như, "thuế cửa ra vào và cửa sổ" được dựa trên số cửa ra vào và cửa sổ trong địa chỉ cư ngụ chính của người đóng thuế, được xem như là chỉ số giàu có của họ. Người đóng thuế thích hệ thống này bởi vì giới chức thuế có thể xác định họ phải trả bao nhiêu thuế mà không cần phải đi vào nhà của họ, và càng không phải xem xét sổ sách kế toán của họ. Loại thuế quan trọng nhất trong hệ thống mới thiết lập vào năm 1792 là thuế tài sản, nó được tính dựa trên giá trị cho thuê của tất cả các bất động sản do người đóng thuế sở hữu.[18] Thuế thu nhập này được tính dựa trên ước tính về giá trị cho thuê trung bình, cứ sau mỗi thập niên lại được điều chỉnh lại một lần khi giới chức thuế lập danh mục cho tất cả các tài sản ở Pháp; người đóng thuế không bị yêu cầu phải kê khai thu nhập thực của họ. Do lạm phát thấp, điều này không gây ra sự khác biệt gì nhiều. Trên thực tế, thuế bất động sản này tương tự như một loại thuế đồng đều và không khác gì lắm so với thuế tính theo phân loại của Anh. (Mức thuế hiệu dụng thay đổi theo thời gian và theo từng tỉnh nhưng không bao giờ vượt quá 10%.)

Để hoàn tất hệ thống, vào năm 1872, nền Đệ tam Cộng hòa non trẻ quyết định đánh một loại thuế lên thu nhập từ các tài sản tài chính. Đây là một loại thuế đồng đều đánh vào tiền lãi, cổ tức, và những nguồn doanh thu tài chính khác, vốn đang gia tăng nhanh chóng ở Pháp vào thời điểm đó nhưng gần như hoàn toàn được miễn thuế, mặc dù ở Anh những nguồn thu tương tự như vậy phải chịu thuế. Tuy nhiên, một lần nữa, thuế suất được đặt ở mức rất thấp (3% từ năm 1872 đến 1890 và sau đó là 4% từ năm 1890 đến 1914), ít nhất là khi so sánh với các thuế suất được áp dụng sau năm 1920. Cho đến khi Thế chiến I xảy ra, dường như ở tất cả các quốc gia phát triển, thuế thu nhập không được xem là "hợp lý" trừ khi mức thuế nằm dưới 10%, cho dù thu nhập chịu thuế có cao đến đâu.

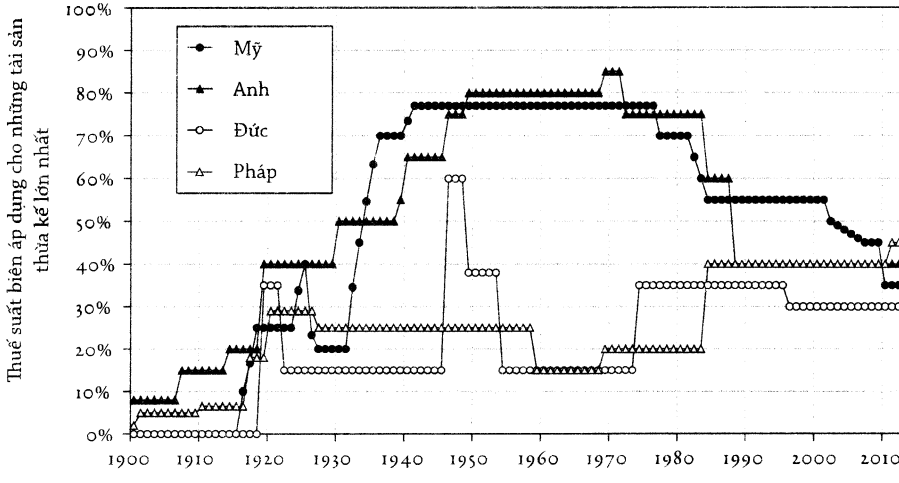
Thuế lũy tiến trong nền Đệ tam Cộng hòa

Điều thú vị là việc này cũng đúng với thuế thừa kế hay thuế thừa kế di sản lũy tiến, đây là loại thuế mà cùng với thuế thu nhập lũy tiến, là sáng kiến tài khóa quan trọng thứ hai vào đầu thế kỷ 20. Mức thuế thừa kế di sản cũng giữ nguyên ở mức rất thấp cho đến năm 1914 (xem Hình 14.2). Một lần nữa, trường hợp của Pháp dưới chính phủ Đệ tam Cộng hòa là tiêu biểu: đây là một quốc gia lẽ ra phải nuôi dưỡng niềm đam mê đích thực cho lý tưởng bình đẳng, một quốc gia trong đó quyền bầu cử phổ quát của nam giới được tái thiết lập vào năm 1871, tuy nhiên đó lại là một quốc gia khăng khăng không chịu ủng hộ hoàn toàn nguyên tắc thuế lũy tiến trong gần nửa thế kỷ. Thái độ này không thực sự thay đổi cho đến khi Thế chiến I khiến việc thay đổi là không thể tránh khỏi. Dĩ nhiên, thuế thừa kế di sản do Cách mạng Pháp thiết lập, được nghiêm ngặt áp dụng đồng đều cho tất cả mọi đối tượng từ năm 1791 đến 1901, được luật pháp thay đổi trở thành lũy tiến vào ngày 25/2/1901. Tuy nhiên, trên thực tế, không có gì nhiều thay đổi: mức thuế cao nhất được đặt ở mức 5% từ năm 1902 đến năm 1910 và sau đó ở mức 6,5% từ năm 1911 đến 1914 và hằng năm chỉ áp dụng

cho vài chục gia sản. Đối với những người đóng thuế giàu có, những mức thuế này đã là cao quá mức. Nhiều người nghĩ rằng bảo đảm cho "con nối nghiệp cha" là một "nhiệm vụ thiêng liêng" để duy trì tài sản gia đình, và nhiệm vụ duy trì tài sản một cách không giấu giếm này không nên chịu một loại thuế nào. Tuy nhiên, trên thực tế, thuế thừa kế thấp không ngăn chặn các di sản thừa kế được truyền lại gần như là nguyên vẹn từ thế hệ này sang thế hệ kế tiếp. Thuế suất trung bình hiệu dụng đánh vào nhóm 1% đứng đầu thừa kế sản nghiệp là không quá 3% sau cuộc cải cách năm 1901 (so với 1% theo chế độ thuế đồng đều áp dụng vào thế kỷ 19). Nhìn lại quá khứ, rõ ràng là cải cách gần như không có một tác động nào đến quá trình tích lũy và hiện tượng siêu tập trung tài sản đang diễn ra vào thời ấy, ngược lại với những gì mà những người đương thời tin tưởng.

Hơn nữa, một điều đáng chú ý là mức độ thường xuyên mà những người chống đối việc đánh thuế lũy tiến (rõ ràng họ chiếm đại đa số trong giới quyền thế kinh tế và tài chính của Pháp trong thời hoàng kim trước Thế chiến I) viện dẫn một cách khá đạo đức giả lập luận cho rằng vì Pháp là một quốc gia bình đẳng một cách tự nhiên, nó không cần đến thuế lũy tiến. Một ví dụ tiêu biểu và đặc biệt bổ ích là ví dụ về Paul Leroy-Beaulieu, một trong những nhà kinh tế học có ảnh hưởng nhất vào thời đó, với tác phẩm nổi tiếng xuất bản năm 1881 *Essai sur la répartition des richesses et sur la tendance à une moindre inégalité des conditions* (Luận đề về phân phối sản nghiệp và xu hướng giảm bất bình đẳng trong điều kiện sống), một tác phẩm được in lại nhiều lần mãi cho tới tận trước khi xảy ra Thế chiến I.[20] Thật ra Leroy-Beaulieu không có bất cứ loại dữ liệu nào để chứng minh cho niềm tin của ông về "xu hướng giảm bất bình đẳng trong điều kiện sống". Nhưng ông không quan tâm đến điều đó: ông vẫn có thể đưa ra những lập luận đáng ngờ và không mấy thuyết phục dựa trên những dữ liệu thống kê hoàn toàn chẳng có liên quan gì để chứng minh rằng bất bình đẳng thu nhập đang giảm.[21] Đôi lúc ông dường như nhận ra lập luận của mình có khiếm khuyết, và lúc đó ông đơn giản tuyên bố rằng sự thu hẹp trong bất bình đẳng sắp xảy ra và dù sao cũng không cần phải có

một hành động nào để can thiệp vào quá trình toàn cầu hóa thương mại và tài chính mầu nhiệm, một quá trình mà nhờ vào đó những người tiết kiệm Pháp đã có thể đầu tư vào các dự án kênh đào Panama và Suez và chẳng mấy chốc có thể mở rộng đầu tư sang nước Nga của Sa hoàng. Rõ ràng là Leroy-Beaulieu bị cuốn hút bởi hiện tượng toàn cầu hóa đang xảy ra vào thời của ông và run sợ trước ý tưởng rằng một cuộc cách mạng bất thình lình có thể gây nguy hiểm cho tất cả những việc này.[22] Dĩ nhiên bản thân việc bị toàn cầu hóa cuốn hút không có gì là đáng trách miễn là nó không cản trở khả năng phân tích tỉnh táo. Vấn đề nổi cộm ở Pháp vào những năm 1900–1910 không phải là việc sắp xảy ra một cuộc cách mạng Bolshevik (khả năng xảy một cuộc cách mạng như vậy vào lúc đó cũng không cao hơn gì so với khả năng xảy ra một cuộc cách mạng ngày nay) mà là sự xuất hiện của thuế lũy tiến. Đối với Leroy-Beaulieu và những người đồng nghiệp thuộc phe "trung hữu" (ngược lại với phe cánh hữu quân chủ), họ có một lập luận không thể phản bác được để trả lời cho thuế lũy tiến mà theo họ những người có óc tư duy đúng đắn cần phải phản đối bằng



HÌNH 14.2. Thuế suất thừa kế cao nhất, 1900–2013

Thuế suất biên thừa kế (áp dụng cho những khoản thừa kế lớn nhất) ở Mỹ giảm từ 70% vào năm 1980 xuống 35% trong năm 2013.

Nguồn và chuỗi dữ liệu: xem piketty.pse.ens.fr/capital21c.

mọi giá: ông tuyên bố rằng nước Pháp đã trở thành một quốc gia bình đẳng nhờ vào cuộc Cách mạng Pháp, ruộng đất đã được tái phân phối (ở một mức độ nào đó) và quan trọng hơn hết quyền bình đẳng trước pháp luật đã được xác lập thông qua Bộ luật Dân sự, bảo đảm quyền bình đẳng trong sở hữu tài sản và quyền tự do giao kết hợp đồng. Vì vậy Pháp không cần phải có một loại thuế lũy tiến và tước đoạt. Ông còn nói thêm, dĩ nhiên một loại thuế như vậy có thể là có ích trong một xã hội quý tộc phân chia giai cấp như xã hội Anh, nằm bên kia eo biển Manche, nhưng không có ích gì ở Pháp.[23]

Trên thực tế, nếu Leroy-Beaulieu chịu khó tham khảo hồ sơ thừa kế di sản do cơ quan thuế xuất bản không lâu sau đợt cải cách năm 1901, ông đã có thể khám phá ra rằng mức tập trung sản nghiệp ở Cộng hòa Pháp trong thời hoàng kim trước Thế chiến I cũng gần bằng ở nước Anh quân chủ. Trong các cuộc bàn luận ở nghị viện vào năm 1907 và 1908, những người ủng hộ thuế thu nhập thường xuyên nhắc đến những dữ liệu thống kê này.[24] Ví dụ thú vị này cho thấy ngay cả một loại thuế với thuế suất thấp cũng có thể là một nguồn kiến thức và một động lực đưa đến sự minh bạch mang tính dân chủ.

Ở các quốc gia khác, thuế thừa kế di sản cũng được thay đổi sau Thế chiến I. Ở Đức, ý tưởng áp đặt một mức thuế nhỏ lên những tài sản lớn nhất được bàn luận một cách rộng rãi trong các cuộc thảo luận ở quốc hội vào cuối thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20. Những nhà lãnh đạo của Đảng Dân chủ Xã hội, khởi đầu là August Bebel và Eduard Bernstein, đã chỉ ra rằng một loại thuế thừa kế di sản sẽ có thể giúp làm giảm gánh nặng của những loại thuế gián tiếp đánh lên người lao động, khi đó những người lao động sẽ có thể cải thiện số phận của họ. Nhưng Quốc hội Đức đã không thể đạt được một sự đồng thuận về một loại thuế mới: những cải cách năm 1906 và 1909 đúng là có thiết lập một loại thuế thừa kế di sản rất nhỏ, nhưng các di sản để lại cho chồng hay vợ hay con cái (tức đại đa số các di sản) được hoàn toàn miễn thuế, cho dù tài sản đó có lớn đến đâu. Phải mãi đến năm 1919 thì thuế thừa kế di sản ở Đức mới được mở rộng áp dụng cho những tài sản để lại cho gia đình, và thuế suất cao nhất (đối với những tài sản lớn nhất) được

tăng lên một cách đột ngột từ 0% lên 35%. Vai trò của chiến tranh và những thay đổi chính trị do nó gây ra dường như có tầm quan trọng tuyệt đối: khó có thể hình dung sự bế tắc vào những năm 1906–1909 có thể được giải quyết bằng một cách nào khác.[26]

Hình 14.2 cho thấy có một sự gia tăng nhẹ ở Anh vào đầu thế kỷ, sự gia tăng này trong thuế thừa kế di sản hơi lớn hơn so với gia tăng trong thuế thu nhập. Thuế suất đánh trên những tài sản lớn nhất, vốn nằm ở mức 8% kể từ đợt cải cách năm 1896, đã tăng lên 15% vào năm 1908–một con số tương đối đáng kể. Ở Mỹ, thuế liên bang đối với di sản và quà tặng mãi đến năm 1916 mới được thiết lập, nhưng mức thuế này rất nhanh chóng tăng lên những mức cao hơn mức thuế ở Pháp và Đức.

Thuế tước đoạt đối với những thu nhập quá mức: một phát minh của nước Mỹ

Khi chúng ta xem xét lịch sử thuế lũy tiến trong thế kỷ 20, thật đáng ngạc nhiên khi thấy Anh và Mỹ đi trước dẫn đầu bỏ xa các quốc gia khác như thế nào, đặc biệt là Mỹ, quốc gia phát minh ra thuế tước đoạt đối với những tài sản và thu nhập "cao quá mức". Các Hình 14.1 và 14.2 cho thấy rất rõ về điểm này. Kết quả này hoàn toàn trái ngược với hình ảnh mà hầu hết mọi người sống trong và ngoài nước Mỹ và Anh nghĩ về hai quốc gia này kể từ năm 1980, sự tương phản là quá lớn đến mức chúng ta cần dừng lại để xem xét thêm về điểm này.

Trong giai đoạn giữa hai cuộc thế chiến, tất cả các quốc gia phát triển đều bắt đầu thử nghiệm với các mức thuế suất rất cao đánh vào những nhóm đứng đầu, thường theo một cách thức rất thất thường. Nhưng Mỹ chính là quốc gia đầu tiên thử nghiệm thuế suất trên 70%, đầu tiên là đánh trên thu nhập vào năm 1919–1922 và sau đó là đánh vào các di sản thừa kế vào những năm 1937–1939. Khi chính phủ đánh thuế lên một mức thu nhập hay thừa kế nhất định với thuế suất

là 70 hay 80%, mục đích chủ yếu của nó rõ ràng không phải là để có thêm doanh thu (bởi vì những khung thuế rất cao này không bao giờ đem lại được bao nhiêu doanh thu). Thay vào đó mục đích của họ là để chấm dứt những khoản thu nhập và tài sản lớn này, mà các nhà lập pháp vì lý do này hay lý do khác xem là không thể chấp nhận được về mặt xã hội và không hữu ích về mặt kinh tế–hoặc nếu không phải để chấm dứt chúng, thì ít nhất là để khiến cho việc duy trì chúng trở nên vô cùng tốn kém và để cương quyết ngăn cản sự tồn tại dai dẳng của chúng. Tuy nhiên không có việc tuyệt đối cấm đoán hay tịch thu sung công. Thuế lũy tiến vì vậy là một phương pháp tương đối cấp tiến để giảm bất bình đẳng, theo nghĩa là cạnh tranh tự do và sở hữu cá nhân vẫn được tôn trọng trong khi động cơ cá nhân được thay đổi bằng những phương cách có thể coi là cấp tiến, nhưng luôn luôn theo đúng các điều luật đã được tranh luận kỹ càng trong các cuộc thảo luận dân chủ. Thuế lũy tiến như vậy tượng trưng cho một sự thỏa hiệp lý tưởng giữa công bằng xã hội và tự do cá nhân. Không phải ngẫu nhiên mà Mỹ và Anh, hai quốc gia có truyền thống coi trọng tự do cá nhân rất cao trong suốt chiều dài lịch sử, đã thông qua những hệ thống thuế lũy tiến mạnh hơn ở nhiều quốc gia khác. Tuy nhiên, cần lưu ý rằng các quốc gia ở lục địa châu Âu, đặc biệt là Pháp và Đức, đã xem xét những lộ trình khác sau Thế chiến II, chẳng hạn như quốc hữu hóa các công ty và trực tiếp quy định mức lương cho giám đốc điều hành. Những biện pháp này cũng có nguồn gốc từ các cuộc thảo luận dân chủ và trên một số phương diện đóng vai trò như các hình thức thay thế cho thuế lũy tiến.[27]

Những yếu tố khác cụ thể hơn cũng có vai trò quan trọng. Trong Thời vàng son cuối thế kỷ 19, nhiều nhà quan sát ở Mỹ lo ngại rằng đất nước họ đang trở nên ngày càng bất bình đẳng và ngày càng xa rời lý tưởng tiên phong ban đầu của nó. Trong cuốn sách xuất bản năm 1915 của Willford King viết về sự phân phối tài sản ở Mỹ, ông lo ngại rằng nước Mỹ đang trở thành một xã hội giống như những xã hội mà ông coi là siêu bất bình đẳng ở châu Âu.[28] Vào năm 1919, Irving Fisher, lúc đó là chủ tịch Hiệp hội Kinh tế Mỹ, thậm chí còn đi xa hơn nữa.

Ông dành toàn bộ bài diễn văn nhân dịp nhậm chức của mình để bàn về vấn đề bất bình đẳng ở Mỹ và đã phát biểu rõ ràng với các đồng nghiệp của ông rằng sự tập trung tài sản ngày càng gia tăng là vấn đề kinh tế hàng đầu của nước Mỹ. Fisher nhận thấy những con số ước tính của King là đáng báo động. Việc "2% dân số sở hữu hơn 50% của cải" và "2/3 dân số gần như không sở hữu một tài sản gì" đối với ông là "một sự phân phối của cải phi dân chủ", gây đe dọa đến nền tảng của xã hội Mỹ. Thay vì giới hạn tỷ lệ lợi nhuận hay suất sinh lợi của tư bản một cách tùy tiện–những khả năng mà Fisher đưa ra chỉ để bác bỏ chúng–ông lập luận rằng giải pháp tốt nhất là đánh một mức thuế nặng lên những di sản lớn nhất (ông đề cập đến một thuế suất bằng 2/3 độ lớn của sản nghiệp, tăng lên 100% nếu sản nghiệp đó đã tồn tại hơn ba thế hệ).[29] Thật đáng chú ý khi thấy Fisher lo ngại về bất bình đẳng nhiều hơn Leroy-Beaulieu đến mức nào, mặc dù Leroy-Beaulieu sống trong một xã hội bất bình đẳng hơn nhiều. Rõ ràng, nỗi sợ hãi trở thành giống như châu Âu cũ là một phần của lý do tại sao Mỹ quan tâm đến thuế lũy tiến.

Hơn nữa, cuộc Đại khủng hoảng trong thập niên 1930 tác động rất mạnh tới Mỹ, và nhiều người đổ lỗi cho giới quyền thế kinh tế và tài chính vì đã làm giàu cho bản thân trong khi đưa đất nước đến chỗ lụn bại. (Cần nhớ rằng tỷ trọng trong thu nhập quốc gia Mỹ của nhóm thu nhập cao nhất đạt đỉnh điểm vào cuối thập niên 1920, phần lớn là nhờ những khoản lợi tư bản khổng lồ do chênh lệch giá cổ phiếu). Roosevelt đắc cử vào năm 1933, khi cuộc khủng hoảng đã xảy ra được ba năm và một phần tư dân số bị thất nghiệp. Ông đã lập tức quyết định tăng mạnh mức thuế đánh vào nhóm thu nhập cao nhất, vốn đã được giảm xuống còn 25% trong cuối thập niên 1920 và giảm lần nữa dưới thời Tổng thống Hoover. Mức thuế cao nhất tăng lên 63% vào năm 1933 và sau đó lên 79% vào năm 1937, vượt qua kỷ lục trước đó vào năm 1919. Vào năm 1942, Đạo luật Thuế Chiến thắng tăng mức thuế cao nhất lên 88%, và vào năm 1944 nó lần nữa tăng lên 94%, do có những loại thuế phụ thu khác nhau. Sau đó mức thuế cao nhất ổn định quanh mức 90% cho đến giữa thập niên 1960, nhưng rồi giảm

xuống còn 70% trong đầu thập niên 1980. Nhìn chung, trong giai đoạn 1932–1980, tức gần nửa thế kỷ, mức thuế thu nhập cao nhất của chính phủ liên bang Mỹ đạt mức trung bình là 81%.[30]

Điều quan trọng cần nhấn mạnh là không một quốc gia nào ở lục địa châu Âu đã từng áp dụng những mức thuế cao như vậy (ngoại trừ trong những trường hợp ngoại lệ, nhiều lắm là trong một vài năm, và chưa bao giờ kéo dài cả nửa thế kỷ). Cụ thể là Pháp và Đức có mức thuế cao nhất trong khoảng 50 và 70% từ cuối thập niên 1940 cho đến thập niên 1980, nhưng chưa bao giờ cao đến mức 80–90%. Ngoại lệ duy nhất là nước Đức vào những năm 1947–1949, khi mức thuế cao nhất là 90%. Nhưng đây là thời điểm khi biểu thuế của Đức là do lực lượng chiếm đóng quyết định (trên thực tế là chính quyền Mỹ). Ngay khi Đức lấy lại được chủ quyền tài khóa vào năm 1950, nước Đức nhanh chóng quay trở lại các mức thuế phù hợp với truyền thống của họ, và trong vòng một vài năm mức thuế cao nhất giảm xuống chỉ còn hơn 50% (xem Hình 14.1). Chúng ta cũng chứng kiến một hiện tượng hoàn toàn tương tự xảy ra ở Nhật.[31]

Sự thu hút của thuế lũy tiến đối với người dân các nước Anglo-Saxon càng trở nên rõ rệt hơn khi chúng ta xem xét thuế thừa kế di sản. Ở Mỹ, thuế suất cao nhất đánh vào di sản thừa kế vẫn nằm trong khoảng giữa 70 và 80% từ thập niên 1930 đến thập niên 1980, trong khi ở Pháp và Đức thuế suất cao nhất không bao giờ vượt quá 30–40% ngoại trừ trong những năm 1946–1949 ở Đức (xem Hình 14.2).[32]

Quốc gia duy nhất có thể theo kịp hay vượt qua thuế suất thừa kế di sản cao nhất của Mỹ là Anh. Mức thuế được áp dụng cho những nguồn thu nhập cũng như tài sản cao nhất ở Anh trong thập niên 1940 là 98%, mức đỉnh điểm này một lần nữa được áp dụng trong thập niên 1970–một kỷ lục tuyệt đối trong lịch sử.[33] Cũng lưu ý rằng cả hai quốc gia này đều phân biệt giữa "thu nhập xứng đáng", tức thu nhập từ lao động (bao gồm cả lương và tiền công ngoài lương) và "thu nhập không xứng đáng", nghĩa là thu nhập từ tư bản (tiền cho thuê, tiền lãi, cổ tức, v.v.). Những mức thuế cao nhất trong Hình 14.1 của Mỹ và Anh là được áp dụng cho thu nhập từ tư bản. Đôi lúc, mức thuế

cao nhất đối với thu nhập từ lao động thấp hơn một chút, đặc biệt là trong thập niên 1970.[34] Đây là một sự phân biệt thú vị, bởi vì nó cho thấy sự nghi ngờ đối với những thu nhập rất cao được chuyển thành ngôn ngữ tài khóa: tất cả các thu nhập cao quá mức đều đáng nghi ngờ, nhưng thu nhập từ tư bản đáng nghi ngờ hơn thu nhập từ lao động. Sự tương phản trong thái độ này giữa quá khứ và hiện tại là đáng chú ý, khi thu nhập từ tư bản ngày nay được đối xử một cách ưu đãi hơn so với thu nhập từ lao động ở tại nhiều quốc gia, đặc biệt là ở châu Âu. Cũng lưu ý rằng mặc dù ngưỡng thu nhập phải chịu mức thuế cao nhất thay đổi theo thời gian, nhưng nó luôn cực kỳ cao: tính theo thu nhập trung bình trong thập niên 2000–2010, ngưỡng này nhìn chung nằm trong khoảng 500.000 và 1 triệu euro. Xét theo phân phối thu nhập ngày nay, mức thuế cao nhất như vậy chỉ áp dụng cho không đầy 1% dân số (nhìn chung là khoảng giữa 0,1 và 0,5%).

Sự thôi thúc muốn đánh thuế lên thu nhập từ tư bản nặng hơn so với thu nhập từ lao động phản ánh một thái độ nhất quán với một loại thuế thừa kế lũy tiến mạnh hơn. Trường hợp của Anh là đặc biệt thú vị xét từ góc độ dài hạn. Anh là quốc gia có sự tập trung tài sản cao nhất trong thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20. Những cú sốc (tàn phá, tịch biên sung công) đối với những sản nghiệp lớn ít có tác động nặng nề ở Anh hơn ở lục địa, tuy nhiên Anh quyết định áp đặt cú sốc tài khóa của riêng họ–một cú sốc ít dữ dội hơn chiến tranh những vẫn có ảnh hưởng đáng kể: một mức thuế cao nhất nằm trong khoảng 70 đến 80% hay cao hơn trong suốt giai đoạn 1940–1980. Không một quốc gia nào quan tâm đến việc đánh thuế các tài sản thừa kế trong thế kỷ 20 nhiều như Anh, đặc biệt là giai đoạn giữa hai cuộc thế chiến.[35] Vào tháng 11/1938, Josiah Wedgwood, trong phần mở đầu cho ấn bản mới của tác phẩm kinh điển về tài sản thừa kế của mình xuất bản năm 1929, đã đồng ý với người đồng hương của ông là Bertrand Russell rằng "các nền dân chủ tài phiệt" và giới quyền thế cha truyền con nối của nó đã thất bại không thể ngăn chặn chủ nghĩa phát xít trỗi dậy. Ông tin rằng "những nền dân chủ chính trị nào không dân chủ hóa hệ thống kinh tế của mình là những hệ thống có sự bất ổn nội tại". Trong con

mất của ông, thuế thừa kế lũy tiến là công cụ chính để đạt được sự dân chủ hóa kinh tế mà ông tin là cần thiết.[36]

Sự bùng nổ lương giám đốc điều hành: vai trò của thuế

Sau khi chứng kiến làn sóng lớn lao ủng hộ bình đẳng kéo dài từ thập niên 1930 đến thập niên 1970, Mỹ và Anh quay ngoắt để đi theo hướng ngược lại với một sự nhiệt tình không kém. Trong ba thập niên vừa qua, mức thuế thu nhập cao nhất của họ, trước đó cao hơn đáng kể so với mức cao nhất ở Pháp và Đức, đã giảm xuống dưới mức của Pháp và Đức. Trong khi mức cao nhất của Pháp và Đức ổn định trong khoảng 50–60% từ năm 1930 đến 2010 (giảm nhẹ vào cuối giai đoạn), mức thuế cao nhất của Anh và Mỹ giảm từ 80–90% trong giai đoạn 1930–1980 xuống 30–40% trong giai đoạn 1980–2010 (xuống mức thấp nhất là 28% sau khi chính quyền Reagan cải cách thuế vào năm 1986) (xem Hình 14.1).[37] Các quốc gia Anglo-Saxon đã chơi trò tăng giảm thuế thất thường với những người giàu có kể từ thập niên 1930. Ngược lại, thái độ đối với những nhóm thu nhập đứng đầu ở cả lục địa châu Âu (mà Đức và Pháp là hai trường hợp khá tiêu biểu) và ở Nhật vẫn ổn định. Tôi đã trình bày trong Phần Một rằng một phần của lời giải thích cho sự khác biệt này có thể là vì Mỹ và Anh có cảm giác rằng họ đang bị các quốc gia khác vượt mặt trong thập niên 1970. Cảm giác lo lắng các quốc gia khác đang bắt kịp họ đã góp phần đưa đến sự trỗi dậy của học thuyết Thatcher và học thuyết Reagan. Dĩ nhiên, hiện tượng đuổi kịp xảy ra giữa năm 1950 và 1980 phần lớn là hệ quả đương nhiên của những cú sốc mà lục địa châu Âu và Nhật phải hứng chịu trong giai đoạn 1914 và 1945. Tuy nhiên người dân Anh và Mỹ cảm thấy khó chấp nhận điều này: đối với các quốc gia cũng như với cá nhân con người, bảng xếp hạng giàu có không chỉ là một vấn đề về tiền bạc; nó còn là vấn đề danh dự và giá trị đạo đức. Sự thay đổi thái độ lớn lao này ở Mỹ và Anh đã tạo ra những hệ quả gì?

Nếu xem xét tất cả các quốc gia phát triển, chúng ta nhận thấy mức độ giảm của thuế suất thu nhập cao nhất từ năm 1980 đến nay có liên quan chặt chẽ với mức độ gia tăng tỷ trọng trong thu nhập quốc gia của nhóm 1% cao nhất trong cùng thời kỳ. Cụ thể, hai hiện tượng này có mối tương quan hoàn hảo: các quốc gia cắt giảm nhiều nhất thuế suất cao nhất cũng là các quốc gia có tỷ trọng trong thu nhập quốc gia của nhóm thu nhập đứng đầu đã gia tăng nhiều nhất (đặc biệt là khi nói đến tiền lương của các giám đốc điều hành của các công ty lớn). Ngược lại, ở các quốc gia không cắt giảm nhiều mức thuế cao nhất, mức độ gia tăng tỷ trọng trong thu nhập quốc gia của nhóm thu nhập đứng đầu là khiêm tốn hơn nhiều.[38] Nếu tin vào các mô hình kinh tế kinh điển dựa trên lý thuyết năng suất biên và cung ứng lao động, chúng ta có thể cố gắng giải thích điều này bằng cách lập luận rằng việc cắt giảm mức thuế cao nhất đã khích lệ các giám đốc điều hành tài năng hàng đầu gia tăng số giờ làm và năng suất lao động của họ. Vì năng suất biên của họ tăng, nên lương của họ tăng theo tương ứng và vì vậy đã tăng cao hơn nhiều so với lương giám đốc điều hành ở các quốc gia khác. Tuy nhiên lời giải thích này không hợp lý lắm. Như tôi đã trình bày trong Chương 9, lý thuyết năng suất biên gặp phải những thách thức về nhận thức và kinh tế nghiêm trọng (ngoài việc là nạn nhân của một sự ngây thơ nhất định) khi nó được dùng để giải thích mức lương được quyết định như thế nào cho những người đứng đầu bảng thu nhập.

Một cách giải thích thực tế hơn là khi mức thuế thu nhập cao nhất được giảm xuống mức thấp hơn, đặc biệt là ở Mỹ và Anh, nơi mức thuế thu nhập cao nhất giảm một cách đáng kể, nó làm thay đổi hoàn toàn cách xác định lương giám đốc điều hành. Một giám đốc điều hành luôn gặp khó khăn khi thuyết phục những đối tượng khác có liên quan trong công ty (những người trực tiếp làm việc dưới quyền, những người lao động cấp thấp, các cổ đông, và các thành viên của ban lương thưởng) rằng một khoản tăng lương lớn–ví dụ như một triệu đô la–là thực sự chính đáng. Trong thập niên 1950 và 1960, các giám đốc điều hành của các công ty Anh và Mỹ có ít lý do để đấu tranh đòi được tăng lương nhiều như vậy, và các đối tượng quan tâm khác ít có khả năng sẽ chấp

nhận chúng, bởi vì dù sao thì 80–90% khoản tăng lương sẽ được nộp thẳng trực tiếp vào ngân sách chính phủ. Tuy nhiên, sau năm 1980, tình hình thay đổi hoàn toàn, và bằng chứng cho thấy các giám đốc điều hành bỏ ra rất nhiều công sức để thuyết phục những bên có liên quan chấp thuận cho họ những khoản tăng lương lớn. Bởi vì khó có thể đo lường một cách khách quan những đóng góp cá nhân vào sản lượng của một công ty, nên những nhà quản lý đứng đầu cảm thấy việc thuyết phục hội đồng quản trị và các cổ đông rằng họ xứng đáng nhận mức lương cao là tương đối dễ dàng, đặc biệt là bởi vì các thành viên trong ban lương thưởng thường được chọn dựa trên mối quan hệ bà con thân thuộc.

Hơn nữa, lời giải thích dựa trên "quyền lực mặc cả này" phù hợp với sự kiện là không có mối quan hệ đáng kể nào xét về mặt thống kê giữa việc giảm mức thuế cao nhất và tỷ lệ tăng năng suất ở các quốc gia phát triển kể từ năm 1980. Nói một cách cụ thể hơn, điểm mấu chốt là tỷ lệ tăng GDP bình quân đầu người ở tất cả các quốc gia giàu là gần như hoàn toàn giống nhau kể từ năm 1980. Ngược lại với những gì nhiều người ở Anh và Mỹ lầm tưởng, những con số thực về tăng trưởng (những con số tốt nhất mà chúng ta có thể rút ra từ những dữ liệu tài khoản quốc gia chính thức) cho thấy rằng Anh và Mỹ đã không tăng trưởng nhanh hơn Đức, Pháp, Nhật, Đan Mạch, hay Thụy Điển kể từ năm 1980.[39] Nói cách khác, việc giảm những mức thuế thu nhập cao nhất và sự gia tăng trong mức thu nhập cao nhất dường như không kích thích năng suất (ngược lại với những tiên đoán của lý thuyết trọng cung) hoặc nếu có thì cũng không kích thích năng suất đủ mạnh để có thể được phát hiện về mặt thống kê ở cấp độ vĩ mô.[40]

Có rất nhiều sự lẫn lộn xung quanh những vấn đề này bởi vì những so sánh thường được thực hiện trong những giai đoạn chỉ có vài năm (một thủ tục có thể áp dụng để chứng minh cho gần như bất cứ kết luận nào).[41] Hoặc ai đó quên hiệu chỉnh để tính sự gia tăng dân số (đây là lý do chủ chốt giải thích sự khác biệt về cơ cấu trong tăng trưởng GDP giữa Mỹ và châu Âu). Đôi khi mức sản lượng bình quân đầu người (ở Mỹ con số vẫn luôn cao hơn khoảng 20% so với châu Âu, vào những

năm 1970–1980 cũng như giai đoạn 2000–2010) bị lầm lẫn với tốc độ tăng trưởng (cả hai lục địa đều có tốc độ tăng trưởng như nhau trong 3 thập niên vừa qua).[42] Nhưng nguồc gốc chủ yếu gây lầm lẫn có lẽ là hiện tượng đuổi kịp mà tôi đã nhắc đến ở trên. Không nghi ngờ gì, sự suy giảm của nền kinh tế Anh và Mỹ chấm dứt trong thập niên 1970, theo nghĩa là tốc độ tăng trưởng của Anh và Mỹ, trước đó thấp hơn tốc độ tăng trưởng của Đức, Pháp, Scandinavia, và Nhật, đã không còn như vậy nữa. Nhưng đồng thời cũng không thể bác bỏ được lý do của việc hội tụ này là rất đơn giản: châu Âu và Nhật đã đuổi kịp Mỹ và Anh. Rõ ràng, việc này không có liên quan gì nhiều với cuộc cách mạng bảo thủ ở hai nước Anh và Mỹ trong thập niên 1980, ít nhất là dựa vào các con số ước tính.[43]

Không nghi ngờ gì, đây là những vấn đề mang nặng cảm xúc và có liên hệ quá mật thiết với bản sắc và niềm tự hào quốc gia nên khó có thể xem xét chúng một cách tỉnh táo được. Có phải bà Thatcher đã cứu nước Anh không? Liệu những sáng tạo của Bill Gates có thể tồn tại nếu không có Ronald Reagan? Liệu chủ nghĩa tư bản mô hình sông Rhine sẽ nuốt chửng mô hình xã hội của Pháp? Đối diện với những lo lắng mang tính sinh tồn mạnh mẽ như vậy, lý trí thường bị lúng túng, đặc biệt là bởi vì về mặt khách quan rất khó rút ra được những kết luận chính xác hoàn hảo và tuyệt đối vững chắc dựa trên cơ sở những so sánh về tốc độ tăng trưởng mà sự khác biệt chỉ là một vài phần mười của một phần trăm. Còn về Bill Gates và Ronald Reagan, khi mà mỗi người trong họ đều có những nhóm người sùng bái cá nhân riêng, có lẽ chúng ta cần nhớ lại là kinh tế Mỹ trong những năm 1950–1970 sáng tạo hơn nhiều so với những năm 1990–2010, dựa vào sự kiện là tăng trưởng năng suất trong giai đoạn đầu cao gần gấp hai lần trong giai đoạn sau; và vì nước Mỹ trong cả hai giai đoạn đều là nước dẫn đầu thế giới về tiến bộ công nghệ, nên sự khác biệt này chắc hẳn có liên quan đến tốc độ cải tiến.[44] Gần đây có một lập luận mới được đưa ra: có thể là nền kinh tế Mỹ đã trở nên sáng tạo hơn trong những năm gần đây nhưng sự sáng tạo này không thể hiện trong những con số về năng suất bởi vì những các quốc gia giàu có khác được hưởng lợi và

phát triển nhờ vào những sáng tạo của Mỹ. Tuy nhiên, nếu ai đó có thể chứng minh được rằng Mỹ không giữ lại một ít gia tăng năng suất này cho họ thì đây sẽ là một chuyện vô cùng ngạc nhiên, vì nước Mỹ không phải lúc nào cũng được đánh giá cao về tinh thần vị tha quốc tế (người dân châu Âu thường xuyên than phiền về mức thải khí carbon của Mỹ, trong khi các quốc gia nghèo phàn nàn về sự bủn xỉn của Mỹ). Trên lý thuyết, đó chính là mục đích của bằng sáng chế. Rõ ràng là cuộc tranh luận còn lâu mới có thể gọi là chấm dứt.

Để có thể đạt được một số tiến bộ trong những vấn đề này, Emmanuel Saez, Stefanie Stantcheva, và tôi đã cố gắng đi xa hơn việc so sánh quốc tế và sử dụng một cơ sở dữ liệu mới có chứa thông tin về mức lương của giám đốc điều hành trong các công ty niêm yết trong các quốc gia phát triển. Các kết quả của chúng tôi cho thấy rằng mô hình "quyền lực mặc cả" có thể giải thích khá tốt sự tăng vọt trong mức lương của giám đốc điều hành (giảm thuế suất trên nhóm thu nhập cao nhất khuyến khích các giám đốc điều hành mặc cả nhiều hơn để đòi mức lương cao hơn) và nó không có liên quan gì nhiều đến sự gia tăng trên lý thuyết về năng suất quản lý.[46] Chúng tôi lần nữa nhận thấy rằng độ co giãn của lương điều hành xét về mặt "may mắn" (tức những khác biệt về thu nhập không nhờ vào tài năng điều hành, ví dụ như bởi vì những công ty khác trong cùng lĩnh vực cũng làm ăn thành công không kém) là lớn hơn so với việc có "tài năng" (những khác biệt không thể giải thích bằng các biến số trong khu vực ngành nghề). Như tôi đã giải thích trong Chương 9, kết quả này đặt ra những vấn đề nghiêm trọng đối với quan điểm cho rằng lương điều hành cao là phần thưởng cho kết quả hoạt động tốt. Hơn nữa, chúng tôi cũng thấy rằng độ co giãn liên quan đến may mắn–nói một cách khái quát là khả năng một giám đốc điều hành có thể nhận được những khoản tăng lương không thể chứng minh được bằng thành quả kinh tế một cách rõ ràng–là cao hơn ở các quốc gia phát triển có mức thuế cao nhất thấp hơn. Cuối cùng, chúng tôi nhận thấy rằng những khác biệt trong mức thuế cao nhất có thể giải thích tại sao lương giám đốc điều hành tăng mạnh ở một số quốc gia này mà không ở một số quốc gia khác. Cụ thể, những khác biệt về

quy mô của công ty và tầm quan trọng của khu vực tài chính dứt khoát không thể giải thích được những sự kiện đã quan sát được.[47] Tương tự vậy, ý tưởng cho rằng lương điều hành tăng vọt là do thiếu cạnh tranh, và rằng cạnh tranh thị trường nhiều hơn và quản trị và kiểm soát công ty tốt hơn sẽ chấm dứt hiện tượng này, có vẻ không thực tế.[48] Kết quả của chúng tôi cho thấy rằng chỉ có chính sách thuế mang tính ngăn cản như Mỹ và Anh đã áp dụng trước năm 1980 mới có thể làm được việc trên.[49] Đối với một vấn đề tổng quát và phức tạp như vậy (liên quan đến các yếu tố chính trị, xã hội, văn hóa cũng như kinh tế), rõ ràng chúng ta không thể nào biết chắc hoàn toàn: đó chính là cái hay của ngành khoa học xã hội. Ví dụ, rất có khả năng là các chuẩn mực xã hội liên quan đến lương điều hành có ảnh hưởng trực tiếp đến các mức lương chúng ta quan sát thấy trong các quốc gia khác nhau, không phụ thuộc vào ảnh hưởng của các mức thuế. Tuy vậy, bằng chứng có được cho thấy mô hình giải thích của chúng tôi đưa ra được lời giải thích tốt nhất cho các sự kiện đã quan sát được.

Cân nhắc lại vấn đề thuế suất biên cao nhất

Những kết quả này có ý nghĩa quan trọng đối với mức độ lũy tiến tài khóa thỏa đáng. Thật vậy, chúng cho thấy việc đánh thuế tước đoạt lên những nhóm thu nhập cao nhất không những là khả thi mà còn là cách duy nhất để ngăn chặn sự gia tăng hơn nữa trong những mức lương rất cao mà chúng ta đã quan sát được. Theo những ước tính của chúng tôi, mức thuế cao nhất tối ưu trong các quốc gia phát triển có lẽ là trên 80%.[50] Đừng để sự chính xác rõ ràng của ước tính này đánh lừa bạn: không một công thức toán học hay ước tính kinh tế lượng nào có thể nói cho ta biết chính xác cần áp dụng một mức thuế nào cho một mức thu nhập nào. Chỉ có sự bàn bạc tập thể và thử nghiệm mang tính dân chủ mới có thể làm được điều đó. Tuy nhiên, điều mà ta có thể biết chắc đó là ước tính của chúng ta có liên quan đến những mức thu nhập "khủng", những người nằm trong nhóm 1% hay 0,5% đứng đầu

tư trong bảng thu nhập. Bằng chứng cho thấy một thuế suất khoảng 80% áp trên những thu nhập vượt quá 500.000 đô la hay 1 triệu đô la/năm không những sẽ không làm giảm tăng trưởng nền kinh tế Mỹ mà thực tế sẽ phân phối những ích lợi của tăng trưởng một cách rộng rãi hơn trong khi áp đặt những giới hạn hợp lý lên những hành vi vô ích (hay thậm chí là tại hại) cho nền kinh tế. Rõ ràng là việc áp dụng một chính sách như vậy ở một quốc gia có quy mô lớn như Mỹ là dễ dàng hơn ở một quốc gia châu Âu nhỏ khi sự hợp tác tài khóa của quốc gia này với các quốc gia láng giềng là không có. Tôi sẽ nói nhiều hơn về sự hợp tác quốc tế trong chương sau; ở đây tôi chỉ đơn giản lưu ý các bạn rằng nước Mỹ đủ lớn để áp dụng chính sách tài khóa loại này một cách hiệu quả. Ý tưởng cho rằng tất cả các giám đốc điều hành Mỹ sẽ ngay lập tức bỏ trốn sang Canada và Mexico và không một ai có năng lực hay có đủ động cơ điều hành nền kinh tế chịu ở lại Mỹ không những mâu thuẫn với kinh nghiệm lịch sử và tất cả các dữ liệu ở cấp độ công ty mà chúng tôi có mà còn thiếu cả lý trí thông thường. Một mức thuế 80% áp dụng cho các thu nhập trên 500.000 đô la hay 1 triệu đô la/năm sẽ không mang lại được bao nhiêu doanh thu thuế cho chính phủ, bởi vì nó sẽ nhanh chóng đạt được mục tiêu đề ra: đó là làm giảm đáng kể tiền lương ở mức này nhưng không làm giảm năng suất nền kinh tế Mỹ, vì vậy lương ở những mức thấp hơn sẽ tăng. Để chính phủ có thể đạt được mức doanh thu đang rất cần thiết để phát triển nhà nước xã hội yếu ớt ở Mỹ và đầu tư nhiều hơn cho y tế và giáo dục (trong khi cắt giảm thâm thụt ngân sách của chính phủ liên bang), họ cũng sẽ phải nâng mức thuế đánh lên các mức thu nhập thấp hơn trong phân phối (ví dụ, đánh một mức thuế 50 hay 60% lên các mức thu nhập vượt quá 200.000 đô la).[51] Một chính sách xã hội và tài khóa như vậy là hoàn toàn nằm trong khả năng của Mỹ.

Tuy nhiên, ít có khả năng là một chính sách như vậy sẽ sớm được áp dụng. Thậm chí chúng ta cũng không dám chắc là mức thuế suất biên đánh vào nhóm thu nhập cao nhất ở Mỹ sẽ được nâng lên mức 40% trong nhiệm kỳ thứ hai của Tổng thống Obama. Có phải nền chính trị Mỹ đã bị nhóm 1% thao túng? Ý kiến này ngày càng trở nên

phổ biến trong giới những nhà quan sát theo dõi đời sống chính trị ở Washington.[52] Vì những lý do lạc quan bẩm sinh cũng như thiên hướng nghề nghiệp, tôi tin vào sức mạnh của ý tưởng và ảnh hưởng của việc thảo luận tri thức. Việc xem xét cẩn thận những giả thiết khác nhau và các tập hợp bằng chứng, và việc có được những dữ liệu tốt hơn, có thể gây ảnh hưởng đến các cuộc thảo luận chính trị và có lẽ thúc đẩy quá trình này đi theo một hướng thuận lợi hơn cho phúc lợi cộng đồng. Ví dụ, như tôi đã lưu ý trong Phần Ba, các nhà kinh tế học Mỹ thường ước tính thấp mức độ gia tăng trong các thu nhập cao nhất bởi vì họ sử dụng những dữ liệu không đủ tốt (đặc biệt là những dữ liệu khảo sát không ghi nhận được những thu nhập cao nhất). Kết quả là, họ chú trọng quá mức đến khoảng cách lương giữa những người lao động có những mức độ kỹ năng khác nhau (một vấn đề quan trọng trong dài hạn nhưng không mấy liên quan đến việc hiểu được tại sao nhóm 1% lại vượt xa những nhóm khác đến như vậy–đây mới chính là hiện tượng chủ chốt xét trên quan điểm kinh tế vĩ mô).[53] Vì vậy việc sử dụng dữ liệu tốt hơn (đặc biệt là dữ liệu thuế) có thể giúp chúng ta tập trung sự chú ý vào đúng những vấn đề cần xem xét.

Nói như vậy nhưng lịch sử thuế lũy tiến trong thế kỷ 20 cho ta thấy mối hiểm họa của xu hướng hình thành một chính phủ tài phiệt là có thật và ít có lý do để lạc quan về xu hướng phát triển của Mỹ. Chiến tranh, chứ không phải những kết quả tự nhiên của quyền bầu cử phổ quát, là điều đã tạo ra thuế lũy tiến. Nếu cần bằng chứng thì kinh nghiệm của Pháp trong thời hoàng kim trước Thế chiến I chứng minh cho thấy khi giới quyền thế kinh tế và tài chính buộc phải bảo vệ quyền lợi của họ thì dù có phải đạo đức giả đến đâu họ cũng không từ–và điều đó bao gồm cả các nhà kinh tế học, nhóm người hiện tại đang chiếm một vị trí mà nhiều người thèm muốn trong bảng thu nhập Mỹ.[54] Một số nhà kinh tế học có xu hướng đáng tiếc là bảo vệ lợi ích cá nhân của họ trong khi mạnh miệng tuyên bố một cách không thuyết phục rằng họ bảo vệ lợi ích quần chúng.[55] Mặc dù dữ liệu về việc này là rất ít, nhưng cũng có vẻ như các chính trị gia Mỹ thuộc cả hai đảng phái giàu hơn nhiều so với đồng nghiệp của họ ở châu Âu và thuộc về

nhóm phân loại thu nhập hoàn toàn khác so với một người Mỹ trung bình, điều này cũng có thể giải thích tại sao họ có khuynh hướng lẫn lộn giữa lợi ích cá nhân của bản thân với lợi ích công chúng. Nếu không có một cú sốc triệt để, có nhiều khả năng là điểm cân bằng hiện thời sẽ kéo dài trong một thời gian dài nữa. Lý tưởng bình đẳng tiên phong của Mỹ đã chìm vào quên lãng, và Tân thế giới có thể đang đứng trên bờ vực trở thành Cựu thế giới trong nền kinh tế toàn cầu hóa thế kỷ 21.

{CHƯƠNG 15}

Thuế tư bản trên phạm vi toàn cầu

Để điều tiết chủ nghĩa tư bản kế thừa đã mang tính toàn cầu hóa trong thế kỷ 21, chỉ cân nhắc lại mô hình tài khóa và xã hội trong thế kỷ 21 và điều chỉnh nó cho thích hợp với thế giới ngày nay không thôi sẽ là chưa đủ. Dĩ nhiên, việc cập nhật chương trình xã hội-dân chủ và tự do-tài khóa có nguồn gốc trong thế kỷ 20 là cần thiết, như tôi đã cố trình bày trong hai chương trước, bằng cách tập trung vào hai thể chế cơ bản đã được phát minh trong thế kỷ 20 và sẽ phải tiếp tục đóng một vai trò then chốt trong tương lai: tức nhà nước xã hội và thuế thu nhập lũy tiến. Nhưng nếu chế độ dân chủ muốn lấy lại quyền kiểm soát đối với chủ nghĩa tư bản tài chính toàn cầu hóa trong thế kỷ này, thì nó cũng cần phải phát minh ra những công cụ mới, thích ứng với những thách thức của thời nay. Công cụ lý tưởng sẽ là thuế lũy tiến đánh trên tư bản toàn cầu, cộng với một mức độ minh bạch tài chính quốc tế cao. Một loại thuế như vậy sẽ cung cấp cho ta một cách thức để tránh một vòng xoáy bất bình đẳng vô tận và kiểm soát cơ chế vận hành đáng lo ngại của sự tập trung tư bản trên toàn cầu. Bất cứ những công cụ và quy định nào được chọn lựa cần phải đáp ứng được lý tưởng này. Tôi sẽ bắt đầu bằng cách phân tích những khía cạnh thực tế của một loại thuế như vậy và sau đó đi đến những suy nghĩ tổng quát hơn về việc điều tiết chủ nghĩa tư bản, từ việc cấm cho vay nặng lãi cho đến các biện pháp kiểm soát tư bản của Trung Quốc.

Một loại thuế tư bản trên toàn cầu: một kế hoạch không tưởng nhưng có ích

Một loại thuế toàn cầu đánh lên tư bản là một ý tưởng không tưởng. Khó có thể tưởng tượng các quốc gia trên thế giới sẽ đồng ý chấp nhận một chuyện như vậy trong một tương lai gần. Để đạt được mục tiêu này, họ sẽ phải thiết lập một biểu thuế áp dụng cho tất cả các sản nghiệp trên thế giới và sau đó quyết định sẽ phân chia doanh thu như thế nào. Nhưng nếu ý tưởng này là không tưởng, nó vẫn là một ý tưởng hữu ích, vì nhiều lý do. Thứ nhất, ngay cả khi loại thuế còn lâu mới lý tưởng này được đưa vào áp dụng trong một tương lai không xa, nó vẫn có thể đóng vai trò làm điểm quy chiếu đáng giá, một tiêu chuẩn để đánh giá những đề xuất thay thế khác. Tôi công nhận là một loại thuế toàn cầu đánh trên tư bản sẽ đòi hỏi có sự hợp tác quốc tế ở một mức độ rất cao và không thực tế. Nhưng các quốc gia mong muốn đi theo hướng này hoàn toàn có thể tiến hành từng bước nhỏ, bắt đầu ở cấp khu vực (ở châu Âu chẳng hạn). Nếu một điều như vậy không xảy ra, rất có khả năng sẽ xảy ra một phản ứng phòng vệ mang màu sắc dân tộc chủ nghĩa. Ví dụ, chúng ta có thể sẽ chứng kiến sự trở lại của nhiều hình thức bảo hộ mậu dịch khác nhau cộng với việc áp đặt các biện pháp kiểm soát tư bản. Tuy nhiên, bởi vì các chính sách như vậy thường ít khi có hiệu quả, chúng có khuynh hướng đưa đến sự bực tức và làm gia tăng sự căng thẳng trên quốc tế. Chính sách bảo hộ mậu dịch và kiểm soát tư bản thật ra là những công cụ thay thế không thỏa đáng cho hình thức điều tiết lý tưởng, tức là một loại thuế đánh vào tư bản trên toàn cầu–đây là một giải pháp có ưu điểm là duy trì được tính chất mở của các nền kinh tế đồng thời điều tiết một cách hiệu quả nền kinh tế toàn cầu và phân phối các lợi ích của nó một cách công bằng bên trong một quốc gia cũng như giữa các quốc gia với nhau. Nhiều người sẽ phản bác và cho rằng thuế đánh trên tư bản toàn cầu là một ảo tưởng nguy hiểm, cũng như thuế thu nhập đã bị người ta phản bác trong thời đại của nó cách đây hơn một thế kỷ. Tuy nhiên, khi được xem xét một cách kỹ lưỡng, giải pháp này tỏ ra ít nguy hiểm hơn nhiều so với những giải pháp thay thế.

Ngay lập tức bác bỏ ý tưởng thuế đánh trên tư bản toàn cầu sẽ càng đáng tiếc hơn nữa bởi vì việc tiến về phía giải pháp lý tưởng này theo từng bước một là hoàn toàn có thể làm được, trước tiên ở mức độ lục địa hay khu vực và sau đó bằng cách tổ chức sự hợp tác chặt chẽ hơn giữa các khu vực. Chúng ta có thể tìm thấy một mô hình áp dụng một cách tiếp cận tương tự như vậy trong những cuộc thảo luận gần đây về cơ chế tự động chia sẻ dữ liệu ngân hàng giữa Mỹ và Liên minh châu Âu. Hơn nữa, tại hầu hết các quốc gia, đặc biệt là Bắc Mỹ và châu Âu, đã có nhiều hình thức đánh thuế tư bản khác nhau, và rõ ràng những loại thuế này có thể đóng vai trò làm điểm khởi đầu. Các hình thức kiểm soát tư bản đang tồn tại ở Trung Quốc và các quốc gia đang trỗi dậy khác cũng chứa đựng những bài học bổ ích cho mọi quốc gia. Tuy nhiên có những sự khác biệt quan trọng giữa những biện pháp đang tồn tại này và loại thuế lý tưởng đánh trên tư bản.

Thứ nhất, những đề xuất cho một cơ chế tự động chia sẻ thông tin giữa các ngân hàng hiện vẫn đang được thảo luận và còn chưa toàn diện. Không phải tất cả các loại tài sản đều được xem xét, và những biện pháp trừng phạt được đề nghị rõ ràng là không đủ mạnh để đạt được kết quả mong muốn (cho dù ở Mỹ có những quy định ngân hàng mới tham vọng hơn so với bất cứ quy định nào ở châu Âu). Cuộc thảo luận chỉ mới bắt đầu, và ít có khả năng nó sẽ đem lại những kết quả cụ thể trừ khi những hình thức trừng phạt tương đối nặng được áp đặt lên các ngân hàng và, thậm chí nặng hơn nữa, là lên các quốc gia ăn nên làm ra nhờ vào sự mập mờ tài chính.

Vấn đề minh bạch tài chính và chia sẻ thông tin có quan hệ mật thiết với loại thuế lý tưởng đánh trên tư bản. Nếu không biết rõ tất cả các thông tin sẽ được dùng vào mục đích gì thì những đề xuất hiện thời về việc chia sẻ dữ liệu sẽ ít có khả năng đạt được kết quả mong muốn. Theo tôi, mục tiêu của chúng ta là có được một loại thuế lũy tiến hằng năm đánh trên tài sản cá nhân–nghĩa là, đánh trên giá trị ròng của các tài sản mà mỗi một cá nhân kiểm soát.

Như vậy đối với những người giàu nhất hành tinh, loại thuế này sẽ được tính dựa trên cơ sở giá trị tài sản ròng cá nhân–loại dữ liệu mà

tạp chí *Forbes* và các tạp chí khác vẫn xuất bản. (Và việc thu một loại thuế như vậy sẽ cho chúng ta biết những con số được công bố trong các tạp chí trên có gần đúng chút nào với con số thực hay không). Đối với những người còn lại, tài sản chịu thuế sẽ được xác định bởi giá trị thị trường của tất cả các tài sản tài chính (bao gồm tiền gửi ngân hàng, cổ phiếu, trái phiếu, sở hữu hợp danh, và những hình thức đầu tư khác vào các công ty có niêm yết và không niêm yết) và các tài sản phi tài chính (đặc biệt là bất động sản) sau khi đã trừ nợ. Nãy giờ chúng ta đã bàn luận về cơ sở của thuế. Nhưng thuế suất áp dụng sẽ là bao nhiêu? Chúng ta có thể tưởng tượng ra một thuế suất 0% cho những tài sản ròng dưới 1 triệu euro, 1% cho những tài sản có giá trị nằm giữa 1 và 5 triệu, và 2% cho những tài sản trên 5 triệu euro. Hay chúng ta có thể chọn một loại thuế lũy tiến có độ gia tăng cao hơn nhiều đánh trên những tài sản lớn nhất (ví dụ, một thuế suất 5 hay 10% đối với những tài sản trên 1 tỷ euro). Việc đặt ra một thuế suất tối thiểu cho những sản nghiệp có kích thước từ khiêm tốn đến trung bình (ví dụ, 0,1% cho những sản nghiệp dưới 200.000 euro và 0,5% cho những sản nghiệp nằm giữa 200.000 và 1 triệu euro) cũng có thể có những ưu điểm của nó.

Tôi sẽ bàn luận đến những vấn đề này sau. Ở đây, điểm quan trọng cần nhớ là thuế tư bản mà tôi đang đề xuất là một thuế lũy tiến hằng năm đánh trên tài sản toàn cầu. Những tài sản lớn nhất phải bị đánh thuế nặng hơn, và tất cả các loại tài sản đều phải được tính đến: bất động sản, tài sản tài chính, và tài sản doanh nghiệp–không có ngoại lệ. Đây là một sự khác biệt rõ rệt giữa loại thuế tư bản do tôi đề xuất và những loại thuế tư bản đang tồn tại trong quốc gia này hoặc quốc gia khác, mặc dù có những khía cạnh quan trọng trong những loại thuế hiện hành này cần được giữ lại. Trước hết, gần như tất cả mọi quốc gia đều đánh thuế lên bất động sản: những nước nói tiếng Anh có "thuế bất động sản," trong khi Pháp có *taxe foncière*. Một nhược điểm của những loại thuế này là chúng được tính dựa trên bất động sản mà thôi. (Những tài sản tài chính bị bỏ qua, và bất động sản phải chịu mức thuế tính theo giá trị thị trường của nó mà không tính đến

nợ, vì vậy một người đang nặng nợ cũng bị đánh thuế theo cùng một cách như một người không có nợ). Hơn nữa, bất động sản thường bị đánh thuế ở một mức không đổi, hay gần như vậy. Tuy vậy, những loại thuế này có tồn tại và tạo ra doanh thu đáng kể trong hầu hết các quốc gia phát triển, đặc biệt là trong thế giới nói tiếng Anh (thường là 1–2% thu nhập quốc gia). Hơn nữa, thuế bất động sản trong một số quốc gia (chẳng hạn như Mỹ) dựa vào các quy trình định giá tương đối phức tạp để tự động điều chỉnh cho phù hợp với những thay đổi trong giá trị thị trường, đây là những quy trình cần được khái quát hóa và mở rộng áp dụng cho các phân loại tài sản khác. Ở một vài quốc gia châu Âu (bao gồm Pháp, Thụy Sĩ, Tây Ban Nha, và cho đến gần đây là Đức và Thụy Điển), còn có thuế lũy tiến đánh trên tổng tài sản. Nhìn trên bề mặt, những loại thuế này có tinh thần rất gần giống loại thuế tư bản lý tưởng mà tôi đang đề xuất. Tuy nhiên, trên thực tế, chúng thường chứa đầy các trường hợp được miễn. Nhiều phân loại tài sản không được xem xét đến, trong khi các phân loại khác bị định giá một cách tùy tiện không liên quan gì đến giá trị thị trường của chúng. Đó là lý do tại sao nhiều quốc gia đã bãi bỏ những loại thuế này. Chúng ta cần chú ý đến những bài học từ những kinh nghiệm đa dạng này để có thể thiết kế một loại thuế tư bản thích hợp cho thế kỷ sắp tới.

Minh bạch dân chủ và tài chính

Biểu thuế nào là lý tưởng cho loại thuế tư bản mà tôi đề nghị, và chúng ta có thể kỳ vọng một loại thuế như vậy sẽ đem lại một mức doanh thu là bao nhiêu? Trước khi tôi tìm cách trả lời những câu hỏi này, các bạn cần lưu ý rằng loại thuế tôi đề nghị không hề có mục đích thay thế tất cả các loại thuế hiện hành. Nó chỉ là một thứ thuế bổ sung tương đối khiêm tốn cho những nguồn doanh thu khác mà một nhà nước xã hội hiện đại dựa vào: một vài điểm phần trăm trong thu nhập quốc gia (nhiều lắm là 3 hay 4–nhưng không nên vì vậy mà xem thường).[1] Mục đích chính của thuế tư bản không phải là để tài trợ cho nhà nước

xã hội mà để điều tiết chủ nghĩa tư bản. Mục đích của nó trước hết là để chặn đứng sự gia tăng không ngừng của sự bất bình đẳng về tài sản, và thứ nhì là để đặt ra một biện pháp điều tiết hiệu quả cho hệ thống tài chính và ngân hàng nhằm tránh các cuộc khủng hoảng. Để đạt được hai mục đích này, thuế tư bản trước hết cần thúc đẩy minh bạch tài chính và dân chủ: cần có sự minh bạch về việc ai sở hữu khối tài sản nào trên thế giới.

Vì sao mục tiêu minh bạch lại quan trọng như vậy? Hãy tưởng tượng một loại thuế rất thấp đánh trên tư bản toàn cầu, ví dụ với mức không đổi là 0,1%/năm trên tất cả các tài sản. Doanh thu từ thuế này dĩ nhiên sẽ là giới hạn, vì đó là ý định của chúng ta: nếu trữ lượng tư bản tư nhân trên toàn cầu là cao khoảng năm lần thu nhập toàn cầu, thì loại thuế này sẽ tạo ra một khoản doanh thu tương đương với 0,5% thu nhập toàn cầu, với những sự khác biệt nhỏ giữa các quốc gia tùy theo tỷ số tư bản/thu nhập của họ (giả định rằng thuế này được thu ở quốc gia nơi người sở hữu tài sản sinh sống, không phải ở quốc gia chứa đựng tài sản–đây không phải là một giả định chúng ta có thể xem nhẹ). Ngay trong trường hợp đó, một mức thuế giới hạn như vậy cũng sẽ có thể đóng một vai trò rất hữu ích rồi.

Thứ nhất, nó sẽ tạo ra thông tin về việc phân phối tài sản. Các chính phủ quốc gia, những tổ chức quốc tế, và các văn phòng thống kê trên thế giới cuối cùng sẽ có thể cung cấp những dữ liệu đáng tin cậy về sự thay đổi trong tài sản toàn cầu. Các công dân sẽ không còn phải phụ thuộc vào tờ *Forbes*, những bản báo cáo tài chính hào nhoáng từ những công ty quản lý tài sản toàn cầu, và những nguồn thông tin không chính thức khác để lấp vào lỗ hổng thống kê chính thức. (Tôi đã xem xét những thiếu sót của những nguồn thông tin không chính thức trong Phần Ba, bạn có thể xem lại.) Thay vào đó, họ sẽ có thể tiếp cận những dữ liệu công cộng được thu thập dựa trên những phương pháp đã được quy định rõ ràng và những thông tin được cung cấp theo yêu cầu của luật pháp. Lợi ích của nó đối với dân chủ sẽ là đáng kể: hiện tại chúng ta rất khó có được một cuộc thảo luận có lý trí về những thách thức lớn lao thế giới đang đối diện ngày nay–tương lai

của nhà nước xã hội, chi phí của việc chuyển sang dùng những nguồn năng lượng mới, quá trình xây dựng nhà nước trong thế giới đang phát triển, v.v.–bởi vì phân phối tài sản toàn cầu vẫn còn trong tình trạng rất mập mờ. Một số người nghĩ rằng những tỷ phú trên thế giới có quá nhiều tiền nên chỉ cần đánh thuế họ ở một mức thấp là có thể giải quyết tất cả các vấn đề của thế giới. Những người khác lại tin rằng có quá ít tỷ phú nên có đánh thuế họ nặng hơn cũng không thu được lợi ích gì nhiều. Như chúng ta đã thấy trong Phần Ba, sự thật nằm giữa hai thái cực này. Xét về khía cạnh kinh tế vĩ mô, chúng ta có lẽ phải di chuyển xuống phía dưới bảng xếp hạng tài sản một chút (đến những tài sản trị giá 10–100 triệu euro thay vì 1 tỷ) để có được một cơ sở thuế đủ lớn để tạo ra một sự khác biệt. Tôi cũng đã phát hiện ra những xu hướng (khách quan mà nói là) đáng lo ngại: nếu không có một loại thuế toàn cầu đánh trên tư bản hay một chính sách tương tự, nguy cơ tỷ trọng trong tài sản toàn cầu của nhóm 1% đứng đầu sẽ tiếp tục gia tăng không giới hạn–và điều này cần phải khiến tất cả mọi người đều lo lắng. Dù sao chăng nữa, một cuộc thảo luận dân chủ thật sự không thể được tiến hành nếu không có những dữ liệu thống kê đáng tin cậy.

Việc kiểm soát tài chính cũng có một tầm quan trọng đáng kể. Những tổ chức quốc tế hiện đang có trách nhiệm giám sát và điều tiết hệ thống tài chính toàn cầu, bắt đầu từ IMF, chỉ có một sự hiểu biết rất sơ khai về sự phân phối tài sản tài chính trên toàn cầu, nhất là về những tài sản được giấu trong các thiên đường trốn thuế. Như tôi đã trình bày, tài khoản tài chính của trái đất không cân đối. (Trái đất dường như vĩnh viễn mắc nợ sao Hỏa.) Tìm đường thoát ra khỏi một cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu đang bị bao trùm trong một đám sương mù thống kê dày đặc là,một nhiệm vụ đầy rẫy nguy hiểm. Ví dụ, hãy xem xét cuộc khủng hoảng ngân hàng vào năm 2013 ở Cyprus. Cả các cơ quan hữu trách châu Âu lẫn IMF đều không có nhiều thông tin chính xác về việc ai là người sở hữu các tài sản tài chính được gửi ở Cyprus hay mức độ sở hữu của họ là bao nhiêu, vì vậy các giải pháp đề xuất của họ tỏ ra thô sơ và kém hiệu quả. Như chúng ta sẽ thấy trong chương sau, sự minh bạch tài chính lớn hơn không những sẽ đặt nền tảng cho

một loại thuế cố định đánh trên tư bản hằng năm; nó còn mở đường cho việc quản lý các cuộc khủng hoảng ngân hàng như khủng hoảng ở Cyprus một cách công bằng hơn và hiệu quả hơn, có thể bằng những loại thuế lũy tiến đặc biệt được tính toán cẩn thận đánh trên tư bản.

Một mức thuế 0,1% đánh trên tư bản có bản chất giống như một quy định luật pháp bắt buộc phải khai báo hơn là một hình thức thuế thật sự. Tất cả mọi người được yêu cầu phải khai báo việc sở hữu tài sản tư bản với giới chức tài chính thế giới để được công nhận là người sở hữu hợp pháp, với tất cả những lợi thế và bất lợi đi kèm. Như tôi đã lưu ý, đây chính là điều mà Cách mạng Pháp đã đạt được qua các cuộc khảo sát địa chính và các đợt khai báo bắt buộc. Thuế tư bản sẽ là một loại khảo sát địa chính về mặt tài chính cho toàn thể thế giới, và hiện tại không có một hình thức thuế nào như vậy tồn tại.[2] Điều quan trọng cần phải hiểu là thuế luôn luôn không chỉ đơn giản là thuế: nó còn là một cách thức xác định chuẩn mực và phân loại và áp đặt một khuôn khổ pháp lý lên hoạt động kinh tế. Từ trước đến nay nó vẫn luôn là như vậy, đặc biệt trong vấn đề sở hữu đất đai.[3] Trong kỷ nguyên hiện đại, việc áp đặt những loại thuế mới vào thời điểm Thế chiến I đòi hỏi phải có những định nghĩa chính xác về thu nhập, tiền lương, và lợi nhuận. Đổi lại, sự cải tổ tài khóa này sẽ thúc đẩy sự phát triển các tiêu chuẩn kế toán mà trước đó không hề hiện diện. Như vậy một trong những mục tiêu chính của thuế đánh trên tư bản sẽ là cải tiến những định nghĩa về những loại tài sản khác nhau và đặt ra các quy tắc để định giá các tài sản có, tài sản nợ, và tài sản ròng. Với các tiêu chuẩn kế toán tư nhân hiện đang được áp dụng, các quy trình đề ra là không hoàn hảo và thường mơ hồ. Những khuyết điểm này đã góp phần tạo ra nhiều vụ tai tiếng tài chính mà thế giới đã chứng kiến kể từ năm 2000.[4]

Cuối cùng nhưng không kém phần quan trọng, một loại thuế tư bản sẽ buộc các chính phủ phải làm sáng tỏ và mở rộng các hiệp ước quốc tế về việc tự động chia sẻ dữ liệu ngân hàng. Nguyên tắc ở đây là vô cùng đơn giản: các cơ quan thuế quốc gia phải được nhận tất cả các thông tin họ cần để tính quy mô tài sản ròng của mọi công dân. Thật

vậy, thuế tư bản sẽ vận hành theo cùng cách thức như thuế thu nhập hiện đang vận hành trong nhiều quốc gia, với dữ liệu về thu nhập được các cơ quan chủ quản cung cấp cho cơ quan thuế (ví dụ như thông qua mẫu W-2 và 1099 ở Mỹ). Cần có những cách thức báo cáo tương tự về tài sản tư bản (thật ra, việc báo cáo thu nhập và tư bản có thể được kết hợp vào trong cùng một biểu mẫu). Tất cả những người đóng thuế sẽ nhận được một mẫu đơn liệt kê các tài sản có và tài sản nợ của họ đúng như những gì đã được báo cáo với cơ quan thuế. Nhiều tiểu bang Mỹ dùng phương pháp này để quản lý thuế bất động sản: những người đóng thuế hằng năm nhận được một bản thông báo giá trị hiện tại theo thị trường của tất cả các bất động sản họ sở hữu, do chính phủ tính dựa trên các mức giá quan sát được trong các giao dịch liên quan đến những bất động sản tương tự. Người đóng thuế dĩ nhiên có thể phản đối những giá trị ước tính này bằng những chứng cứ thích hợp. Trên thực tế, việc sai sót phải sửa chữa là hiếm có, bởi vì các dữ liệu về các giao dịch bất động sản là dễ dàng có được và khó có thể tranh cãi: gần như tất cả mọi người đều nắm được những thay đổi trong giá trị bất động sản trong thị trường địa phương, và các cơ quan thuế có những cơ sở dữ liệu tổng quát trong tay.[5]Nhân tiện, tôi cũng muốn lưu ý rằng phương pháp báo cáo này có hai ưu điểm: nó giúp cho cuộc sống của người đóng thuế dễ thở và giúp họ tránh khỏi cám dỗ không thể tránh khỏi là ước tính hơi thấp giá trị của tài sản mà họ sở hữu.[6]

Việc mở rộng hệ thống báo cáo này cho tất cả các loại tài sản tài chính (và nợ) là cần thiết–và hoàn toàn có khả năng. Đối với những tài sản có và tài sản nợ có liên quan đến các thể chế tài chính trong phạm vi quốc gia, điều này có thể được thực hiện ngay lập tức, bởi vì các ngân hàng, công ty bảo hiểm, và các tổ chức tài chính trung gian khác trong hầu hết các quốc gia phát triển đã được yêu cầu phải thông báo cho cơ quan thuế về các tài khoản ngân hàng và các tài sản khác mà họ quản lý. Ví dụ, ở Pháp, chính phủ biết ông X sở hữu một căn hộ trị giá 400.000 euro và một danh mục cổ phiếu trị giá 200.000 euro và nợ 100.000 euro chưa trả. Như vậy cơ quan thuế có thể gửi cho ông ta một mẫu đơn cho thấy những khoản tiền khác nhau này (cùng với trị

giá tài sản ròng 500.000 euro của ông ta) kèm theo yêu cầu điều chỉnh và cung cấp thêm thông tin nếu cần thiết. Loại hệ thống tự động này nếu được áp dụng cho toàn bộ dân số sẽ thích nghi với thế kỷ 21 tốt hơn nhiều so với phương pháp lạc hậu là yêu cầu tất cả các mọi người phải thành thật khai báo họ sở hữu bao nhiêu tiền và tài sản.[7]

Một giải pháp đơn giản: tự động chuyển giao thông tin ngân hàng

Bước đầu tiên cho một loại thuế tư bản đánh trên toàn cầu là phải mở rộng cơ chế tự động chuyển giao dữ liệu ngân hàng này trên phạm vi quốc tế để đưa thông tin về các tài sản được giữ trong các ngân hàng nước ngoài vào trong mẫu báo cáo tài sản đã được lập sẵn cho mỗi người đóng thuế. Điều quan trọng cần nhận ra ở đây là hiện tại không có một trở ngại kỹ thuật nào để làm việc này. Dữ liệu ngân hàng đã được tự động chia sẻ với cơ quan thuế trong một quốc gia với 300 triệu người như nước Mỹ, cũng như tại các quốc gia như Pháp và Đức với dân số lần lượt là 60 và 80 triệu người, vì vậy rõ ràng là không có lý do gì để nói việc đưa thêm các ngân hàng ở các đảo Cayman Islands và Thụy Sĩ vào hệ thống sẽ làm gia tăng lên rất lớn khối lượng dữ liệu cần xử lý. Dĩ nhiên các thiên đường trốn thuế thường xuyên viện dẫn các lý do khác để duy trì bí mật ngân hàng. Một trong số lý do đưa ra là họ lo lắng các chính phủ sẽ sử dụng thông tin vào mục đích sai trái. Lập luận này không mang tính thuyết phục lắm: khó có thể hiểu được tại sao chính phủ lại không làm như vậy đối với những thông tin tài khoản ngân hàng của những người thiếu thận trọng đã giữ tiền của họ trong nước nơi họ phải đóng thuế. Lý do hợp lý nhất giải thích tại sao các thiên đường trốn thuế bảo vệ bí mật ngân hàng là vì nó cho phép khách hàng của họ trốn tránh nghĩa vụ tài khóa, nhờ vậy mà các thiên đường trốn thuế có thể chia chác một phần lợi nhuận tư bản với thân chủ của họ. Rõ ràng việc này chẳng có liên quan gì đến nguyên tắc kinh tế thị trường. Không ai có quyền tự đặt ra mức thuế cho bản

thân. Việc có những cá nhân trở nên giàu có nhờ tự do thương mại và hội nhập kinh tế mà lại còn tìm cách kiếm chác thêm lợi nhuận bằng cách gây thiệt hại cho hàng xóm láng giềng của mình là không đúng. Việc này là ăn cắp trắng trợn.

Cho tới ngày nay, nỗ lực triệt để nhất nhằm chấm dứt những hành vi này là Đạo luật Tuân thủ Thuế Tài khoản Nước ngoài (FATCA) được Mỹ thông qua vào năm 2010 và theo dự kiến sẽ được áp dụng theo từng giai đoạn vào năm 2014 và 2015. Đạo luật này yêu cầu tất cả các ngân hàng nước ngoài phải thông báo với Bộ tài chính về các tài khoản ngân hàng và các khoản đầu tư ở nước ngoài của những người Mỹ đóng thuế, cùng với bất cứ nguồn doanh thu nào khác mà họ có thể có được. Đây là một đạo luật tham vọng hơn nhiều so với chỉ thị của EU năm 2003 về các khoản tiền tiết kiệm ở nước ngoài, vốn chỉ có liên quan đến tài khoản tiền gửi có lãi suất (các danh mục vốn cổ phần không được tính đến, đây là điều đáng tiếc vì các tài sản lớn chủ yếu được giữ dưới hình thức cổ phiếu, hoàn toàn nằm trong phạm vi xem xét của FATCA) và chỉ áp dụng cho các ngân hàng châu Âu chứ không áp dụng trên toàn thế giới (không giống FATCA). Mặc dù chỉ thị này của châu Âu mang tính dè dặt và gần như vô nghĩa, nhưng nó cũng không được thực thi vì dù có rất nhiều cuộc thảo luận và các đề xuất sửa đổi kể từ năm 2008, nhưng Luxembourg và Áo đã thuyết phục được các quốc gia thành viên trong EU đồng ý tiếp tục cho họ được miễn không tham gia cơ chế tự động báo cáo dữ liệu và giữ vững quyền chia sẻ thông tin chỉ trong những trường hợp có yêu cầu chính thức. Hệ thống này, cũng được áp dụng cho Thụy Sĩ và những lãnh thổ khác bên ngoài Liên minh châu Âu,[8] có nghĩa là một chính phủ gần như phải có trong tay bằng chứng gian lận mới có thể được nhận thông tin về các tài khoản ngân hàng ở nước ngoài của một trong các công dân của họ. Việc này rõ ràng gây giới hạn rất lớn đối với khả năng phát hiện và kiểm soát gian lận. Vào năm 2013, sau khi Luxembourg và Thụy Sĩ tuyên bố ý định tuân thủ các quy định của đạo luật FATCA, các cuộc thảo luận ở châu Âu đã được khởi động lại với ý định đưa một số hay tất cả những quy định này vào trong một chỉ thị mới của EU. Chúng ta không thể

biết được khi nào thì những thảo luận này sẽ kết thúc hay liệu chúng có đưa đến một hiệp ước ràng buộc về mặt pháp luật hay không.

Hơn nữa, lưu ý rằng trong lĩnh vực này thường có một khoảng cách lớn giữa những tuyên bố đắc thắng của các nhà lãnh đạo chính trị và thực tế những gì họ đạt được. Điều này là vô cùng đáng lo ngại cho điểm cân bằng trong tương lai của các xã hội dân chủ chúng ta. Thật đáng chú ý khi phát hiện ra rằng các quốc gia phụ thuộc nhiều nhất vào các khoản doanh thu thuế lớn để chi trả cho các chương trình xã hội của họ, tức các quốc gia châu Âu, cũng chính là các quốc gia gặt hái được ít thành quả nhất, cho dù các thách thức kỹ thuật là rất đơn giản. Đây là một ví dụ rõ ràng, cho thấy tình hình khó khăn mà các các quốc gia nhỏ hơn đang phải đối diện trong việc ứng phó với toàn cầu hóa. Những quốc gia-dân tộc được kiến thiết qua nhiều thế kỷ nhận thấy rằng quốc gia họ là quá nhỏ bé để có thể áp đặt và cưỡng chế các quy tắc lên chủ nghĩa tư bản kế thừa mang tính toàn cầu hóa ngày nay. Các quốc gia châu Âu có khả năng đoàn kết xung quanh một đồng tiền duy nhất (sẽ được bàn thảo bao quát hơn trong chương sau), nhưng họ gần như không thu được kết quả gì trong lĩnh vực thuế. Tuy vậy những nhà lãnh đạo của các quốc gia lớn nhất trong Liên minh châu Âu, những người dĩ nhiên phải chịu tránh nhiệm chính cho thất bại này và cho hố sâu ngăn cách lời nói và hành động của họ, tiếp tục đổ lỗi cho các quốc gia khác và các thể chế của Liên minh châu Âu. Không có lý do gì để nghĩ rằng sự việc sẽ sớm thay đổi.

Hơn nữa, mặc dù FATCA có tham vọng hơn nhiều so với bất cứ chỉ thị nào của EU trong lĩnh vực này, thì ngay cả đạo luật này cũng không đủ. Lý do thứ nhất, ngôn ngữ của nó không đủ chính xác hay bao quát, vì vậy có lý do chính đáng để tin rằng một số hiệp hội và quỹ tín thác nhất định có thể né tránh một cách hợp pháp bất cứ nghĩa vụ nào đòi hỏi phải báo cáo tài sản của họ. Một lý do khác, biện pháp trừng phạt mà đạo luật này đưa ra răn đe (một mức thuế phụ thu 30% trên thu nhập mà các ngân hàng không tuân thủ phải trả cho những hoạt động của họ trên đất Mỹ) là không đủ nặng. Mức thuế đó có thể là đủ để thuyết phục một số ngân hàng nhất định (như các ngân hàng lớn của

Thụy Sĩ và Luxembourg cần có cơ sở kinh doanh ở Mỹ) phải tuân thủ luật này, nhưng có thể sẽ tái xuất hiện một loạt các ngân hàng nhỏ hơn chuyên quản lý các danh mục đầu tư ở nước ngoài và không hoạt động trên đất Mỹ. Những thể chế này, cho dù nằm ở Thụy Sĩ, Luxembourg, London, hay những nơi chốn xa lạ ít ai biết đến, có thể tiếp tục quản lý các tài sản của những người đóng thuế Mỹ (hay châu Âu) mà không cần phải chuyển giao bất cứ thông tin nào cho cơ quan thẩm quyền, và không phải sợ bất cứ một sự trừng phạt nào.

Nhiều khả năng cách duy nhất để thu được kết quả cụ thể là áp đặt những biện pháp trừng phạt tự động đối với các ngân hàng và cả các quốc gia nào từ chối yêu cầu các thể chế tài chính của họ phải cung cấp những thông tin yêu cầu. Ví dụ, chúng ta có thể xem xét một thuế suất 30% hay lớn hơn đối với hàng xuất khẩu của những quốc gia vi phạm. Tôi xin nói rõ, mục đích ở đây không phải là để áp đặt một sự cấm vận tổng quát lên các thiên đường trốn thuế hay tiến hành một cuộc chiến tranh thương mại không ngừng nghỉ với Thụy Sĩ hay Luxembourg. Chính sách bảo hộ mậu dịch không làm ra của cải, và tự do thương mại và mở cửa kinh tế đem lại lợi ích cho tất cả mọi người, miễn là một số các quốc gia không lợi dụng các quốc gia láng giềng của mình để tẩu tán bớt cơ sở thuế của họ. Yêu cầu tự động cung cấp dữ liệu ngân hàng tổng quát cần phải được xem là một phần của các hiệp ước tự do thương mại và tự do hóa tư bản đã được thương thảo kể từ năm 1980. Nó vẫn chưa được xem là như vậy, nhưng đây không phải là lý do chính đáng để cứ bám mãi vào nguyên trạng. Các quốc gia đã ăn nên làm ra nhờ vào sự mập mờ tài chính có thể sẽ cảm thấy khó chấp nhận cải cách, đặc biệt là bởi vì một ngành công nghiệp dịch vụ tài chính hợp pháp thường phát triển song song với các hoạt động ngân hàng bất hợp pháp (hay đáng ngờ). Ngành công nghiệp dịch vụ tài chính đáp ứng những nhu cầu có thực của nền kinh tế quốc tế có thực và rõ ràng sẽ vẫn tiếp tục tồn tại cho dù có những quy định nào được thông qua. Tuy nhiên, chắc chắn các thiên đường trốn thuế sẽ chịu những thiệt hại đáng kể nếu sự minh bạch tài chính trở thành một chuẩn mực.[9] Ít có khả năng những quốc gia này sẽ đồng ý cải cách

nếu không có các biện pháp trừng phạt, đặc biệt là bởi vì các quốc gia khác cụ thể là các quốc gia lớn nhất trong Liên minh châu Âu, hiện tại vẫn chưa chứng tỏ nhiều quyết tâm trong việc đối phó với vấn đề này. Hơn nữa, lưu ý rằng việc xây dựng Liên minh châu Âu cho đến giờ vẫn dựa vào ý tưởng cho rằng mỗi quốc gia có thể có một thị trường riêng và tư bản tự do lưu thông mà không phải trả bất cứ chi phí nào (hay không phải trả chi phí gì nhiều). Cải cách là cần thiết, thậm chí là không thể thiếu được, nhưng nếu nghĩ rằng cải cách sẽ xảy ra mà không cần có tranh đấu thì thật là ngây thơ. Vì nó đưa cuộc tranh luận từ lĩnh vực của những khái niệm trừu tượng và ngôn ngữ khoa trương chuyển sang các biện pháp trừng phạt cụ thể, và đây là một điều quan trọng, đặc biệt là ở châu Âu, nên một hình thức của FATCA là hữu ích.

Cuối cùng, lưu ý rằng cả FATCA lẫn những chỉ thị của EU đều không được đưa ra với mục đích hỗ trợ cho một loại thuế lũy tiến đánh trên tài sản toàn cầu. Mục đích của chúng chủ yếu là để cung cấp cho cơ quan thuế thông tin về tài sản của người đóng thuế để sử dụng cho những mục đích nội bộ, chẳng hạn như để tìm ra những thiếu sót trong bản khai thuế thu nhập. Những thông tin này cũng có thể được dùng để phát hiện những trường hợp có thể là trốn thuế thừa kế di sản hay thuế tài sản (trong các quốc gia có áp dụng thuế này), nhưng mục đích chủ yếu là để thi hành thuế thu nhập. Rõ ràng, những vấn đề khác nhau này là có liên quan chặt chẽ với nhau, và minh bạch tài chính quốc tế là một vấn đề quan trọng đối với tất cả các nhà nước tài khóa hiện đại.

Mục đích của thuế tư bản là gì?

Tiếp theo, hãy giả sử rằng cơ quan thuế được cung cấp đầy đủ thông tin về giá trị tài sản ròng của mỗi công dân. Họ có nên thỏa mãn với việc đánh thuế tài sản ở một mức rất thấp (ví dụ như 0,1%, để cho phù hợp với logic của việc khai báo mang tính bắt buộc), hay họ nên đánh một mức thuế cao hơn đáng kể, và nếu vậy thì tại sao? Câu hỏi chính có thể được đặt lại theo một cách khác như sau. Vì thuế thu nhập lũy

tiến đã tồn tại và, ở hầu hết các quốc gia, cả thuế thừa kế di sản lũy tiến cũng vậy, vậy thì mục đích của một loại thuế lũy tiến đánh trên tư bản là gì? Sự thật là ba loại thuế lũy tiến này có những vai trò đặc thù lẫn bổ sung cho nhau. Mỗi một loại thuế là một trụ cột thiết yếu của một hệ thống thuế lý tưởng.[10] Có hai lý do riêng biệt để biện minh cho việc đánh thuế tư bản: để đóng góp cho xã hội và để tạo động cơ cho tư bản.

Logic của việc đóng góp cho xã hội là rất đơn giản: thu nhập thường không phải là một khái niệm được xác định rõ ràng cho những cá nhân rất giàu có, và chỉ có một loại thuế trực tiếp đánh trên tư bản mới có thể đo lường được chính xác năng lực đóng góp của người giàu. Cụ thể, hãy tưởng tượng một người có sản nghiệp là 10 tỷ euro. Như chúng ta đã thấy trong phần xem xét bảng xếp hạng của *Forbes*, những sản nghiệp có kích thước như vậy đã tăng rất nhanh trong ba thập niên qua, với tỷ lệ gia tăng thực là 6–7%/năm hay thậm chí còn cao hơn cho những cá nhân giàu có nhất (như Liliane Bettencourt và Bill Gates).[11] Theo định nghĩa, điều này có nghĩa là thu nhập theo nghĩa kinh tế – bao gồm lợi tức, lợi nhuận tư bản do chênh lệch giá, và tất cả các nguồn lực mới khác có khả năng tài trợ cho tiêu dùng và gia tăng trữ lượng tư bản – chiếm ít nhất là 6–7% tư bản của cá nhân đó (giả định rằng gần như không có đồng nào trong khoản này được đem tiêu thụ).[12] Để đơn giản hóa vấn đề, hãy tưởng tượng rằng cá nhân này được hưởng một thu nhập kinh tế là 5% tài sản trị giá 10 tỷ euro của người đó, tức 500 triệu euro/năm. Rất ít có khả năng một người như vậy sẽ khai báo một mức thu nhập 500 triệu euro trong tờ khai thuế thu nhập của mình. Ở Pháp, Mỹ, và tất cả các quốc gia khác mà chúng tôi đã nghiên cứu, những thu nhập lớn nhất được khai trong tờ khai thuế thu nhập thường không quá vài chục triệu euro hay đô la. Hãy lấy trường hợp Liliane Bettencourt, người thừa kế công ty L'Oréal và là người giàu có nhất nước Pháp. Theo thông tin được công bố trên báo chí và do chính Bettencourt tiết lộ, thu nhập khai báo của bà chưa bao giờ vượt quá 5 triệu euro/năm, tức không quá 1/10.000 tài sản của bà (hiện tại là hơn 30 tỷ euro). Bỏ qua một bên những trường hợp cá nhân mà chúng ta

không biết chắc (chúng không mấy quan trọng), thu nhập được khai ra trong bản khai thuế trong một trường hợp như vậy là nhỏ hơn 1/100 thu nhập kinh tế của người đóng thuế đó.[13]

Vấn đề then chốt ở đây là không ai nói đến sự trốn thuế hay không khai báo các tài khoản ngân hàng Thụy Sĩ (theo chúng tôi được biết). Thậm chí một người có lối sống thanh lịch và tao nhã nhất cũng không thể dễ dàng tiêu hết 500 triệu euro/năm cho các khoản chi tiêu hiện hành. Thông thường họ chỉ sử dụng một vài triệu euro/năm trong cổ tức (hay từ một nguồn lợi nhuận nào khác) và để phần tiền lời còn lại của tư bản tích lũy trong một quỹ tín thác của gia đình hay một tổ chức hợp pháp khác được thành lập với mục đích duy nhất là quản lý một gia tài kếch xù như vậy, giống như cách tài sản hiến tặng của các trường đại học được quản lý.

Điều này là hoàn toàn hợp pháp và bản thân nó không có vấn đề gì.[14] Tuy nhiên, nó tạo ra một thách thức đối với hệ thống thuế. Nếu một số người được đánh thuế dựa trên cơ sở thu nhập khai báo và thu nhập này chỉ bằng 1% thu nhập kinh tế của họ, hay thậm chí là 10%, thì khi đó việc đánh thuế khoản thu nhập đó ở mức 50% hay thậm chí 98% cũng không đạt được kết quả gì. Vấn đề là trên thực tế đây là cách vận hành của hệ thống thuế tại các quốc gia phát triển. Thuế suất hiệu dụng (tính theo phần trăm của thu nhập kinh tế) là vô cùng thấp đối với các nhóm đứng đầu bảng xếp hạng tài sản, và đây là một vấn đề đáng lo ngại, bởi vì nó làm gia tăng cơ chế bùng nổ của bất bình đẳng tài sản, đặc biệt là khi những khối tài sản càng lớn thì chúng có thể thu được mức sinh lợi càng cao. Thật ra, hệ thống thuế cần phải làm giảm, chứ không phải làm gia tăng, cơ chế này.

Có một vài cách để đối phó với vấn đề này. Một cách là đánh thuế tất cả các thu nhập của một người, bao gồm cả phần tích lũy trong các công ty ủy thác đầu tư, công ty mẹ, và công ty sở hữu hợp danh. Một giải pháp đơn giản hơn là tính thuế dựa trên cơ sở tài sản thay vì thu nhập. Khi đó chúng ta có thể giả định một mức sinh lời cố định (ví dụ như là 5%/năm) để ước tính cho thu nhập từ tư bản và đưa con số đó

vào trong khoản thu nhập phải chịu thuế thu nhập lũy tiến. Một số quốc gia, như Hà Lan, đã thử làm như vậy nhưng đã gặp phải nhiều khó khăn liên quan đến phạm vi các tài sản phải tính và việc lựa chọn suất sinh lợi của tư bản bằng bao nhiêu.[15] Một giải pháp khác là áp dụng trực tiếp một loại thuế lũy tiến lên tổng tài sản của một cá nhân. Ưu điểm quan trọng của phương pháp này là chúng ta có thể thay đổi thuế suất tùy theo độ lớn của sản nghiệp, bởi vì chúng ta biết rằng trên thực tế những sản nghiệp càng lớn thì mức sinh lời thu được càng cao.

Trên cơ sở phát hiện cho thấy gia tài của những nhóm đứng đầu bảng xếp hạng tài sản đang thu được các mức sinh lời rất cao, lập luận đóng góp cho xã hội này là lý do biện minh quan trọng nhất cho việc áp dụng một loại thuế lũy tiến đối với tư bản. Theo cách lý luận này, tư bản là một chỉ số thể hiện tốt hơn khả năng đóng góp của những cá nhân rất giàu so với thu nhập, vì thu nhập thường khó đo lường. Như vậy ngoài thuế thu nhập đánh trên những cá nhân có thu nhập chịu thuế rõ ràng là quá thấp so với tài sản của họ, việc có thêm một loại thuế đánh trên tư bản là cần thiết.[16]

Tuy nhiên, chúng ta cũng không nên bỏ qua một lập luận kinh điển khác ủng hộ thuế tư bản. Lập luận này dựa vào logic của động cơ. Ý tưởng cơ bản của nó là một loại thuế đánh trên tư bản là một động cơ để tìm kiếm suất sinh lợi cao nhất có thể có cho trữ lượng tư bản. Cụ thể, một thuế suất 1 hay 2% trên tài sản là tương đối nhẹ đối với một doanh nhân có khả năng kiếm được 10%/năm cho tư bản của mình. Ngược lại, nó là một mức thuế rất nặng đối với một người thỏa mãn với việc đầu tư tài sản của mình trong những dự án có suất sinh lợi nhiều nhất là 2 hay 3%/năm. Theo logic này, mục đích của thuế đánh trên tư bản như vậy là để buộc những người sử dụng tài sản của họ thiếu hiệu quả phải bán những tài sản đó để trả thuế, và như vậy bảo đảm rằng những tài sản này cuối cùng nằm trong tay những nhà đầu tư năng động hơn.

Lập luận này có một giá trị nhất định, nhưng chúng ta không nên thổi phồng nó.[17] Trên thực tế, suất sinh lợi của tư bản không chỉ phụ thuộc duy nhất vào tài năng và nỗ lực của nhà tư bản. Thứ nhất, suất

sinh lợi trung bình thay đổi một cách có hệ thống tùy theo độ lớn của sản nghiệp ban đầu. Một lý do khác, những suất sinh lợi cá nhân phần lớn là không thể đoán trước, chúng hoạt động hỗn loạn và chịu ảnh hưởng của đủ các cú sốc kinh tế. Ví dụ, có nhiều lý do để giải thích vì sao một công ty có thể thua lỗ tại bất cứ một thời điểm nhất định nào. Một hệ thống thuế chỉ dựa vào trữ lượng tư bản không thôi (và không dựa vào lợi nhuận thực thu) sẽ gây áp lực rất lớn đối với các công ty đang gặp nợ nần, bởi vì khoản thuế họ phải trả khi đang làm ăn thua lỗ cũng sẽ cao ngang bằng lúc họ đang thu được lợi nhuận cao, và điều này có thể đẩy họ vào tình huống phá sản.[18] Như vậy hệ thống thuế lý tưởng là một sự thỏa hiệp giữa logic tạo động cơ (ưu tiên cho một loại thuế đánh trên trữ lượng tư bản) và logic bảo đảm (ưu tiên cho một loại thuế đánh trên dòng doanh thu bắt nguồn từ tư bản).[19] Hơn nữa, tính không thể đoán trước được của suất sinh lợi của tư bản giải thích tại sao việc đánh thuế người thừa kế một lần duy nhất, vào thời điểm thừa kế (thông qua thuế thừa kế di sản), không hiệu quả bằng việc đánh thuế trong suốt cuộc đời họ, bằng các loại thuế dựa trên thu nhập từ tư bản lẫn giá trị của trữ lượng tư bản.[20] Nói cách khác, cả ba loại thuế–thừa kế, thu nhập, và tư bản–đóng những vai trò hữu ích và hỗ trợ lẫn nhau (ngay cả trong trường hợp thu nhập của tất cả những người đóng thuế là hoàn toàn có thể xác định được, cho dù họ có giàu đến mức nào).[21]

Một kế hoạch cho thuế tài sản ở châu Âu

Nếu chúng ta xem xét đến tất cả các yếu tố này, biểu thuế lý tưởng cho thuế tư bản sẽ là bao nhiêu, và một loại thuế như vậy sẽ mang lại bao nhiêu doanh thu? Tôi xin nói rõ, ở đây tôi đang nói về một loại thuế vĩnh viễn hằng năm đánh trên tư bản với một thuế suất khá khiêm tốn. Một loại thuế chỉ được thu một lần trong một thế hệ, như thuế thừa kế, có thể được quy định ở một mức rất cao: 1/3, một nửa, hay thậm chí 2/3, như trong trường hợp của những bất động sản lớn

nhất ở Anh và Mỹ từ năm 1930 đến 1980.[22] Điều này cũng đúng với những loại thuế ngoại lệ chỉ đánh một lần lên tư bản trong những hoàn cảnh bất thường, ví dụ như thuế đánh trên tư bản ở Pháp vào năm 1945 với thuế suất cao đến 25%, thậm chí là 100% đối với những khoản gia tăng trong tư bản trong thời kỳ nước Pháp bị chiếm đóng (1940–1945). Rõ ràng, những loại thuế này không thể được áp dụng lâu dài: nếu hằng năm chính phủ lấy đi 1/4 tài sản quốc gia, sau một vài năm sẽ chẳng còn lại gì để họ đánh thuế. Đó là lý do tại sao thuế suất của thuế đánh trên tư bản hằng năm cần phải thấp hơn nhiều, khoảng một vài phần trăm. Đối với một số người điều này có vẻ gây ngạc nhiên, nhưng thật ra nó là một mức thuế rất đáng kể, bởi vì nó được đánh hằng năm trên tổng trữ lượng tư bản. Ví dụ, mức thuế bất động sản thường chỉ là 0,5–1% giá trị bất động sản, hay 1/10 đến 1/4 giá trị cho thuê của bất động sản (giả định suất sinh lợi trung bình của việc cho thuê là 4%/năm).[23]

Điểm tiếp theo là điểm quan trọng, và tôi muốn nhấn mạnh đến nó: với mức tài sản tư nhân rất cao ở châu Âu ngày nay, một loại thuế lũy tiến hằng năm đánh vào tài sản ở những mức thuế suất khiêm tốn có thể mang lại doanh thu đáng kể. Lấy ví dụ một mức thuế tài sản 0% đối với các sản nghiệp dưới 1 triệu euro, 1% đối với các sản nghiệp có giá trị giữa 1 và 5 triệu euro, và 2% với các sản nghiệp trên 5 triệu euro. Nếu được áp dụng cho tất cả các quốc gia thành viên của Liên minh châu Âu, một loại thuế như vậy sẽ tác động tới khoảng 2,5% dân số và mang lại doanh thu tương đương với 2% GDP của châu Âu.[24] Mức doanh thu cao này không có gì là ngạc nhiên: đơn giản đó là do lượng tài sản tư nhân ở châu Âu ngày nay có giá trị hơn 5 năm GDP, và đa số những tài sản này tập trung trong những nhóm 1% đứng đầu trong phân bố.[25] Mặc dù một loại thuế đánh trên tư bản một mình nó sẽ không mang lại đủ doanh thu để tài trợ cho nhà nước xã hội, nhưng những khoản doanh thu có thêm khác do nó tạo ra lại là đáng kể.

Trên nguyên tắc, mỗi quốc gia thành viên của Liên minh châu Âu có thể tạo ra những nguồn doanh thu tương tự bằng cách áp dụng loại thuế này một cách riêng lẻ. Nhưng nếu không có cơ chế tự động chia sẻ

thông tin ngân hàng cả bên trong lẫn bên ngoài lãnh thổ EU (bắt đầu bằng Thụy Sĩ trong số những quốc gia không thành viên), thì nguy cơ của việc trốn thuế sẽ là rất cao. Điều này phần nào giải thích lý do tại sao những quốc gia đã áp dụng một loại thuế tài sản rồi (như Pháp, đang áp dụng một biểu thuế tương tự như loại thuế tôi đang đề xuất) thường cho phép nhiều trường hợp được miễn, đặc biệt là cho "tài sản doanh nghiệp" và, trên thực tế, cho gần như tất cả những cổ phần lớn trong các công ty có niêm yết và không niêm yết trên thị trường chứng khoán. Làm như vậy là làm suy yếu nội lực của thuế lũy tiến đánh trên tư bản, và đó là lý do tại sao các loại thuế hiện hành tạo ra doanh thu nhỏ hơn nhiều so với doanh thu mô tả ở trên.[26] Một ví dụ khá cực đoan cho thấy những khó khăn mà các quốc gia châu Âu phải đương đầu khi họ tự mình cố gắng áp đặt một loại thuế tư bản là trường hợp của Ý. Vào năm 2012, khi phải đối diện với một trong những khoản nợ công lớn nhất ở châu Âu và một mức tài sản tư nhân cao ngất ngưởng (cũng là một trong những mức cao nhất ở châu Âu, cùng với Tây Ban Nha),[27] chính phủ Ý đã quyết định áp dụng một loại thuế tài sản mới. Nhưng vì lo sợ các tài sản tài chính sẽ rời bỏ đất nước để tìm chỗ lánh nạn ở các ngân hàng Thụy Sĩ, Áo, và Pháp, thuế được đặt ở mức 0,8% đối với bất động sản và chỉ 0,1% đối với tiền gửi ngân hàng và những tài sản tài chính khác (ngoại trừ cổ phiếu, được miễn hoàn toàn), và không mang tính lũy tiến. Không những chúng ta khó có thể nghĩ ra được một nguyên tắc kinh tế nào có thể giải thích tại sao một số tài sản nên được đánh thuế bằng 1/8 mức thuế của những tài sản khác; mà hệ thống này còn tạo ra một hậu quả đáng tiếc là áp đặt một loại thuế lũy thoái lên sản nghiệp, bởi vì những sản nghiệp lớn nhất chủ yếu bao gồm tài sản tài chính và đặc biệt là cổ phiếu. Một kiểu thiết kế như vậy chẳng giúp gì cho việc thu hút sự chấp thuận của xã hội cho loại thuế mới, và nó trở thành một vấn đề lớn trong các cuộc bầu cử vào năm 2013 ở Ý; ứng cử viên đã đề xuất hình thức thuế trên–với hàng loạt lời khen ngợi của các tổ chức châu Âu và quốc tế–bị đánh bại hoàn toàn trong các đợt bỏ phiếu. Điểm then chốt của vấn đề là như sau: một cơ chế tự động chia sẻ thông tin ngân hàng giữa các quốc gia châu Âu sẽ cho phép cơ quan thuế nắm được những thông tin đáng

tin cậy về tài sản ròng của tất cả người dân đóng thuế, cho dù những tài sản đó có được giữ ở đâu, mà nếu không có cơ chế tự động đó thì rất khó để một quốc gia có thể đơn thương độc mã áp dụng một loại thuế lũy tiến đánh lên tư bản. Thực tế này rất đáng tiếc, bởi vì một loại thuế như vậy là một công cụ đặc biệt thích hợp cho vấn nạn kinh tế hiện thời của châu Âu.

Giả sử rằng thông tin ngân hàng được tự động chia sẻ và cơ quan thuế có được những đánh giá chính xác về việc ai sở hữu cái gì (đây là chuyện có thể xảy ra một ngày nào đó). Khi đó biểu thuế lý tưởng sẽ là bao nhiêu? Như thường lệ, không có một công thức toán học nào để trả lời câu hỏi này, nó là một vấn đề cần được đem ra thảo luận một cách dân chủ. Việc đánh thuế những tài sản ròng dưới 200.000 euro ở mức 0,1% và những tài sản ròng có giá trị giữa 200.000 và 1 triệu euro ở mức 0,5% là hợp lý. Thuế này sẽ thay thế thuế bất động sản, mà ở hầu hết các quốc gia là đồng nghĩa với thuế tài sản đánh vào giai cấp trung lưu có tài sản. Hệ thống mới sẽ vừa công bằng hơn và hiệu quả hơn, bởi vì nó đánh vào tất cả các tài sản (không chỉ bất động sản mà thôi) và dựa vào dữ liệu minh bạch và các giá trị thị trường sau khi đã trừ nợ thế chấp ngân hàng.[28] Nhìn chung thuế loại này có thể được triển khai một cách dễ dàng bởi những quốc gia muốn hành động riêng rẽ.

Lưu ý rằng không có lý do gì để giải thích tại sao thuế suất đánh vào những sản nghiệp trị giá trên 5 triệu euro cần phải được giới hạn ở mức 2%. Vì suất sinh lợi thực của những sản nghiệp lớn nhất ở châu Âu và trên thế giới là 6 đến 7% hay cao hơn nữa, nên việc đánh thuế những sản nghiệp có giá trị trên 100 triệu hay 1 tỷ euro ở các mức trên 2% không phải là quá cao. Quy trình đơn giản nhất và công bằng nhất là quyết định mức thuế dựa trên cơ sở suất sinh lợi thực tế trong từng nhóm sản nghiệp trong nhiều năm trước đó. Bằng cách đó, mức độ lũy tiến có thể được điều chỉnh cho phù hợp với sự thay đổi của suất sinh lợi của tư bản và mức độ tập trung sản nghiệp mong muốn. Để tránh tình trạng phân phối tài sản bị phân hóa (tức tỷ trọng tài sản do nhóm 1% và 1/1000 cao nhất nắm giữ ngày một gia tăng), mà chỉ nhìn thoáng qua cũng có thể thấy là một mục tiêu tối thiểu cần

phải có, có lẽ chúng ta sẽ cần đánh một mức thuế khoảng 5% đối với những sản nghiệp lớn nhất. Nếu muốn đạt được một mục tiêu tham vọng hơn–ví dụ, giảm bất bình đẳng tài sản xuống mức vừa phải hơn so với hiện tại (lịch sử cho thấy mức bất bình đẳng sản nghiệp hiện tại là không cần thiết cho tăng trưởng)–chúng ta có thể nghĩ đến một mức thuế 10% hay cao hơn đối với các tỷ phú. Đây không phải là nơi để giải quyết vấn đề này. Điều chúng ta biết chắc là lấy lợi nhuận từ nợ công làm mốc tham khảo, như thường được thực hiện trong các cuộc tranh luận chính trị, là một việc gần như vô nghĩa.[29] Những sản nghiệp lớn nhất rõ ràng không được đầu tư vào trong trái phiếu chính phủ.

Áp dụng một loại thuế sản nghiệp ở châu Âu có phải là việc làm thực tế hay không? Không có lý do kỹ thuật nào để nói là không phải. Nó là công cụ thích hợp nhất để đáp ứng những thách thức kinh tế trong thế kỷ 21, đặc biệt là ở châu Âu, nơi lượng tài sản tư nhân đang gia tăng ở một mức độ chưa từng thấy kể từ thời hoàng kim trước Thế chiến I. Nhưng nếu các quốc gia ở Cựu lục địa hợp tác chặt chẽ hơn, các thể chế chính trị ở châu Âu sẽ phải thay đổi. Thể chế vững chắc duy nhất ở châu Âu trong hiện tại là Ngân hàng Trung ương châu Âu (ECB), một ngân hàng quan trọng nhưng nổi tiếng kém hiệu quả. Tôi sẽ quay lại điểm này trong chương kế tiếp, khi tôi chuyển sang bàn đến vấn đề về cuộc khủng hoảng nợ công. Nhưng trước đó, chúng ta cần xem xét thuế đề xuất đánh trên tư bản từ một góc nhìn lịch sử bao quát hơn.

Thuế tư bản từ góc nhìn lịch sử

Trong tất cả các nền văn minh, việc những người sở hữu tư bản nắm một tỷ trọng đáng kể thu nhập quốc gia mà không cần làm việc và việc suất sinh lợi của tư bản thường là 4–5%/năm đã làm dấy lên những phản ứng mạnh mẽ, thường là phẫn nộ, cũng như một loạt những phản ứng chính trị khác nhau. Một trong những phản ứng chính trị thường thấy nhất là cấm cho vay nặng lãi, mà chúng ta thường thấy trong các truyền thống tôn giáo dưới hình thức này hay hình thức khác,

bao gồm cả trong Ki tô giáo và đạo Islam. Những nhà triết học Hy Lạp cũng bày tỏ thái độ lưỡng lự đối với tiền lãi, bởi vì đối với họ thời gian không bao giờ ngừng trôi, nên về nguyên tắc tiền lãi có thể làm gia tăng sản nghiệp một cách không giới hạn. Chính mối nguy hiểm của việc sở hữu một lượng tài sản không giới hạn đã được Aristotle nêu ra khi ông nhận xét rằng chữ "lãi" trong tiếng Hy Lạp (*tocos*) có nghĩa là "đứa bé". Theo quan điểm của ông, tiền không nên "đẻ" ra thêm tiền.[30] Trong một thế giới tăng trưởng thấp hay thậm chí gần bằng 0, trong đó cả dân số và sản lượng đều giữ nguyên gần như không thay đổi từ thế hệ này sang thế hệ khác, "sự không giới hạn" có vẻ đặc biệt nguy hiểm.

Đáng tiếc là, những nỗ lực cấm thu lãi thường là phi lý. Ảnh hưởng của việc cấm cho vay lấy lãi thường là để giới hạn một số loại đầu tư nhất định và một số loại hoạt động thương mại hay tài chính nhất định mà giới chức chính trị hay tôn giáo cho là ít chính đáng hay ít đáng giá hơn những loại khác. Tuy nhiên, họ không đặt câu hỏi về tính chính đáng của lợi nhuận của tư bản nói chung. Trong các xã hội nông nghiệp châu Âu, giới chức Ki tô giáo chưa bao giờ đặt câu hỏi về tính chính đáng của của việc thu địa tô, mà chính bản thân họ thu lợi từ đó, và những nhóm xã hội mà họ phải dựa vào để duy trì trật tự xã hội cũng vậy. Tốt nhất là ta xem việc cấm cho vay nặng lãi trong xã hội thời đó là một hình thức kiểm soát xã hội: một số loại tư bản khó kiểm soát hơn những loại khác và vì vậy đáng lo ngại hơn. Nguyên tắc chung cho phép tư bản cung cấp thu nhập cho những người sở hữu nó (những người không phải làm việc để có thu nhập) được chấp nhận không một lời chất vấn. Nói cho đúng hơn, ý tưởng vào thời đó là cần phải đề phòng việc tích lũy vô hạn. Thu nhập từ tư bản phải được dùng vào những công việc bổ ích, ví dụ như để tài trợ cho những công việc từ thiện, và chắc chắn là không phải để đổ vào các cuộc phiêu lưu thương mại hay tài chính, vốn có thể dẫn đến việc ghẻ lạnh với niềm tin tôn giáo. Về khía cạnh này, tư bản ruộng đất là rất an toàn, bởi vì nó không thể làm được gì ngoài việc tự tái tạo hết năm này qua năm khác và hết thế kỷ này sang thế kỷ khác.[31] Do vậy, toàn bộ trật tự xã hội và tôn giáo dường như cũng không thay đổi. Địa tô, trước khi nó

trở thành kẻ thù không đội trời chung của dân chủ, trong một thời gian dài được xem là cội nguồn của sự hài hòa xã hội, ít nhất bởi những người có thể tích lũy ruộng đất.

Giải pháp cho vấn đề tư bản mà Karl Marx và nhiều tác giả xã hội chủ nghĩa khác đưa ra trong thế kỷ 19 và được áp dụng vào thực tiễn ở Liên Xô và những nơi khác trong thế kỷ 20 là triệt để hơn rất nhiều, nếu không muốn nói là nhất quán hơn về mặt logic. Bằng cách bãi bỏ quyền tư hữu phương tiện sản xuất, bao gồm đất đai và các tòa nhà cũng như tư bản công nghiệp, tài chính, và kinh doanh (ngoại trừ một vài mảnh đất con cá thể và các hợp tác xã nhỏ), cuộc thí nghiệm của Liên Xô cùng một lúc xóa bỏ tất cả mọi lợi nhuận tư nhân từ tư bản. Như vậy việc cấm cho vay nặng lãi trở thành cấm toàn diện: tỷ lệ bóc lột, mà Marx cho là tượng trưng cho tỷ lệ sản lượng bị nhà tư bản tước đoạt, giảm xuống còn bằng 0, và cùng với nó là suất sinh lợi cá nhân cũng giảm xuống mức tương tự. Với suất sinh lợi của tư bản bằng 0, nhân loại (hay người công nhân) cuối cùng đã gỡ bỏ được xiềng xích cùng với cái ách tài sản tích tụ. Hiện tại lên tiếng khẳng định quyền lợi của nó vượt trên quá khứ. Bất đẳng thức $r > g$ chỉ còn là một ký ức buồn, đặc biệt là bởi vì chủ nghĩa cộng sản phô trương sự ưu ái của nó cho tăng trưởng và tiến bộ công nghệ. Nhưng vấn đề là tài sản tư nhân và nền kinh tế thị trường không chỉ đóng vai trò bảo đảm cho sự thống trị của tư bản đối với những người không có gì để bán ngoài sức lao động của họ. Chúng còn đóng một vai trò hữu ích trong việc điều phối hoạt động của hàng triệu cá nhân, và chúng ta không dễ gì tồn tại mà không cần đến chúng.

Một loại thuế đánh trên tư bản sẽ là một biện pháp ít bạo lực hơn và hiệu quả hơn đối với vấn đề muôn thuở là tư bản tư nhân và lợi nhuận của nó. Một loại thuế lũy tiến đánh trên sản nghiệp cá nhân sẽ lấy lại quyền kiểm soát đối với chủ nghĩa tư bản vì phúc lợi chung của cộng đồng, đồng thời tiếp tục tận dụng động lực của tài sản tư nhân và cạnh tranh. Mỗi loại tư bản sẽ bị đánh thuế như nhau, nghĩa là không có sự phân biệt đối xử, theo đúng nguyên tắc là các nhà đầu tư thường có khả năng quyết định đầu tư vào lĩnh vực gì tốt hơn chính

phủ.[32] Nếu cần, thuế này có thể có mức lũy tiến cao đối với những sản nghiệp rất lớn, nhưng đây là vấn đề cần được tranh luận một cách dân chủ dưới một chế độ pháp trị. Một loại thuế tư bản là biện pháp thích hợp nhất để giải quyết bất đẳng thức $r > g$ cũng như sự bất bình đẳng trong lợi nhuận của tư bản dựa trên độ lớn của mức tư bản ban đầu.[33]

Trong hình thức này, thuế đánh trên tư bản là một ý tưởng mới, được thiết kế một cách rõ ràng cho phù hợp với chủ nghĩa tư bản kế thừa mang tính toàn cầu hóa của thế kỷ 21. Dĩ nhiên, tư bản dưới hình thức đất đai đã bị đánh thuế kể từ thuở sơ khai. Nhưng tài sản dưới hình thức này thường bị đánh thuế ở một mức thấp đồng đều. Mục đích chính của thuế bất động sản là bảo đảm quyền sở hữu tài sản bằng cách yêu cầu đăng ký giấy chứng nhận sở hữu; chắc chắn mục đích của nó không phải là để tái phân phối của cải. Tất cả các cuộc cách mạng Anh, Mỹ, và Pháp đều tuân theo logic này: những hệ thống thuế được thiết lập không hề có ý định giảm bất bình đẳng tài sản. Trong Cách mạng Pháp, ý tưởng về một loại thuế lũy tiến là đề tài thảo luận sôi nổi, nhưng cuối cùng nguyên tắc lũy tiến bị bác bỏ. Hơn nữa, những đề xuất thuế táo bạo nhất vào thời đó xét trong bối cảnh ngày nay có vẻ như rất khiêm tốn vì mức thuế được đề nghị là rất thấp.[34]

Cuộc cách mạng thuế lũy tiến phải đợi đến thế kỷ 20 và giai đoạn giữa hai cuộc thế chiến. Nó diễn ra trong bối cảnh hỗn loạn và chủ yếu xuất hiện trong hình thức thuế lũy tiến đánh trên thu nhập và thừa kế. Dĩ nhiên, một số quốc gia (đặc biệt là Đức và Thụy Điển) đã thiết lập một loại thuế lũy tiến hằng năm đánh lên tư bản ngay từ cuối thế kỷ 19 hay đầu thế kỷ 20. Nhưng Mỹ, Anh, và Pháp (cho đến thập niên 1980) vẫn chưa đi theo hướng này.[35] Hơn nữa, trong các quốc gia đã có đánh thuế tư bản, mức thuế là tương đối thấp, rõ ràng là bởi những loại thuế này được thiết kế trong một bối cảnh rất khác so với bối cảnh ngày nay. Những loại thuế này còn có một khiếm khuyết kỹ thuật cơ bản: chúng không được tính dựa trên giá trị thị trường của những tài sản chịu thuế, để từ đó có thể điều chỉnh lại hằng năm, mà được tính dựa trên các đánh giá ít khi được điều chỉnh của cơ quan thuế về giá trị của tài sản. Những giá trị cuối cùng được cơ quan thuế xác định đã

đánh mất tất cả các mối liên hệ của chúng với giá trị thị trường, và điều đó nhanh chóng khiến cho các loại thuế này trở nên vô dụng. Một khiếm khuyết tương tự cũng làm suy yếu thuế bất động sản ở Pháp và nhiều quốc gia khác sau cú sốc lạm phát trong giai đoạn 1914–1945.[36] Một lỗi thiết kế như vậy có thể là chết người đối với một loại thuế lũy tiến đánh trên tư bản: mức ngưỡng cho mỗi nhóm thuế ít nhiều phụ thuộc vào những yếu tố tùy tiện, chẳng hạn như lần cuối cùng bất động sản trong thị trấn hay khu phố được định giá. Những phản đối trước việc đánh thuế tùy tiện như vậy trở nên ngày càng phổ biến sau năm 1960, trong một giai đoạn giá cổ phiếu và bất động sản tăng nhanh. Thông thường các tòa án phải can thiệp vàp (để đưa ra phán quyết về những vi phạm nguyên tắc bình đẳng thuế). Đức và Thụy Điển bãi bỏ các loại thuế hằng năm đánh trên tư bản trong những năm 1990–2010. Việc này có liên quan đến thiết kế lạc hậu của những loại thuế này (có nguồn gốc từ thế kỷ 19) chứ không phải là một biện pháp đối phó với cạnh tranh về thuế.[37]

Trên một số phương diện, thuế sản nghiệp hiện hành ở Pháp (impôt de solidarité sur la fortune, viết tắt là ISF) mang tính hiện đại hơn: nó được dựa trên giá trị thị trường của những loại tài sản khác nhau, được tái định giá hằng năm. Đó là bởi vì thuế này được tạo ra tương đối gần đây: nó được áp dụng trong thập niên 1980, vào thời điểm khi lạm phát, đặc biệt là lạm phát trong giá tài sản, không thể bị bỏ qua. Có lẽ sự lập dị trong chính sách kinh tế của Pháp so với những quốc gia phát triển còn lại cũng mang lại cho Pháp những ưu thế: trong một số trường hợp nó cho phép một quốc gia đi trước thời đại.[38] Mặc dù thuế ISF của Pháp được dựa trên giá trị thị trường, về khía cạnh này nó gần giống với loại thuế tư bản lý tưởng của chúng ta, nhưng nó rất khác với thuế lý tưởng ở những khía cạnh khác. Như tôi đã nhận xét ở trước, ISF chứa đầy các trường hợp được miễn thuế và được tính dựa trên lượng tài sản sở hữu tự khai báo. Vào năm 2012, Ý áp dụng một loại thuế tài sản tương đối kỳ lạ --nó minh họa cho thấy những giới hạn đối với những gì một quốc gia đơn thương độc mã có thể làm được trong bầu không khí hiện thời. Trường hợp của Tây Ban Nha cũng thú vị. Thuế

tài sản của Tây Ban Nha, giống như những loại thuế đã bị bãi bỏ của Thụy Điển và Đức, được tính dựa trên những đánh giá khá tùy tiện về bất động sản và những tài sản khác. Thuế này bị ngừng thu trong giai đoạn 2008–2010, sau đó được khôi phục vào năm 2011–2012 trong bối cảnh khủng hoảng ngân sách nghiêm trọng, nhưng không có thay đổi nào trong cơ cấu của nó.[39] Những sự căng thẳng tương tự tồn tại gần như khắp mọi nơi: mặc dù thuế tư bản dường như là một giải pháp hợp lý cho nhu cầu ngày càng tăng của chính phủ (khi sản nghiệp tư nhân tăng và thu nhập đứng yên, chỉ có chính phủ mù lòa mới bỏ qua một nguồn doanh thu hấp dẫn như vậy, cho dù là đảng phái nào đang nắm quyền chăng nữa), nhưng việc thiết kế một loại thuế như vậy cho đúng đắn trong phạm vi một quốc gia không phải là chuyện dễ.

Tóm lại: thuế tư bản là một ý tưởng mới, cần được điều chỉnh cho thích nghi với chủ nghĩa tư bản kế thừa mang tính toàn cầu hóa của thế kỷ 21. Những nhà thiết kế thuế này cần cân nhắc một biểu thuế như thế nào là phù hợp, giá trị của các tài sản chịu thuế cần được định giá ra sao, và thông tin về người sở hữu tài sản cần được các ngân hàng tự động cung cấp và chia sẻ trên phạm vi quốc tế như thế nào để các cơ quan thuế không cần phải phụ thuộc vào việc người đóng thuế khai báo tài sản họ nắm giữ.

Những hình thức điều tiết thay thế: bảo hộ mậu dịch và kiểm soát tư bản

Có thật là không có biện pháp thay thế nào cho thuế tư bản hay không? Không: có những cách thức khác để điều tiết chủ nghĩa tư bản kế thừa trong thế kỷ 21, và một số trong đó đã và đang được thử nghiệm ở nhiều nơi trên thế giới. Tuy nhiên, những hình thức điều tiết thay thế này ít đáp ứng được nhu cầu của chúng ta hơn là thuế tư bản và đôi khi chúng còn tạo ra thêm nhiều vấn đề khác thay vì giải quyết hết những nhu cầu này. Như tôi đã nhận xét, cách đơn giản nhất để một chính phủ lấy lại một mức độ chủ quyền tài chính và kinh tế là quay

sang áp dụng chính sách bảo hộ mậu dịch và các biện pháp kiểm soát tư bản. Đôi khi bảo hộ mậu dịch là một cách hữu dụng để che chắn cho những khu vực tương đối kém phát triển trong nền kinh tế một quốc gia (cho đến khi các công ty nội địa sẵn sàng đương đầu với cạnh tranh quốc tế).[40] Nó còn là một vũ khí có giá trị chống lại những quốc gia không tôn trọng các quy luật (về minh bạch tài chính, chuẩn mực y tế, nhân quyền, v.v), và chỉ có quốc gia nào dại dột mới bác bỏ khả năng áp dụng nó. Tuy nhiên, khi được triển khai trên một quy mô lớn trong một giai đoạn dài, bảo hộ mậu dịch không phải là nguồn gốc của thịnh vượng hay một cách thức tạo ra của cải. Kinh nghiệm lịch sử cho thấy rằng quốc gia nào chọn đi theo con đường này trong khi hứa hẹn cải thiện mạnh mẽ mức sống cho người dân của họ sẽ gặp phải sự thất vọng nghiêm trọng. Hơn nữa, bảo hộ mậu dịch không làm được gì để chống lại bất đẳng thức $r > g$ hay khuynh hướng tài sản ngày càng được tích lũy vào tay một nhóm người nhỏ.

Vấn đề về các hình thức kiểm soát tư bản lại là một vấn đề khác. Kể từ thập niên 1980, hầu hết các chính phủ tại các quốc gia giàu có đã cổ xúy cho việc tự do hóa lưu lượng tư bản một cách hoàn toàn và tuyệt đối, không có biện pháp kiểm soát và không có việc chia sẻ thông tin về người sở hữu tài sản giữa các quốc gia. Những tổ chức quốc tế như OECD, Ngân hàng Thế giới, và IMF đều khuyến khích áp dụng những biện pháp kinh tế giống nhau nhân danh những tiến bộ mới nhất trong ngành khoa học kinh tế.[41] Nhưng phong trào này chủ yếu được thúc đẩy bởi các chính phủ được bầu ra một cách dân chủ, nó phản ánh những ý tưởng đang chiếm ưu thế trong một giây phút lịch sử cụ thể, với sự sụp đổ của Liên Xô và niềm tin vô bờ bến vào chủ nghĩa tư bản và thị trường tự điều tiết. Kể từ sau cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008, đã có những mối hoài nghi thực sự về sự khôn ngoan của phương thức này, và rất có thể sẽ ngày càng có nhiều quốc gia giàu có áp dụng các hình thức kiểm soát tư bản trong những thập niên sắp đến. Thế giới những quốc gia đang phát triển đã đi trước mở đường, bắt đầu từ sau cuộc khủng hoảng tài chính châu Á vào năm 1998. Cuộc khủng hoảng này đã thuyết phục nhiều quốc gia, bao gồm Indonesia, Brazil,

và Nga, rằng các chính sách và "liệu pháp sốc" mà cộng đồng quốc tế áp đặt không phải lúc nào cũng là những chính sách khôn ngoan và đã đến lúc họ tự chọn con đường đi cho bản thân. Cuộc khủng hoảng cũng đã khuyến khích một số quốc gia tích lũy những trữ lượng ngoại hối vô cùng lớn. Việc này có thể không phải là một giải pháp tối ưu cho sự bất ổn kinh tế toàn cầu, nhưng nó có ưu điểm là cho phép các quốc gia đơn phương đối phó với cú sốc kinh tế mà không đánh mất chủ quyền của họ.

Bí ẩn của việc điều tiết tư bản của Trung Quốc

Điều quan trọng cần nhận ra là một số quốc gia vẫn luôn cưỡng chế các hình thức kiểm soát tư bản và không bị cuốn vào cuộc chạy đua dẫn đến phá bỏ hoàn toàn các biện pháp kiểm soát lưu lượng tài chính và tài khoản vãng lai. Một quốc gia điển hình là Trung Quốc: tiền tệ của Trung Quốc chưa bao giờ có khả năng chuyển đổi (mặc dù một ngày nào đó nó có thể, khi Trung Quốc tin rằng họ đã tích lũy đủ trữ lượng ngoại hối để đè bẹp bất cứ nhà đầu cơ tích trữ nào dám đầu cơ cá cược chống lại đồng nhân dân tệ). Trung Quốc cũng đã áp dụng các hình thức kiểm soát chặt chẽ đối với nguồn vốn đầu tư vào trong nước (không ai có thể đầu tư vào hay mua một công ty Trung Quốc lớn mà không được sự cho phép của chính phủ, và nhà đầu tư nước ngoài thường chỉ nhận được sự chấp thuận nếu bằng lòng chấp nhận là một cổ đông thiểu số) và nguồn vốn rút ra (không một tài sản nào có thể được đưa ra khỏi Trung Quốc mà không có sự chấp thuận của chính phủ). Vấn đề rút vốn ra khỏi nước hiện đang là một vấn đề rất tế nhị ở Trung Quốc và nó là trọng tâm của mô hình điều tiết tư bản của Trung Quốc. Vấn đề này đặt ra một câu hỏi rất đơn giản: Có phải những triệu phú và tỷ phú Trung Quốc, những người mà tên tuổi của họ ngày càng trở nên phổ biến trong bảng xếp hạng tài sản toàn cầu, có thật sự là người sở hữu tài sản của họ? Ví dụ, liệu họ có thể đưa tiền của mình ra khỏi Trung Quốc nếu họ muốn hay không? Mặc dù

câu trả lời cho những câu hỏi này vẫn nằm trong màn bí ẩn, nhưng rõ ràng quan niệm về quyền sở hữu tài sản của Trung Quốc khác với các quan niệm của châu Âu hay Mỹ. Nó phụ thuộc vào một tập hợp các quyền lợi và nghĩa vụ phức tạp và vẫn còn thay đổi. Chúng ta thử lấy ví dụ một triệu phú Trung Quốc nắm được 20% vốn cổ phần trong hãng Telecom China và muốn cùng gia đình chuyển qua sống ở Thụy Sĩ trong khi vẫn nắm giữ các cổ phiếu và nhận hàng triệu euro tiền cổ tức. Người này có khả năng sẽ gặp phải nhiều khó khăn hơn so với một nhà tài phiệt Nga chẳng hạn, dựa vào việc những khoản tiền khổng lồ vẫn rời khỏi nước Nga một cách bình thường để chuyển đến những địa điểm đáng ngờ. Chúng ta chẳng bao giờ thấy chuyện này xảy ra ở Trung Quốc, ít nhất là trong hiện tại. Dĩ nhiên, một nhà tài phiệt Nga cần cẩn thận đừng gây sự với tổng thống, nếu không muốn bị đưa vào nhà giam. Nhưng nếu ông ta có thể tránh né được những rắc rối này, rõ ràng ông ta có thể sống rất thoải mái trên đống tài sản có được từ việc khai thác tài nguyên thiên nhiên của Nga. Ở Trung Quốc mọi việc có vẻ như được kiểm soát chặt chẽ hơn. Đó là một trong những lý do tại sao những kiểu so sánh mà chúng ta thường xuyên đọc được trên báo chí phương Tây, so sánh tài sản của những nhà lãnh đạo chính trị Trung Quốc giàu có với những đồng nghiệp người Mỹ của họ, được cho là kém giàu có hơn nhiều, có lẽ sẽ không đứng vững được trước một sự kiểm tra kỹ lưỡng.[42]

Tôi không có ý định bảo vệ hệ thống kiểm soát tư bản của Trung Quốc, vì nó vô cùng mập mờ và có lẽ là bất ổn. Tuy nhiên, các biện pháp kiểm soát tư bản là một cách để điều tiết và ngăn chặn các tác động của bất bình đẳng tài sản. Hơn nữa, Trung Quốc có thuế thu nhập lũy tiến cao hơn Nga (Nga thông qua một thuế suất đồng đều trong thập niên 1990, như hầu hết các quốc gia trong khối Đông Âu cũ), mặc dù vậy thuế này chưa đủ lũy tiến. Doanh thu mà nó mang lại được đầu tư vào giáo dục, y tế, và cơ sở hạ tầng trên một quy mô lớn hơn nhiều so với các quốc gia đang trỗi dậy khác như Ấn Độ (Trung Quốc rõ ràng đã vượt xa Ấn Độ).[43] Nếu Trung Quốc muốn, và trên hết là nếu giới quyền thế của họ đồng ý cho phép một dạng minh bạch

mang tính dân chủ và một chính phủ pháp trị, hai yếu tố đi kèm một hệ thống thuế hiện đại (điều không ai dám chắc), thì Trung Quốc rõ ràng là một quốc gia đủ lớn để áp đặt loại thuế lũy tiến trên thu nhập và tư bản mà tôi đã thảo luận nãy giờ. Xét trên một số khía cạnh, Trung Quốc có khả năng đương đầu với những thách thức này tốt hơn châu Âu, bởi vì châu Âu còn phải giải quyết sự phân mảnh chính trị và một dạng cạnh tranh thuế đặc biệt căng thẳng, vốn có lẽ sẽ tiếp tục tồn tại một thời gian nữa.[44]

Dù sao chăng nữa, nếu các quốc gia châu Âu không cùng nhau hợp tác kiểm soát tư bản một cách hiệu quả, thì mỗi quốc gia rất có khả năng sẽ tự áp đặt các biện pháp kiểm soát và các ưu tiên quốc gia riêng của họ. (Thật vậy, chuyện này đã bắt đầu xảy ra rồi, đôi khi có những trường hợp cổ xúy rất phi lý cho các công ty chiến lược lớn của quốc gia và các cổ đông trong nước, dựa trên một tiền đề ảo tưởng cho rằng có thể dễ dàng kiểm soát những đối tượng này hơn là những cổ đông nước ngoài.) Về khía cạnh này, Trung Quốc có một ưu thế rõ rệt và sẽ khó có thể đánh bại họ. Thuế tư bản là một công cụ chính sách tự do để kiểm soát tư bản và nó phù hợp với lợi thế so sánh của châu Âu hơn.

Tái phân phối lợi tức từ dầu mỏ

Trong vấn đề kiểm soát chủ nghĩa tư bản toàn cầu và những bất bình đẳng do nó tạo ra, sự phân phối địa lý của tài nguyên thiên nhiên và đặc biệt là sự phân phối "lợi tức dầu mỏ" là một vấn đề đặc biệt. Sự bất bình đẳng tài sản trên phạm vi quốc tế–và vận mệnh quốc gia–thường được quyết định bởi cách thức đường biên giới được vẽ ra, trong nhiều trường hợp là hoàn toàn tùy tiện. Nếu thế giới là một cộng đồng dân chủ toàn cầu duy nhất, một loại thuế tư bản lý tưởng sẽ tái phân phối lợi tức từ dầu mỏ theo một cách thức công bằng. Luật lệ quốc gia đôi khi làm điều này bằng cách tuyên bố tài nguyên thiên nhiên là tài sản chung. Dĩ nhiên những luật này giữa các quốc gia là khác nhau. Chúng ta hy vọng rằng các cuộc bàn bạc dân chủ sẽ chỉ ra hướng đi đúng đắn.

Ví dụ, nếu ngày mai, một người tình cờ tìm thấy trong sân sau nhà mình một kho báu có giá trị lớn hơn toàn bộ của cải hiện hành của quốc gia cộng lại, có khả năng là người ta sẽ tìm ra được một cách để sửa lại luật pháp để đem chia số của cải đó một cách hợp lý hơn (chúng ta hy vọng như vậy).

Tuy nhiên, bởi vì thế giới không phải là một cộng đồng dân chủ duy nhất, nên việc tái phân phối tài nguyên thiên nhiên thường được quyết định theo những cách thức ít hòa bình hơn nhiều. Vào năm 1990–1991, ngay sau khi Liên Xô sụp đổ, có một sự kiện định mệnh khác xảy ra. Iraq, một quốc gia có dân số 35 triệu người, quyết định xâm lược nước láng giềng nhỏ bé là Kuwait, với không đầy 1 triệu dân nhưng sở hữu một trữ lượng dầu hỏa gần bằng với trữ lượng dầu hỏa của Iraq. Dĩ nhiên việc này phần nào là một sự ngẫu nhiên về mặt địa lý, nhưng nó cũng là kết quả của một quyết định được thỏa thuận trước trong giai đoạn hậu thuộc địa: các công ty dầu hỏa phương Tây và chính phủ của họ trong một số trường hợp cảm thấy dễ làm ăn với các quốc gia nhỏ không có quá nhiều dân (mặc dù về dài hạn một lựa chọn như vậy có phải là khôn ngoan hay không chúng ta còn chưa biết). Dù sao chăng nữa, các cường quốc pPhương Tây và đồng minh của họ ngay lập tức gửi 900.000 quân để giúp người dân Kuwait giành lại địa vị người sở hữu chính đáng duy nhất các mỏ dầu ở nước họ (đây là bằng chứng, nếu ai cần bằng chứng, cho thấy các chính phủ có thể huy động những nguồn lực ấn tượng để thực thi các quyết định của họ khi họ muốn). Việc này xảy ra vào năm 1991. Tiếp theo cuộc chiến tranh vùng Vịnh lần thứ nhất là cuộc chiến vùng Vịnh lần thứ hai vào năm 2003, ở Iraq, với một lực lượng các cường quốc đồng minh phương Tây có phần ít hơn. Hậu quả của những sự kiện này vẫn còn ảnh hưởng đến chúng ta cho đến ngày nay.

Tôi không phải là người có quyền quyết định việc tính toán biểu thuế tối ưu cho thuế đánh trên tư bản dầu mỏ, để nó trở thành một loại thuế lý tưởng cho một cộng đồng chính trị toàn cầu dựa trên công bằng và lợi ích xã hội, hay thậm chí cho một cộng đồng chính trị ở Trung Đông. Tôi chỉ đơn giản quan sát thấy rằng sự phân phối tài sản

bất bình đẳng trong khu vực này đã đạt đến mức bất công chưa từng có mà nếu như không có sự bảo vệ quân sự của nước ngoài thì chắc chắn tình trạng bất bình đẳng này đã chấm dứt từ lâu rồi. Vào năm 2012, tổng ngân sách của Bộ giáo dục Ai Cập cho các tất cả các trường tiểu học, trung học các cấp, và các trường đại học trong quốc gia với 85 triệu người là không đầy 5 tỷ đô la.[45] Cách đó vài trăm cây số về hướng đông, Saudi Arabia với 20 triệu dân có nguồn doanh thu từ dầu mỏ là 300 tỷ đô la, trong khi Qatar với 300.000 dân hằng năm thu được hơn 100 tỷ đô la. Trong lúc đó, cộng đồng quốc tế tự hỏi liệu họ có nên tiếp tục cho Ai Cập vay món nợ một vài tỷ đô la hay đợi cho đến khi quốc gia này giữ đúng lời hứa gia tăng thuế đánh trên nước uống có ga và thuốc lá. Rõ ràng là mục đích của chuẩn mực quốc tế, trong khả năng có thể, là cần phải ngăn chặn việc tái phân phối của cải bằng vũ lực (đặc biệt khi ý định của quốc gia xâm lược là để mua thêm vũ khí, chứ không phải để xây trường học, như trường hợp Iraq xâm lăng Kuwait vào năm 1991). Nhưng một chuẩn mực như vậy cần đi kèm với nghĩa vụ phải tìm ra những cách thức khác để đạt được một sự phân phối lợi tức dầu mỏ một cách công bằng hơn, bằng các biện pháp trừng phạt, các loại thuế, hay viện trợ nước ngoài, để mang lại cơ hội phát triển cho các quốc gia không có dầu hỏa.

Tái phân phối thông qua việc di dân

Một hình thức tái phân phối và điều tiết bất bình đẳng tài sản toàn cầu một cách có vẻ hòa bình hơn là việc di dân. Thay vì chuyển dịch tư bản, một việc gây ra đủ các loại khó khăn, thì đôi khi cho phép lao động dịch chuyển đến những nơi có lương cao hơn lại đơn giản hơn. Dĩ nhiên đây là đóng góp lớn nhất của Mỹ đối với vấn đề tái phân phối trên toàn cầu: dân số Mỹ tăng từ không đầy 3 triệu vào thời điểm Chiến tranh giành độc lập ở Mỹ lên hơn 300 triệu người ngày nay, phần lớn là nhờ vào những làn sóng di dân liên tiếp nối đuôi nhau. Đó là lý do tại sao Mỹ vẫn còn lâu mới trở thành một Cựu châu Âu thứ hai, như tôi dự

đoán khả năng này trong Chương 14. Di dân là chất xi măng gắn kết nước Mỹ lại, là lực bình ổn ngăn chặn sự tích lũy tư bản để nó không đạt đến mức độ lớn như ở châu Âu; di dân còn là lực tác động khiến cho sự bất bình đẳng ngày càng lớn trong thu nhập từ lao động ở Mỹ dễ chấp nhận hơn về mặt chính trị và xã hội. Đối với một tỷ lệ khá lớn người Mỹ nằm trong nửa dưới bảng phân phối thu nhập, những bất bình đẳng này có tầm quan trọng thứ yếu đối với họ vì một lý do rất đơn giản là họ sinh ra trong một đất nước nghèo và cho rằng cuộc đời họ đang lên hương khi đến Mỹ. Hơn nữa, lưu ý rằng cơ chế tái phân phối thông qua việc di dân (cho phép những cá nhân sinh ra trong các quốc gia nghèo cải thiện số phận của họ bằng cách chuyển sang sống ở một quốc gia giàu) gần đây đã trở thành một yếu tố quan trọng ở châu Âu cũng như ở Mỹ. Về khía cạnh này, sự khác biệt giữa Cựu và Tân thế giới có thể ít rõ nét như trong quá khứ.[46]

Tuy nhiên, cần phải nhấn mạnh rằng cho dù tái phân phối bằng di dân có là một điều tốt đẹp đến đâu, thì nó cũng chỉ giải quyết một phần của vấn đề bất bình đẳng. Ngay cả khi sản lượng và thu nhập bình quân đầu người đã trở nên bình đẳng giữa các quốc gia bằng con đường di dân và, thậm chí nhờ vào việc các quốc gia nghèo bắt kịp các quốc gia giàu về mặt năng suất, thì vấn đề bất bình đẳng–và đặc biệt là những tác động của việc tập trung sản nghiệp toàn cầu–vẫn còn. Tái phân phối thông qua di dân làm trì hoãn vấn đề nhưng không làm mất đi nhu cầu cần có một hình thức điều tiết mới: một nhà nước xã hội với các loại thuế lũy tiến đánh trên thu nhập và tư bản. Hơn nữa, chúng ta có thể hy vọng rằng việc di dân sẽ được những công dân thuộc nhóm thiệt thòi trong những xã hội giàu có chấp nhận một cách dễ dàng hơn nếu những thể chế như vậy được thiết lập để bảo đảm rằng các lợi ích kinh tế của toàn cầu hóa được chia sẻ cho tất cả mọi người. Nếu chúng ta có tự do thương mại và tự do lưu thông vốn (tư bản) và con người nhưng lại phá hủy nhà nước xã hội và tất cả các hình thức thuế lũy tiến, thì sự cám dỗ của chủ nghĩa dân tộc hẹp hòi và nền chính trị bản sắc sẽ có khả năng phát triển mạnh hơn bao giờ hết ở cả châu Âu lẫn ở Mỹ.

Cuối cùng, lưu ý rằng các quốc gia kém phát triển sẽ nằm trong số những quốc gia hàng đầu được hưởng những ích lợi của một hệ thống thuế quốc tế công bằng hơn và minh bạch hơn. Ở châu Phi, dòng tư bản chảy ra vẫn luôn vượt xa dòng cứu trợ nước ngoài chảy vào. Không nghi ngờ gì, nhiều quốc gia giàu có đã tiến hành truy tố những cựu lãnh đạo châu Phi đã bỏ trốn khỏi quốc gia của họ cùng với số của cải bất chính. Nhưng việc thiết lập hợp tác tài khóa quốc tế và chia sẻ dữ liệu để cho phép các quốc gia ở châu Phi và những nơi khác có thể xóa bỏ tận gốc sự cướp bóc này một cách có hệ thống và có phương pháp hơn sẽ là một công việc hữu ích hơn, đặc biệt là bởi các công ty nước ngoài và các cổ đông thuộc đủ loại quốc tịch ít nhất cũng có tội như giới quyền thế vô lương tâm ở châu Phi. Một lần nữa, minh bạch tài chính và thuế lũy tiến đánh trên tư bản toàn cầu là câu trả lời đúng đắn.

{CHƯƠNG 16}

Vấn đề nợ công

Có hai cách thức chính để một chính phủ tài trợ cho các chi tiêu của họ: thuế và nợ. Nhìn chung, thuế được ưa chuộng nhiều hơn là nợ về mặt công bằng và hiệu quả. Vấn đề của nợ là thông thường nợ cần phải được trả, vì vậy tài trợ nợ luôn nằm trong lợi ích của những người có khả năng cho chính phủ vay tiền. Xét về mặt lợi ích chung xã hội, việc đánh thuế người giàu thường được ưa chuộng hơn là vay tiền của họ. Tuy nhiên có nhiều lý do, cả tốt lẫn xấu, để giải thích tại sao các chính phủ đôi khi phải chịu vay tiền và tích lũy nợ (nếu họ không kế thừa khoản nợ đó từ các chính phủ trong các nhiệm kỳ trước). Hiện tại, các quốc gia giàu trên thế giới đang mắc kẹt trong một cuộc khủng hoảng nợ dường như kéo dài vô tận. Dĩ nhiên, lịch sử cung cấp những ví dụ về các mức nợ công thậm chí còn cao hơn, như chúng ta đã thấy trong Phần Hai: đặc biệt ở Anh, nợ công đã hai lần vượt quá hai năm thu nhập quốc gia, lần thứ nhất là vào cuối cuộc chiến với Napoleon và lần thứ hai là sau Thế chiến II. Tuy vậy, trong tình hình mức nợ công trung bình tại các quốc gia giàu ngày nay là vào khoảng 1 năm thu nhập quốc gia (hay 90% GDP), nợ của những nước phát triển hiện đang đứng ở mức chưa từng thấy kể từ năm 1945. Mặc dù các nền kinh tế đang trỗi dậy nghèo hơn các nền kinh tế giàu về cả hai mặt thu nhập và tư bản, nhưng mức nợ công của họ thấp hơn nhiều (trung bình vào khoảng 30% GDP). Điều này cho thấy rằng vấn đề nợ công là một vấn

đề liên quan đến sự phân phối của cải, đặc biệt là giữa các tác nhân công và tư, và không phải là một vấn đề liên quan đến độ lớn tuyệt đối của của cải. Thế giới giàu có nhiều tiền của, nhưng các chính phủ của thế giới này lại nghèo. Châu Âu là trường hợp cực đoan nhất: nơi này có mức tài sản tư nhân cao nhất thế giới đồng thời gặp khó khăn lớn nhất trong việc giải quyết cuộc khủng hoảng nợ công của mình–đó là một nghịch lý kỳ lạ.

Tôi sẽ bắt đầu bằng cách xem xét những cách thức khác nhau có thể được áp dụng để xử lý mức nợ công cao. Việc này sẽ đưa chúng ta đến phần phân tích cách thức các ngân hàng trung ương điều tiết và tái phân phối tư bản và tại sao kế hoạch hợp nhất châu Âu, vốn quá tập trung vào vấn đề tiền tệ trong khi lơ là vấn đề thuế và nợ, đã đi đến một tình trạng bế tắc. Cuối cùng, tôi sẽ xem xét mức tích lũy tư bản công tối ưu và quan hệ của nó với tư bản tư nhân trong bối cảnh có khả năng xảy ra tăng trưởng thấp và vốn tài nguyên thiên nhiên sẽ bị suy thoái trong thế kỷ 21.

Cắt giảm nợ công: thuế đánh trên tư bản, lạm phát, và thắt lưng buộc bụng

Làm cách nào có thể cắt giảm một mức nợ công lớn như nợ của châu Âu ngày nay một cách đáng kể? Có ba phương pháp chính mà có thể được áp dụng kết hợp theo những tỷ lệ khác nhau: thuế đánh trên tư bản, lạm phát, và thắt lưng buộc bụng. Một loại thuế ngoại lệ đánh trên tư bản tư nhân là giải pháp công bằng và hữu hiệu nhất. Nếu không có được một loại thuế như vậy, lạm phát có thể đóng một vai trò hữu ích: lịch sử cho thấy nó là cách mà hầu hết các khoản nợ công lớn đã được xử lý. Giải pháp tồi tệ nhất cả về mặt công bằng và hữu hiệu là một liều thuốc thắt lưng buộc bụng kéo dài–nhưng đó lại là con đường mà châu Âu hiện đang đi theo.

Tôi sẽ bắt đầu bằng cách nhắc lại cơ cấu tài sản quốc gia của châu

Âu ngày nay. Như tôi đã trình bày trong Phần Hai, tài sản quốc gia của hầu hết các quốc gia châu Âu là gần bằng 6 năm thu nhập quốc gia, và hầu hết do tư nhân (hộ gia đình) sở hữu. Tổng giá trị của các tài sản công là gần bằng với tổng nợ công (khoảng một năm thu nhập quốc gia), vì vậy tài sản công ròng là gần bằng 0.[1] Tài sản tư nhân (sau khi đã trừ nợ) có thể được chia thành hai nửa gần bằng nhau: bất động sản và tài sản tài chính. Trạng thái tài sản ròng trung bình của châu Âu so với phần còn lại của thế giới là gần với trạng thái cân bằng, có nghĩa là các công ty châu Âu và nợ công của các quốc gia châu Âu là do các hộ gia đình châu Âu sở hữu (hay nói chính xác hơn, những gì của châu Âu mà phần còn lại của thế giới sở hữu được bù đắp lại bằng những gì người dân châu Âu sở hữu ở phần còn lại của thế giới). Thực tế này bị sự phức tạp của hệ thống trung gian tài chính che lấp: người dân gửi tiền tiết kiệm của họ vào trong một ngân hàng hay đầu tư vào trong một sản phẩm tài chính, ngân hàng này sau đó đầu tư số tiền này vào một nơi khác. Giữa các quốc gia còn có sự sở hữu chéo đáng kể, khiến cho sự việc thậm chí còn trở nên mờ ảo khó nhận ra hơn. Tuy nhiên sự kiện không thể chối cãi là các hộ gia đình châu Âu (hay ít nhất là những người có sở hữu của cải: hãy nhớ rằng của cải vẫn còn mang tính tập trung rất cao, nhóm 10% giàu nhất sở hữu 60% tổng tài sản) sở hữu một lượng tài sản tương đương với tất cả các tài sản có thể sở hữu ở châu Âu, bao gồm cả nợ công châu Âu.[2]

Trong những điều kiện này, làm cách nào có thể giảm nợ công xuống bằng 0? Một giải pháp sẽ là tư hữu hóa tất cả các tài sản công. Theo tài khoản quốc gia của các quốc gia châu Âu, thu nhập từ việc bán tất cả các tòa nhà công, trường học, đại học, bệnh viện, đồn cảnh sát, hạ tầng cơ sở, v.v. có thể coi là đủ để trả hết tất cả các khoản nợ công chưa thanh toán.[3] Thay vì giữ nợ công thông qua các đầu tư tài chính của họ, các hộ gia đình giàu có nhất châu Âu sẽ trở thành những người trực tiếp sở hữu trường học, bệnh viện, đồn cảnh sát, v.v.. Tất cả mọi người khác khi đó sẽ phải trả tiền thuê để sử dụng những tài sản này và tiếp tục tạo ra các các dịch vụ công liên quan. Mặc dù có một số người thật sự nghiêm túc cổ xúy cho giải pháp này, nhưng theo ý tôi nó cần được

bác bỏ ngay lập tức. Nếu nhà nước xã hội châu Âu muốn hoàn thành sứ mệnh của họ một cách đúng đắn và lâu dài, đặc biệt là trong các lĩnh vực giáo dục, y tế, và an ninh, họ cần tiếp tục sở hữu các tài sản công có liên quan. Tuy nhiên chúng ta phải hiểu một điều quan trọng là trong tình huống hiện tại, các chính phủ cần phải trả tiền lãi nặng (thay vì tiền thuê) cho các khoản nợ công chưa thanh toán, vì vậy tình hình không khác gì lắm so với việc trả tiền thuê để sử dụng những tài sản này, bởi vì những khoản thanh toán tiền lãi này cũng là một gánh nặng không kém đối với ngân khố nhà nước.

Một cách thức thỏa đáng hơn nhiều để giảm nợ công là đánh một loại thuế ngoại lệ lên tư bản tư nhân. Ví dụ, một mức thuế đồng đều 15% đánh trên tất cả các tài sản cá nhân sẽ mang lại gần một năm thu nhập quốc gia và như vậy cho phép ngay lập tức hoàn trả tất cả các khoản nợ công chưa thanh toán. Nhà nước sẽ tiếp tục sở hữu các tài sản công của mình, nhưng nợ của họ sẽ được giảm xuống bằng 0 sau 5 năm và như vậy họ sẽ không còn phải trả tiền lãi.[4] Giải pháp này tương đương với việc phủi tay từ chối trả nợ công, ngoại trừ hai điểm khác biệt chủ yếu.[5]

Thứ nhất, lúc nào cũng rất khó có thể tiên đoán ảnh hưởng cuối cùng của việc từ chối trả nợ công, thậm chí là từ chối trả một phần nợ công–tức là, khó có thể biết ai sẽ là người thật sự phải gánh chịu chi phí. Vỡ nợ một phần hay toàn phần đối với nợ công đôi khi được thử nghiệm trong những tình huống mắc nợ cực đoan, như ở Hy Lạp trong những năm 2011–2012. Những người nắm giữ trái phiếu bị buộc phải chấp nhận "bị cạo đầu" (theo cách nói của giới chuyên ngành): giá trị của trái phiếu chính phủ do các ngân hàng và các chủ nợ khác nắm giữ bị giảm 10–20% hay có lẽ thậm chí còn nhiều hơn nữa. Vấn đề là nếu chúng ta áp dụng một biện pháp như vậy trên quy mô lớn–ví dụ, trên toàn châu Âu chứ không chỉ ở Hy Lạp (Hy Lạp chỉ chiếm 2% GDP châu Âu)–nó có thể sẽ gây ra một tình trạng hoảng loạn ngân hàng và một làn sóng phá sản. Tùy thuộc vào việc những ngân hàng nào đang nắm giữ những loại trái phiếu khác nhau, cũng như vào cơ cấu bảng cân đối tài sản của họ, danh tính của những chủ nợ, các hộ gia đình đã đầu tư

tiền tiết kiệm của họ vào những thể chế khác nhau này, và bản chất của những đầu tư này, v.v. mà chúng ta có thể sẽ có những ảnh hưởng cuối cùng rất khác nhau, không thể tiên đoán được một cách chính xác từ trước. Hơn nữa, hoàn toàn có khả năng là những người có danh mục đầu tư lớn nhất sẽ có thể tái cấu trúc các khoản đầu tư của họ kịp thời để gần như hoàn toàn tránh "bị cạo đầu". Đôi khi người ta nghĩ rằng bắt người khác phải "cạo đầu" là một cách để trừng phạt những nhà đầu tư đã mạo hiểm nhiều nhất. Nhưng điều này hoàn toàn không đúng: các tài sản tài chính không ngừng được trao đổi, và không có gì bảo đảm rằng những người sẽ bị trừng phạt chính là những người đáng bị trừng phạt. Ưu điểm của một loại thuế ngoại lệ đánh trên tư bản, giống như biện pháp "cạo đầu", nằm ở chỗ nó sẽ thu xếp mọi việc theo một cách thức văn minh hơn. Tất cả mọi người đều được yêu cầu phải đóng góp, và, không kém phần quan trọng là chúng ta có thể tránh được các vụ phá sản ngân hàng, bởi vì cuối cùng thì chính những người sở hữu tài sản (những cá nhân bằng xương bằng thịt) sẽ phải trả giá, chứ không phải những thể chế tài chính. Tuy nhiên, nếu một loại thuế như vậy được áp dụng, dĩ nhiên cơ quan thuế sẽ cần đánh giá một cách liên tục và tự động bất cứ tài khoản ngân hàng nào, các cổ phiếu, trái phiếu, và các tài sản tài chính do các công dân nằm trong phạm vi kiểm soát pháp lý của họ nắm giữ. Nếu không có một "sổ địa chính" tài chính này, mọi chọn lựa chính sách đều chứa đựng rủi ro.

Nhưng ưu điểm chính của một giải pháp tài khóa là sự đóng góp bắt buộc của mỗi cá nhân có thể được điều chỉnh cho thích hợp với độ lớn của sản nghiệp của cá nhân đó. Việc áp đặt một loại thuế ngoại lệ 15% lên toàn bộ sản nghiệp cá nhân ở châu Âu không phải một biện pháp hợp lý. Áp dụng một loại thuế lũy tiến được thiết kế để chừa ra những sản nghiệp khiêm tốn và đòi hỏi phần đóng góp nhiều hơn từ những sản nghiệp lớn nhất là một giải pháp tốt hơn. Xét trên một vài khía cạnh, đây chính là điều mà luật ngân hàng ở châu Âu đã làm, bởi vì luật này thường bảo đảm cho những khoản tiền gửi lên đến 100.000 euro trong trường hợp ngân hàng phá sản. Thuế tư bản lũy tiến là một sự khái quát hóa của logic này, bởi vì nó cho phép đặt ra nhiều cấp độ

thuế cần thiết khác nhau tinh vi hơn. Chúng ta có thể tưởng tượng ra nhiều khung tiền gửi khác nhau (số khung tiền gửi nhiều hay ít là tùy vào đánh giá của chúng ta về độ hữu dụng của chúng): bảo đảm toàn phần cho những khoản tiền gửi lên đến 100.000 euro, bảo đảm bán phần cho những khoản tiền gửi có giá trị từ 100.000 đến 500.000 euro, v.v.. Thuế lũy tiến cũng sẽ áp dụng cho tất cả các tài sản (bao gồm các cổ phần có niêm yết và không niêm yết), không chỉ tiền gửi ngân hàng. Điều này là rất cần thiết nếu chúng ta thật sự muốn đụng tới những cá nhân giàu có nhất, những người ít khi giữ tiền của họ trong tài khoản thanh toán.

Dù sao đi nữa, rõ ràng là việc cố gắng cắt giảm nợ công xuống còn bằng 0 chỉ bằng một chiêu thức thuế là một đòi hỏi quá mức. Ta hãy lấy một ví dụ thực tế hơn, giả định rằng chúng ta muốn giảm bớt khoảng 20% GDP cho nợ chính phủ châu Âu, tức đưa mức nợ từ 90% GDP trong hiện tại xuống còn 70%, không quá xa so với mức nợ tối đa 60% mà các hiệp ước châu Âu hiện đang quy định.[6] Như tôi đã lưu ý trong chương trước, một loại thuế lũy tiến đánh trên tư bản ở mức 0% cho những sản nghiệp có giá trị lên đến 1 triệu euro, 1% đối với sản nghiệp có giá trị trong khoảng 1 và 5 triệu euro, và 2% đối với sản nghiệp lớn hơn 5 triệu euro sẽ mang lại một doanh thu tương đương khoảng 2% GDP châu Âu. Như vậy để đạt được doanh thu bằng 20% GDP chỉ trong một lần, chúng ta cần phải áp dụng một thuế suất đặc biệt cao hơn gấp 10 lần: 0% cho những sản nghiệp có giá trị lên đến 1 triệu, 10% cho những sản nghiệp nằm trong khoảng 1 và 5 triệu, và 20% cho những sản nghiệp lớn hơn 5 triệu.[7] Một chi tiết thú vị đáng để ý là thuế đặc biệt đánh trên tư bản mà Pháp áp dụng vào năm 1945 để cắt giảm đáng kể nợ công của họ có mức lũy tiến dao động trong khoảng 0 đến 25%.

Chúng ta có thể đạt được kết quả tương tự bằng cách áp dụng một thuế lũy tiến ở các mức 0,1, và 2% trong một giai đoạn 10 năm và dùng số doanh thu để cắt giảm nợ. Ví dụ, chúng ta có thể lập ra một "quỹ trả nợ" tương tự như quỹ được đề xuất vào năm 2011 bởi hội đồng các nhà kinh tế học do chính phủ Đức bổ nhiệm. Đề xuất này có mục

đích nhằm biến tất cả các khoản nợ công vượt quá 60% GDP trong các nước sử dụng đồng euro (và đặc biệt là nợ của Đức, Pháp, Ý, và Tây Ban Nha) thành nợ chung của châu Âu và sau đó dần dần cắt giảm nguồn quỹ này xuống mức bằng 0, nhưng nó có nhiều điểm chưa hoàn hảo. Cụ thể, nó thiếu chế độ quản trị dân chủ mà nếu không có nó việc biến nợ riêng của từng nước thành nợ chung của châu Âu sẽ trở nên không khả thi. Nhưng nó là một kế hoạch cụ thể mà chúng ta có thể dễ dàng kết hợp với một loại thuế ngoại lệ chỉ đánh một lần hay một thế đặc biệt đánh trên tư bản trong 10 năm.[9]

Lạm phát có tái phân phối của cải?

Để tóm tắt lại lập luận tôi đã trình bày nãy giờ: tôi đã quan sát thấy rằng một loại thuế ngoại lệ đánh trên tư bản là cách tốt nhất để cắt giảm một món nợ công lớn. Phương pháp này là phương pháp minh bạch, công bằng, và hữu hiệu nhất so với tất cả những phương pháp khác. Tuy nhiên, lạm phát là một lựa chọn khả dĩ khác. Cụ thể, vì một trái phiếu chính phủ là một tài sản danh nghĩa (tức là một tài sản có giá được quy định từ trước và không phụ thuộc vào lạm phát) chứ không phải là một tài sản có thật (mà giá của nó thay đổi tùy theo tình hình kinh tế, ít nhất thì nó cũng thường tăng theo cùng tỷ lệ lạm phát, như trong trường hợp bất động sản và cổ phiếu), một sự gia tăng nhỏ trong tỷ lệ lạm phát cũng đủ để làm giảm đáng kể giá trị thực của nợ công. Với một mức lạm phát là 5%/năm thay vì 2%, giá trị thực của nợ công tính theo phần trăm của GDP sẽ được giảm hơn 15% (khi tất cả những yếu tố khác không đổi)–đây là một con số đáng kể.

Một giải pháp như vậy là vô cùng cám dỗ. Xét về mặt lịch sử, đây là cách mà hầu hết các khoản nợ công lớn được cắt giảm, đặc biệt ở châu Âu vào thế kỷ 20. Ví dụ, lạm phát ở Pháp trung bình là 13% và và ở Đức là 17%/năm, từ năm 1913 đến 1950. Chính lạm phát cho phép hai quốc gia này bắt tay triển khai các nỗ lực tái kiến thiết trong thập niên 1950 với một gánh nặng nợ công rất nhỏ. Đặc biệt, Đức là

quốc gia đã sử dụng lạm phát một cách tự do nhất (cùng với việc thẳng thừng từ chối trả nợ) để xóa bỏ nợ công trong lịch sử nước này.[10] Ngoài Ngân hàng Trung ương châu Âu (ECB), cơ quan chống đối giải pháp này mạnh mẽ nhất, không phải ngẫu nhiên mà tất cả các ngân hàng trung ương quan trọng khác--Cục Dự trữ Liên bang Mỹ, Ngân hàng Trung ương Nhật, và Ngân hàng Trung ương Anh–hiện đang cố gắng nâng mục tiêu lạm phát của họ lên một cách tương đối công khai và cũng đang thử nghiệm các chính sách tiền tệ "phi chính thống" khác. Nếu họ thành công–ví dụ bằng cách tăng lạm phát từ 2% lên 5%/năm (không có gì bảo đảm có thể đạt được mục tiêu này)–các quốc gia này sẽ thoát khỏi cuộc khủng hoảng nợ nhanh hơn nhiều so với các quốc gia trong khu vực đồng euro, nơi triển vọng kinh tế ảm đạm do không có một lối thoát nào rõ rệt, cũng như do thiếu kế hoạch rõ ràng cho tương lai dài hạn của sự hợp nhất ngân sách và tài khóa ở châu Âu.

Thật vậy, điều quan trọng chúng ta cần hiểu là nếu không có một loại thuế ngoại lệ đánh trên tư bản và không có thêm lạm phát, có thể sẽ mất nhiều thập niên mới có thể thoát khỏi gánh nặng nợ công có độ lớn như nợ công hiện tại ở châu Âu. Ta hãy xem xét một trường hợp cực đoan: giả sử lạm phát bằng 0 và GDP tăng trưởng ở mức 2%/năm (một mức tăng trưởng không dễ đạt được ở châu Âu ngày nay bởi vì ảnh hưởng thu hẹp rất rõ của chính sách thắt chặt ngân sách, ít nhất trong ngắn hạn), với thâm hụt ngân sách được giới hạn ở mức 1% GDP (trên thực tế điều này có nghĩa là có một khoản thặng dư cơ bản đáng kể, trước khi trả lãi cho nợ công). Khi đó theo định nghĩa chúng ta sẽ mất 20 năm để giảm 20 điểm phần trăm cho tỷ lệ nợ trên GDP.[11] Nếu tăng trưởng giảm xuống dưới 2% trong một vài năm và nợ tăng trên 1%, có thể dễ dàng mất đến 30 hay 40 năm. Việc tích lũy tư bản phải mất nhiều thập niên; và cũng có thể phải mất một thời gian dài để cắt giảm nợ.

Ví dụ thú vị nhất trong lịch sử về chính sách thắt lưng buộc bụng kéo dài xảy ra vào thế kỷ 19 ở Anh. Như tôi đã lưu ý trong Chương 3, lẽ ra đã phải mất một thế kỷ có thặng dư cơ bản (2–3 điểm phần trăm của GDP từ năm 1815 đến 1914) để nước Anh giải quyết món nợ công

khổng lồ để lại từ cuộc chiến với Napoleon. Trong giai đoạn này, người dân đóng thuế ở Anh chi tiêu cho việc trả lãi nợ nhiều hơn chi tiêu cho giáo dục. Không nghi ngờ gì, lựa chọn trả lãi này là có lợi cho những người giữ trái phiếu chính phủ nhưng ít có khả năng thỏa mãn lợi ích xã hội chung cho người dân Anh. Có thể là sự tụt hậu trong nền giáo dục Anh là nguyên nhân gây ra sự suy sụp của quốc gia này trong những thập niên theo sau. Dĩ nhiên, khoản nợ khi đó là trên 200% GDP (chứ không phải chưa đầy 100% như hiện tại), và lạm phát trong thế kỷ 19 là gần bằng 0 (trong khi mục tiêu lạm phát 2% vẫn thường được chấp nhận trong hiện tại). Như vậy chúng ta có hy vọng rằng chính sách thắt lưng buộc bụng của châu Âu có thể chỉ kéo dài 10 hay 20 năm (tối thiểu) thay vì là cả một thế kỷ. Tuy vậy, đó vẫn sẽ là một thời gian rất dài. Hoàn toàn hợp lý khi nghĩ rằng châu Âu có thể tìm được những cách thức tốt hơn để chuẩn bị cho những thách thức kinh tế trong thế kỷ 21, hơn là bỏ ra nhiều điểm phần trăm GDP hằng năm cho việc trả nợ, vào thời điểm khi hầu hết các quốc gia châu Âu chi tiêu chưa đến 1 điểm GDP/năm cho các trường đại học của họ.[12]

Nói vậy, nhưng tôi vẫn muốn nhấn mạnh rằng lạm phát trong tình huống tốt nhất vẫn chỉ là một giải pháp thay thế rất không hoàn hảo cho một loại thuế lũy tiến đánh trên tư bản và có thể có một số ảnh hưởng phụ tiêu cực. Vấn đề thứ nhất với lạm phát là khó kiểm soát nó: một khi lạm phát đã bắt đầu, không có gì bảo đảm chúng ta có thể chặn đứng nó ở mức 5%/năm. Trong một vòng xoáy lạm phát, tất cả mọi người đều muốn bảo đảm rằng lương mà họ được nhận và giá cả mà họ phải trả thay đổi theo cách có lợi cho họ. Việc chặn đứng một vòng xoáy như vậy là rất khó. Ở Pháp, tỷ lệ lạm phát vượt 50% trong 4 năm liên tiếp, từ năm 1945 đến năm 1948. Điều này làm giảm nợ công xuống gần như bằng 0 theo một cách thức triệt để hơn nhiều so với thuế ngoại lệ đánh trên tư bản được áp dụng vào năm 1945. Nhưng hàng triệu người tiết kiệm nhỏ bị mất trắng, và điều này làm tổi tệ hơn vấn đề nghèo đói dai dẳng của người già trong thập niên 1950.[13] Ở Đức, giá cả tăng theo hệ số 100 triệu giữa đầu và cuối năm 1923. Xã hội và kinh tế Đức vĩnh viễn bị chấn động bởi sự kiện này – một

sự kiện vẫn tiếp tục ảnh hưởng đến quan niệm của người Đức về lạm phát. Khó khăn thứ hai về lạm phát là hầu hết những ảnh hưởng tích cực của nó sẽ biến mất một khi sự tồn tại của nó trở thành thường trực và được đưa vào trong các kỳ vọng của người dân (cụ thể là bất cứ ai sẵn sàng cho chính phủ vay đều sẽ đòi hỏi một lãi suất cao hơn).

Dĩ nhiên, vẫn còn một lập luận ủng hộ lạm phát: thuế tư bản, giống như những loại thuế khác, không tránh khỏi tước đoạt của người dân những nguồn lực mà lẽ ra họ có thể dùng vào những mục đích có ích khác (để tiêu dùng hay đầu tư), còn lạm phát (ít nhất trong hình thức lý tưởng của nó), so với thuế tư bản, chủ yếu trừng phạt những người không biết làm gì với tiền của họ, tức những người luôn giữ quá nhiều tiền mặt trong tài khoản ngân hàng của họ hay nhét tiền giấu trong nệm. Lạm phát chừa những ai đã tiêu tất cả mọi thứ hay đầu tư mọi thứ họ có vào các tài sản kinh tế thực (bất động sản hay vốn doanh nghiệp), và, thậm chí còn tốt hơn nữa, nó chừa những ai mắc nợ (lạm phát làm giảm nợ danh nghĩa, điều này cho phép những người mắc nợ đứng dậy làm lại từ đầu nhanh hơn và thực hiện những vụ đầu tư mới). Trong hình thức lý tưởng này, xét về một mặt nào đó lạm phát là một loại thuế đánh trên tư bản nhàn rỗi và là một biện pháp khuyến khích cho tư bản năng động. Quan điểm này có phần nào là sự thật, và chúng ta không nên gạt bỏ nó ngay lập tức.[14] Nhưng như tôi đã trình bày khi xem xét bất bình đẳng trong suất sinh lợi của tư bản tùy theo độ lớn của tư bản ban đầu, lạm phát không hề ngăn cản những danh mục đầu tư lớn và đa dạng đạt được một suất sinh lợi cao, đơn giản nhờ vào ưu thế về quy mô (và không cần đến một nỗ lực cá nhân nào của người sở hữu).[15]

Cuối cùng, sự thật là lạm phát là một công cụ tương đối thô sơ và thiếu chính xác. Đôi khi nó tái phân phối của cải theo đúng hướng, đôi khi không. Dĩ nhiên, nếu phải lựa chọn giữa thêm một ít lạm phát và thêm một ít thắt lưng buộc bụng, rõ ràng lạm phát là lựa chọn tốt hơn. Nhưng ở Pháp đôi khi chúng ta nghe nói đến quan điểm coi lạm phát là một công cụ gần như lý tưởng để tái phân phối của cải (một cách để lấy tiền của "những người Đức hưởng lợi tức" và buộc dân số

đang lão hóa phía bên kia sông Rhine thể hiện sự đoàn kết nhiều hơn với phần còn lại của châu Âu). Đây là một quan điểm ngây thơ và lố bịch. Trên thực tế, một cơn sóng lạm phát lớn ở châu Âu sẽ gây ra đủ các loại hậu quả khôn lường đối với việc tái phân phối của cải và sẽ có ảnh hưởng đặc biệt nguy hại đối với những người có tài sản khiêm tốn ở Pháp, Đức, và những nơi khác. Ngược lại, những người có sản nghiệp giữ trong bất động sản và thị trường cổ phiếu ở hai bên bờ sông Rhine cũng như ở những nơi khác phần lớn sẽ không bị ảnh hưởng gì.[16] Để giảm bất bình đẳng sản nghiệp một cách dài lâu hay giảm các mức nợ công cao bất thường, thuế lũy tiến đối với tư bản thường là một công cụ tốt hơn là lạm phát.

Các ngân hàng trung ương làm gì?

Để hiểu rõ hơn vai trò của lạm phát và, một cách tổng quát hơn, của ngân hàng trung ương trong việc điều tiết và tái phân phối tư bản, chúng ta cần lùi lại một bước ra khỏi cuộc khủng hoảng hiện thời và xem xét những vấn đề này trong bối cảnh lịch sử rộng lớn hơn. Trong quá khứ khi chế độ bản vị vàng vẫn còn là chuẩn mực ở khắp mọi nơi, trước Thế chiến I, các ngân hàng trung ương đóng một vai trò nhỏ hơn nhiều so với ngày nay. Cụ thể, khả năng tạo ra tiền của các ngân hàng này bị giới hạn nghiêm trọng bởi trữ lượng vàng và bạc hiện có lúc đó. Một vấn đề rõ rệt liên quan đến bản vị vàng là sự thay đổi của mức giá cả tổng quát phụ thuộc chủ yếu vào việc tình cờ phát hiện ra các mỏ vàng và bạc mới. Nếu trữ lượng vàng trên toàn cầu không đổi nhưng sản lượng trên toàn cầu tăng, mức giá phải giảm (bởi vì trữ lượng tiền khi đó phải hỗ trợ cho một khối lượng giao dịch thương mại lớn hơn). Trên thực tế đây là nguồn gốc gây ra khó khăn đáng kể.[17] Nếu như có những mỏ vàng hay bạc lớn bất ngờ được khám phá, như ở vùng đất thuộc địa của Tây Ban Nha ở châu Mỹ vào thế kỷ 16 và 17 hay ở California vào giữa thế kỷ 19, giá cả có thể tăng vọt, tạo ra những loại vấn đề khác và đem lại những khoản lợi kếch xù "trời

cho" cho một số người.[18] Với những điểm yếu này, rất ít có khả năng thế giới sẽ quay trở lại áp dụng chế độ bản vị vàng. (Keynes gọi vàng là một "tàn tích mọi rợ").

Tuy nhiên, một khi tiền tệ không còn có thể được chuyển đổi thành những kim loại quý, tiềm năng tạo ra tiền của ngân hàng trung ương là không giới hạn và vì vậy cần phải được kiểm soát chặt chẽ. Đây chính là trọng tâm của cuộc thảo luận về sự độc lập của ngân hàng trung ương cũng như là nguồn gốc của rất nhiều sự hiểm lầm. Tôi sẽ lần ngược lại các giai đoạn khác nhau của cuộc thảo luận này một cách nhanh chóng. Vào đầu cuộc Đại khủng hoảng, ngân hàng trung ương tại các quốc gia công nghiệp hóa áp dụng một chính sách vô cùng bảo thủ: sau khi từ bỏ chế độ bản vị vàng không được bao lâu, họ từ chối không tạo ra thêm lượng thanh khoản cần thiết để cứu các ngân hàng đang gặp nạn, điều này dẫn đến một loạt các cuộc phá sản khiến cuộc khủng hoảng trở nên trầm trọng hơn và đẩy thế giới đến bờ vực thẳm. Điểm quan trọng là chúng ta phải hiểu được cơn chấn động do biến cố lịch sử đau thương này gây ra. Kể từ đó, tất cả mọi người đều đồng ý rằng chức năng hàng đầu của ngân hàng trung ương là bảo đảm sự ổn định của hệ thống tài chính. Để hoàn thành chức năng này ngân hàng trung ương phải đảm nhiệm vai trò "người cho vay cứu cánh cuối cùng" (lender of last resort): trong trường hợp xảy ra hoảng loạn tuyệt đối, họ cần phải tạo ra sự thanh khoản cần thiết để tránh sự sụp đổ toàn diện của hệ thống tài chính. Chúng ta cần nhận ra rằng quan điểm này được sự đồng ý của tất cả các nhà quan sát hệ thống tài chính thế giới kể từ thập niên 1930, bất kể quan điểm của họ đối với Chính sách kinh tế mới (New Deal) hay những hình thức nhà nước xã hội khác nhau được tạo ra ở Mỹ và châu Âu vào cuối Thế chiến II là ra sao. Thật vậy, sự tin tưởng vào vai trò bình ổn của hệ thống ngân hàng trung ương đôi lúc có vẻ như tỷ lệ nghịch với sự tin tưởng vào các chính sách xã hội và tài khóa phát sinh trong cùng thời gian đó.

Có thể thấy rõ điều này trong tác phẩm đồ sộ *Monetary History of the United States* (Lịch sử tiền tệ của Mỹ) xuất bản vào năm 1963 của hai tác giả Milton Friedman và Anna Schwartz. Trong tác phẩm cơ sở

này, học giả hàng đầu trong ngành kinh tế học tiền tệ theo dõi từng chi tiết nhỏ nhất trong những thay đổi trong chính sách tiền tệ của Mỹ từ năm 1857 đến 1960, dựa vào những dữ liệu lưu trữ đồ sộ.[19] Không có gì đáng ngạc nhiên khi trọng tâm của cuốn sách là cuộc Đại khủng hoảng. Đối với Friedman, không nghi ngờ gì: chính chính sách hạn chế tiền tệ quá mức của Cục Dự trữ Liên bang đã biến sự sụp đổ thị trường chứng khoán thành một cuộc khủng hoảng tín dụng và đẩy nền kinh tế vào một vòng xoáy giảm phát và một cơn suy thoái trầm trọng chưa từng thấy. Cuộc khủng hoảng này chủ yếu là khủng hoảng tiền tệ, và vì vậy giải pháp cho nó cũng là tiền tệ. Từ phân tích này, Friedman rút ra một kết luận mang tính chính trị rõ rệt: để bảo đảm cho sự tăng trưởng đều đặn, không gián đoạn trong một nền kinh tế tư bản, điều kiện cần và đủ là phải bảo đảm rằng chính sách tiền tệ được thiết kế với mục tiêu bảo đảm cho sự tăng trưởng đều đặn của nguồn cung tiền. Vì vậy, học thuyết tiền tệ cho rằng việc Chính sách kinh tế mới New Deal tạo ra một số lượng lớn công việc trong chính phủ và các chương trình chuyển giao xã hội là một sự giả tạo tốn kém và vô nghĩa. Việc cứu chủ nghĩa tư bản không đòi hỏi phải có một nhà nước phúc lợi hay một chính phủ tua tủa nhiều vòi: điều duy nhất cần thiết là một Cục Dự trữ Liên bang hoạt động có hiệu quả. Trong thập niên 1960–1970, mặc dù nhiều người theo đảng Dân chủ ở Mỹ vẫn còn mơ mộng về việc hoàn tất Chính sách kinh tế mới, thì công chúng Mỹ đã bắt đầu lo lắng về sự đi xuống của Mỹ so với châu Âu, lúc đó vẫn còn trong giai đoạn tăng trưởng nhanh. Trong bầu không khí chính trị này, thông điệp chính trị đơn giản nhưng mạnh mẽ của Friedman có tác động như một trái bom. Công trình nghiên cứu của Friedman và các nhà kinh tế học trường phái Chicago khác làm gia tăng sự nghi ngờ đối với một nhà nước ngày càng bành trướng và tạo ra một bầu không khí trí thức mà nhờ đó cuộc cách mạng bảo thủ vào năm 1979–1980 có thể diễn ra.

Hiển nhiên chúng ta có thể diễn giải những sự kiện này theo một cách khác: không có lý do gì để cho rằng một Cục Dự trữ Liên bang vận hành trơn tru không thể vận hành như một thành phần hỗ trợ

cho một nhà nước xã hội vận hành hiệu quả và một chính sách thuế lũy tiến được thiết kế tốt. Những thể chế này rõ ràng là những thành tố hỗ trợ chứ không phải thay thế cho nhau. Ngược lại với học thuyết trọng tiền, việc Cục Dự trữ Liên bang áp dụng một chính sách giới hạn tiền tệ quá mức trong đầu thập niên 1930 (cũng giống như ngân hàng trung ương của các quốc gia giàu có khác) không nói lên được điều gì về ưu điểm và hạn chế của những thể chế khác. Tuy nhiên, đó không phải là điểm mà tôi quan tâm đến ở đây. Sự kiện mà tôi quan tâm là tất cả các nhà kinh tế học–trường phái trọng tiền, theo thuyết Keynes, và tân cổ điển–cùng với tất cả các nhà quan sát khác, bất kể trường phái chính trị của họ ra sao, đều đồng ý rằng các ngân hàng trung ương cần đóng vai trò như những người cho vay cứu cánh cuối cùng và làm những gì cần thiết để tránh sự sụp đổ tài chính và một vòng xoáy giảm phát.

Sự đồng thuận rộng rãi này giải thích tại sao tất cả các ngân hàng trung ương trên thế giới–ở Nhật và châu Âu cũng như ở Mỹ–đều phản ứng trước cuộc khủng hoảng tài chính năm 2007–2008 bằng cách đảm nhận vai trò người cho vay cứu cánh cuối cùng và là những cơ quan bình ổn hệ thống tài chính. Ngoài sự sụp đổ của ngân hàng Lehman Brothers vào tháng 9/2008, phạm vi các ngân hàng bị phá sản trong cuộc khủng hoảng này là tương đối giới hạn. Tuy nhiên, không có một sự đồng thuận nào về bản chất chính xác của các chính sách tiền tệ "phi chính thống" cần được áp dụng trong những tình huống như vậy.

Vậy thật ra các ngân hàng trung ương có chức năng gì? Trong phạm vi đề tài của chúng ta, điều quan trọng là phải nhận ra rằng các ngân hàng trung ương không tạo ra của cải; họ chỉ tái phân phối của cải. Nói chính xác hơn, khi Cục Dự trữ Mỹ hay ECB quyết định tạo ra thêm một tỷ đô la hay một tỷ euro, tư bản ở Mỹ hay châu Âu không tăng lên thêm một tỷ. Thật ra, tư bản quốc gia không thay đổi dù chỉ là một đô la hay một euro, bởi vì những hoạt động mà các ngân hàng trung ương tham gia luôn là hoạt động cho vay. Vì vậy chúng dẫn đến việc tạo ra các tài sản tài chính và các khoản nợ hoàn toàn cân bằng lẫn nhau vào thời điểm được tạo ra. Ví dụ, Cục Dự trữ Mỹ có thể cho Lehman Brothers

hay General Motors (hay chính phủ Mỹ) vay 1 tỷ đô la, và những đối tượng này sẽ mắc một khoản nợ tương đương với số tiền trên. Tài sản ròng của Cục Dự trữ Mỹ và Lehman Brothers (hay General Motors) không thay đổi chút nào, và tất nhiên là cả Mỹ và hành tinh chúng ta cũng vậy. Thật vậy, nếu ngân hàng trung ương đơn giản chỉ bằng một chữ ký có thể gia tăng tư bản quốc gia của họ hay của thế giới thì thật là đáng kinh ngạc.

Chuyện gì sẽ xảy ra tiếp theo tùy thuộc vào việc chính sách tiền tệ này có ảnh hưởng như thế nào đối với nền kinh tế thực. Nếu khoản tiền cho vay từ ngân hàng trung ương cho phép người nhận thoát khỏi một tình huống khó khăn và tránh bị sụp đổ (một việc có thể làm giảm tài sản quốc gia), sau đó, khi tình hình đã được ổn định và món nợ đã được trả, chúng ta có thể nghĩ rằng khoản tiền cho vay của Cục Dự trữ Mỹ đã làm tăng tài sản quốc gia (hay ít nhất đã ngăn tài sản quốc gia không bị giảm). Mặt khác, nếu khoản tiền cho vay từ Cục Dự trữ Mỹ chỉ đơn thuần làm hoãn lại sự sụp đổ không thể tránh khỏi của người nhận và thậm chí ngăn cản sự xuất hiện của một công ty cạnh tranh có thể đứng vững (một chuyện có thể xảy ra), chúng ta có thể lập luận rằng chính sách của Cục Dự trữ Mỹ suy cho cùng đã làm giảm tài sản quốc gia. Cả hai kết cuộc trên đều có thể xảy ra, và ở một mức độ nhất định, mọi chính sách tiền tệ đều có khả năng dẫn đến một trong hai tình huống này. Trong chừng mực các ngân hàng trung ương trên thế giới đã có thể hạn chế thiệt hại từ cuộc khủng hoảng 2008–2009, họ đã giúp gia tăng GDP và đầu tư và vì vậy làm tăng tư bản của các quốc gia giàu có và của thế giới. Tuy nhiên, rõ ràng là một đánh giá mang bản chất động như vậy là luôn luôn không chắc chắn và có thể gây tranh cãi. Điều mà ta có thể biết chắc là khi các ngân hàng trung ương gia tăng nguồn cung tiền bằng cách cho một công ty tài chính hay phi tài chính hay một chính phủ vay tiền, việc này không tạo ra một tác động tức thời nào đối với tư bản quốc gia (cả công lẫn tư).[20]

Những chính sách tiền tệ "phi chính thống" nào đã được thử áp dụng kể từ cuộc khủng hoảng năm 2007–2008? Trong những giai đoạn yên bình, các ngân hàng trung ương hài lòng với việc bảo đảm cho cung tiền

tăng theo cùng tốc độ của hoạt động kinh tế để bảo đảm tỷ lệ lạm phát nằm ở mức thấp 1 hay 2%/năm. Cụ thể, các ngân hàng trung ương tạo ra tiền mới bằng cách cho các ngân hàng vay trong một giai đoạn rất ngắn, thường không quá một vài ngày. Những khoản cho vay này bảo đảm khả năng chi trả của toàn bộ hệ thống tài chính. Hằng ngày các hộ gia đình và công ty gửi và rút những khoản tiền rất lớn, và những khoản tiền gửi và tiền rút ra này không bao giờ cân bằng lẫn nhau ở bất cứ một ngân hàng nào. Kể từ năm 2008 một cải cách quan trọng đã được thực hiện trong thời hạn của các khoản tiền cho các ngân hàng tư nhân vay. Thay vì cho vay trong một vài ngày, Cục Dự trữ Mỹ và ECB đã bắt đầu cho vay trong thời gian 3-6 tháng: khối lượng những khoản tiền cho vay trong khoảng thời gian này đã gia tăng đáng kể trong quý cuối của năm 2008 và quý đầu của năm 2009. Họ cũng đã bắt đầu cho các công ty phi tài chính vay tiền với thời hạn tương tự như trên. Đặc biệt là ở Mỹ, Cục dự trữ liên bang cũng đã cho khu vực ngân hàng vay trong thời hạn 9-12 tháng và ngay lập tức mua các trái phiếu dài hạn. Trong năm 2011–2012, các ngân hàng trung ương một lần nữa mở rộng phạm vi can thiệp của họ. Cục dự trữ Mỹ, Ngân hàng trung ương Nhật, và Ngân hàng trung ương Anh đã liên tục mua nợ chính phủ kể từ giai đoạn đầu của cuộc khủng hoảng, nhưng khi cuộc khủng hoảng nợ trở nên tồi tệ hơn ở Nam Âu, thì Ngân hàng Trung ương châu ÂU ECB quyết định bắt chước làm theo.

Có một số điểm cần làm sáng tỏ về những chính sách này. Thứ nhất, các ngân hàng trung ương có quyền ngăn một ngân hàng hay một công ty phi tài chính phá sản bằng cách cho đối tượng này vay số tiền cần thiết để trả lương cho công nhân và các nhà cung ứng, nhưng họ không thể bắt buộc các công ty phải đầu tư hay bắt các hộ gia đình phải tiêu thụ, và họ không thể bắt nền kinh tế tăng trưởng trở lại. Và họ cũng không có quyền lực để quyết định tỷ lệ lạm phát. Khoản thanh khoản do các ngân hàng trung ương tạo ra có thể chặn đứng giảm phát và suy thoái, nhưng triển vọng kinh tế của các quốc gia giàu có vẫn tiếp tục u ám, đặc biệt là châu Âu, khi cuộc khủng hoảng đồng euro đã làm xói mòn niềm tin nơi đây. Việc chính phủ các quốc gia giàu có nhất

(Mỹ, Nhật, Đức, Pháp, và Anh) có thể vay tiền với lãi suất cực kỳ thấp (chỉ trên 1%) trong năm 2012–2013 chứng minh tầm quan trọng của các chính sách bình ổn của ngân hàng trung ương, nhưng nó còn cho thấy các nhà đầu tư tư nhân không hiểu rõ cần phải làm gì với số tiền họ được cơ quan tiền tệ cho vay với mức lãi suất gần bằng 0 ấy. Vì vậy họ chọn cách cho những chính phủ được đánh giá là vững chắc nhất vay lại số tiền đó với mức lãi suất thấp một cách lố bịch. Việc lãi suất là rất thấp ở một số quốc gia và cao hơn nhiều ở những quốc gia khác là dấu hiệu cho thấy một tình huống kinh tế bất thường.[21]

Các ngân hàng trung ương có quyền lực lớn bởi vì họ có thể tái phân phối của cải rất nhanh và, trên lý thuyết, rất rộng rãi tùy theo ý muốn của họ. Nếu cần thiết, chỉ trong một vài giây một ngân hàng trung ương có thể tạo ra tiền triệu tùy theo ý muốn và chuyển tất cả số tiền mặt đó vào tài khoản của một công ty hay chính phủ đang gặp khó khăn. Trong tình huống khẩn cấp (ví dụ như hoản loạn tài chính, chiến tranh, hay thiên tai), khả năng có thể ngay lập tức tạo ra một số tiền không giới hạn là một đặc tính quý giá. Không một cơ quan thuế nào có thể hành động nhanh chóng như vậy trong việc đánh thuế: đầu tiên họ cần thiết lập một cơ sở đánh thuế, đặt ra mức thuế, thông qua đạo luật, thu thuế, ngăn ngừa trước những thách thức có thể có, v.v.. Nếu đây là cách duy nhất để giải quyết một cuộc khủng hoảng tài chính, tất cả các ngân hàng trên thế giới đều đã bị phá sản hết cả rồi. Tốc độ ra tay nhanh là điểm mạnh chính của các cơ quan hữu trách về tiền tệ.

Điểm yếu của các ngân hàng trung ương rõ ràng là khả năng giới hạn của họ trong việc quyết định ai cần được nhận tiền cho vay, với số lượng bao nhiêu và trong bao lâu, cũng như khó khăn của việc quản lý danh mục tài chính cho vay sau đó. Một hệ quả của việc này là độ lớn của bảng cân đối kế toán của một ngân hàng trung ương không được vượt quá những giới hạn nhất định. Với tất cả những loại hình cho vay mới và những sự can thiệp vào thị trường tài chính đã được áp dụng kể từ năm 2008, độ lớn của bảng cân đối kế toán của ngân hàng trung ương đã tăng gần gấp đôi. Tổng tài sản có và tài sản nợ của Cục Dự trữ Liên bang đã tăng từ 10 lên hơn 20% GDP; tương tự như trường hợp

của Ngân hàng Anh; và bảng cân đối của ECB đã tăng từ 15 lên 30% GDP. Đây là những thay đổi đáng chú ý, nhưng những con số này là vẫn còn tương đối khiêm tốn so với tổng tài sản tư nhân ròng, tương đương từ 500 đến 600% GDP trong hầu hết các quốc gia giàu.[22]

Dĩ nhiên trên lý thuyết có thể tưởng tượng ra các ngân hàng trung ương có bảng cân đối lớn hơn như trên rất nhiều. Các ngân hàng trung ương có thể quyết định mua tất cả các công ty và bất động sản của quốc gia, tài trợ cho sự chuyển đổi sang việc sử dụng năng lượng tái tạo, đầu tư vào các trường đại học, và nắm quyền kiểm soát toàn bộ nền kinh tế. Hiển nhiên, vấn đề là các ngân hàng trung ương không hoàn toàn thích hợp với những hoạt động này và thiếu tính chính danh dân chủ để làm những chuyện đó. Họ có thể tái phân phối tài sản một cách nhanh chóng và rộng rãi, nhưng họ cũng có thể phạm sai lầm lớn trong việc chọn lựa các mục tiêu của mình (cũng giống như ảnh hưởng của lạm phát đối với bất bình đẳng có thể là rất tai hại). Như vậy tốt hơn hết chúng ta nên giới hạn độ lớn của bảng cân đối tài sản của các ngân hàng trung ương. Đó là lý do tại sao các ngân hàng trung ương được chỉ thị nghiêm ngặt là chỉ tập trung hoạt động của họ vào việc duy trì sự ổn định của hệ thống tài chính. Trên thực tế, khi một chính phủ quyết định giúp đỡ một ngành công nghiệp cụ thể, như chính phủ Mỹ đã làm cho General Motors trong năm 2009–2010, thì chính phủ liên bang chứ không phải Cục Dự trữ Liên bang đảm nhận trách nhiệm cho vay, mua cổ phần, và đặt ra các điều kiện cũng như các mục tiêu hoạt động. Ở châu Âu cũng vậy: chính sách công nghiệp và giáo dục là những vấn đề do nhà nước, chứ không phải các ngân hàng trung ương, quyết định. Vấn đề không phải là sự bất khả thi về mặt kỹ thuật mà là vấn đề quản trị dân chủ. Không phải ngẫu nhiên mà việc thông qua các đạo luật về thuế và chi tiêu đòi hỏi phải có thời gian: khi những tỷ trọng tài sản quốc gia đáng kể được chuyển dịch từ nơi này sang nơi khác, tốt nhất là chúng ta đừng mắc sai lầm.

Trong số nhiều vấn đề gây nhiều tranh luận có liên quan đến việc giới hạn vai trò của các ngân hàng trung ương, có hai vấn đề đặc biệt đáng quan tâm ở đây. Vấn đề thứ nhất liên quan đến bản chất hỗ trợ

của việc điều tiết ngân hàng và đánh thuế lên tư bản (như cuộc khủng hoảng gần đây ở Cyprus cho thấy rất rõ). Vấn đề thứ hai liên quan đến những khiếm khuyết ngày càng bộc lộ rõ trong kiến trúc thể chế hiện hành ở châu Âu: Liên minh châu Âu đang dấn thân vào một thử nghiệm chưa từ có trong lịch sử: cố gắng tạo ra một loại tiền tệ được sử dụng trên một quy mô rất lớn mà không có một nhà nước đứng sau.

Cuộc khủng hoảng ở Cyprus: khi thuế tư bản và điều tiết ngân hàng phối hợp hành động

Vai trò hàng đầu và không thể thiếu của hệ thống ngân hàng trung ương là bảo đảm sự ổn định của hệ thống tài chính. Các ngân hàng trung ương là những tổ chức duy nhất có khả năng đánh giá tình trạng của những ngân hàng khác nhau trong hệ thống và có thể tái cấp vốn cho những ngân hàng này nếu thấy cần thiết để bảo đảm hệ thống thanh toán hoạt động bình thường. Đôi khi họ được hỗ trợ bởi những cơ quan khác có trách nhiệm cụ thể là điều tiết các ngân hàng: ví dụ, bằng cách cấp giấy phép hoạt động ngân hàng và bảo đảm rằng một tỷ số tài chính nhất định phải được duy trì (để bảo đảm các ngân hàng giữ đủ tiền mặt dự trữ và các tài sản "an toàn" tương ứng với các khoản cho vay và các tài sản khác được coi là rủi ro cao). Trong tất cả các quốc gia, các ngân hàng trung ương và các cơ quan điều tiết ngân hàng (thường là những cơ quan có liên hệ với các ngân hàng trung ương) hợp tác làm việc với nhau. Trong các cuộc bàn luận hiện thời về việc tạo ra một liên hiệp ngân hàng châu Âu, Ngân hàng Trung ương châu Âu ECB được coi là đóng một vai trò then chốt. Trong những cuộc khủng hoảng ngân hàng đặc biệt nghiêm trọng, các ngân hàng trung ương cũng hợp tác với những tổ chức quốc tế như IMF. Kể từ 2009–2010, một "nhóm Tam hùng" bao gồm Ủy ban châu Âu, ECB, và IMF đã làm việc với nhau để giải quyết cuộc khủng hoảng tài chính ở châu Âu, một cuộc khủng hoảng có liên quan đến cả khủng hoảng nợ công và khủng hoảng ngân hàng, đặc biệt là ở Nam Âu. Cuộc khủng

hoảng năm 2008–2009 đã làm tăng mạnh nợ công của nhiều quốc gia vốn đã mắc rất nhiều nợ trước khi có cuộc khủng hoảng (đặc biệt là Hy Lạp và Ý) và cũng dẫn đến sự suy thoái nhanh chóng của bảng cân đối tài sản ngân hàng, đặc biệt là ở các quốc gia bị bong bóng bất động sản sụp đổ ảnh hưởng (đáng chú ý nhất là Tây Ban Nha). Suy cho cùng, hai cuộc khủng hoảng này có liên quan không thể tách rời nhau. Các ngân hàng hiện đang nắm giữ những trái phiếu chính phủ mà họ không biết giá trị chính xác. (Trái phiếu của Hy Lạp trở thành nạn nhân bị "cạo đầu", và mặc dù các giới chức đã hứa sẽ không lặp lại chiến lược này ở những nơi khác, những thực tế là chúng ta không thể đoán trước được những biện pháp nào sẽ được thực hiện trong tương lai trong những tình huống tương tự). Tình hình tài chính của chính phủ chỉ tiếp tục trở nên tồi tệ hơn chừng nào triển vọng kinh tế vẫn còn tiếp tục u ám, một khả năng có thể tiếp tục xảy ra chừng nào phần lớn hệ thống tài chính và tín dụng vẫn còn bị ách tắc.

Vấn đề là không có ai trong nhóm Tam hùng hay chính phủ của các quốc gia thành viên có thể tự động truy cập dữ liệu ngân hàng quốc tế hoặc truy cập cái mà tôi đã gọi là "sổ địa chính tài chính", nếu có được khả năng này họ sẽ có thể phân phối gánh nặng điều chỉnh một cách hữu hiệu và minh bạch hơn. Tôi đã bàn về những khó khăn mà Ý và Tây Ban Nha phải đối diện trong nỗ lực đơn độc tự đánh thuế lũy tiến trên tư bản nhằm khôi phục nền tài chính công của họ trở về trạng thái lành mạnh. Trường hợp của Hy Lạp thậm chí còn cực đoan hơn. Tất cả mọi người khăng khăng yêu cầu Hy Lạp thu nhiều tiền thuế hơn từ các công dân giàu có của họ. Không nghi ngờ gì, đây là một ý tưởng tuyệt vời. Vấn đề là khi không có đủ sự hợp tác quốc tế, rõ ràng là Hy Lạp không có cách nào để tự mình đánh một loại thuế công bằng và hữu hiệu, bởi vì những người Hy Lạp giàu có nhất có thể dễ dàng chuyển tiền của họ ra nước ngoài, thường là sang các quốc gia châu Âu khác. Tuy nhiên, giới chức châu Âu và quốc tế chưa bao giờ thực hiện các biện pháp triển khai các luật lệ và quy định cần thiết.[23] Thiếu doanh thu thuế, Hy Lạp đã buộc phải bán tài sản công, thường với giá rẻ như bèo, cho những người mua có quốc tịch Hy Lạp hoặc các quốc

gia châu Âu khác, rõ ràng đây là những người thích lợi dụng một cơ hội như vậy hơn là trả tiền thuế cho chính phủ Hy Lạp.

Cuộc khủng hoảng vào tháng 3/2013 ở Cyprus là một trường hợp đặc biệt thú vị để xem xét. Là một hòn đảo với một triệu cư dân, Cyprus tham gia Liên minh châu Âu vào năm 2004 và tham gia khu vực đồng euro vào năm 2008. Cyprus có một khu vực ngân hàng nở to, rõ ràng là do những khoản tiền gửi nước ngoài lớn, đặc biệt là từ Nga. Số tiền này bị cuốn hút đến Cyprus vì thuế suất thấp của họ và sự nuông chiều của giới chức địa phương. Theo báo cáo của các viên chức nhóm Tam hùng, những khoản tiền gửi này của Nga bao gồm một số tài khoản cá nhân rất lớn. Vì vậy nhiều người tưởng tượng rằng những người gửi tiền là những nhà tài phiệt với tài sản trị giá hàng chục triệu hay thậm chí hàng tỷ euro–nhóm người mà họ đọc thấy trong các bảng xếp hạng của các tạp chí. Vấn đề là không một cơ quan có thẩm quyền nào của châu Âu hay IMF công bố bất cứ một dữ liệu thống kê nào, thậm chí là những ước tính thô sơ nhất. Có nhiều khả năng là bản thân họ cũng không có nhiều thông tin, vì một lý do đơn giản là họ chưa bao giờ trang bị cho mình những công cụ cần thiết để có thể tiến xa hơn trong vấn đề này, mặc dù điều đó là hoàn toàn cần thiết. Sự mập mờ này không giúp đưa đến một giải pháp có cân nhắc và hợp lý cho sự xung đột loại này. Vấn đề là các ngân hàng của Cyprus không còn giữ số tiền tồn tại trong bảng cân đối tài sản của họ. Rõ ràng là họ đã đầu tư số tiền này vào trái phiếu Hy Lạp mà sau đó đã bị giảm giá trị và vào trong các bất động sản mà giờ đây đã trở thành vô giá trị. Dĩ nhiên là giới chức châu Âu ngần ngại không muốn dùng tiền đóng thuế của người dân châu Âu để giúp cho các ngân hàng ở Cyprus không bị chìm mà đổi lại không có một sự bảo đảm nhất định, đặc biệt là bởi vì cuối cùng thì những đối tượng mà họ thật sự giúp cho khỏi bị chìm chính là những triệu phú người Nga.

Sau nhiều tháng bàn thảo, các thành viên của nhóm Tam hùng đưa ra ý tưởng thảm họa là đề xuất một loại thuế ngoại lệ đánh trên tất cả các khoản tiền gửi ngân hàng với thuế suất là 6,75% đối với những khoản tiền gửi lên đến 100.000 euro và 9,9% cho những khoản tiền

gửi vượt quá mức này. Đề xuất này trong chừng mực nào đó có những điểm giống như thuế lũy tiến đánh trên tư bản, nó có vẻ là một đề nghị hấp dẫn, nhưng có hai cảnh báo quan trọng. Thứ nhất, mức độ lũy tiến rất giới hạn của thuế này chỉ là ảo tưởng: trên thực tế, những người tiết kiệm nhỏ ở Cyprus có tài khoản 10.000 euro và những nhà tài phiệt Nga với tài khoản 10 triệu euro đang trả một thuế suất gần như bằng nhau. Thứ hai, các giới chức châu Âu và quốc tế đang xử lý vấn đề này chưa bao giờ xác định chính xác cơ sở thuế. Loại thuế này có vẻ như chỉ áp dụng cho những khoản tiền gửi ngân hàng, vì vậy một người gửi tiền có thể tránh né bằng cách chuyển quỹ tiền của mình sang một tài khoản môi giới nắm giữ các cổ phiếu hay trái phiếu hay bằng cách đầu tư vào trong bất động sản hay các tài sản tài chính khác. Nói cách khác, giả sử thuế này đã được áp dụng, nó có thể đã là một loại thuế vô cùng lũy thoái, căn cứ vào cơ cấu của những danh mục đầu tư lớn nhất và các cơ hội để tái phân phối các khoản đầu tư. Sau khi thuế này được các thành viên của nhóm Tam hùng và 17 bộ trưởng tài chính của khu vực đồng euro nhất trí tán thành vào tháng 3/2013, nó bị người dân Cyprus bác bỏ một cách mạnh mẽ. Cuối cùng, một giải pháp khác được thông qua: những khoản tiền gửi dưới 100.000 euro được miễn đóng thuế này (100.00 euro là mức trần bảo đảm tiền gửi dựa theo những điều khoản do liên minh ngân hàng châu Âu đề xuất). Tuy nhiên, những điều khoản chính xác của loại thuế mới này cho đến giờ vẫn còn tương đối mơ hồ. Một phương pháp tiếp cận từng ngân hàng riêng lẻ dường như đã được thông qua, mặc dù mức thuế và cơ sở thuế chính xác còn chưa được xác định một cách rõ ràng.

Đây là một trường hợp thú vị bởi vì nó minh họa giới hạn của các ngân hàng trung ương và giới chức tài chính. Điểm mạnh của họ là có thể hành động nhanh chóng; điểm yếu của họ là khả năng hạn chế trong việc đạt được các mục tiêu tái phân phối mong muốn so với những tái phân phối thật sự xảy ra. Kết luận là một loại thuế lũy tiến đánh trên tư bản không những có ích vì nó là thuế thường trực mà nó còn có thể đóng vai trò là một loại thuế ngoại lệ (với khả năng thuế suất cao) để giải quyết các cuộc khủng hoảng ngân hàng. Trong trường hợp

Cyprus, việc những người tiết kiệm được yêu cầu giúp giải quyết cuộc khủng hoảng không nhất thiết phải gây sốc, bởi vì toàn bộ đất nước phải chịu trách nhiệm cho chiến lược phát triển do chính phủ của họ lựa chọn. Mặt khác, điều gây sốc lớn là việc các cơ quan hữu trách thậm chí không tìm cách trang bị cho bản thân những công cụ cần thiết để phân chia gánh nặng điều chỉnh theo một cách thức công bằng, minh bạch, và lũy tiến. Tin vui là trường hợp này có thể giúp giới chức quốc tế nhận ra giới hạn của những công cụ họ hiện đang sử dụng. Nếu chúng ta hỏi các viên chức có liên quan tại sao loại thuế đề xuất cho Cyprus có thiết kế lũy tiến thấp như vậy và áp dụng trên một cơ sở thuế giới hạn như vậy, phản hồi ngay tức khắc của họ là họ không có các dữ liệu ngân hàng cần thiết để áp dụng một biểu thuế lũy tiến cao hơn.[24] Tin xấu là các giới chức có vẻ như chẳng gấp gáp gì trong việc giải quyết vấn đề, mặc dù giải pháp kỹ thuật nằm trong tầm tay. Có thể là thuế lũy tiến đánh trên tư bản đang đối diện với những trở ngại thuần túy mang tính ý thức hệ và sẽ phải mất một thời gian để vượt qua.

Đồng euro: một đồng tiền không có nhà nước cho thế kỷ 21?

Những cuộc khủng hoảng khác nhau xảy ra với các ngân hàng ở Nam Âu kể từ năm 2009 đặt ra một câu hỏi rộng lớn hơn có liên quan đến kiến trúc tổng quát của Liên minh châu Âu. Làm cách nào mà châu Âu đã có thể tạo ra–lần đầu tiên trong lịch sử nhân loại trên một quy mô lớn như vậy–một loại tiền tệ không có một nhà nước đứng sau bảo đảm? Khi GDP của châu Âu chiếm gần 1/4 GDP toàn cầu trong năm 2013, câu hỏi này là mối quan tâm không chỉ của những cư dân sống trong khu vực đồng euro mà của toàn thế giới.

Câu trả lời thông thường cho câu hỏi này là việc tạo ra đồng euro chỉ là một bước trong một quá trình kéo dài. Nó là kết quả của Hiệp ước Maastricht năm 1992 theo sau sự kiện sụp đổ của Bức tường Berlin và sự hợp nhất nước Đức, và trở thành hiện thực vào 1/1/2002, khi

các máy rút tiền tự động trên toàn khu vực đồng euro lần đầu tiên bắt đầu nhả ra các tờ bạc euro. Liên minh tiền tệ được cho là đương nhiên sẽ dẫn đến liên minh chính trị, tài khóa, và ngân sách, dẫn đến sự hợp tác càng chặt chẽ hơn giữa các quốc gia thành viên. Sự kiên nhẫn là cần thiết, và liên minh cần được tiến hành từng bước một. Không nghi ngờ gì, quan điểm này ở một chừng mực nào đó là đúng. Tuy nhiên, theo quan điểm của tôi, thái độ miễn cưỡng không muốn lập ra một lộ trình chính xác để đi đến một mục đích mong muốn–việc nhiều lần trì hoãn cuộc bàn thảo về một lộ trình cần thiết, các giai đoạn khác nhau trong lộ trình đó, hay điểm dừng chân cuối cùng–có thể phá hỏng toàn bộ quá trình. Nếu châu Âu đã tạo ra một loại tiền tệ không có nhà nước vào năm 1992, họ đã làm điều này không đơn giản chỉ vì những lý do thực dụng. Châu Âu đã quyết định chọn cơ cấu thể chế này vào cuối thập niên 1980 và đầu thập niên 1990, vào thời điểm khi nhiều người tin rằng chức năng duy nhất của hệ thống ngân hàng trung ương là kiểm soát lạm phát. Sự "đình đốn kinh tế" trong thập niên 1970 đã thuyết phục các chính phủ và người dân rằng các ngân hàng trung ương cần được hoạt động độc lập không bị giới chính trị kiểm soát và mục tiêu duy nhất của các ngân hàng này là nhằm giữ cho lạm phát thấp. Đó là lý do tại sao châu Âu tạo ra một loại tiền tệ không có nhà nước và một ngân hàng trung ương không có chính phủ. Cuộc khủng hoảng năm 2008 đã phá vỡ cái nhìn trì trệ này về vai trò của ngân hàng trung ương, khi mọi việc trở nên rõ ràng là trong một cuộc khủng hoảng kinh tế nghiêm trọng, các ngân hàng trung ương đóng một vai trò thiết yếu và các thể chế châu Âu hoàn toàn không phù hợp với nhiệm vụ hiện tại.

Xin đừng hiểu lầm. Với quyền lực tạo ra lượng tiền không giới hạn của các ngân hàng trung ương, việc áp đặt những ràng buộc cứng nhắc và những hạn chế rõ ràng lên những ngân hàng là hoàn toàn chính đáng. Không ai muốn trao cho một nguyên thủ quốc gia quyền thay đổi các hiệu trưởng và các giáo sư trường đại học một cách tùy tiện, nói gì đến việc cho ông ta quyền quyết định nội dung giảng dạy của họ. Tương tự vậy, việc áp đặt các giới hạn khắt khe lên mối quan hệ giữa

các chính phủ và giới chức tiền tệ cũng không có gì là đáng sửng sốt. Nhưng những giới hạn đối với sự độc lập của ngân hàng trung ương cũng cần phải được xác định cho chính xác. Trong cuộc khủng hoảng hiện tại, theo tôi biết chưa ai đề nghị đưa các ngân hàng trung ương quay trở lại vị thế tư nhân mà các ngân hàng đã được hưởng ở nhiều quốc gia trước khi xảy ra Thế chiến I (và ở một số nước là đến tận năm 1945).[25] Cụ thể, việc các ngân hàng trung ương là những thể chế công có nghĩa là những người lãnh đạo của chúng được chính phủ bổ nhiệm (và trong một số trường hợp là do nghị viện bổ nhiệm). Trong nhiều trường hợp những nhà lãnh đạo này không thể bị sa thải trong thời gian đương nhiệm của họ (thường là 5 hay 6 năm) nhưng có thể bị thay thế vào cuối nhiệm kỳ nếu các chính sách của họ được đánh giá là không thỏa đáng, điều này đồng nghĩa với một mức độ kiểm soát chính trị nhất định. Trên thực tế, các nhà lãnh đạo của Cục Dự trữ Liên bang Mỹ, Ngân hàng Trung ương Nhật, và Ngân hàng Trung ương Anh được kỳ vọng sẽ làm việc chặt chẽ với các chính phủ hợp pháp, được bầu ra một cách dân chủ trong đất nước họ. Trong mỗi quốc gia này, ngân hàng trung ương đã đóng một vai trò quan trọng trong quá khứ trong việc giữ cho lãi suất và nợ công ổn định ở mức thấp và ở mức có thể dự đoán được.

Ngân hàng Trung ương châu Âu (ECB) hiện đang đối diện với một loạt các vấn đề của riêng nó. Thứ nhất, quy chế hoạt động của ECB bị giới hạn nhiều hơn các ngân hàng trung ương khác: mục tiêu kìm giữ lạm phát ở mức thấp là ưu tiên hàng đầu, quan trọng hơn những mục tiêu khác như duy trì mức tăng trưởng và toàn dụng nhân công. Điều này phản ánh môi trường ý thức hệ vào thời điểm ECB được thai nghén. Hơn nữa, ECB không được phép mua nợ chính phủ mới phát hành: trước tiên ECB cần để các ngân hàng tư nhân cho các quốc gia thành viên của khu vực đồng euro vay (có thể là với mức lãi suất cao hơn mức lãi suất ECB cho các ngân hàng tư nhân vay) và sau đó mua các trái phiếu này trên thị trường thứ cấp, như ECB cuối cùng đã làm, sau rất nhiều do dự, cho khoản nợ công của các chính phủ Nam Âu.[26] Nhìn chung, khó khăn chính thấy rõ của ECB là tổ chức này phải xử

lý 17 món nợ quốc gia riêng biệt và 17 chính phủ quốc gia riêng biệt. Thật không dễ để ECB có thể đóng vai trò bình ổn trong một bối cảnh như vậy. Nếu mỗi buổi sáng Cục Dự trữ Liên bang phải chọn lựa giữa tập trung xử lý nợ của bang Wyoming, California, hay New York và phải quyết định mức lãi suất và số lượng cho vay tùy theo đánh giá của Cục đối với sự căng thẳng trong từng thị trường cụ thể và dưới áp lực của từng khu vực trong nước, thì hẳn Cục sẽ gặp rất nhiều khó khăn để có thể duy trì một chính sách tiền tệ nhất quán.

Từ lúc áp dụng đồng euro vào năm 2002 cho đến lúc bắt đầu cuộc khủng hoảng năm 2007–2008, mức lãi suất trên khắp châu Âu tương đối đồng đều. Không ai nghĩ đến khả năng rời bỏ đồng euro, vì vậy tất cả mọi thứ dường như hoạt động tốt đẹp. Tuy nhiên, khi cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu bắt đầu, lãi suất bắt đầu phân hóa một cách nhanh chóng, gây ra tác động nghiêm trọng lên ngân sách chính phủ. Khi một chính phủ mắc nợ gần bằng một năm GDP, một vài điểm phần trăm khác biệt trong lãi suất có thể dẫn đến những hậu quả đáng kể. Trước một tình huống không có gì là chắc chắn như vậy, gần như không thể nào có được một cuộc thảo luận dân chủ bình tĩnh về những gánh nặng điều chỉnh hay các cải cách không thể không có trong nhà nước xã hội. Đối với các quốc gia Nam Âu, những lựa chọn của họ đều là bất khả thi. Trước khi gia nhập đồng euro, lẽ ra họ có thể đã phá giá đồng tiền của mình, việc này ít nhất có thể đã khôi phục khả năng cạnh tranh và thúc đẩy hoạt động kinh tế. Đầu cơ vào lãi suất quốc gia xét trên một vài khía cạnh là bất ổn hơn so với sự đầu cơ trước đó vào tỷ giá hối đoái giữa các loại tiền tệ châu Âu, đặc biệt là bởi vì trong thời gian đó các khoản tiền ngân hàng cho vay xuyên biên giới đã gia tăng đến một mức độ mà chỉ một sự hoảng loạn của một nhóm nhỏ các tác nhân thị trường là đủ để tạo ra một sự tháo chạy tư bản đủ lớn gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến các quốc gia như Hy Lạp, Bồ Đào Nha, và Ireland, và thậm chí các quốc gia lớn hơn như tây Ban Nha và Ý. Về mặt logic, việc mất chủ quyền tiền tệ như vậy lẽ ra đã phải được bù đắp bằng cách bảo đảm các quốc gia có thể vay mượn khi cần thiết với lãi suất thấp và ổn định.

Vấn đề hợp nhất châu Âu

Cách duy nhất để khắc phục những mâu thuẫn này là các quốc gia khu vực đồng euro (ít nhất là những quốc gia sẵn sàng làm) phải tập trung nợ công của họ vào làm một. Đề xuất của Đức là tạo ra một "quỹ trả nợ", mà tôi đã đề cập ở một phần trước, là điểm khởi đầu tốt, nhưng nó thiếu yếu tố chính trị.[27] Cụ thể, không thể nào quyết định được trước 20 năm tốc độ chính xác của việc "hoàn trả" sẽ là bao nhiêu–tức là, trữ lượng nợ tập trung sẽ được giảm xuống mức chỉ tiêu đề ra nhanh như thế nào. Có nhiều thông số ảnh hưởng đến kết quả, khởi đầu là tình trạng nền kinh tế. Để quyết định sẽ trả dần khoản nợ tập trung nhanh tới đâu, hay nói cách khác là để quyết định khu vực đồng euro nên gánh bao nhiêu nợ công, chúng ta sẽ cần phải trao quyền cho một "nghị viện chuyên lo về ngân sách" của châu Âu để họ quyết định vấn đề ngân sách cho châu Âu. Cách tốt nhất để thực hiện điều này là chọn thành viên của nghị viện từ hàng ngũ thành viên của các nghị viện quốc gia, sao cho quyền lực tối cao của nghị viện của châu Âu sẽ được dựa trên tính hợp pháp của các quốc hội quốc gia được bầu ra một cách dân chủ.[28] Giống như bất kỳ một nghị viện nào khác, cơ quan này sẽ quyết định các vấn đề bằng lá phiếu của đại đa số sau khi đã có tranh luận công khai trong công chúng. Các liên minh sẽ được thành lập, một phần dựa vào liên kết chính trị và một phần dựa vào liên kết dân tộc. Các quyết định của một cơ quan như vậy sẽ không bao giờ là lý tưởng, nhưng ít nhất chúng ta sẽ biết được chuyện gì đã được quyết định và tại sao, và đây là một việc quan trọng. Tôi nghĩ việc tạo ra một tổ chức mới như vậy là thích hợp hơn việc dựa vào Nghị viện châu Âu hiện thời, gồm có các thành viên từ 27 quốc gia (nhiều nước trong đó không thuộc khu vực đồng euro và không mong muốn theo đuổi mục tiêu hội nhập châu Âu nhiều hơn nữa tại thời điểm này). Việc dựa vào Nghị viện châu Âu hiện hành cũng tạo ra một mâu thuẫn quá hiển nhiên với chủ quyền của các nghị viện quốc gia, điều này sẽ là cả một vấn đề khi có liên quan đến những quyết định có ảnh hưởng đến thâm hụt ngân sách các quốc gia. Có lẽ đó là lý do tại sao sự chuyển

giao quyền lực cho Nghị viện châu Âu trong quá khứ vẫn luôn rất giới hạn và có lẽ sẽ vẫn tiếp tục như vậy trong một thời gian dài. Đã đến lúc chấp nhận thực tế này và tạo ra một cơ quan nghị viện mới để thể hiện ước mong hợp nhất đang tồn tại trong các quốc gia thuộc khu vực đồng euro (như đã được thể hiện một cách rất rõ qua sự đồng ý từ bỏ chủ quyền tiền tệ của họ mặc dù ý thức được những hệ quả của nó).

Có nhiều cách sắp xếp thể chế. Vào mùa xuân năm 2013, chính phủ mới của Ý cam kết ủng hộ một đề xuất đã được giới chức Đức đưa ra một vài năm trước đó có liên quan đến việc bầu ra một chủ tịch cho Liên minh châu Âu theo phổ thông đầu phiếu–một đề xuất mà theo logic sẽ được đi kèm với việc mở rộng quyền lực cho người chủ tịch. Nếu một nghị viện chuyên về ngân sách quyết định mức nợ của khu vực đồng euro phải bằng bao nhiêu, khi đó rõ ràng cần phải có một bộ trưởng ngân sách châu Âu chịu trách nhiệm trước nghị viện và có nhiệm vụ đề xuất mức ngân sách và thâm hụt hằng năm cho khu vực đồng euro. Điều chúng ta có thể nói chắc là khu vực đồng euro không thể không có một nghị viện đúng nghĩa để vạch ra chiến lược ngân sách một cách công khai, dân chủ, và tối hậu, và một cách tổng quát hơn là để bàn thảo phương cách vượt qua cuộc khủng hoảng tài chính và ngân hàng mà châu Âu hiện đang mắc kẹt. Các hội đồng nguyên thủ quốc gia châu Âu và các bộ trưởng tài chính hiện thời không thể đảm nhiệm được công việc của cơ quan ngân sách này. Họ tổ chức họp kín, không tham gia thảo luận công khai trong công chúng, và thường xuyên kết thúc các buổi họp bằng những thông cáo đắc thắng vào lúc nửa đêm tuyên bố rằng châu Âu đã được giải cứu, mặc dù chính bản thân những người tham gia không phải lúc nào cũng biết chắc họ đã quyết định điều gì. Quyết định về thuế cho Cyprus là tiêu biểu cho điều này: mặc dù nó được nhất trí thông qua, nhưng không ai muốn công khai nhận trách nhiệm.[29] Cách thức làm việc này phù hợp với Hội nghị Vienna (1815) nhưng không còn chỗ đứng trong châu Âu thế kỷ 21. Những đề nghị của Đức và Ý nhắc đến ở trên cho thấy tiến bộ là hoàn toàn có thể. Tuy nhiên, có một điều đáng chú ý là nước Pháp gần như vắng mặt trong cuộc thảo luận này qua hai nhiệm kỳ tổng thống,[30] dù nước

Pháp rất nhanh nhảu trong việc lên lớp cho người khác về sự đoàn kết châu Âu và nhu cầu cần tương trợ nợ (ít nhất là về mặt luận điệu).[31]

Nếu mọi việc không thay đổi theo hướng như tôi đã chỉ ra, rất khó có thể tưởng tượng ra một giải pháp lâu bền cho cuộc khủng hoảng trong khu vực đồng euro. Ngoài việc tập trung nợ và thâm hụt ngân sách, dĩ nhiên còn có những công cụ tài khóa và ngân sách khác mà không quốc gia nào có thể đơn phương áp dụng, vì vậy việc xem xét khả năng cùng nhau áp dụng chúng là hoàn toàn hợp lý. Ví dụ đầu tiên nảy sinh trong đầu tôi dĩ nhiên là thuế lũy tiến đánh trên tư bản.

Một ví dụ thậm chí còn hiển nhiên hơn nữa là thuế đánh trên lợi nhuận doanh nghiệp. Sự cạnh tranh về thuế giữa các chính phủ châu Âu trong khía cạnh này kể từ đầu thập niên 1990 là rất quyết liệt. Cụ thể là nhiều quốc gia nhỏ, với Ireland là quốc gia dẫn đường, theo sau là nhiều quốc gia Đông Âu, đã coi thuế thu nhập doanh nghiệp thấp là một yếu tố chính trong các chiến lược phát triển kinh tế của họ. Trong một hệ thống thuế lý tưởng, dựa trên dữ liệu ngân hàng được chia sẻ và đáng tin cậy, thuế thu nhập doanh nghiệp sẽ đóng một vai trò giới hạn. Đơn giản nó sẽ là một hình thức khấu trừ thuế thu nhập (hay thuế tư bản) từ cá nhân các cổ đông và những người nắm giữ trái phiếu.[32] Trên thực tế, vấn đề là thuế "khấu trừ" này thường là loại thuế duy nhất được trả, bởi vì hầu hết những gì các công ty tuyên bố là lợi nhuận lại không xuất hiện trong thu nhập chịu thuế của các cổ đông cá thể, và đây là lý do quan trọng để thu một khoản thuế đáng kể tại nguồn thông qua thuế thu nhập doanh nghiệp.

Cách tiếp cận đúng đắn là yêu cầu các công ty đưa ra một bản khai lợi nhuận duy nhất cho hoạt động của họ trên phạm vi toàn châu Âu và sau đó đánh thuế lợi nhuận đó theo một cách ít bị thao túng hơn cách hệ thống hiện hành đánh thuế lợi nhuận của từng công ty con riêng lẻ. Vấn đề của hệ thống hiện thời là các công ty đa quốc gia cuối cùng thường trả những khoản tiền thuế nhỏ đến lố bịch bởi vì họ có thể hô biến tất cả các khoản lợi nhuận của họ sang một công ty con nằm ở một nơi có thuế suất rất thấp; cách làm này không phải là bất hợp pháp, và đối với một số nhà quản lý công ty thậm chí họ còn

không coi đó là vô đạo đức.[33] Tốt hơn hết chúng ta nên từ bỏ ý tưởng cho rằng có thể xác định nguồn gốc địa lý của lợi nhuận ở một lãnh thổ hay quốc gia cụ thể; thay vào đó, chúng ta có thể phân chia doanh thu từ thuế thu nhập doanh nghiệp trên cơ sở doanh số bán hay tiền lương trả trong từng quốc gia.

Một vấn đề khác nảy sinh có liên quan với thuế đánh trên tư bản cá nhân. Nguyên tắc chung làm nền tảng cho hầu hết các hệ thống thuế là nguyên tắc cư ngụ: mỗi quốc gia đánh thuế lên thu nhập và tài sản của những cá nhân cư ngụ trong phạm vi biên giới của quốc gia đó lâu hơn 6 tháng/năm. Nguyên tắc này đang trở nên ngày càng khó áp dụng ở châu Âu, đặc biệt là ở những vùng biên giới (ví dụ, dọc biên giới Pháp-Bỉ). Hơn nữa, tài sản vẫn luôn bị đánh thuế một phần tùy theo vị trí của tài sản hơn là vị trí của người sở hữu. Ví dụ, một người sở hữu một căn hộ ở Paris phải trả thuế bất động sản cho chính quyền thành phố Paris, ngay cả khi anh ta sống cách xa đó nửa vòng trái đất và bất kể quốc tịch của anh ta là thuộc quốc gia nào. Cũng một nguyên tắc tương tự như vậy áp dụng cho thuế tài sản, nhưng chỉ trong trường hợp bất động sản. Không có lý do gì để cho rằng không thể áp dụng nó cho các tài sản tài chính, dựa trên vị trí địa lý của công ty hay địa điểm thực hiện hoạt động kinh doanh. Đối với trái phiếu chính phủ cũng tương tự như vậy. Áp dụng nguyên tắc "nơi cư ngụ của tài sản tư bản" (thay vì là nơi cư ngụ của người sở hữu) cho các tài sản tài chính rõ ràng sẽ đòi hỏi phải có việc tự động chia sẻ dữ liệu ngân hàng để cho phép cơ quan thuế đánh giá các cơ cấu sở hữu phức tạp. Một loại thuế như vậy cũng sẽ đặt ra vấn đề đa quốc tịch.[34] Rõ ràng chúng ta chỉ có thể tìm được những câu trả lời thỏa đáng cho tất cả các vấn đề này ở quy mô châu Âu (hay toàn cầu). Vì vậy phương pháp đúng đắn là thành lập ra một nghị viện lo về vấn đề ngân sách cho khu vực đồng euro để giải quyết những vấn đề này.

Liệu tất cả các đề xuất này có phải là mơ mộng viển vông không? Cũng không viển vông hơn việc cố gắng tạo ra một loại tiền tệ không có nhà nước. Khi các quốc gia từ bỏ chủ quyền tiền tệ, điều cần thiết là khôi phục chủ quyền tài khóa của họ đối với những vấn đề không

còn nằm trong phạm vi chức năng của một nhà nước-quốc gia, ví dụ như lãi suất cho nợ công, thuế lũy tiến đánh trên tư bản, hay việc đánh thuế các công ty đa quốc gia. Đối với các quốc gia châu Âu, ưu tiên hiện giờ của họ phải là thành lập một cơ quan quyền lực chính trị ở lục địa có khả năng lấy lại quyền kiểm soát đối với chủ nghĩa tư bản kế thừa và các nhóm lợi ích cá nhân và có khả năng đẩy mạnh mô hình xã hội châu Âu trong thế kỷ 21. Những sự khác biệt nhỏ giữa các mô hình xã hội quốc gia chỉ có tầm quan trọng thứ yếu trong bối cảnh những thách thức đe dọa đến sự sống còn của mô hình châu Âu chung.[35]

Một điểm khác cần ghi nhớ là nếu không có một liên minh chính trị châu Âu như vậy, rất nhiều khả năng là sự cạnh tranh về thuế sẽ tiếp tục gây ra nhiều thiệt hại. Cuộc chạy đua xuống đáy về giảm thuế thu nhập doanh nghiệp đang tiếp tục, như việc đề xuất coi khoản thuế này là "những khoản khấu trừ cho vốn cổ phần" gần đây cho thấy.[36] Điều quan trọng chúng ta cần nhận ra là cạnh tranh thuế thường đưa đến tình trạng phụ thuộc vào các loại thuế tiêu thụ, nghĩa là, dẫn đến một hệ thống thuế đã từng tồn tại trong thế kỷ 19, khi đó chúng ta không thể có bất cứ một hình thức thuế lũy tiến nào. Trên thực tế, việc này có lợi cho những cá nhân nào có khả năng tiết kiệm, có khả năng thay đổi quốc gia cư ngụ, hay cả hai.[37] Tuy nhiên, cần lưu ý rằng chúng ta có thể đạt được tiến bộ nhanh hơn ta tưởng hướng đến một số hình thức hợp tác tài khóa nhất định: ví dụ, hãy xem xét thuế giao dịch tài chính đã được đề nghị--nó có thể trở thành một trong những loại thuế đầu tiên áp dụng trên toàn châu Âu. Mặc dù một loại thuế như vậy là ít quan trọng hơn nhiều so với thuế đánh trên tư bản hay lợi nhuận công ty (về cả mặt doanh thu lẫn tác động về phân phối), nhưng những tiến bộ gần đây về loại thuế này cho thấy không có cái gì gọi là tiền định.[38] Lịch sử chính trị và tài khóa luôn đi đầu mở đường.

Chính phủ và tích lũy tư bản trong thế kỷ 21

Bây giờ cho phép tôi tạm thời lui một bước ra khỏi những vấn đề trước mắt liên quan đến việc xây dựng châu Âu và đặt ra câu hỏi sau: Trong

một xã hội lý tưởng, mức nợ công nào là đáng mong ước nhất? Cho phép tôi nói ngay lập tức là không có câu trả lời nào là chắc chắn, và chỉ có sự bàn bạc dân chủ mới có thể quyết địnhmột câu trả lời phù hợp với những mục đích mà mỗi xã hội tự đặt ra cho bản thân và những thách thức cụ thể mà mỗi quốc gia phải đối mặt. Điều có thể nói chắc là không thể có câu trả lời hợp lý nào trừ khi cùng lúc chúng ta đặt ra một câu hỏi rộng lớn hơn: Mức tư bản công nào là đáng ao ước, và tổng tư bản quốc gia bằng bao nhiêu là mức lý tưởng?

Trong cuốn sách này, tôi đã xem xét rất chi tiết sự thay đổi của tỷ số tư bản/thu nhập β theo không gian và thời gian. Tôi cũng đã xem xét bằng cách nào β được quyết định trong dài hạn bởi tỷ lệ tiết kiệm và tốc độ tăng trưởng của mỗi quốc gia, theo định luật $\beta = s/g$. Nhưng tôi vẫn chưa đặt câu hỏi β bằng bao nhiêu là tốt nhất. Trong một xã hội lý tưởng, trữ lượng tư bản phải bằng 5 năm thu nhập quốc gia, hay 10 năm, hay 20 năm? Chúng ta nên suy nghĩ ra sao về câu hỏi này? Hoàn toàn không thể đưa ra một câu trả lời chính xác. Tuy nhiên, với những giả thiết nhất định, có thể xác định một mức trần cho lượng tư bản mà chúng ta có thể hình dung tất yếu sẽ tích lũy. Khi có quá nhiều tư bản được tích lũy đến mức suất sinh lợi của tư bản, r, giảm xuống ngang bằng tốc độ tăng trưởng g, trong khi lẽ ra nó phải bằng năng suất biên của nó, khi đó là lúc chúng ta đã đạt tới mức tư bản tối đa. Vào năm 1961 Edmund Phelps đặt tên cho đẳng thức $r = g$ là "nguyên tắc vàng của tích lũy tư bản". Nếu chúng ta chấp nhận nghĩa đen của nó, nguyên tắc vàng thể hiện một tỷ lệ tư bản/thu nhập cao hơn nhiều so với những gì quan sát được trong lịch sử, bởi vì như tôi đã cho thấy, suất sinh lợi của tư bản vẫn luôn cao hơn đáng kể so với tốc độ tăng trưởng. Thật vậy, r lớn hơn g nhiều trước thế kỷ 19 (với suất sinh lợi của tư bản là 4–5% và tốc độ tăng trưởng dưới 1%), và có thể nó sẽ trở lại như vậy trong thế kỷ 21 (với suất sinh lợi một lần nữa bằng 4–5% và tăng trưởng dài hạn không cao hơn 1,5% bao nhiêu).[39] Rất khó nói tư bản phải được tích lũy ở mức bao nhiêu để suất sinh lợi giảm xuống đến 1 hay 1,5%. Chắc chắn là nó cao hơn nhiều so với mức 6-7 năm thu nhập quốc gia hiện đang tồn tại trong các quốc gia thâm

dụng tư bản nhiều nhất. Có lẽ sẽ phải mất 10-15 năm thu nhập quốc gia, thậm chí có thể còn cao hơn. Thật khó có thể tưởng tượng phải có một mức tích lũy tư bản là bao nhiêu để suất sinh lợi của tư bản giảm xuống bằng mức tăng trưởng thấp mà chúng ta đã thấy trước thế kỷ 18 (dưới 0,2%). Chúng ta có thể phải cần tích lũy tư bản tương đương 20-30 năm thu nhập quốc gia: khi đó tất cả mọi người sẽ sở hữu rất nhiều bất động sản, máy móc, công cụ, v.v. đến nỗi thêm một đơn vị tư bản sẽ làm tăng thêm chưa đầy 0,2% sản lượng hằng năm.

Thực ra, cách đặt câu hỏi như vậy là cách tiếp cận vấn đề một cách quá trừu tượng. Trên thực tế câu trả lời chúng ta có được từ quy tắc vàng không hữu ích cho lắm. Rất khó có khả năng có một xã hội loài người nào tích lũy được nhiều tư bản như vậy. Tuy nhiên, logic ẩn dưới quy tắc vàng không phải là không đáng quan tâm. Để tôi tóm tắt lập luận của nó một cách ngắn gọn.[40] Nếu quy tắc vàng được thỏa mãn, để $r = g$, khi đó theo định nghĩa, tỷ trọng dài hạn trong thu nhập quốc gia của tư bản sẽ bằng đúng tỷ lệ tiết kiệm: $\alpha = s$. Ngược lại, chừng nào $r > g$, tỷ trọng dài hạn của tư bản sẽ lớn hơn tỷ lệ tiết kiệm: $\alpha > s$.[41] Nói cách khác, để thỏa mãn quy tắc vàng, chúng ta phải tích lũy nhiều tư bản đến nỗi tư bản không còn sinh lời được nữa. Hay nói chính xác hơn, chúng ta phải tích lũy nhiều tư bản đến mức chỉ đơn thuần giữ nguyên trữ lượng tư bản (tính theo tỷ lệ thu nhập quốc gia) cũng đòi hỏi phải tái đầu tư mọi lợi nhuận thu được từ tư bản hằng năm. Đó chính là ý nghĩa của $\alpha = s$: tất cả các lợi nhuận từ tư bản phải được tiết kiệm và đưa trở lại vào trong trữ lượng tư bản. Ngược lại, nếu $r > g$, khi đó tư bản tạo ra một lợi nhuận nhất định trong dài hạn, tức không cần thiết phải tái đầu tư tất cả các lợi nhuận thu được từ tư bản để giữ nguyên tỷ số tư bản/thu nhập.

Rõ ràng là quy tắc vàng có liên quan đến chiến lược "bão hòa tư bản". Quá nhiều tư bản được tích lũy đến nỗi những người hưởng lợi tức không còn gì để chi tiêu cho tiêu dùng, bởi vì họ phải tái đầu tư tất cả các lợi nhuận nếu muốn tư bản của họ gia tăng theo cùng tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế, nhờ đó họ có thể duy trì vị trí xã hội của mình so với địa vị của một người trung bình trong xã hội. Ngược

lại, nếu $r > g$, khi đó chỉ cần tái đầu tư một phần lợi nhuận có được từ tư bản ngang bằng với tốc độ tăng trưởng (g) và tiêu dùng phần còn lại ($r - g$). Bất đẳng thức $r > g$ là nền tảng của một xã hội của những người hưởng lợi tức. Như vậy tích lũy đủ tư bản để giảm suất sinh lợi xuống ngang bằng tốc độ tăng trưởng có thể chấm dứt triều đại của những người hưởng lợi tức.

Nhưng đó có phải là cách tốt nhất để đạt được mục tiêu trên? Tại sao những người sở hữu tư bản, hay xã hội nói chung, lại chọn lựa tích lũy nhiều tư bản như vậy? Nên nhớ rằng lập luận đưa đến quy tắc vàng chỉ đơn thuần đặt ra giới hạn trên nhưng không hề biện minh cho việc đạt đến giới hạn này.[42] Trên thực tế, có những cách thức đơn giản và hiệu quả hơn để đối phó với những người hưởng lợi tức, đó là bằng cách đánh thuế họ: không cần phải tích lũy tư bản tương đương hàng chục năm thu nhập quốc gia, một việc có thể đòi hỏi nhiều thế hệ phải từ bỏ tiêu thụ.[43] Ở mức độ thuần túy lý thuyết, tất cả mọi thứ, về nguyên tắc, phụ thuộc vào nguồn gốc của tăng trưởng. Nếu không có tăng trưởng năng suất, như vậy nguồn gốc tăng trưởng duy nhất là dân số, khi đó tích lũy tư bản đến mức quy tắc vàng đòi hỏi có thể là hợp lý. Ví dụ, nếu chúng ta giả định rằng dân số sẽ tăng không ngừng ở mức 1%/năm và người dân có tính kiên nhẫn và lòng vị tha vô hạn đối với các thế hệ tương lai, khi đó cách phù hợp để tối đa hóa tiêu thụ bình quân đầu người trong dài hạn là tích lũy rất nhiều tư bản để suất sinh lợi giảm xuống bằng 1%. Nhưng lập luận này có những giới hạn thấy rõ. Thứ nhất, giả định rằng dân số sẽ tăng trưởng vĩnh viễn là khá kỳ cục, bởi vì điều này phụ thuộc vào lựa chọn sinh sản của các thế hệ tương lai, mà thế hệ hiện tại thì không thể có trách nhiệm về chuyện này được (trừ khi chúng ta tưởng tượng ra một thế giới có công nghệ ngừa thai đặc biệt kém phát triển). Hơn nữa, nếu tăng trưởng dân số cũng bằng 0, chúng ta sẽ phải tích lũy một lượng tư bản vô hạn: chừng nào suất sinh lợi của tư bản vẫn còn dương dù chỉ là rất nhỏ, thì vì lợi ích của các thế hệ tương lai, thế hệ hiện tại phải từ bỏ tiêu thụ và tích lũy càng nhiều chừng nào càng tốt chừng ấy. Theo Marx (giả định ngầm của ông là tăng trưởng dân số và năng suất bằng 0), đây chính

là hệ quả tối hậu của lòng tham không giới hạn của nhà tư bản muốn tích lũy ngày càng nhiều tư bản hơn nữa, và cuối cùng nó dẫn đến sự tàn lụi của chủ nghĩa tư bản và sự chiếm hữu tập thể các phương tiện sản xuất. Thật vậy, ở Liên Xô, nhà nước đã tuyên bố tích lũy tư bản công nghiệp không giới hạn và số lượng máy móc ngày càng tăng để phục vụ cho lợi ích xã hội chung: không ai thật sự biết những nhà lập kế hoạch nghĩ sự tích lũy sẽ kết thúc ở điểm nào.[44]

Nếu tăng trưởng năng suất vẫn còn là một số dương dù chỉ là rất nhỏ, quá trình tích lũy tư bản được mô tả bằng định luật $\beta = s / g$. Khi đó vấn đề về tình trạng tối ưu của xã hội trở nên khó giải quyết hơn. Nếu chúng ta biết trước năng suất sẽ tăng mãi không ngừng, mỗi năm thêm 1%, từ đó suy ra rằng các thế hệ tương lai sẽ có năng suất cao hơn và thịnh vượng hơn so với các thế hệ hiện tại. Trong trường hợp đó, việc từ bỏ tiêu thụ ở hiện tại để tích lũy những khoản tư bản khổng lồ có hợp lý hay không? Tùy thuộc vào việc chúng ta chọn cách so sánh và đo lường phúc lợi của những thế hệ khác nhau như thế nào, chúng ta có thể đi đến bất cứ kết luận nào chúng ta muốn: rằng tốt hơn hết chúng ta không để lại bất cứ thứ gì cho các thế hệ tương lai (có lẽ ngoại trừ sự ô nhiễm do chúng ta gây ra), hay chúng ta nên tuân theo quy tắc vàng, hay bất cứ điểm phân chia nào khác giữa tiêu thụ trong hiện tại và tương lai nằm giữa hai thái cực nói trên. Rõ ràng, giá trị thực dụng của quy tắc vàng là có giới hạn.[45]

Sự thật là, lẽ ra chỉ dựa vào lối suy nghĩ thông thường cũng đủ để kết luận rằng không một công thức toán học nào có thể giúp chúng ta giải quyết được vấn đề phức tạp là phải quyết định để lại bao nhiêu cho các thế hệ tương lai. Vậy tại sao tôi cảm thấy cần phải trình bày những cuộc thảo luận mang tính khái niệm này xoay quanh quy tắc vàng? Bởi vì chúng đã có một tác động nhất định lên công luận trong những năm gần đây liên quan đến (i) thâm hụt châu Âu và (ii) những tranh cãi xung quanh vấn đề biến đổi khí hậu.

Luật pháp và chính trị

Thứ nhất, một ý tưởng tương đối khác về "quy tắc vàng" đã xuất hiện trong các cuộc tranh luận ở châu Âu xung quanh vấn đề thâm hụt công.[46] Vào năm 1992, khi Hiệp ước Maastricht thiết lập đồng euro, hiệp ước này quy định rằng các quốc gia thành viên phải bảo đảm thâm hụt ngân sách của họ nằm dưới mức 3% GDP và tổng nợ công sẽ nằm dưới mức 60% GDP.[47] Logic kinh tế chính xác đằng sau những lựa chọn này chưa bao giờ được giải thích đầy đủ.[48] Thật vậy, nếu không tính đến tài sản công và tổng tư bản quốc gia, chúng ta khó có thể biện minh cho bất cứ một mức nợ công cụ thể nào dựa trên cơ sở lý lẽ. Tôi đã đề cập đến lý do thật sự cho những ràng buộc ngân sách khắt khe này, những ràng buộc chưa từng có trong lịch sử. (Mỹ, Anh, và Nhật chưa bao giờ áp đặt những luật lệ như vậy cho nước họ). Nó là một hệ quả gần như không thể tránh khỏi của việc quyết định tạo ra một đồng tiền chung không có nhà nước, và đặc biệt là không gộp chung nợ của các quốc gia thành viên lại hay điều phối các khoản thâm hụt. Có thể là tiêu chuẩn của hiệp ước Maastricht sẽ trở nên không cần thiết nếu khu vực đồng euro thành lập một nghị viện chuyên về ngân sách có quyền quyết định và điều phối các mức thâm hụt cho những quốc gia thành viên khác nhau. Khi đó quyết định đưa ra sẽ là một quyết định tối cao và dân chủ. Không có một lý do nào đủ thuyết phục để áp đặt những ràng buộc mang tính suy diễn này, nói gì đến việc đưa các giới hạn về nợ và thâm hụt vào trong hiến pháp của các quốc gia. Dĩ nhiên vì việc thành lập một liên minh ngân sách chỉ mới bắt đầu, nên những quy định đặc biệt có thể là cần thiết để tạo dựng lòng tin: ví dụ, chúng ta có thể tưởng tượng ra việc yêu cầu phải có được sự chấp thuận của đại đa số nghị viện (vượt quá một tỷ lệ phần trăm nhất định) để có thể vượt quá một mức nợ nhất định. Nhưng không có một lý do nào để biện minh cho việc biến những giới hạn nợ và thâm hụt trở thành bất khả xâm phạm với mục đích ngăn cản quyết định chính trị của những nhóm đại đa số trong tương lai.

Xin đừng hiểu lầm: tôi không có một sự ưu ái đặc biệt nào cho nợ

công. Như tôi đã nhận xét ở trước, nợ thường trở thành một hình thức tái phân phối tài sản bất ngờ từ người nghèo sang người giàu, từ những người có tiết kiệm khiêm tốn sang cho những người có khả năng cho chính phủ vay (những người mà theo quy tắc thông thường lẽ ra phải đóng thuế thay vì cho vay). Kể từ giữa thế kỷ 20 và kể từ lúc có những trường hợp từ chối trả nợ công trên quy mô lớn (và thu nhỏ nợ thông qua lạm phát) sau Thế chiến II, đã có nhiều ảo tưởng nguy hiểm xuất hiện liên quan đến vấn đề nợ chính phủ và quan hệ của nó với tái phân phối xã hội. Những ảo tưởng này cần được xóa bỏ một cách khẩn cấp.

Tuy nhiên có nhiều lý do tại sao việc khắc các giới hạn ngân sách vào trong bia đá hiến pháp hay luật pháp là không được khôn ngoan cho lắm. Thứ nhất, kinh nghiệm lịch sử cho thấy rằng trong một cuộc khủng hoảng nghiêm trọng chúng ta thường cần đưa ra những quyết định ngân sách khẩn cấp trên một quy mô có thể nói là không thể tưởng tượng nếu không có cuộc khủng hoảng. Để một thẩm phán hiến pháp (hay một hội đồng các chuyên gia) đánh giá những quyết định như vậy trong từng trường hợp một là đã đi một bước thụt lùi khỏi dân chủ. Dù sao chăng nữa, việc giao quyền quyết định cho tòa án không phải là không có rủi ro. Thật vậy, lịch sử cho thấy rằng các thẩm phán hiến pháp có khuynh hướng đáng tiếc là diễn giải các đạo luật về tài khóa và ngân sách theo những cách rất bảo thủ.[49] Sự bảo thủ tư pháp này là đặc biệt nguy hiểm ở châu Âu, nơi đã có xu hướng coi sự lưu thông tự do của con người, hàng hóa, và tư bản là những quyền cơ bản được ưu tiên đứng trên quyền của các quốc gia thành viên để thúc đẩy lợi ích chung của người dân nước họ, cả bằng cách đánh thuế nếu thấy cần thiết.

Cuối cùng, không thể đánh giá các mức nợ và thâm hụt thích hợp nếu không xem xét đến nhiều yếu tố khác có ảnh hưởng đến tài sản quốc gia. Khi chúng tôi xem xét tất cả các dữ liệu có sẵn ở hiện tại, điều đáng chú ý nhất là tài sản quốc gia ở châu Âu chưa bao giờ cao như vậy. Dĩ nhiên, tài sản công ròng là gần bằng 0, bởi vì độ lớn của nợ công, nhưng tài sản tư nhân ròng là quá cao đến mức tổng của cả hai cộng lại lớn bằng cách đây cả một thế kỷ. Như vậy ý tưởng cho rằng

chúng ta sắp sửa để lại một gánh nặng nợ đáng xấu hổ cho con cháu và rằng chúng ta cần ăn năn hối cải và cầu xin được tha thứ là không có ý nghĩa gì. Các quốc gia châu Âu chưa bao giờ giàu như vậy. Mặt khác, sự thật đáng xấu hổ chính là tài sản quốc gia khổng lồ này được phân phối vô cùng bất bình đẳng. Sự giàu có của cá nhân được dựa trên sự nghèo nàn của khu vực công, và một hậu quả đặc biệt không may của điều này là hiện thời chúng ta chi tiêu cho việc trả lãi nợ nhiều hơn rất nhiều cho việc đầu tư vào giáo dục đại học. Hơn nữa, việc này đã diễn ra trong một thời gian rất lâu rồi: vì tăng trưởng kể từ năm 1970 là khá chậm, nên chúng ta đang ở trong một giai đoạn lịch sử trong đó gánh nặng nợ đè nặng lên tài chính công của chúng ta.[50] Đây là lý do chính tại sao nợ cần được cắt giảm càng nhanh càng tốt, lý tưởng nhất là bằng thuế lũy tiến đánh một lần lên tư bản tư nhân hoặc, nếu không được, thì bằng lạm phát. Trong bất cứ trường hợp nào, quyết định này cần được chọn lựa bởi một nghị viện có quyền lực tối cao theo sau các cuộc bàn bạc dân chủ.[51]

Biến đổi khí hậu và tư bản công

Vấn đề quan trọng thứ hai chịu tác động lớn từ những câu hỏi liên quan đến quy tắc vàng này là biến đổi khí hậu và, tổng quát hơn, là khả năng suy thoái của vốn tài nguyên thiên nhiên của nhân loại trong thế kỷ sắp đến. Nếu nhìn từ góc độ toàn cầu, đây rõ ràng là mối lo lắng chính trong dài hạn của thế giới. Bản báo cáo Stern, được công bố vào năm 2006, tính toán rằng tác hại tiềm tàng gây ra cho môi trường vào cuối thế kỷ này, trong một số kịch bản, có thể lên đến hàng chục điểm phần trăm GDP toàn cầu mỗi năm. Trong giới kinh tế học, sự tranh cãi xung quanh bản báo cáo này chủ yếu tập trung vào câu hỏi thiệt hại trong tương lai đối với môi trường nên được chiết khấu theo tỷ lệ là bao nhiêu. Lập luận của Nicholas Stern, một người Anh, là ủng hộ một tỷ lệ chiết khấu tương đối thấp, tương đương với tốc độ tăng trưởng (1–1,5%/năm). Với giả định đó, các thế hệ hiện tại cân nhắc đến những thiệt

hại trong tương lai rất một cách rất cẩn thận trong những tính toán của họ. William Nordhaus, một người Mỹ, lập luận rằng chúng ta nên chọn một tỷ lệ chiết khấu gần với suất sinh lợi trung bình của tư bản (4–4,5%/năm), với lựa chọn này viễn cảnh thiên tai trong tương lai có vẻ ít đáng lo lắng hơn nhiều. Nói cách khác, ngay cả khi tất cả mọi người đều đồng ý về chi phí của các thiên tai trong tương lai (mặc dù không chắc chắn thấy rõ), họ vẫn có thể đi đến những kết luận khác nhau. Đối với Stern, thiệt hại trong phúc lợi toàn cầu là rất lớn đến mức việc chi tiêu ít nhất 5 điểm phần trăm GDP toàn cầu/năm ngay từ bây giờ để nỗ lực làm giảm biến đổi khí hậu trong tương lai là hoàn toàn chính đáng. Đối với Nordhaus, một khoản chi tiêu lớn như vậy là hoàn toàn không hợp lý, bởi vì các thế hệ tương lai sẽ giàu hơn và có năng suất cao hơn chúng ta. Họ sẽ tìm được cách để đối phó, ngay cả khi điều đó có nghĩa là tiêu dùng bớt đi--ít nhất thì đây cũng là giải pháp ít tốn kém hơn, xét từ quan điểm phúc lợi toàn cầu, so với giải pháp do Stern hình dung ra. Như vậy thì cuối cùng tất cả các tính toán của những chuyên gia này đều chỉ dựa vào sự khác biệt về quan điểm.

Với tôi ý kiến của Stern có vẻ hợp lý hơn là ý kiến của Nordhaus, mặc dù sự lạc quan của Nordhaus dĩ nhiên thật lôi cuốn, cũng như nhất quán một cách không thể chê được với chiến lược thải khí carbon không hạn chế của Mỹ, nhưng suy cho cùng thì không thuyết phục lắm.[52] Dù sao chăng nữa, cuộc tranh luận tương đối trừu tượng này về các tỷ lệ chiết khấu phần lớn né tránh một vấn đề mà đối với tôi là vấn đề then chốt. Các cuộc tranh luận công cộng, đặc biệt là ở châu Âu và cả ở Trung Quốc và Mỹ, đã ngày càng chuyển sang một hướng thực dụng, đề tài thảo luận của họ là nhu cầu phải đầu tư lớn vào việc tìm kiếm những công nghệ mới không gây ô nhiễm và những loại năng lượng có thể tái tạo đủ dồi dào để cho phép thế giới có thể không cần đến hydrocarbon. Cuộc thảo luận về việc "kích thích hệ sinh thái" là đặc biệt phổ biến ở châu Âu, nơi nhiều người coi đó là một cách khả dĩ để thoát ra khỏi bầu không khí kinh tế u ám hiện tại. Chiến lược này có sức cám dỗ đặc biệt bởi vì nhiều chính phủ hiện có thể vay mượn với lãi suất rất thấp. Nếu các nhà đầu tư tư nhân không sẵn lòng chi

tiêu và đầu tư, vậy tại sao các chính phủ lại không đầu tư vào tương lai để tránh một sự suy thoái trong tư bản (vốn) tài nguyên thiên nhiên có thể xảy ra?

Đây là một cuộc bàn luận rất quan trọng cho những thập niên sắp đến. Nợ công (nhỏ hơn nhiều so với tổng tài sản cá nhân và có lẽ không thực sự khó để loại bỏ đến như vậy) không phải là mối lo ngại chính của chúng ta. Nhu cầu cấp thiết hơn là gia tăng tư bản (vốn) giáo dục và ngăn chặn sự suy thoái của tư bản (vốn) tài nguyên thiên nhiên của chúng ta. Đây là một thách thức khó khăn và nghiêm trọng hơn nhiều, bởi vì biến đổi khí hậu không thể được loại bỏ chỉ bằng một chữ ký trong một hiệp ước (hay bằng một loại thuế đánh trên tư bản, suy cho cùng cũng phải cần có một hiệp ước). Vấn đề thực tế then chốt là như sau. Giả sử rằng lập luận của Stern là gần đúng và có lý do xác đáng để chi tiêu một khoản tương đương 5% GDP toàn cầu hằng năm để ngăn cản một thảm họa môi trường xảy ra. Chúng ta có thật sự biết mình cần đầu tư vào đâu và cần tổ chức chương trình này như thế nào không? Nếu chúng ta đang nói về đầu tư công với một độ lớn như vậy, chúng ta cần nhận ra rằng đây sẽ là một khoản chi tiêu công trên một quy mô khổng lồ, khổng lồ hơn bất cứ khoản chi tiêu công nào trước đó của các quốc gia giàu.[54] Nếu chúng ta đang nói về đầu tư tư nhân, chúng ta cần làm rõ cách thức tài trợ công và ai sẽ là người sở hữu những công nghệ và bằng sáng chế được tạo ra. Liệu chúng ta có nên thúc đẩy các cuộc nghiên cứu cao cấp để đạt được những tiến bộ nhanh chóng trong việc phát triển những nguồn năng lượng tái tạo, hay chúng ta cần phải ngay lập tức ràng buộc bản thân vào những giới hạn khắt khe về việc tiêu thụ khí hydrocarbon? Chọn một chiến lược cân bằng cho phép tận dụng tất cả các công cụ hiện có có lẽ sẽ là một lựa chọn khôn ngoan.[55] Lương tri thông thường chỉ có thể chỉ ra cho chúng ta bao nhiêu đó thôi. Nhưng thực tế không thể chối cãi là hiện tại không ai biết những thách thức này sẽ được đương đầu như thế nào hay các chính phủ sẽ đóng vai trò gì trong việc ngăn chặn sự suy thoái của tư bản (vốn) tài nguyên thiên nhiên của chúng ta trong những năm sắp đến.

Minh bạch kinh tế và kiểm soát tư bản một cách dân chủ

Nói một cách khái quát hơn, tôi nghĩ rằng một trong những vấn đề quan trọng nhất trong những năm tới cần được nhấn mạnh là việc phát triển những hình thức tài sản và cơ chế mới để kiểm soát tư bản một cách dân chủ. Đường ranh giới giữa tư bản công và tư bản tư nhân (vốn công và vốn tư) không hề rõ ràng như một số người vẫn tưởng kể từ khi bức tường Berlin sụp đổ. Như tôi đã lưu ý, đã có nhiều lĩnh vực như giáo dục, y tế, văn hóa, và truyền thông, trong đó các hình thức tổ chức và sở hữu chính không có liên quan gì nhiều với hai khuôn mẫu đối chọi nhau là tư bản tư nhân thuần túy (dựa trên mô hình công ty cổ phần hoàn toàn do cổ đông sở hữu) và tư bản công thuần túy (dựa trên cùng một logic tương tự là quyền lực đi từ trên xuống trong đó nhà nước nắm quyền quyết định tối hậu cho tất cả các đầu tư). Rõ ràng là có nhiều hình thức tổ chức trung gian khác có khả năng huy động tài năng của những cá nhân khác nhau và cả những thông tin họ nắm giữ. Trong vấn đề tổ chức để lấy quyết định tập thể, thị trường và thùng phiếu chỉ là hai thái cực nằm ở hai đầu khác nhau. Những hình thức tham gia và quản trị mới cần phải được sáng tạo ra.[56]

Điểm then chốt ở đây là những hình thức kiểm soát tư bản một cách dân chủ khác nhau này phần lớn phụ thuộc vào việc mỗi bên tham gia có nắm được các thông tin kinh tế không. Dĩ nhiên, minh bạch tài chính và kinh tế có vai trò quan trọng cho mục đích thuế, nhưng cũng còn vì những lý do tổng quát khác. Chúng có vai trò thiết yếu trong việc quản trị và tham gia dân chủ. Trong khía cạnh này, điều quan trọng không phải là sự minh bạch liên quan đến thu nhập và tài sản cá nhân, vì về bản chất chúng không phải là vấn đề để chúng ta quan tâm (có lẽ ngoại trừ trường hợp của các viên chức chính trị hay trong những tình huống khi không có cách nào khác để thiết lập sự tin cậy).[57] Trong lĩnh vực hành động tập thể, điều quan trọng nhất là việc công bố các tài khoản chi tiết của các doanh nghiệp tư nhân (cũng như của các cơ quan chính phủ). Dữ liệu kế toán mà hiện tại các doanh nghiệp được

yêu cầu phải công bố là hoàn toàn không đủ để cho phép người lao động hay những công dân bình thường có thể có ý kiến về các quyết định của công ty, nói gì đến việc can thiệp vào những quyết định đó. Ví dụ, chúng ta hãy lấy một trường hợp cụ thể đã được đề cập đến ở đầu cuốn sách này, các tài khoản đã được công bố của công ty Lonmin, Inc., (tức công ty sở hữu mỏ bạch kim Marikana nơi xảy ra vụ 34 người công nhân đình công bị bắn chết vào tháng 8/2012) không cho chúng ta biết chính xác tài sản thu được từ mỏ bạch kim được phân chia như thế nào giữa lợi nhuận và tiền lương. Điều này thường cũng đúng với các tài khoản được công bố của các doanh nghiệp trên khắp thế giới: dữ liệu được chia thành các nhóm phân loại thống kê rất chung chung, tiết lộ càng ít càng tốt về chuyện gì thật sự đang diễn ra, trong khi những thông tin chi tiết hơn được dành riêng cho các nhà đầu tư.[58] Chúng ta dễ dàng thấy là khi đó người lao động và những người đại diện cho họ không có đủ thông tin về thực trạng kinh tế mà doanh nghiệp đang phải đối diện để họ có thể tham gia vào các quyết định đầu tư. Nếu không có sự minh bạch tài chính và kế toán thực sự và chia sẻ thông tin, sẽ không có dân chủ kinh tế. Ngược lại, nếu không có thực quyền can thiệp vào quá trình ra quyết định của doanh nghiệp (bao gồm cho phép người lao động tham gia vào hội đồng quản trị của doanh nghiệp), thì sự minh bạch không có giá trị gì nhiều. Thông tin cần được dùng để hỗ trợ các thể chế dân chủ; bản thân thông tin không phải là mục đích cuối cùng. Nếu một ngày nào đó dân chủ lấy lại được quyền kiểm soát chủ nghĩa tư bản, nó cần phải khởi đầu bằng cách nhận ra rằng các thể chế cụ thể biểu thị cho dân chủ và chủ nghĩa tư bản cần phải được liên tục đổi mới.[59]

Kết luận

Tôi đã trình bày tình hình kiến thức lịch sử của chúng ta về sự vận động của phân phối tài sản và thu nhập kể từ thế kỷ 18, và từ đó tôi đã cố gắng rút ra những bài học có thể rút ra được cho thế kỷ sắp đến.

Cuốn sách này sử dụng những nguồn dữ liệu bao quát hơn bất cứ một tác giả nào trước đó có thể tập hợp, nhưng chúng vẫn là những dữ liệu không hoàn hảo và không hoàn chỉnh. Vì vậy tất cả những kết luận của tôi về cơ bản là mong manh và cần được chất vấn và tranh luận thêm. Mục đích của nghiên cứu khoa học xã hội không phải là đưa ra những đáp số toán học có thể thay thế cho các cuộc thảo luận công khai, dân chủ trong đó tất cả các ý kiến đều được thể hiện.

Mâu thuẫn then chốt của chủ nghĩa tư bản: $r > g$

Kết luận tổng quát của nghiên cứu này là: một nền kinh tế thị trường dựa trên tài sản tư nhân, nếu để nó tự vận hành, sẽ chứa đựng những lực tác động mạnh mẽ dẫn đến sự hội tụ, đặc biệt là liên quan đến sự truyền bá kiến thức và kỹ năng; nhưng nó cũng chứa đựng lực tác động mạnh mẽ gây phân hóa, và đây cũng là những lực tác động có tiềm năng đe dọa đến các xã hội dân chủ và các giá trị công bằng xã hội vốn là nền tảng của những xã hội đó.

Áp lực gây bất ổn chính có liên quan đến việc suất sinh lợi tư của tư bản, *r*, có thể cao hơn tốc độ tăng trưởng của thu nhập và sản lượng, *g*, một cách đáng kể trong một thời gian dài.

Bất đẳng thức $r > g$ cho thấy rằng tài sản tích lũy trong quá khứ gia tăng nhanh hơn sản lượng và lương. Sự bất bình đẳng này thể hiện một sự mâu thuẫn logic cơ bản. Nhà doanh nhân có khuynh hướng không thể tránh khỏi là trở thành người hưởng lợi tức và ngày càng áp đảo những người không sở hữu một tài sản nào ngoài sức lao động của họ. Một khi đã được tạo ra, tư bản sinh sản nhanh hơn sự gia tăng của sản lượng. Quá khứ nuốt chửng tương lai.

Những hậu quả có thể có đối với cơ chế vận hành dài hạn của phân phối tài sản thật đáng sợ, đặc biệt khi chúng ta xem xét vấn đề suất sinh lợi của tư bản thay đổi trực tiếp tùy theo độ lớn của lượng tư bản ban đầu và sự phân hóa trong phân phối tài sản đang xảy ra trên quy mô toàn cầu.

Đây là một vấn đề lớn lao, và không hề có một giải pháp đơn giản. Dĩ nhiên chúng ta có thể thúc đẩy tăng trưởng bằng cách đầu tư vào giáo dục, kiến thức, và các công nghệ không gây ô nhiễm. Nhưng không yếu tố nào trong số này sẽ nâng tốc độ tăng trưởng lên 4 hay 5%/năm. Lịch sử cho thấy chỉ có các quốc gia đang cố gắng bắt kịp những nền kinh tế tiến bộ hơn–như châu Âu trong ba thập niên sau Thế chiến II hay Trung Quốc và các quốc gia đang trỗi dậy khác hiện nay–mới có thể tăng trưởng với những tỷ lệ như vậy. Đối với các quốc gia đã đạt đến biên giới của công nghệ thế giới–và cuối cùng cũng sẽ là toàn thể thế giới–chúng ta có đủ lý do để tin rằng tốc độ tăng trưởng sẽ không vượt quá 1–1,5% trong dài hạn, cho dù họ có áp dụng các chính sách kinh tế nào đi chăng nữa.[1]

Như vậy với suất sinh lợi trung bình của tư bản là 4–5%, có khả năng là $r > g$ một lần nữa sẽ trở thành chuẩn mực trong thế kỷ 21, như nó đã tồn tại trong suốt lịch sử cho đến thời điểm trước khi xảy ra Thế chiến I. Trong thế kỷ 20, cần có hai cuộc thế chiến mới có thể xóa bỏ quá khứ và cắt giảm suất sinh lợi của tư bản một cách đáng kể, qua đó

tạo ra ảo tưởng rằng sự mâu thuẫn về cơ cấu cơ bản của chủ nghĩa tư bản ($r > g$) đã được khắc phục.

Dĩ nhiên, chúng ta có thể đánh thuế lên thu nhập tư bản đủ nặng để giảm suất sinh lợi của tư bản xuống thấp hơn tốc độ tăng trưởng. Nhưng nếu chúng ta đánh thuế một cách bừa bãi và nặng tay, có nguy cơ chúng ta sẽ giết chết động cơ tích lũy và như vậy càng làm giảm tốc độ tăng trưởng hơn nữa. Khi đó các doanh nhân sẽ không có thời gian để chuyển thành những người hưởng lợi tức, bởi vì sẽ không còn tồn tại giới doanh nhân nữa.

Giải pháp đúng đắn là một loại thuế lũy tiến hằng năm đánh trên tư bản. Điều này sẽ giúp chúng ta có thể tránh một vòng xoáy bất bình đẳng vô tận trong khi vẫn giữ vững sự cạnh tranh và động cơ khuyến khích tạo ra những hình thức tích lũy mới. Ví dụ, ở một phần trước tôi đã thảo luận khả năng áp dụng một biểu thuế tư bản ở mức 0,1 hay 0,5% đối với những sản nghiệp có giá trị dưới 1 triệu euro, 1% đối với sản nghiệp có giá trị từ 1 đến 5 triệu euro, 2% cho những sản nghiệp từ 5 đến 10 triệu euro, và 5 hay 10% cho những sản nghiệp trị giá hàng trăm triệu hay vài tỷ euro. Điều này sẽ ngăn chặn sự gia tăng không giới hạn của bất bình đẳng tài sản trên toàn cầu--hiện đang gia tăng ở một tỷ lệ không thể duy trì về lâu dài mà ngay cả những người ủng hộ nhiệt tình nhất cho quan điểm thị trường có khả năng tự điều chỉnh cũng cần phải lo ngại. Hơn nữa, kinh nghiệm lịch sử cho thấy sự bất bình đẳng tài sản quá lớn như vậy không có quan hệ gì với nhiệt huyết doanh nhân và không giúp ích được gì trong việc thúc đẩy tăng trưởng. Chúng cũng không đóng góp vào một "phúc lợi cộng đồng" chung nào, nói theo cách diễn đạt lịch sự trong Tuyên ngôn nhân quyền và dân quyền năm 1789 mà tôi đã trích dẫn ở đầu cuốn sách này.

Khó khăn nằm ở chỗ: giải pháp này, tức thuế lũy tiến đánh vào tư bản, đòi hỏi một sự hợp tác quốc tế và hội nhập chính trị khu vực ở mức độ cao. Nó không nằm trong tầm tay của những quốc gia-dân tộc trong đó những thỏa hiệp xã hội trước đó chỉ có thể đạt được sau nhiều khó khăn, gian khổ. Nhiều người lo lắng rằng việc phát triển hướng

đến hợp tác và hội nhập chính trị cao hơn, ví dụ như trong Liên minh châu Âu, chỉ làm suy yếu những thành quả họ đang được hưởng ở hiện tại (bắt đầu với nhà nước xã hội mà các quốc gia châu Âu khác nhau đã thiết lập để đối phó với những cú sốc của thế kỷ 20) mà không tạo dựng ra được một thể chế nào mới ngoài một thị trường rộng lớn dựa vào sự cạnh tranh ngày càng hoàn hảo và thuần túy hơn. Tuy nhiên cạnh tranh hoàn hảo và thuần túy không thể thay đổi bất đẳng thức $r > g$, nó không phải là hệ quả của bất cứ sự "không hoàn hảo" nào của thị trường. Ngược lại là đằng khác. Mặc dù mối nguy hiểm này là có thật, nhưng tôi không nhìn thấy một giải pháp thay thế thật sự nào: nếu chúng ta muốn lấy lại quyền kiểm soát chủ nghĩa tư bản, chúng ta cần đánh cuộc tất cả mọi thứ vào dân chủ–và ở châu Âu, vào dân chủ trên quy mô toàn châu Âu. Các cộng đồng chính trị lớn hơn như Mỹ và Trung Quốc có nhiều lựa chọn hơn, nhưng đối với các quốc gia nhỏ ở châu Âu (thật vậy tầm vóc nhỏ của chúng sẽ sớm lộ rõ trong mối liên quan với nền kinh tế toàn cầu), việc thu mình vào bên trong quốc gia chỉ đưa đến sự chán nản và thất vọng còn tồi tệ hơn những gì đang tồn tại trong Liên minh châu Âu. Việc hiện đại hóa các chính sách xã hội và tài khóa, và phát triển những hình thức quản trị mới và những hình thức sở hữu chung trung gian giữa sở hữu công và sở hữu tư (một trong những thách thức quan trọng cho thế kỷ tới) vẫn cần được thực hiện ở cấp độ quốc gia-dân tộc. Nhưng chỉ có sự hội nhập chính trị khu vực mới có thể đưa đến sự điều tiết chủ nghĩa tư bản kế thừa mang tính toàn cầu hóa trong thế kỷ 21 một cách có hiệu quả.

Về ngành kinh tế học chính trị và kinh tế học lịch sử

Tôi mong muốn kết thúc cuốn sách với một vài lời bàn về ngành kinh tế học và khoa học xã hội. Như tôi đã nói rõ trong phần dẫn nhập, tôi xem ngành kinh tế học là một phân ngành khoa học xã hội, bên cạnh ngành lịch sử, xã hội học, nhân học, và khoa học chính trị. Tôi hy vọng cuốn sách này đã giúp cho bạn đọc nắm được đôi điều về những gì

tôi muốn nói. Tôi không thích cụm từ "khoa học kinh tế", nó gây nên một ấn tượng kiêu ngạo khủng khiếp đối với tôi bởi vì cụm từ này tạo ấn tượng ngành kinh tế học đã đạt tới một địa vị khoa học cao hơn những ngành khoa học xã hội khác. Tôi thích cụm từ "kinh tế chính trị" hơn nhiều, nghe có vẻ khá lỗi thời nhưng đối với tôi nó truyền đạt được đặc điểm duy nhất khiến ngành kinh tế học khác với những ngành khoa học xã hội khác: đó là mục tiêu chính trị, chuẩn tắc, và đạo đức của ngành này.

Ngay từ đầu, kinh tế chính trị đã cố gắng nghiên cứu một cách khoa học, hay ít nhất là một cách logic, có hệ thống, và có phương pháp, vai trò lý tưởng của nhà nước trong việc tổ chức xã hội và kinh tế cho một quốc gia. Câu hỏi mà ngành kinh tế chính trị đặt ra là: Các chính sách và thể chế công nào đưa chúng ta tiến gần đến một xã hội lý tưởng? Tham vọng không che giấu muốn nghiên cứu cái thiện và ác này, một chủ đề mà mọi công dân đều là một chuyên gia, có thể khiến cho một vài độc giả phải mỉm cười. Dĩ nhiên, khát vọng này thường không được thỏa mãn. Nhưng nó cũng là một mục tiêu cần thiết, thậm chí là không thể không có, bởi vì các nhà khoa học xã hội quá dễ dàng đứng ngoài các cuộc tranh luận công cộng và các cuộc đối đầu chính trị và bằng lòng với vai trò của những nhà bình luận hay những người "đập phá" quan điểm và dữ liệu của những người khác. Các nhà khoa học xã hội, giống như tất cả các trí thức và tất cả các công dân, cần tham gia vào các cuộc thảo luận công cộng. Họ không thể hài lòng với việc viện dẫn những nguyên tắc vĩ đại nhưng trừu tượng như công bằng, dân chủ, và hòa bình thế giới. Họ cần có sự lựa chọn và có quan điểm về những thể chế và chính sách cụ thể, cho dù đó là những vấn đề về nhà nước xã hội, hệ thống thuế, hay nợ công. Tất cả mọi người đều là một tác nhân chính trị theo cách của riêng mình. Thế giới không được chia ra một bên là giới quyền thế chính trị và bên kia là một đạo quân những nhà bình luận và khán giả với trách nhiệm duy nhất là thả một lá phiếu vào thùng phiếu cứ bốn hay năm năm một lần. Tôi tin rằng thật là ảo tưởng khi nghĩ rằng nhà học giả và người công dân sống trong hai vũ trụ đạo đức tách biệt, nhà học giả quan tâm đến

phương tiện và người công dân thì quan tâm đến mục đích. Mặc dù có thể hiểu được quan điểm này nhưng suy cho cùng tôi cho rằng đó là một quan điểm nguy hiểm.

Trong một thời gian quá dài, các nhà kinh tế học đã tìm cách xác định bản sắc của họ bằng những phương pháp được cho là phương pháp khoa học. Thực vậy, những phương pháp đó dựa vào việc sử dụng quá mức cần thiết những mô hình toán học, chúng thường chỉ là một cái cớ để chiếm giữ "trận địa" và che giấu sự trống rỗng về nội dung. Họ đã và vẫn đang bỏ phí quá nhiều năng lượng cho những suy đoán thuần túy mang tính lý thuyết mà không hề xác định rõ những yếu tố kinh tế chúng ta đang cố gắng giải thích hay những vấn đề xã hội và chính trị mà chúng ta đang cố gắng giải quyết. Các nhà kinh tế học ngày nay tràn đầy nhiệt tình đối với những phương pháp thực nghiệm dựa trên các thí nghiệm có kiểm soát. Khi được sử dụng một cách có chừng mực, những phương pháp này có thể hữu dụng, và chúng đáng được khen ngợi vì đã chuyển sự chú ý của một số các nhà kinh tế học sang những câu hỏi cụ thể và kiến thức thực tế trong chuyên ngành của họ (một bước phát triển lẽ ra phải có từ lâu). Nhưng những phương pháp mới này bản thân chúng đôi lúc cũng rơi vào một ảo tưởng khoa học nhất định. Ví dụ, có thể bỏ ra rất nhiều thời gian để chứng minh sự tồn tại của một quan hệ nhân quả thuần túy và có thật trong khi quên mất rằng bản thân câu hỏi này không được mấy ai quan tâm. Những phương pháp mới này thường dẫn đến việc làm ngơ trước lịch sử và làm ngơ trước thực tế rằng kinh nghiệm lịch sử vẫn là nguồn kiến thức chủ yếu của chúng ta. Chúng ta không thể tái diễn lịch sử thế kỷ 20 như thể Thế chiến I chưa bao giờ xảy ra hay như thể thuế thu nhập và hệ thống hưu trí PAYGO chưa bao giờ được tạo ra. Dĩ nhiên, việc chứng minh quan hệ nhân quả trong lịch sử một cách hoàn toàn thuyết phục luôn là một việc làm khó. Chúng ta có thực sự dám chắc một chính sách cụ thể đã có một ảnh hưởng cụ thể hay không, hay ảnh hưởng đó có lẽ là do một nguyên nhân nào khác gây ra? Tuy nhiên, những bài học không hoàn hảo mà chúng ta có thể rút ra từ lịch sử, và đặc biệt là từ việc nghiên cứu thế kỷ vừa qua, là có giá trị vô giá không gì có thể

thay thế được, và không một thí nghiệm có kiểm soát nào sẽ có thể sánh bằng. Để có ích, các nhà kinh tế học trước hết cần phải có những lựa chọn thực tế hơn trong phương pháp luận, phải tận dụng bất cứ những công cụ nào có sẵn, và như vậy phải hợp tác chặt chẽ hơn với những ngành khoa học xã hội khác.

Ngược lại, các nhà khoa học xã hội trong các ngành khác không nên đùn đẩy trách nhiệm nghiên cứu các sự kiện kinh tế cho các nhà kinh tế học và không được hoảng sợ bỏ chạy khi đụng phải những con số, hay bằng lòng với việc tuyên bố rằng mỗi con số thống kê là một khái niệm xã hội, dĩ nhiên điều này là đúng nhưng không đủ. Về bản chất, cả hai cách phản ứng này đều giống nhau, bởi vì chúng bỏ trống "trận địa" cho những người khác chiếm giữ.

Mối quan tâm của những người ít giàu có nhất

"Chừng nào thu nhập của những giai cấp khác nhau trong xã hội đương thời vẫn còn nằm quá tầm với của nghiên cứu khoa học, thì không thể có hy vọng viết ra một lịch sử kinh tế và xã hội hữu ích". Câu văn đáng khâm phục này mở đầu cho cuốn *Le mouvement du profit en France au 19e siècle* (Sự dịch chuyển của lợi nhuận ở Pháp vào thế kỷ 19), được Jean Bouvier, François Furet, và Marcel Gillet xuất bản vào năm 1965. Cuốn sách vẫn còn đáng đọc, một phần bởi vì nó là ví dụ tốt minh họa cho trường phái "lịch sử dùng dữ liệu" thịnh hành ở Pháp trong giai đoạn 1930-1980, với những ưu khuyết điểm của nó, nhưng chủ yếu bởi vì nó nhắc cho chúng ta nhớ về con đường phát triển tri thức của François Furet, sự nghiệp của ông là một minh họa tuyệt vời cho thấy tại sao chương trình nghiên cứu theo hướng này của ông cuối cùng đã chấm dứt, bởi vì cả những lý do tốt lẫn lý do xấu.

Khi Furet bắt đầu sự nghiệp của mình với cương vị là một nhà sử học trẻ đầy hứa hẹn, ông chọn một đề tài mà ông tin là trọng tâm của nghiên cứu đương thời: "thu nhập của các giai cấp khác nhau trong xã hội đương thời". Cuốn sách được viết rất chặt chẽ, nó tránh tất cả

các thiên kiến, và trên hết nó tìm cách thu thập dữ liệu, chỉ ra những sự kiện thực tế. Tuy nhiên đây là công trình đầu tiên và cuối cùng của ông trong lĩnh vực này. Trong cuốn sách tuyệt vời ông xuất bản cùng Jacques Ozouf vào năm 1977, *Lire et écrire* (Đọc và viết), tập trung vào chủ đề "tình trạng biết chữ ở Pháp từ Calvin cho đến Jules Ferry", chúng ta nhận ra sự hăm hở quen thuộc của ông, muốn thu thập dữ liệu chuỗi, nhưng không phải về lợi nhuận công nghiệp mà giờ đây là về tỷ lệ biết chữ, số lượng giáo viên, và chi tiêu cho giáo dục. Tuy nhiên, nhìn chung, Furet trở nên nổi tiếng nhờ vào công trình của ông về lịch sử chính trị và văn hóa của cuộc Cách mạng Pháp, trong đó chúng ta không thể tìm ra được bất cứ một dấu vết nào về "thu nhập của các giai cấp khác nhau trong xã hội đương thời." Vào thập niên 1970, đầu óc bận rộn với cuộc chiến ông đang tiến hành chống lại những sử gia cánh tả viết về cuộc Cách mạng Pháp (những sử gia này vào lúc đó đặc biệt giáo điều và rõ ràng đang chiếm ưu thế, đặc biệt là ở trường Sorbonne), nhà sử học vĩ đại Furet dường như đã quay lưng lại với tất cả các loại hình lịch sử kinh tế và xã hội. Theo ý tôi, đây là một điều đáng tiếc, bởi vì tôi tin rằng có thể dung hòa những phương pháp khác nhau. Các ý tưởng và các yếu tố chính trị rõ ràng tồn tại độc lập với các phát triển kinh tế và xã hội. Các thể chế nghị viện và chính phủ pháp trị chưa bao giờ chỉ đơn giản là những thể chế tiểu tư sản mà những trí thức cánh tả vẫn thường lên án trước khi bức tường Berlin sụp đổ. Tuy nhiên rõ ràng là sự lên xuống của giá cả và lương, của thu nhập và tài sản, cũng giúp định hình các quan điểm và thái độ chính trị, và ngược lại những hình thức thể hiện quan điểm và thái độ chính trị này tạo ra các thể chế chính trị, luật lệ, và các chính sách mà cuối cùng sẽ định hình cho các thay đổi xã hội và kinh tế. Việc phát triển một phương pháp vừa kinh tế và chính trị, vừa xã hội và văn hóa, và quan tâm đến cả lương và tài sản là việc có thể làm được, thậm chí là không thể không làm. Sự đối đầu lưỡng cực trong giai đoạn 1917–1989 rõ ràng giờ đây đã ở phía sau chúng ta. Sự va chạm giữa hai trường phái ý thức hệ đã làm cằn cỗi chứ không kích thích các nhà sử học, các nhà kinh tế học, và thậm chí các triết gia nghiên cứu về tư bản và bất bình đẳng.[2] Đã đến

lúc phải vượt qua những cuộc tranh cãi cũ kỹ này và vượt qua những phương pháp nghiên cứu lịch sử mà chúng tạo ra, mà theo ý tôi vẫn còn mang dấu ấn của chúng.

Như tôi đã nhận xét trong phần giới thiệu, còn có những lý do kỹ thuật dẫn đến cái chết yểu của lịch sử dùng dữ liệu chuỗi. Khó khăn chính trong việc thu thập và xử lý những khối lượng dữ liệu lớn vào thời đó có lẽ là lý do tại sao những công trình thuộc thể loại này (bao gồm cả *Le mouvement du profit en France au 19e siècle*) không có chỗ cho những diễn giải lịch sử, khiến cho việc đọc chúng khá là khô khan. Cụ thể, thường có rất ít phân tích cho mối quan hệ giữa những thay đổi kinh tế thực tế với lịch sử chính trị và xã hội của giai đoạn đang được nghiên cứu. Thay vào đó, người đọc được mô tả cho biết rất chi tiết về nguồn gốc và dữ liệu thô, những thông tin mà ngày nay sẽ được trình bày trong các bảng tính và cơ sở dữ liệu trên mạng.

Tôi cũng nghĩ rằng cái chết của lịch sử dựa vào dữ liệu chuỗi có liên quan với việc chương trình nghiên cứu này tàn lụi dần trước khi nó bước vào thế kỷ 20. Khi nghiên cứu thế kỷ 18 hay thế kỷ 19 chúng ta có thể nghĩ rằng sự phát triển của giá và lương, hay của thu nhập và tài sản, tuân theo một logic kinh tế độc lập, không có hay ít có liên quan đến logic chính trị hay văn hóa. Tuy nhiên, khi chúng ta nghiên cứu thế kỷ 20, một ảo tưởng như vậy ngay lập tức sụp đổ. Chỉ nhìn qua đồ thị mô tả bất bình đẳng thu nhập và tài sản hay tỷ số tư bản/thu nhập là đủ để chứng minh rằng chính trị có mặt ở khắp mọi nơi và những thay đổi kinh tế và chính trị gắn chặt không tách rời nhau và cần được nghiên cứu chung với nhau. Điều này buộc chúng ta phải nghiên cứu nhà nước, thuế, và nợ theo những cách thức cụ thể và từ bỏ những khái niệm đơn giản hóa và trừu tượng về hạ tầng kinh tế và thượng tầng chính trị.

Dĩ nhiên, nguyên tắc chuyên môn hóa là một nguyên tắc đúng đắn và chắc chắn một số học giả có lý do chính đáng để tiến hành các nghiên cứu không phụ thuộc vào chuỗi dữ liệu thống kê. Có một ngàn lẻ một cách để tiến hành nghiên cứu khoa học xã hội, và thu thập dữ

liệu không phải lúc nào cũng là tối cần thiết hay thậm chí (tôi thừa nhận) là đặc biệt giàu tính tưởng tượng. Tuy nhiên tôi cảm thấy rằng tất cả các nhà khoa học xã hội, tất cả các nhà báo và các nhà bình luận, tất cả các nhà hoạt động trong công đoàn và chính trị thuộc tất cả các trường phái, và đặc biệt là tất cả các công dân cần có một sự quan tâm nghiêm túc đến tiền, cách đo lường nó, các sự kiện liên quan đến nó, và lịch sử của nó. Những người có nhiều tiền chưa bao giờ thất bại trong việc bảo vệ lợi ích của họ. Từ chối không làm việc với những con số ít khi nào giúp ích được gì cho lợi ích của những người ít giàu có nhất.

Chú thích

Để tránh làm cồng kềnh nội dung quyển sách và các chú thích bằng những vấn đề kỹ thuật tính toán, các chi tiết chính xác liên quan đến nguồn dữ liệu lịch sử, ấn phẩm tham khảo chuyên đề, phương pháp thống kê và các mô hình toán học sẽ được trình bày trong phần phụ lục kỹ thuật trực tuyến, có thể truy cập theo địa chỉ http://piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Nói cụ thể hơn, phụ lục tính toán trực tuyến này sẽ bao gồm những số liệu mà dựa vào đó chúng tôi vẽ các đồ thị, mô tả chi tiết các nguồn dữ liệu và phương pháp liên quan. Các mục tham khảo ấn phẩm chuyên đề và chú thích cho phần nội dung chính đã được giản lược hết mức, với các tham khảo chi tiết hơn được chuyển sang phần phụ lục này. Phần này cũng bao gồm một số bảng biểu và hình ảnh bổ sung, một số đã được nhắc tới trong các mục chú thích (ví dụ, "xem hình bổ sung S1.1" trong Chương 1, chú thích 21). Phụ lục kỹ thuật trực tuyến này và trang chủ trên Internet đã được thiết kế để bổ trợ cho quyển sách, qua đó có thể đọc theo nhiều cấp độ.

Độc giả nào quan tâm cũng có thể tìm thấy trên mạng toàn bộ những tập tin số liệu phù hợp (chủ yếu dưới dạng Excel hay Stata), các chương trình, công thức và phương trình toán học, tài liệu tham khảo tới các nguồn chính, và đường dẫn đến các bài báo mang tính kỹ thuật hơn mà quyển sách này đã dựa vào đó.

Khi viết quyển sách này, tôi dự định sẽ viết sao cho ngay cả những người không qua đào tạo kỹ thuật chuyên môn vẫn có thể đọc hiểu, đồng thời quyển sách cùng các phụ lục tính toán sẽ làm hài lòng các chuyên gia trong ngành. Phương thức này cũng sẽ cho phép tôi đăng lên mạng các phiên bản trực tuyến có sửa đổi và cập nhật các bảng biểu, đồ thị và công cụ tính toán. Tôi hoan nghênh đóng góp của bạn đọc qua sách in hay trên mạng, bạn đọc có thể gửi nhận xét và phê bình cho tôi theo địa chỉ: piketty@ens.fr.

Dẫn nhập

1. Nhà kinh tế học người Anh Thomas Malthus (1766–1834) được xem là một trong những nhân vật có ảnh hưởng nhất của trường phái "cổ điển", cùng với Adam Smith (1723–1790) và David Ricardo (1772–1823).
2. Dĩ nhiên, còn có trường phái tự do với tinh thần lạc quan hơn: Adam Smith xem ra thuộc trường phái này, và thật ra, ông chưa bao giờ thật sự xem xét khả năng là phân phối tài sản có thể trở nên bất bình đẳng hơn trong dài hạn. Điều này cũng đúng với Jean-Baptiste Say (1767–1832): ông cũng tin vào sự đại đồng tự nhiên.
3. Có một cách khác là tăng cung hàng hóa khan hiếm, chẳng hạn như bằng cách phát hiện ra những mỏ dầu mới (hay các nguồn năng lượng mới, sạch hơn dầu nếu có thể), hoặc bằng cách chuyển đến môi trường đô thị đông đúc hơn (thông qua xây những tòa nhà cao tầng chẳng hạn), mà như thế lại phát sinh những khó khăn mới. Bất luận trong trường hợp nào, điều này cũng phải mất hàng thập niên mới xong.
4. Friedrich Engels (1820–1895) là người có kinh nghiệm trực tiếp về vấn đề này, sau trở thành người hợp tác và bạn của nhà kinh tế học và triết học người Đức Karl Marx (1818-1883). Engels định cư ở Manchester năm 1842, quản lý một nhà máy thuộc sở hữu của cha mình.

5. Sử gia Robert Allen gần đây đã đề nghị gọi thời kỳ tiền lương đình đốn lâu dài này là "dấu lặng của Engels" ("Engels' pause"). Tìm đọc ấn phẩm của Allen, "Engels' Pause: A Pessimist's Guide to the British Industrial Revolution," Oxford University Department of Economics Working Papers 315 (2007). Xem thêm "Engels' Pause: Technical Change, Capital Accumulation, and Inequality in the British Industrial Revolution," trong *Explorations in Economic History* 46, số 4 (10/2009): 418– 35.
6. Đoạn mở đầu tiếp tục như sau: "Mọi cường quốc châu Âu già nua đều đã tham gia một liên minh thần thánh để yểm trừ bóng ma này: Giáo hoàng và Sa hoàng, Metternich và Guizot, giới cực đoan Pháp và các mật thám Đức". Rõ ràng, tài năng văn chương của Marx đã góp phần tạo nên tầm ảnh hưởng sâu rộng của ông.
7. Năm 1847 Marx xuất bản tác phẩm *Sự khốn cùng của triết học*, trong đó ông chế giễu trước tác *Triết học của sự khốn cùng* của Proudhon, được xuất bản vài năm trước đó.
8. Simon Kuznets, "Economic Growth and Income Inequality," *American Economic Review* 45, số 1 (1955): 1–28.
9. Robert Solow, "A Contribution to the Theory of Economic Growth," *Quarterly Journal of Economics* 70, số 1 (2/1956): 65–94.
10. Tìm đọc Simon Kuznets, *Shares of Upper Income Groups in Income and Savings* (Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, 1953). Kuznets là một nhà kinh tế học người Mỹ, chào đời ở Ukraine năm 1901, định cư ở Mỹ từ năm 1922 và trở thành giáo sư ở Harvard sau khi theo học tại Đại học Columbia. Ông qua đời năm 1985. Ông là người đầu tiên nghiên cứu các tài khoản quốc gia của Mỹ và cũng là người đầu tiên công bố số liệu lịch sử về bất bình đẳng.
11. Vì thông thường, chỉ một phần dân số buộc phải nộp tờ khai thuế thu nhập, nên chúng ta cũng cần đến các tài khoản quốc gia để đo lường tổng thu nhập.
12. Nói cách khác, đối với tầng lớp trung lưu và tầng lớp lao động, được định nghĩa là 90% dân số nghèo nhất nước Mỹ, tỷ trọng thu nhập của họ trong tổng thu nhập quốc gia đã tăng từ 50-55% vào các thập niên 1910-1920 lên 65-70% vào cuối những năm 1940.
13. Tìm đọc Kuznets, *Shares of Upper Income Groups*, 12–18. Đường cong Kuznets đôi khi còn được gọi là "đường chữ U ngược". Nói cụ thể ra, Kuznets cho rằng ngày càng có nhiều người lao động chuyển từ lĩnh vực nông nghiệp nghèo khó sang lĩnh vực công nghiệp giàu có hơn. Thoạt đầu, chỉ một số ít người hưởng lợi từ tài sản trong lĩnh vực công nghiệp, vì thế bất bình đẳng tăng lên. Nhưng cuối cùng mọi người đều hưởng lợi nên bất bình đẳng giảm xuống. Rõ ràng, cơ chế hết sức đơn giản này có thể được khái quát hóa. Ví dụ, người lao động có thể chuyển đổi giữa các ngành nghề khác nhau, hay giữa những công việc có mức lương cao thấp khác nhau.
14. Thật thú vị khi lưu ý rằng Kuznets không có số liệu để minh họa sự gia tăng bất bình đẳng vào thế kỷ 19, nhưng xem ra thật rõ ràng đối với ông (cũng như với hầu hết các nhà quan sát khác) rằng sự gia tăng đó đã diễn ra.
15. Như chính Kuznets đã viết: "Đây có lẽ là 5% thông tin thực tế và 95% phỏng đoán, có thể bị sai lạc phần nào do mơ tưởng". Tìm đọc Kuznets, *Shares of Upper Income Groups*, 24–26.
16. "Triển vọng tương lai của các nước kém phát triển trong quỹ đạo của thế giới tự do" (28).
17. Trong các mô hình tác nhân đại diện mà đã trở nên phổ biến trong giảng dạy và nghiên cứu kinh tế học từ thập niên 1960, người ta giả định ngay từ đầu rằng mỗi tác nhân sẽ có cùng mức lương, có gia sản thừa kế như nhau, và hưởng cùng những nguồn thu nhập bằng nhau, cho nên theo định nghĩa, tăng trưởng kinh tế sẽ mang lại phúc lợi cho mọi thành phần xã hội một cách tương xứng. Việc đơn giản hóa hiện thực như thế có thể được

dùng để nghiên cứu những vấn đề hết sức cụ thể nhưng rõ ràng là sẽ hạn chế những vấn đề kinh tế mà người ta có thể nêu lên.

18. Nghiên cứu ngân sách và thu nhập hộ gia đình của các cơ quan thống kê quốc gia hiếm khi được thực hiện trước năm 1970 và đã ước lượng quá thấp thu nhập của tầng lớp thu nhập cao, điều này nghiêm trọng vì 10% dân số có thu nhập cao nhất thường chiếm đến một nửa tài sản quốc gia. Hồ sơ thuế, bất chấp mọi hạn chế của nó, vẫn cho ta biết nhiều hơn về tầng lớp thu nhập cao và giúp ta có thể xem xét ngược trở về một thế kỷ trước.
19. Tìm đọc Thomas Piketty, *Les hauts revenus en France au 20e siècle: Inégalités et redistributions 1901–1998* (Paris: Grasset, 2001). Tìm đọc tài liệu tóm tắt trong bài báo "Income Inequality in France, 1901– 1998," *Journal of Political Economy* 111, số 5 (2003): 1004– 42.
20. Tìm đọc Anthony Atkinson và Thomas Piketty, *Top Incomes over the Twentieth Century: A Contrast between Continental- European and English- Speaking Countries* (Oxford: Oxford University Press, 2007), và *Top Incomes: A Global Perspective* (Oxford: Oxford University Press, 2010).
21. Tìm đọc Thomas Piketty và Emmanuel Saez, "Income Inequality in the United States, 1913– 1998," *Quarterly Journal of Economics* 118, số 1 (2/2003): 1–39.
22. Nguồn sách tham khảo hoàn chỉnh được trình bày trong phụ lục kỹ thuật trực tuyến. Tìm đọc tổng quan trong bài báo của Anthony Atkinson, Thomas Piketty, và Emmanuel Saez, "Top Incomes in the Long- Run of History," *Journal of Economic Literature* 49, số 1 (3/2011): 3–71.
23. Rõ ràng không thể giải thích chi tiết từng quốc gia trong quyển sách này, mà chỉ có thể trình bày tổng quan. Độc giả nào quan tâm có thể chuyển sang chuỗi số liệu hoàn chỉnh, có sẵn trực tuyến trên trang web WTID (http://topincomes.parisschoolofeconomics.eu) cũng như trong những quyển sách mang tính kỹ thuật hơn và các bài báo được trích dẫn trên đây. Nhiều sách giáo khoa và tài liệu cũng được trình bày trong phụ lục kỹ thuật trực tuyến (http://piketty.pse.ens.fr/capital21c).
24. WTID hiện đang được chuyển đổi thành Cơ sở dữ liệu Tài sản và Thu nhập Thế giới (WWID), tích hợp ba loại dữ liệu bổ trợ lẫn nhau. Trong quyển sách này, tôi sẽ trình bày tổng quan những thông tin hiện có.
25. Ta cũng có thể sử dụng tờ khai thuế tài sản hằng năm ở những nước có ban hành thuế này đối với cá nhân còn sống, nhưng trong dài hạn, số liệu thuế bất động sản dễ tìm hơn.
26. Tìm đọc các nghiên cứu tiên phong sau đây: R. J. Lampman, *The Share of Top Wealth-Holders in National Wealth, 1922–1956* (Prince ton: Princeton University Press, 1962); Anthony Atkinson và A. J. Harrison, *Distribution of Personal Wealth in Britain, 1923–1972* (Cambridge: Cambridge University Press, 1978).
27. Tìm đọc Thomas Piketty, Gilles Postel-Vinay, và Jean-Laurent Rosenthal, "Wealth Concentration in a Developing Economy: Paris and France, 1807–1994," *American Economic Review* 96, số 1 (3/2006): 236–56.
28. Jesper Roine và Daniel Waldenström, "Wealth Concentration over the Path of Development: Sweden, 1873–2006," *Scandinavian Journal of Economics* 111, số 1 (3/2009): 151–87.
29. Thomas Piketty, "On the Long- Run Evolution of Inheritance: France 1820–2050," École d'économie de Paris, PSE Working Papers (2010). Bản tóm tắt được đăng trên tạp chí *Quarterly Journal of Economics* 126, số 3 (2011): 1071–1131.
30. Thomas Piketty và Gabriel Zucman, "Capital Is Back: Wealth-Income Ratios in Rich Countries, 1700–2010" (Paris: École d'économie de Paris, 2013).
31. Raymond Goldsmith, *Comparative National Balance Sheets: A Study of Twenty Countries,*

1688–1978 (Chicago: University of Chicago Press, 1985). Có thể xem nguồn tham khảo hoàn chỉnh hơn trong phần phụ lục kỹ thuật trực tuyến.

32. A. H. Jones, *American Colonial Wealth: Documents and Methods* (New York: Arno Press, 1977), và Adeline Daumard, *Les fortunes françaises au 19e siècle: Enquête sur la répartition et la composition des capitaux privés à Paris, Lyon, Lille, Bordeaux et Toulouse d'après l'enregistrement des déclarations de successions*, (Paris: Mouton, 1973).
33. François Simiand, *Le salaire, l'évolution sociale et la monnaie* (Paris: Alcan, 1932); Ernest Labrousse, *Esquisse du mouvement des prix et des revenus en France au 18e siècle* (Paris: Librairie Dalloz, 1933); Jean Bouvier, François Furet, và M. Gilet, *Le mouvement du profit en France au 19e siècle: Matériaux et études* (Paris: Mouton, 1965).
34. Cũng có những lý do dựa trên sự tiến hóa giá cả, thu nhập và sản nghiệp dẫn đến sự sa sút lịch sử kinh tế và xã hội (đôi khi được gọi là "lịch sử chuỗi"). Theo tôi, sự sa sút này thật đáng tiếc nhưng có thể cứu vãn. Tôi sẽ quay lại với vấn đề này sau.
35. Cơ chế gây bất ổn này (người giàu sẽ ngày càng giàu hơn) khiến Kuznets hết sức lo ngại, và nỗi lo ngại đó là nguyên nhân khiến ông cho ra đời cuốn sách năm 1953 nhan đề *Shares of Upper Income Groups in Income and Savings* (Tỷ trọng của các nhóm thu nhập cao trong tổng thu nhập và tiết kiệm). Nhưng ông không có đủ khoảng cách lịch sử để phân tích một cách thấu đáo. Áp lực phân hóa này cũng là trọng tâm phân tích của James Meade, *Efficiency, Equality, and the Ownership of Property* (London: Allen and Unwin, 1964), cũng như Atkinson và Harrison, *Distribution of Personal Wealth in Britain*, mà về mặt nào đó có thể coi là là sự tiếp nối nghiên cứu của Meade. Nghiên cứu của chúng tôi tiếp bước các tác giả này.

1. Thu nhập và sản lượng

1. "South African Police Open Fire on Striking Miners," *New York Times*, 17/8/2012.
2. Xem thông báo chính thức của công ty: "Lonmin Seeks Sustainable Peace at Marikana," 25/8/2012, www.lonmin.com. Theo thông báo này, tiền lương cơ bản của thợ mỏ trước khi đình công là 5.405 rand/tháng, và mức tăng là 750 rand/tháng (1 đồng rand Nam Phi vào khoảng 0,1 euro). Số liệu này xem ra nhất quán với số liệu tường thuật của những người đình công và số liệu do báo chí đăng tải.
3. Phân phối "yếu tố sản xuất" đôi khi còn được gọi là phân phối "chức năng" hay phân phối "kinh tế vĩ mô"; và phân phối "cá nhân" đôi khi còn gọi là phân phối "cá thể" hay phân phối "kinh tế vi mô". Trên thực tế, cả hai loại phân phối đều phụ thuộc vào cả hai loại cơ chế kinh tế vi mô (mà phải được phân tích ở cấp độ doanh nghiệp hay các tác nhân riêng lẻ) và cơ chế kinh tế vĩ mô (mà chỉ có thể hiểu ở cấp độ nền kinh tế quốc gia hay toàn cầu).
4. Theo những người đình công thì lương thưởng của nhà quản lý là một triệu euro một năm (tương đương với tiền lương của 200 thợ mỏ). Đáng tiếc thay, trên trang web của công ty không có thông tin này.
5. Khoảng 65-70% đối với tiền lương và thu nhập khác từ lao động; và 30-35% đối với lợi nhuận, tiền cho thuê và thu nhập khác từ tư bản.
6. Khoảng 65-70% đối với tiền lương và thu nhập khác từ lao động; và 30-35% đối với lợi nhuận, tiền cho thuê và thu nhập khác từ tư bản.
7. Thu nhập quốc gia còn được gọi là "sản phẩm quốc gia ròng" (trái ngược với "tổng sản phẩm quốc gia" (GNP), bao gồm cả khấu hao tư bản). Tôi sẽ sử dụng cách diễn đạt "thu nhập quốc gia", vốn đơn giản và trực quan hơn. Theo định nghĩa, thu nhập ròng từ nước ngoài là chênh lệch giữa thu nhập nhận được từ nước ngoài và thu nhập phải trả cho nước ngoài. Các dòng vào và dòng ra tương ứng này chủ yếu bao gồm thu nhập từ tư bản,

nhưng cũng có thu nhập từ lao động và chuyển giao đơn phương (như kiều hối của người lao động xuất khẩu gửi về nước nhà). Xem chi tiết trong phần phụ lục trực tuyến.

8. Trong tiếng Anh, người ta nói "tài sản quốc gia" (national wealth) hay "tư bản quốc gia" (national capital). Vào thế kỷ 18 và 19, các tác giả Pháp viết *fortune nationale* và các tác giả Anh viết "national estate" (với sự phân biệt giữa "real estate" (bất động sản) và các tài sản khác gọi là "personal estate" (tài sản cá nhân)).
9. Thực chất, tôi sử dụng cùng định nghĩa và cùng cách phân loại tài sản và nợ như các tiêu chuẩn quốc tế hiện nay cho tài khoản quốc gia, chỉ có vài điểm hơi khác được thảo luận trong phần phụ lục trực tuyến.
10. Có thể tham khảo số liệu chi tiết của mỗi nước trong các bảng biểu trong phụ lục trực tuyến.
11. Trên thực tế, thu nhập trung vị (nghĩa là mức thu nhập mà có 50% dân số có thu nhập thấp hơn mức đó) thường thấp hơn 20-30% so với thu nhập bình quân. Điều này là do số người có thu nhập cao trong phân phối thu nhập ít hơn so với số người có thu nhập thấp và trung bình, cho nên làm tăng giá trị bình quân (nhưng không làm tăng giá trị trung vị). Cũng lưu ý rằng "thu nhập bình quân trên đầu người" là thu nhập bình quân trước thuế và chuyển giao. Trên thực tế, trên góc độ tổng thể, dân chúng ở các nước giàu đã chọn chi trả từ 1/3 đến một nửa thu nhập quốc gia của họ dưới hình thức thuế và phí khác để đóng góp vào dịch vụ công, cơ sở hạ tầng, bảo vệ xã hội, một tỷ trọng lớn chi tiêu cho y tế và giáo dục, v.v.. Vấn đề thuế và chi tiêu công này được sẽ được xem xét chủ yếu trong Phần Bốn.
12. Tiền mặt (nằm trong tài sản tài chính) chỉ chiếm một phần rất nhỏ trong tổng tài sản, vài trăm euro trên đầu người, hay vài nghìn euro nếu tính cả vàng bạc và các trang sức quý khác, tức khoảng 1-2% tổng tài sản. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến. Hơn nữa, tài sản công ngày nay gần bằng nợ công, nên không có gì phi lý khi nói rằng các hộ gia đình có thể bao hàm chúng trong tài sản tài chính.
13. Công thức $\alpha = r \times \beta$ được đọc là "α bằng r nhân cho β". Hơn nữa, "$\beta = 600\%$" cũng chính là "$\beta = 6$" và "$\alpha = 30\%$" cũng chính là "$\alpha = 0{,}30$" và "$r = 5\%$" cũng chính là "$r = 0{,}05$".
14. Tôi thích dùng thuật ngữ "suất sinh lợi từ tư bản" (rate of return on capital) hơn so với "tỷ suất lợi nhuận" (rate of profit), một phần bởi vì lợi nhuận chỉ là một trong nhiều hình thức hợp pháp của thu nhập từ tư bản, và một phần cũng bởi vì thuật ngữ "tỷ suất lợi nhuận" thường được sử dụng một cách mơ hồ, đôi khi nói tới suất sinh lợi, nhưng cũng có những lúc được dùng để nói tới (một cách sai lầm) tỷ trọng của lợi nhuận trong thu nhập hay sản lượng (nghĩa là để nói tới khái niệm mà ở đây tôi gọi là α, chứ không phải r, và như thế là một khái niệm hoàn toàn khác). Đôi khi người ta còn dùng thuật ngữ "tỷ trọng biên" (marginal rate) để ký hiệu tỷ trọng của lợi nhuận trong tổng thu nhập, tức α.
15. Lãi vay là một hình thức rất đặc biệt của thu nhập từ tư bản, ít mang tính đại diện hơn so với lợi nhuận, tiền cho thuê nhà đất, và cổ tức (mà thường nhiều hơn so với lãi vay, ứng với một tổ hợp tư bản tiêu biểu). Do đó, "lãi suất" (thường rất khác nhau ứng với những người vay khác nhau) không thể đại diện cho suất sinh lợi bình quân từ tư bản, và thường thấp hơn nhiều. Nhận định này xem ra rất bổ ích khi ta phân tích nợ công.
16. Khái niệm mà ở đây tôi gọi là "sản lượng hằng năm" tương ứng với khái niệm "giá trị gia tăng" của doanh nghiệp, nghĩa là chênh lệch giữa thu nhập từ bán hàng hóa và dịch vụ ("doanh thu gộp") và chi phí hàng hóa dịch vụ phải trả cho các doanh nghiệp khác ("chi phí trung gian"). Giá trị gia tăng là đại lượng đo lường giá trị đóng góp của doanh nghiệp vào sản lượng nội địa. Theo định nghĩa, giá trị gia tăng cũng là đại lượng đo lường chi phí doanh nghiệp trả lương cho người lao động và tư bản dùng trong sản xuất. Ở đây, tôi nói tới giá trị gia tăng và lợi nhuận sau khi đã trừ chi phí khấu hao tư bản và cơ sở hạ tầng.

17. Xem nghiên cứu của Robert Giffen, *The Growth of Capital* (London: George Bell and Sons, 1889). Tìm đọc số liệu tham khảo chi tiết hơn trong phụ lục trực tuyến.
18. Ưu điểm của khái niệm tài sản và thu nhập quốc gia là chúng mang lại tầm nhìn cân đối hơn về sự giàu có của một nước so với khái niệm GDP, một khái niệm mà xét trên một số phương diện, quá chú trọng đến kinh tế năng xuất và tăng trưởng. Ví dụ, nếu thiên tai gây thiệt hại tổn thất nhiều tài sản, thì việc thay thế sửa chữa, tức khấu hao tư bản, sẽ làm giảm thu nhập quốc gia, nhưng GDP lại tăng lên do các nỗ lực tái thiết.
19. Tìm đọc lịch sử các hệ thống hạch toán quốc gia chính thức từ Thế chiến II, được viết bởi một trong những kiến trúc sư trưởng của hệ thống mới mà Liên Hợp Quốc áp dụng vào năm 1993 (được gọi là Hệ thống tài khoản quốc gia, [SNA] 1993, là hệ thống đầu tiên đề xuất những định nghĩa nhất quán cho các tài khoản tư bản), trong nghiên cứu của André Vanoli, *Une histoire de la comptabilité nationale* (Paris: La Découverte, 2002). Tìm đọc những nhận xét bổ ích của Richard Stone, "Nobel Memorial Lecture, 1984: The Accounts of Society," *Journal of Applied Econometrics* 1, số 1 (01/1986): 5– 28. Stone là một trong những người tiên phong xây dựng các hệ thống của Anh và UN thời kỳ sau chiến tranh. Xem thêm nghiên cứu của François Fourquet, *Les comptes de la puissance – Histoire de la comptabilité nationale et du plan* (Paris: Recherches, 1980), tuyển tập về đóng góp của những cá nhân tham gia xây dựng các tài khoản quốc gia Pháp trong giai đoạn 1945–1975.
20. Angus Maddison (1926–2010) là một nhà kinh tế học người Anh, chuyên xây dựng lại các tài khoản quốc gia ở cấp độ toàn cầu trong rất dài hạn. Lưu ý rằng các chuỗi số liệu lịch sử của Maddison chỉ liên quan đến dòng sản lượng (GDP, dân số, và GDP trên đầu người) mà không đề cập đến thu nhập quốc gia, sự phân chia thu nhập giữa tư bản và lao động, hay trữ lượng tư bản. Về sự tiến hóa của phân phối sản lượng và thu nhập toàn cầu, ta có thể xem thêm nghiên cứu tiên phong của François Bourguignon và Branko Milanovic. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
21. Chuỗi số liệu trình bày ở đây chỉ kéo dài về quá khứ cho đến năm 1700, nhưng các giá trị ước lượng của Maddison kéo dài lâu hơn tới thời cổ đại. Các kết quả của ông cho thấy châu Âu bắt đầu vượt lên các vùng còn lại của thế giới ngay từ khoảng năm 1500. Trái lại, khoảng năm 1000, châu Á và châu Phi (và nhất là thế giới Ả Rập) đã từng chiếm ưu thế hơn. Xem các hình bổ sung S1.1, S1.2 và S1.3 (trên mạng).
22. Để đơn giản hóa phần trình bày, tôi bao hàm trong Liên minh châu Âu cả những quốc gia châu Âu nhỏ như Thụy Sĩ, Na Uy, và Serbia, được bao quanh bởi Liên minh châu Âu nhưng chưa phải là thành viên (dân số Liên minh châu Âu theo nghĩa hẹp là 510 triệu người vào năm 2012, chứ không phải 540 triệu). Tương tự, Belarus và Moldavia được bao hàm trong khối Nga-Ukraine. Thổ Nhĩ Kỳ, Caucasus, và Trung Á được bao hàm trong châu Á. Số liệu chi tiết của mỗi nước có sẵn trên mạng.
23. Xem Bảng bổ sung S1.1 (trực tuyến).
24. Chúng ta cũng có nhận định tương tự đối với Australia và New Zealand (với dân số chỉ có 30 triệu, hay chưa đến 0,5% dân số thế giới, với GDP trên đầu người khoảng 30.000 euro/năm). Để đơn giản, tôi bao hàm hai nước này trong châu Á. Xem Bảng bổ sung S1.1 (trực tuyến).
25. Nếu ta sử dụng tỷ giá hối đoái hiện hành là 1,30 đô la/euro để quy đổi GDP của Mỹ, thì nước Mỹ sẽ nghèo đi 10%, và GDP trên đầu người sẽ giảm từ 40.000 euro xuống còn khoảng 35.000 euro (mà thật ra sẽ là một số đo tốt hơn về sức mua của một du khách Mỹ ở châu Âu). Xem Bảng bổ sung S1.1. Các giá trị ước lượng chính thức của ICP được thực hiện bởi một nhóm tổ chức quốc tế, trong đó có Ngân hàng Thế giới, Eurostat, và các tổ chức khác. Mỗi nước được xử lý riêng biệt. Có những biến thiên trong phạm vi khu vực

đồng euro, và tỷ giá ngang bằng sức mua 1,20 đô la/euro là giá trị bình quân. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.

26. Sự giảm sút trường kỳ sức mua của đô la Mỹ so với euro từ năm 1990 chỉ đơn giản phản ánh sự kiện là lạm phát ở Mỹ hơi cao hơn (0,8%, hay gần 20% trong 20 năm). Các tỷ giá hối đoái hiện hành trình bày trong Hình 1.4 là giá trị bình quân hằng năm và do đó không cho ta thấy những biến động to lớn trong ngắn hạn.
27. Xem *Global Purchasing Power Parities and Real Expenditures–2005 International Comparison Programme* (Washington, DC: World Bank, 2008), bảng 2, trang 38–47. Lưu ý rằng trong các tài khoản chính thức này, dịch vụ công miễn phí hoặc giảm giá được tính theo chi phí sản xuất (ví dụ, tiền lương giáo viên trong ngành giáo dục), mà suy cho cùng là người nộp thuế phải trả. Đây là kết quả của một định thức thống kê mà cuối cùng người nộp thuế phải trả. Nó là một thỏa thuận thống kê không hoàn hảo, dù vẫn thỏa đáng hơn hầu hết những cách thức khác. Quy ước thống kê nào mà không tính đến những số liệu thống kê quốc gia này thì lại còn tệ hơn, dẫn đến sự so sánh quốc tế hết sức khập khiễng.
28. Đây là một kỳ vọng thông thường (trong cái gọi là mô hình Balassa-Samuelson), qua đó giải thích lý do khiến việc điều chỉnh bằng tỷ giá ngang bằng sức mua sẽ lớn hơn 1 ở những nước nghèo so với những nước giàu. Tuy nhiên, trong phạm vi một nước giàu, sự việc không rõ ràng như thế: nước giàu nhất thế giới (Mỹ) có sự điều chỉnh theo tỷ giá ngang bằng sức mua lớn hơn 1 cho đến năm 1970, nhưng lại nhỏ hơn 1 vào thập niên 1980. Ngoài sai số đo lường, người ta còn có thể giải thích rằng điều này là do mức bất bình đẳng tiền lương cao ở Mỹ trong những năm gần đây, từ đó có thể dẫn đến giá thấp hơn trong lĩnh vực dịch vụ phi ngoại thương, thâm dụng lao động và sử dụng nhiều lao động phổ thông (giống như ở những nước nghèo). Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
29. Xem Bảng Bổ sung S1.2 (trực tuyến).
30. Tôi đã sử dụng ước lượng chính thức cho giai đoạn gần đây, nhưng hoàn toàn có thể là khảo sát ICP tiếp theo sẽ dẫn đến việc xác định lại GDP Trung Quốc. Xem phần phụ lục kỹ thuật trực tuyến về cuộc tranh luận của Maddison/ICP.
31. Xem Bảng Bổ sung S1.2 (trực tuyến). Tỷ trọng của Liên minh châu Âu sẽ tăng từ 21 lên 25%; tỷ trọng của khối Mỹ-Canada tăng từ 20 lên 24%, và tỷ trọng của Nhật tăng từ 5 lên 8%.
32. Lẽ dĩ nhiên, điều này không có nghĩa là mỗi châu lục đều bị cô lập kín mít so với các châu lục khác: các dòng thu nhập ròng này không cho ta thấy những giá trị đầu tư chéo lớn qua lại giữa các châu lục.
33. Con số 5% của châu Phi xem ra tương đối ổn định trong giai đoạn 1970-2012. Điều thú vị là dòng ra thu nhập từ tư bản lớn gấp ba lần dòng vào viện trợ nước ngoài (việc đo lường các dòng này mở ra nhiều tranh luận). Tìm đọc chi tiết về các giá trị ước lượng này trong phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
34. Nói cách khác, tỷ trọng của châu Á và châu Phi trong sản lượng thế giới vào năm 1913 chưa đến 30%, và tỷ trọng của họ trong thu nhập thế giới gần bằng 25%. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
35. Từ thập niên 1950, ai cũng biết rằng tích lũy tư bản vật chất chỉ chiếm một phần nhỏ trong tăng trưởng năng suất dài hạn; yếu tố then chốt là tích lũy tư bản nhân lực và tri thức mới. Xem nghiên cứu của Robert M. Solow, "A Contribution to the Theory of Economic Growth," *Quarterly Journal of Economics* 70, số. 1 (2/1956): 65– 94. Các bài báo gần đây của Charles I. Jones và Paul M. Romer, "The New Kaldor Facts: Ideas, Institutions, Population and Human Capital," *American Economic Journal: Macroeconomics* 2, số 1 (1/2010): 224–45, và Robert J. Gordon, "Is U.S. Economic Growth Over? Faltering Innovation Confronts the

Six Headwinds," NBER Working Paper 18315 (8/2012), là những bước khởi đầu bổ ích để tìm hiểu tư liệu nghiên cứu khổng lồ về những yếu tố quyết định đến tăng trưởng kinh tế dài hạn.

36. Theo một nghiên cứu gần đây, lợi ích tĩnh nhờ mở cửa giao thương toàn cầu của Ấn Độ và Trung Quốc chỉ vào khoảng 0,4% của GDP toàn cầu, 3,5% GDP Trung Quốc, và 1,6% GDP Ấn Độ. Khi xem xét ảnh hưởng tái phân phối khổng lồ giữa các lĩnh vực và các quốc gia (với số người gánh chịu thiệt thòi rất đông đảo ở tất cả các nước), nếu chỉ dựa vào những lợi ích tĩnh này, thì dường như thật khó mà biện minh cho chính sách mở cửa thương mại (nhưng các nước này xem ra vẫn theo đuổi lâu dài). Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.

2. Tăng trưởng: ảo tưởng và hiện thực

1. Xem Bảng bổ sung S2.1 trực tuyến, trong đó trình bày các kết quả chi tiết theo từng giai đoạn nhỏ.
2. Ví dụ điển hình là Nạn dịch đen (tức dịch hạch) vào năm 1347 đã lấy đi sinh mạng của hơn 1/3 dân số châu Âu, qua đó biến mức tăng trưởng chậm trở thành có giá trị âm qua vài thế kỷ.
3. Nếu ta xét đến độ tuổi, thì tỷ lệ tăng trưởng dân số trưởng thành toàn cầu thậm chí còn cao hơn: 1,9% trong giai đoạn 1990-2012 (với tỷ lệ người trưởng thành trong dân số tăng từ 57% lên 65%, tăng lên gần mức 80% ở châu Âu và Nhật Bản, và 75% ở Bắc Mỹ vào năm 2012). Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
4. Nếu tỷ lệ sinh là 1,8 con/mẹ, tức 0,9/người trưởng thành, thì dân số sẽ tự động giảm 10% mỗi thế hệ, tức -0,3%/năm. Trái lại, nếu tỷ lệ sinh là 2,2 con/mẹ, tức 1,1/người trưởng thành, thì dân số sẽ tăng 10% mỗi thế hệ, tức +0,3%/năm. Với tỷ lệ sinh 1,5 con/mẹ, tỷ lệ tăng trưởng dân số sẽ là -1,0%/năm, và với tỷ lệ sinh 2,5 con/mẹ, thì tỷ lệ tăng trưởng dân số sẽ là +0,7%/năm.
5. Ta không thể nào thưởng thức cho hết những công trình nghiên cứu lịch sử, xã hội học và nhân loại học đã cố gắng phân tích sự tiến hóa và biến thiên của hành vi nhân khẩu theo quốc gia và khu vực, (mà nói rộng ra sẽ bao hàm các vấn đề sinh đẻ, hôn nhân, cấu trúc gia đình, v.v..). Đơn cử một ví dụ, ta hãy xem nghiên cứu của Emmanuel Todd và Hervé Le Bras mô tả các hệ thống gia đình ở Pháp, châu Âu và vòng quanh thế giới, từ *L'Invention de la France* (Paris: Livre de Poche, 1981; in lại, Paris: Gallimard, 2012) cho đến *L'origine des systèmes familiaux* (Paris: Gallimard, 2011). Hoặc nhìn từ một góc độ hoàn toàn khác, là nghiên cứu của Gosta Esping Andersen về các loại nhà nước phúc lợi khác nhau và tầm quan trọng ngày càng tăng của những chính sách được thiết kế để làm cho đời sống gia đình và công việc hài hòa hơn: ví dụ, *The Three Worlds of Welfare Capitalism* (Princeton: Prince ton University Press, 1990).
6. Xem chuỗi số liệu chi tiết từng nước trong phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
7. Tỷ lệ tăng trưởng dân số toàn cầu từ năm 2070 đến 2100 sẽ là 0,1% trong tình huống chính, bằng -1,0% trong tình huống thấp, và bằng +1,2% trong tình huống cao. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
8. Pierre Rosanvallon, *The Society of Equals*, dịch bởi Arthur Goldhammer (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2013), 93.
9. Năm 2012, GDP bình quân đầu người vùng hạ Sahara ở châu Phi là khoảng 2.000 euro, tức thu nhập bình quân đầu người hằng tháng là 150 euro (xem Chương 1, Bảng 1.1). Nhưng những nước nghèo nhất (như Congo- Kinshasa, Niger, Chad, và Ethiopia) chỉ đạt được 1/3 đến 1/2 mức đó, trong khi những nước giàu nhất (như Nam Phi) khấm khá hơn từ 2 đến 3 lần (và gần bằng Bắc Phi). Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.

10. Ước lượng của Maddison (hơi yếu cho giai đoạn này) cho thấy rằng vào năm 1700, Bắc Mỹ và Nhật Bản gần với bình quân toàn cầu hơn so với Tây Âu, nên tăng trưởng chung của thu nhập bình quân trong giai đoạn 1700–2012 sẽ gần gấp 30 lần, chứ không phải 20 lần.
11. Trong dài hạn, số giờ làm việc bình quân trên đầu người đã được cắt giảm khoảng một nửa (mỗi nước mỗi khác), nên đại khái tăng trưởng năng suất cao hơn gấp đôi so với tăng trưởng sản lượng trên đầu người.
12. Xem Bảng bổ sung S2.2 trên mạng.
13. Độc giả nào quan tâm có thể tìm xem trong phần phụ lục kỹ thuật trực tuyến chuỗi số liệu thu nhập bình quân lịch sử của nhiều nước từ đầu thế kỷ 18, tính theo đồng tiền ngày nay. Những ví dụ chi tiết về giá thực phẩm, hàng công nghiệp chế tạo và dịch vụ ở Pháp vào thế kỷ 19 và 20 (lấy từ các nguồn lịch sử khác nhau bao gồm các chỉ số chính thức và những thu thập giá cả do Jean Fourastié công bố), cùng với phần phân tích về sự gia tăng sức mua tương ứng có thể tìm đọc trong nghiên cứu của Thomas Piketty, *Les Hauts revenus en France au 20e siècle* (Paris: Grasset, 2001), 80–92.
14. Dĩ nhiên, tất cả còn tùy thuộc vào nơi mua cà-rốt. Ở đây tôi đang nói về giá bình quân.
15. Xem Piketty, *Les Hauts revenus en France*, 83–85.
16. Tài liệu đã dẫn, 86-87.
17. Tìm đọc phân tích lịch sử cấu tạo các ngành dịch vụ từ cuối thế kỷ 19 đến cuối thế kỷ 20, bắt đầu bằng các ví dụ ở Pháp và Mỹ, trong nghiên cứu của Thomas Piketty, "Les Créations d'emploi en France et aux Etats-Unis: Ser vices de proximité contre petits boulots?" *Les Notes de la Fondation Saint- Simon* 93, 1997. Xem thêm "L'Emploi dans les ser vices en France et aux Etats-Unis: Une analyse structurelle sur longue période," *Economie et statistique* 318, số 1 (1998): 73–99. Lưu ý rằng số liệu thống kê của chính phủ về ngành dược được phân loại là lĩnh vực công nghiệp chứ không phải là dịch vụ y tế, cũng như ngành ô tô và máy bay được phân loại là công nghiệp chứ không phải dịch vụ giao thông v.v.. Có lẽ sẽ dễ hiểu hơn khi phân loại các hoạt động theo mục đích tối hậu của chúng (y tế, giao thông, nhà ở, v.v.) và từ bỏ cách phân loại nông nghiệp/công nghiệp/dịch vụ.
18. Chỉ có khấu hao tư bản (thay thế những tòa nhà và thiết bị đã qua sử dụng) là được bao hàm khi tính chi phí sản xuất. Nhưng theo quy ước, thu nhập từ tư bản của tư bản công sau khi trừ hết khấu hao thường được ấn định bằng 0.
19. Trong Chương 6, tôi sẽ xem xét độ lớn của sự thiên lệch này, qua đó sẽ so sánh giữa các nước.
20. Hervé Le Bras và Emmanuel Todd thảo luận nhiều về vấn đề này khi họ bàn về "30 năm huy hoàng" và mô tả giai đoạn 1980–2010 ở Pháp. Đó là thời kỳ phát triển giáo dục nhanh chóng, tương phản với "30 năm kinh tế huy hoàng" giai đoạn 1950–1980. Xem *Le mystère français* (Paris: Editions du Seuil, 2013).
21. Dĩ nhiên, tỷ lệ tăng trưởng gần bằng 0 trong giai đoạn 2007-2012 do đợt suy thoái 2008-2009. Xem Bảng bổ sung S2.2 trên mạng để biết số liệu chi tiết của Tây Âu và Bắc Mỹ (không khác lắm so với số liệu trình bày ở đây về châu Âu và Bắc Mỹ trên bình diện tổng thể) và của từng nước riêng biệt.
22. Robert J. Gordon, *Is U.S. Economic Growth Over? Faltering Innovation Confronts the Six Headwinds*, NBER Working Paper 18315 (8/2012).
23. Tôi sẽ quay lại với vấn đề này sau, đặc biệt là trong Phần Bốn, Chương 11.
24. Lưu ý rằng sản lượng toàn cầu trên đầu người, ước lượng tăng trưởng 2,1%/năm trong giai đoạn 1990-2012, sẽ giảm còn 1,5% nếu ta xem xét tăng trưởng sản lượng trên người trưởng thành, chứ không phải trên đầu người. Đây là một hệ quả logic của thực tế là tăng

trưởng nhân khẩu tăng từ 1,3 lên 1,9%/năm trong giai đoạn này, qua đó cho phép ta tính tổng dân số và dân số trưởng thành. Điều này cho thấy tầm quan trọng của vấn đề nhân khẩu khi ta phân tích tăng trưởng sản lượng toàn cầu (3,4%/năm). Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.

25. Chỉ có vùng hạ Sahara ở châu Phi và Ấn Độ là tiếp tục trì trệ. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
26. Xem Chương 1, Hình 1.1 và 1.2.
27. Luật 25, năm IV (14/4/1796), khẳng định đương lượng bạc của đồng franc, và luật 17, năm XI (7/4/1803), ấn định đương lượng lưỡng kim: đồng franc bằng 4,5 gram bạc tinh chất và 0,29 gram vàng (tỷ lệ vàng/bạc là 1/15,5). Chính bộ luật 1803, ban hành vài năm sau khi Ngân hàng Pháp ra đời năm 1800, đã dẫn đến cụm từ "thai nghén đồng franc" (franc germinal, còn được sử dụng để gọi đồng franc). Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
28. Trong chế độ bản vị vàng từ năm 1816-1914, một đồng bảng trị giá 7,3 gram vàng tinh chất, tức đúng 25,2 lần đương lượng vàng của đồng france. Chế độ bản vị lưỡng kim làm cho việc so sánh phức tạp hơn, và tôi sẽ không trình bày ở đây.
29. Trước năm 1971, một đồng bảng bằng 20 shilling, mỗi shilling bằng 12 pence (nên mỗi bảng bằng 240 pence). Một guinea bằng 21 shilling, tức 1,05 bảng. Đồng guinea thường được sử dụng để yết giá dịch vụ chuyên môn và trong các cửa hàng thời trang. Ở Pháp, đồng livre cũng bằng 20 dinier và bằng 240 sous mãi cho tới khi cải cách số thập phân vào năm 1795. Sau đó, đồng franc được tính bằng 100 centime, vào thế kỷ 19 đôi khi được gọi là "sous". Hồi thế kỷ 18, một louis d'or là một đồng tiền trị giá 20 livre, tức xấp xỉ 1 bảng. Một écu trị giá 3 livre trước năm 1795, sau đó nó trở thành một đồng tiền bạc trị giá 5 franc trong những năm 1795-1878. Vì các tiểu thuyết gia thời đó dễ dàng chuyển đổi từ đơn vị này sang đơn vị khác nên xem ra người đương thời hoàn toàn ý thức được những điểm tinh tế này.
30. Giá trị ước lượng ở đây là thu nhập quốc gia trên người trưởng thành, mà tôi tin là có ý nghĩa hơn so với thu nhập quốc gia trên đầu người. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
31. Thu nhập bình quân hằng năm ở Pháp là 700-800 franc vào thập niên 1850 và 1300-1400 franc trong những năm 1900-1910. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.

3. Sự biến đổi hình thái của tư bản

1. Theo các giá trị ước lượng hiện có (đặc biệt là ước lượng của King và Petty đối với Anh và ước lượng của Vauban và Boisguillebert đối với Pháp), nhà xưởng nông nghiệp và gia súc vào thế kỷ 18 chiếm gần một nửa "tư bản nội địa khác" theo phân loại của tôi. Nếu trừ đi các hạng mục này để tập trung vào công nghiệp và dịch vụ, thì sự gia tăng tư bản nội địa khác không liên quan đến nông nghiệp sẽ tương đương với sự gia tăng tư bản nhà ở, thật ra còn hơi cao hơn nữa là khác.
2. Hoạt động đầu cơ bất động sản của César Birotteau ở vùng Madeleine là một ví dụ điển hình.
3. Hãy nghĩ tới xưởng sản xuất mì ống của lão Goriot hay hoạt động sản xuất nước hoa của César Birotteau.
4. Xem chi tiết trong phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
5. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
6. Xem chuỗi số liệu hằng năm chi tiết về cán cân thương mại và cán cân thanh toán của Anh và Pháp trong phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
7. Từ năm 1950, tài sản nước ngoài ròng của cả hai nước gần như luôn luôn nằm trong khoảng từ –10 đến +10% thu nhập quốc gia, tức 1/10 đến 1/20 của mức đạt được vào đầu

thế kỷ 20. Những khó khăn trong việc đo lường tài sản nước ngoài ròng ngày nay không ảnh hưởng đến phát hiện này.

8. Nói chính xác hơn, với thu nhập bình quân 30.000 euro vào năm 1700, tài sản bình quân sẽ vào khoảng 210.000 eurro (7 năm thu nhập chứ không phải 6 năm), trong đó có đất đai trị giá 150.000 euro (khoảng 5 năm thu nhập nếu ta tính cả nhà xưởng nông nghiệp và gia súc), nhà ở trị giá 30.000 euro, và các tài sản nội địa khác trị giá 30.000 euro.
9. Một lần nữa, với thu nhập bình quân 30.000 euro, tài sản bình quân năm 1910 là gần 210.000 euro (7 năm thu nhập quốc gia), trong đó các tài sản nội địa khác sẽ gần mức 90.000 euro (3 năm thu nhập) hơn so với mức 60.000 euro (2 năm thu nhập). Tất cả các con số trình bày ở đây đều được đơn giản hóa và làm tròn số. Xem chi tiết trong phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
10. Chính xác hơn, tài sản công của Anh chiếm 93% thu nhập quốc gia, trong khi nợ công chiếm 92%, nên tài sản công ròng là +1% thu nhập quốc gia. Ở Pháp, tài sản công chiếm 145% thu nhập quốc gia và nợ công là 114%, nên tài sản công ròng là +31% thu nhập quốc gia. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến trình bày chuỗi số liệu chi tiết hằng năm của hai nước.
11. François Crouzet, *La Grande inflation: La monnaie en France de Louis XVI à Napoléon* (Paris: Fayard, 1993).
12. Trong giai đoạn 1815-1914, thặng dư ngân sách cơ bản của Anh dao động trong khoảng 2-3% GDP, và thặng dư này được dùng để trả lãi trái phiếu chính phủ. Tổng ngân sách giáo dục trong giai đoạn này là chưa đến 2% GDP. Xem chuỗi số liệu hằng năm về thâm hụt ngân sách cơ bản và thứ cấp trong phần phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
13. Hai đợt chuyển tiền này là nguyên nhân chính dẫn đến tăng nợ công của Pháp vào thế kỷ 19. Về giá trị và nguồn tư liệu, xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
14. Giai đoạn 1880-1914, Pháp trả lãi vay nhiều hơn so với Anh. Tìm đọc chi tiết chuỗi số liệu thâm hụt ngân sách hằng năm của hai nước và sự biến đổi của suất sinh lợi từ nợ công trong phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
15. Tuy nhiên, thảo luận của Ricardo về đề tài này trong tác phẩm *Principles of Political Economy and Taxation* (London: George Bell and Sons, 1817) thì khá mơ hồ. Về điểm này, tìm đọc phân tích lịch sử thú vị của Gregory Clark "Debt, Deficits, and Crowding Out: England, 1716– 1840," European Review of Economic History 5, số 3 (12/2001): 403–36.
16. Robert Barro, "Are Government Bonds Net Wealth?" *Journal of Political Economy* 82, số 6 (1974): 1095–1117, và "Government Spending, Interest Rates, Prices, and Budget Deficits in the United Kingdom, 1701–1918," *Journal of Monetary Economics* 20, số 2 (1987): 221–48. Paul Samuelson, *Economics*, 8th ed. (New York: McGraw- Hill, 1970), 831.
17. Paul Samuelson, *Economics*, 8th ed. (New York: McGraw- Hill, 1970), 831.
18. Claire Andrieu, L. Le Van, và Antoine Prost, *Les Nationalisations de la Libération: De l'utopie au compromis* (Paris: FNSP, 1987), và Thomas Piketty, *Les hauts revenus en France au 20e siècle* (Paris: Grasset, 2001), 137–138.
19. Rất bổ ích nếu ta tìm đọc lại các giá trị ước lượng của Anh về tư bản quốc gia vào các thời điểm khác nhau trong thế kỷ 20, khi hình thái và độ lớn của tài sản công và nợ công thay đổi rõ rệt, cụ thể như nghiên cứu của H. Campion, *Public and Private Property in Great Britain* (Oxford: Oxford University Press, 1939), và J. Revell, *The Wealth of the Nation: The National Balance Sheet of the United Kingdom, 1957–1961* (Cambridge: Cambridge University Press, 1967). Vấn đề chỉ phát sinh từ thời của Giffen, vì tư bản tư nhân rõ ràng áp đảo tư bản công. Chúng ta cũng nhận thấy quá trình biến đổi tương tự ở Pháp, chẳng hạn như trong nghiên cứu năm 1956 của François Divisia, Jean Dupin, và René Roy với tựa đề khéo léo

A la recherche du franc perdu (Paris: Société d'édition de revues et de publications, 1954), tập ba có tựa đề *La fortune de la France* và những nỗ lực khó khăn để cập nhật các giá trị ước lượng của Clément Colson cho thời hoàng kim trước Thế chiến I.

4. Từ Cựu châu lục đến Tân thế giới

1. Để tập trung vào quá trình tiến hóa dài hạn, số liệu trong chương này chỉ trình bày giá trị theo thập niên, và như thế sẽ bỏ qua những giá trị cực đoan chỉ kéo dài trong vài năm. Tìm đọc chuỗi số liệu hằng năm hoàn chỉnh trong phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
2. Tỷ lệ lạm phát bình quân 17% trong giai đoạn 1913-1950 không bao hàm năm 1923, khi giá tăng gấp 100 triệu lần trong một năm.
3. Gần bằng General Motors, Toyota, và Renault-Nissan, với doanh số bán khoảng 8 triệu xe mỗi công ty vào năm 2011. Chính phủ Pháp vẫn sở hữu khoảng 15% tư bản của Renault (công ty sản xuất ô tô lớn thứ ba châu Âu sau Volkswagen và Peugeot).
4. Ứng với những hạn chế của nguồn dữ liệu hiện có, khoảng cách này có thể được giải thích một phần bởi độ lệch thống kê. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
5. Michel Albert, *Capitalisme contre capitalisme* (Paris: Le Seuil, 1991).
6. Guillaume Duval, *Made in Germany* (Paris: Le Seuil, 2013).
7. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
8. Điểm khác biệt so với thời của Ricardo là ở chỗ, người giàu ở Anh vào những năm 1800 và 1810 đủ giàu có để tăng tiết kiệm tư nhân cần thiết nhằm hấp thu thâm hụt ngân sách mà không ảnh hưởng đến tư bản quốc gia. Trái lại, thâm hụt ngân sách châu Âu giai đoạn 1914-1945 phát sinh trong bối cảnh mà tài sản tư nhân và tiết kiệm tư nhân đã chịu những cú sốc tiêu cực dồn dập rồi, cho nên nợ công lại càng làm cho tư bản quốc gia giảm mạnh.
9. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
10. Alexis de Tocqueville, *Democracy in America*, dịch bởi Arthur Goldhammer (New York: Library of America, 2004), II.2.19, tr. 646, và II.3.6, tr. 679.
11. Trong Hình 3.1, 3.2, 4.1, 4.6, và 4.9, tài sản nước ngoài ròng có giá trị dương so với các nước khác trên thế giới là phần không tô màu (biểu thị những thời đoạn tư bản nước ngoài ròng có giá trị dương) và tài sản nước ngoài có giá trị âm là phần tô màu (biểu thị những thời đoạn nợ nước ngoài ròng có giá trị dương). Chuỗi số liệu hoàn chỉnh dùng để vẽ các hình này có sẵn trong phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
12. Xem các hình bổ sung S4.1, 4.2 trên mạng.
13. Về phản ứng của Mỹ trước đầu tư của châu Âu trong thế kỷ 19, tìm đọc nghiên cứu của Mira Wilkins, *The History of Foreign Investment in the United States to 1914* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1989), chương 16.
14. Miền Bắc chỉ có khoảng vài chục nghìn nô lệ. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
15. Nếu mỗi người được đối xử như một chủ thể độc lập, thì nô lệ (có thể được xem như một hình thức cực đoan của nợ nần giữa các cá nhân) sẽ không làm tăng tài sản quốc gia, hệt như mọi loại nợ công và nợ tư nhân khác (nợ là nghĩa vụ nợ của người này đồng thời lại là tài sản của người khác, cho nên ở cấp độ tổng thể sẽ bù trừ bằng 0, và không làm tăng tài sản quốc gia).
16. Số lượng nô lệ ở các thuộc địa của Pháp được giải phóng vào năm 1848 ước lượng là 250.000 người (chưa đến 10% số lượng nô lệ ở Mỹ). Tuy nhiên, hệt như ở Mỹ, các biểu hiện hợp pháp của bất bình đẳng vẫn tiếp diễn sau khi chính thức giải phóng nô lệ: ví dụ, ở Réunion, sau năm 1848, những nô lệ trước đây vẫn có thể bị bắt giam như những kẻ

bần cùng trừ khi họ có hợp đồng lao động với vai trò người giúp việc hay người lao động trong một đồn điền. So với chế độ luật pháp trước đây, khi những nô lệ bỏ trốn bị săn đuổi và bị trả về cho chủ nô nếu bị bắt, thì đã có sự khác biệt thật sự, nhưng đó chỉ là sự tráo trở của chính sách chứ không thật sự phá vỡ hoàn toàn chế độ nô lệ trước đây.

17. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
18. Ví dụ, nếu thu nhập quốc gia bao gồm 70% thu nhập từ lao động và 30% thu nhập từ tư bản, và chúng ta chiết khấu các dòng thu nhập này với suất chiết khấu 5%, thì tổng giá trị tư bản nhân lực sẽ bằng 14 năm thu nhập quốc gia, còn tổng giá trị tư bản phi nhân lực sẽ bằng 6 năm thu nhập quốc gia, hợp lại, tổng giá trị tư bản quốc gia sẽ bằng 20 năm thu nhập quốc gia. Với sự phân chia tư bản nhân lực và tư bản phi nhân lực là 60-40% trong tổng thu nhập quốc gia, tức gần bằng với thực tế của thế kỷ 18 (chí ít ở châu Âu), ta sẽ tính được giá trị tư bản nhân lực và tư bản phi nhân lực lần lượt là 12 năm và 8 năm, và tổng giá trị tư bản quốc gia cũng bằng 20 năm.

5. Tỷ lệ tư bản/thu nhập trong dài hạn

1. Tỷ lệ tư bản/thu nhập trình bày trong Hình 5.1 và 5.2 được ước lượng bằng cách lấy bình quân các chuỗi số liệu của bốn nền kinh tế lớn nhất châu Âu (Đức, Pháp, Anh, và Ý), với trọng số là thu nhập quốc gia của mỗi nước. Hợp lại, bốn nền kinh tế này tương đương với hơn 3/4 GDP Tây Âu và gần 2/3 GDP châu Âu. Nếu bao gồm các nước khác (đặc biệt là Tây Ban Nha), thì tỷ lệ tư bản/thu nhập thậm chí còn tăng mạnh hơn nữa trong mấy thập niên qua. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
2. Công thức $\beta = s/g$ đọc là: "β bằng s chia cho g". Nên nhớ rằng "β = 600%" cũng tương đương với "β = 6"; tương tự, "s = 12%" cũng tương đương với "s = 0,12"; và "g = 2%" thì tương đương với "g = 0,02". Tỷ lệ tiết kiệm tiêu biểu cho tỷ lệ tiết kiệm mới thật sự – tức đã trừ đi khấu hao tài sản – chia cho thu nhập quốc gia. Tôi sẽ quay lại với luận điểm này sau.
3. Đôi khi, g được dùng để ký hiệu tỷ lệ tăng trưởng thu nhập quốc gia trên đầu người và n là tỷ lệ tăng trưởng dân số, khi đó, công thức sẽ được viết là $\beta = s/(g + n)$. Để đơn giản ký hiệu, tôi chọn sử dụng g để ký hiệu tỷ lệ tăng trưởng chung của nền kinh tế, cho nên công thức của tôi là $\beta = s/g$.
4. Tiết kiệm 12% của thu nhập quốc gia, lượng tư bản ban đầu bằng 6 năm thu nhập quốc gia, 12 chia cho 6 bằng 2%, vậy mức tiết kiệm bằng 2% của lượng tư bản ban đầu. Tổng quát hơn, nếu tỷ lệ tiết kiệm là s và tỷ lệ tư bản/thu nhập là β, thì lượng tư bản tăng trưởng với tỷ lệ bằng s/β.
5. Phương trình toán học đơn giản mô tả sự vận động của tỷ lệ tư bản/thu nhập β và xu hướng hội tụ về giá trị $\beta = s/g$ được trình bày trong phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
6. Từ 2,2 năm thu nhập quốc gia ở Đức đến 3,4 năm ở Mỹ vào năm 1970. Xem chuỗi số liệu hoàn chỉnh trong Bảng bổ sung S5.1 trực tuyến.
7. Từ 4,1 năm thu nhập quốc gia ở Đức và Mỹ cho đến 6,1 năm ở Nhật và 6,8 năm ở Ý vào năm 2010. Các giá trị trình bày cho từng năm là giá trị bình quân hằng năm. (Ví dụ, giá trị năm 2010 là bình quân của hai giá trị ước lượng tài sản vào ngày 1/1/2010 và 1/1/2011.) Các giá trị ước lượng thứ nhất cho năm 2012-2013 thì không khác biệt lắm. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
8. Nói cụ thể hơn, có nhiều chỉ số giá, và chẳng có chỉ số giá nào là hoàn hảo, chỉ cần thay đổi từ chỉ số giá này sang chỉ số giá khác là đủ để làm thay đổi thứ hạng tương đối giữa các nước. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
9. Xem Bảng bổ sung S5.1 trực tuyến.

10. Nói chính xác hơn: chuỗi số liệu cho thấy rằng tỷ lệ tư bản tư nhân/thu nhập quốc gia thực tế đã tăng từ 299% vào năm 1970 lên 601% vào năm 2010, trong khi nếu dự đoán bằng dòng tiết kiệm lũy kế thì tỷ số này sẽ tăng từ 299 lên 616%. Do đó, sai số là 15% thu nhập quốc gia ứng với mức tăng 300%, cho nên sai số này chỉ là 5%: dòng tiết kiệm giúp giải thích được 95% mức tăng tỷ số tư bản tư nhân/thu nhập quốc gia ở Nhật Bản trong giai đoạn 1970-2010. Phép tính chi tiết cho tất cả các nước được trình bày trong phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
11. Khi một doanh nghiệp mua cổ phần của chính mình, doanh nghiệp giúp các cổ đông hiện thực hóa khoản lợi vốn, mà thường chịu thuế nhẹ hơn so với khi doanh nghiệp phân phối cùng số tiền đó dưới hình thức cổ tức. Điều quan trọng là điều này cũng xảy ra khi doanh nghiệp mua cổ phiếu của công ty khác, nên nhìn chung, khu vực doanh nghiệp giúp khu vực cá nhân hiện thực hóa các khoản lợi vốn bằng cách mua các công cụ tài chính.
12. Ta cũng có thể viết quy luật $\beta = s/g$, trong đó s là tỷ lệ tiết kiệm gộp (chưa trừ khấu hao) chứ không phải tỷ lệ tiết kiệm ròng (đã trừ khấu hao). Trong trường hợp đó, quy luật sẽ được viết là: $\beta = s/(g + \delta)$ (trong đó δ là tỷ lệ khấu hao tư bản, tính theo tỷ lệ phần trăm của trữ lượng tư bản). Ví dụ, nếu tỷ lệ tiết kiệm gộp là $s = 24\%$, và tỷ lệ khấu hao của trữ lượng tư bản là $\delta = 2\%$, với tỷ lệ tăng trưởng $g = 2\%$, thì ta có tỷ số tư bản trên thu nhập là: $\beta = s/(g + \delta) = 600\%$. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
13. Với tỷ lệ tăng trưởng $g = 2\%$, chi tiêu ròng cho hàng lâu bền phải bằng $s = 1\%$ thu nhập quốc gia mỗi năm thì mới tích lũy được lượng hàng lâu bền bằng $\beta = s/g = 50\%$ của thu nhập quốc gia. Tuy nhiên, hàng lâu bền cần được thay thế định kỳ, cho nên chi tiêu gộp sẽ cao hơn nhiều. Ví dụ, nếu thời gian thay thế (khấu hao) bình quân là 5 năm, ta cần có chi tiêu gộp cho hàng lâu bền là 10% thu nhập quốc gia một năm, chỉ để thay thế hàng đã qua sử dụng, và phải là 11% một năm để tạo ra chi tiêu ròng 1% và lượng hàng lâu bền ở trạng thái cân bằng là 50% của thu nhập quốc gia (giả định tăng trưởng $g = 2\%$). Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
14. Tỷ trọng giá trị trữ lượng vàng thế giới đã giảm trong dài hạn (từ mức 2-3% của tổng tài sản tư nhân vào thế kỷ 19 nhưng đến cuối thế kỷ 20 chỉ còn chưa đến 0,5%). Tuy nhiên, nó có xu hướng tăng trong những thời kỳ khủng hoảng, vì vàng đóng vai trò như một nơi trú ẩn an toàn, nên hiện chiếm 1,5% tổng tài sản tư nhân, trong đó, khoảng 1/5 thuộc các ngân hàng trung ương. Đây là những biến thiên ấn tượng, nhưng vẫn còn nhỏ so với tổng giá trị trữ lượng tư bản. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
15. Cho dù không dẫn đến sự khác biệt nhiều lắm, nhưng để nhất quán, tôi đã sử dụng cùng những qui ước như nhau cho chuỗi số liệu lịch sử trong Chương 3 và Chương 4 và cho chuỗi số liệu sử dụng ở đây trong giai đoạn 1970-2010: hàng lâu bền không được tính trong tài sản, và hàng quý giá được tính trong hạng mục "tư bản nội địa khác".
16. Trong Phần Bốn, tôi sẽ quay lại vấn đề thuế khóa, chuyển giao, và tái phân phối bởi chính phủ, và cụ thể hơn, tôi sẽ bàn về tác động của các yếu tố này đối với bất bình đẳng cũng như đối với việc tích lũy và phân phối tài sản.
17. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
18. Đầu tư công ròng thường khá thấp (vào khoảng 0,5-1% thu nhập quốc gia, trong đó có 1,5-2% dành cho đầu tư công gộp và 0,5-1% dành cho khấu hao tài sản công), nên tiết kiệm công có giá trị âm và thường gần bằng thâm hụt ngân sách. (Tuy nhiên, cũng có những ngoại lệ: ở Nhật, đầu tư công cao hơn, và đây là lý do khiến tiết kiệm công có giá trị dương nhẹ, bất chấp thâm hụt ngân sách đáng kể.) Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
19. Việc đánh giá quá thấp này có thể là do có ít giao dịch tài sản công trong giai đoạn này. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.

20. Từ 1870 đến 2010, tỷ lệ tăng trưởng bình quân của thu nhập quốc gia vào khoảng 2,0-2,2% ở châu Âu (trong đó có 0,4-0,5 xuất phát từ tăng trưởng dân số) so với 3,4% ở Mỹ (trong đó có 1,5% xuất phát từ tăng trưởng dân số). Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
21. Cổ phần của công ty không niêm yết thì khó bán do số lượng giao dịch ít, nên phải mất thời gian lâu hơn để tìm người mua, vì thế có thể được định giá thấp hơn 10-20% so với những công ty tương tự được niêm yết trên sàn chứng khoán, nên lúc nào cũng có thể tìm được người mua hay người bán trong cùng ngày.
22. Theo tiêu chuẩn quốc tế hài hòa áp dụng cho các tài khoản quốc gia mà tôi sử dụng ở đây, tài sản và nghĩa vụ nợ luôn luôn phải được ghi theo giá trị thị trường vào ngày của bảng cân đối kế toán (nghĩa là giá trị có thể thu được nếu công ty quyết định thanh lý tài sản, được ước tính nếu cần bằng cách tham khảo các giao dịch gần đây cho những tài sản tương tự). Tiêu chuẩn hạch toán tư nhân mà công ty sử dụng khi công bố bảng cân đối kế toán thì không giống hệt như tiêu chuẩn hạch toán quốc gia và mỗi nước một khác, làm phát sinh nhiều vấn đề về quản lý điều tiết tài chính thận trọng cũng như về thuế khóa. Trong Phần Bốn, tôi sẽ quay lại vấn đề hòa nhập các tiêu chuẩn kế toán.
23. Ví dụ, xem nghiên cứu "Profit financier du CAC 40", một báo cáo của công ty kế toán Ricol Lasteyrie, ngày 26/6/2012. Sự biến thiên mạnh tương tự của hệ số Tobin's Q cũng được nhận thấy ở mọi nước và mọi thị trường chứng khoán.
24. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
25. Thặng dư thương mại của Đức lên đến 6% GDP vào đầu thập niên 2010, và điều này giúp Đức nhanh chóng tích lũy sản quyền lớn đối với phần còn lại của thế giới. So ra, thặng dư thương mại của Trung Quốc chỉ vào khoảng 2% GDP (cả Đức và Trung Quốc đều có thặng dư thương mại 170–180 tỷ euro một năm, nhưng GDP của Trung Quốc gấp ba lần GDP của Đức: 10 nghìn tỷ euro so với 3 nghìn tỷ). Cũng lưu ý rằng 5 năm thặng dư thương mại của Đức sẽ đủ để mua hết toàn bộ bất động sản ở Paris, và thêm 5 năm nữa thì sẽ đủ để mua CAC 40 (khoảng 800–900 tỷ euro mỗi doanh vụ). Thặng dư thương mại rất lớn của Đức xem ra là hệ quả của những thay đổi thất thường trong sức cạnh tranh của Đức, chứ không phải một chủ trương tích lũy chính thức. Do đó, có thể cầu nội địa sẽ tăng và thặng dư thương mại sẽ giảm trong những năm sắp tới. Ở các nước xuất khẩu dầu, hiện đang chính thức tìm cách tích lũy tài sản nước ngoài, thặng dư thương mại hiện cao hơn 10% GDP (chẳng hạn như ở Saudi Arabia và Nga) và thậm chí còn cao hơn nhiều lần ở một số nước xuất khẩu dầu nhỏ hơn. Xem Chương 12 và phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
26. Xem Hình bổ sung S5.2 trực tuyến.
27. Trong trường hợp Tây Ban Nha, nhiều người đã nhận thấy sự gia tăng rất nhanh của các chỉ số giá bất động sản và thị trường cổ phiếu vào thập niên 2000. Tuy nhiên, nếu không có một điểm tham chiếu chính xác, thật khó mà xác định khi nào thì thị trường đã thật sự định giá quá cao. Ưu điểm của tỷ lệ tư bản/thu nhập là nó mang lại một điểm tham chiếu chính xác hữu ích để so sánh theo thời gian và không gian.
28. Xem các Hình bổ sung S5.3 và S5.4 trực tuyến. Ngoài ra, cần nhấn mạnh thêm rằng số dư của các ngân hàng trung ương và các cơ quan thống kê chính phủ chỉ liên quan đến các tài sản tài chính cơ bản (tín phiếu, cổ phiếu, trái phiếu, và các chứng khoán khác) chứ không bao hàm các tài sản tài chính phái sinh (như các hợp đồng bảo hiểm được lập chỉ số theo các tài sản cơ bản, hoặc như hoạt động cá cược, phụ thuộc vào cách ta nhìn nhận vấn đề), qua đó còn làm cho tổng số trở nên cao hơn (20-30 năm thu nhập quốc gia, tùy theo định nghĩa mà ta chọn). Tuy nhiên, điều quan trọng cần nhận ra là lượng tài sản tài chính và nghĩa vụ nợ này, mà ngày nay còn cao hơn bao giờ hết so với quá khứ (vào thế kỷ 19 và cho đến khi nổ ra Thế chiến I, tổng giá trị tài sản tài chính và nghĩa vụ nợ chưa bao giờ vượt 4-5 năm thu nhập quốc gia) nhưng theo định nghĩa sẽ không tác động gì lên

tài sản ròng (cũng giống như giá trị cá cược trong một sự kiện thể thao không thể nào tác động lên tài sản quốc gia). Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.

29. Ví dụ, tài sản tài chính tại Pháp thuộc sở hữu của phần còn lại của thế giới lên đến 310% thu nhập quốc gia vào năm 2010, và tài sản tài chính tại các nước khác mà thuộc sở hữu của người dân Pháp tương đương 300% thu nhập quốc gia, cho nên Pháp có trạng thái sở hữu ròng là -10%. Mỹ cũng có trạng thái sở hữu ròng -20%, vì tài sản tài chính tại Mỹ thuộc sở hữu của các nước khác trị giá 120% thu nhập quốc gia, trong khi tài sản tài chính tại các nước khác mà thuộc sở hữu của người dân Mỹ trị giá 100% thu nhập quốc gia. Xem số liệu chi tiết của từng nước trong các hình bổ sung S5.5-S5.11 trực tuyến.
30. Trên phương diện này, nên lưu ý rằng điểm khác biệt then chốt giữa bong bóng Nhật Bản và bong bóng Tây Ban Nha là ở chỗ, sở hữu tài sản nước ngoài ròng của Tây Ban Nha hiện có giá trị âm khoảng 1 năm thu nhập quốc gia (làm cho tình hình Tây Ban Nha trở nên vô cùng phức tạp), trong khi sở hữu tài sản nước ngoài ròng của Nhật Bản có giá trị dương với cùng độ lớn. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
31. Nói cụ thể ra, trong bối cảnh thâm hụt thương mại rất lớn, trạng thái sở hữu tài sản nước ngoài ròng của Mỹ lẽ ra phải có giá trị âm lớn hơn nhiều so với thực tế. Chênh lệch này được giải thích một phần bằng suất sinh lợi rất cao từ tài sản nước ngoài (chủ yếu là cổ phiếu) thuộc sở hữu của công dân Mỹ và lãi suất thấp của nợ mà Mỹ phải trả (đặc biệt là trái phiếu chính phủ Mỹ). Về chủ đề này, hãy tìm đọc nghiên cứu của Pierre-Olivier Gourinchas và Hélène Rey trích dẫn trong phụ lục kỹ thuật trực tuyến. Trái lại, trạng thái sở hữu ròng của Đức lẽ ra phải cao hơn thực tế, và chênh lệch này được giải thích bằng suất sinh lợi thấp từ đầu tư nước ngoài của Đức, phần nào tương ứng với sự đầu tư thận trọng hiện nay của Đức. Về chủ đề phân tích thành phần toàn cầu của tài sản nước ngoài của các nước giàu giai đoạn 1970-2010, qua đó phân biệt giữa ảnh hưởng của cán cân thương mại và ảnh hưởng của suất sinh lợi từ danh mục đầu tư tài sản nước ngoài, hãy tìm đọc phụ lục kỹ thuật trực tuyến (đặc biệt là Bảng bổ sung S5.13 trực tuyến).
32. Ví dụ, có thể một phần đáng kể thâm hụt thương mại của Mỹ chỉ đơn thuần là tương ứng với sự chuyển giao ngụy tạo sang các công ty Mỹ tọa lạc tại các thiên đường thuế, những khoản chuyển giao mà sau đó lại được chuyển trở về nước dưới hình thức lợi nhuận hiện thực hóa ở nước ngoài (mà thực chất sẽ phục hồi cán cân thanh toán). Rõ ràng, các mánh khóe kế toán này có thể ảnh hưởng đến việc phân tích những hiện tượng kinh tế cơ bản nhất.
33. Thật khó mà so sánh với các xã hội cổ xưa, nhưng các ước lượng hiếm hoi hiện có cho thấy rằng giá trị đất đôi khi đạt những mức thậm chí còn cao hơn: 6 năm thu nhập quốc gia ở La Mã cổ đại, theo R. Goldsmith, *Pre-modern Financial Systems: A Historical Comparative Study* (Cambridge: Cambridge University Press, 1987), 58. Ước lượng về sự lưu truyền tài sản qua nhiều thế hệ trong các xã hội nguyên thủy nhỏ cho thấy rằng tầm quan trọng của những tài sản có thể lưu truyền biến thiên rất mạnh, tùy thuộc vào bản chất của hoạt động kinh tế (săn bắt, chăn nuôi, canh tác, v.v..). Xem Monique Borgerhoff Mulder chủ biên, "Intergenerational Wealth Transmission and the Dynamics of In equality in Small-Scale Societies," *Science* 326, số 5953 (10/2009): 682–88.
34. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
35. Xem Chương 12.

6. Sự phân chia thu nhập giữa tư bản và lao động trong thế kỷ 21

1. Tiền lãi từ nợ công không phải là một phần của thu nhập quốc gia (vì đó là chuyển giao thuần túy), và là thu nhập của lượng tư bản mà không được bao hàm trong tư bản quốc gia (bởi vì nợ công là tài sản của người cho vay [những người mua trái phiếu chính phủ]

đồng thời là nợ của chính phủ), cho nên không được bao hàm trong các Hình 6.1-6.4. Nếu bao hàm cả lãi từ nợ công, thì tỷ trọng thu nhập từ tư bản trong tổng thu nhập sẽ cao hơn một chút, thường vào khoảng 1-2 điểm phần trăm (và lên đến 4-5 điểm phần trăm vào những thời đoạn có nợ công cao bất thường). Xem chuỗi số liệu hoàn chỉnh trong phụ lục kỹ thuật trực tuyến.

2. Ta có thể gán cho người lao động tự làm chủ cùng mức thu nhập lao động bình quân như những người lao động hưởng lương, hoặc ta có thể xem đây là tư bản kinh doanh được sử dụng bởi người lao động tự làm chủ và có cùng suất sinh lợi bình quân như các dạng tư bản khác. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
3. Ở các nước giàu, tỷ trọng doanh nghiệp tự làm chủ trong sản lượng nội địa giảm từ 30-40% vào thập niên 1950 (và có lẽ từ 50% vào thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20) xuống còn khoảng 10% vào thập niên 1980 (chủ yếu phản ánh sự giảm sút tỷ trọng nông nghiệp) rồi ổn định quanh mức đó, có khi tăng đến 12-15% tương ứng với sự thay đổi lợi thế hay bất lợi về tài khóa. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
4. Chuỗi số liệu trong Hình 6.1 và 6.2 dựa vào nghiên cứu lịch sử của Robert Allen đối với Anh và nghiên cứu riêng của tôi cho nước Pháp. Toàn bộ chi tiết về nguồn số liệu và phương pháp được trình bày trong phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
5. Xem thêm các Hình bổ sung S6.1 và S6.2 trực tuyến, trong đó tôi đã trình bày các giới hạn trên và giới hạn dưới của tỷ trọng thu nhập từ tư bản trong thu nhập quốc gia ở Anh và Pháp.
6. Cụ thể, xem Chương 12.
7. Lãi suất của nợ công ở Anh và Pháp vào thế kỷ 18 và 19 thường vào khoảng 4-5%. Đôi khi lãi suất này hạ xuống 3% (ví dụ như trong thời kỳ suy thoái kinh tế vào cuối thế kỷ 19). Trái lại, lãi suất này tăng đến 5-6% hoặc thậm chí cao hơn trong những thời kỳ căng thẳng chính trị gay gắt, khi dân chúng cảm thấy hoài nghi về độ tin cậy của ngân sách chính phủ, ví dụ như trong những thập niên trước khi và trong khi xảy ra Cách mạng Pháp. Xem nghiên cứu của F. Velde và D. Weir, "The Financial Market and Government Debt Policy in France 1746– 1793," *Journal of Economic History* 52, số 1 (3/1992): 1–39. và nghiên cứu của K. Béguin, *Financer la guerre au 17e siècle: La dette publique et les rentiers de l'absolutisme* (Seyssel: Champ Vallon, 2012). Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
8. Năm 2013, tài khoản tiết kiệm "livret A" của Pháp trả lãi danh nghĩa chỉ có 2%, nên suất sinh lợi thực gần bằng 0.
9. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến. Ở hầu hết các nước, tiền gửi tài khoản thanh toán thường được hưởng lãi (nhưng ở Pháp, điều này bị cấm).
10. Ví dụ, lãi suất danh nghĩa 5% và tỷ lệ lạm phát 10% sẽ tương ứng với lãi suất thực –5%, trong khi lãi suất danh nghĩa 15% và tỷ lệ lạm phát 5% sẽ mang lại lãi suất thực +10%.
11. Chỉ riêng bất động sản không thôi đã chiếm khoảng một nửa tổng tài sản; còn trong tài sản tài chính, tài sản thực nhìn chung chiếm hơn một nửa, và thường chiếm hơn 3/4. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
12. Tuy nhiên, như tôi đã giải thích trong Chương 5, theo cách tiếp cận này, trong suất sinh lợi của tư bản đã bao hàm lợi nhuận do tăng giá khi tái đầu tư thu nhập giữ lại, được phản ánh qua giá cổ phiếu, và đây là một cấu phần quan trọng trong suất sinh lợi của cổ phiếu trong dài hạn.
13. Nói cách khác, tăng lạm phát từ 0 đến 2% trong một xã hội có suất sinh lợi ban đầu từ tư bản là 4%, chắc chắn không tương đương với thuế thu nhập từ tư bản 50%, vì lý do đơn giản là giá bất động sản và cổ phiếu sẽ bắt đầu tăng theo tỷ lệ 2% một năm, nên chỉ một phần nhỏ tài sản của hộ gia đình – như tiền gửi và một số tài sản danh nghĩa – sẽ phải chịu thuế lạm phát. Tôi sẽ quay lại với vấn đề này trong Chương 12.

14. P. Hoffman, Gilles Postel-Vinay, and Jean- Laurent Rosenthal, *Priceless Markets: The Political Economy of Credit in Paris 1660– 1870* (Chicago: University of Chicago Press, 2000).
15. Trong trường hợp cực đoan với độ co giãn bằng 0, suất sinh lợi của tư bản và tỷ trọng của thu nhập từ tư bản sẽ giảm xuống bằng 0 ngay cả khi tư bản chỉ dư thừa một đôi chút.
16. Trong trường hợp cực đoan với độ co giãn vô hạn, suất sinh lợi của tư bản không thay đổi, nên tỷ trọng thu nhập từ tư bản sẽ tăng theo cùng tỷ lệ như tỷ lệ tư bản/thu nhập.
17. Công thức toán học của hàm sản xuất Cobb-Douglas là: $Y = F(K, L) = K^{\alpha}L^{1-\alpha}$, trong đó Y là sản lượng, K là tư bản, L là lao động. Ngoài ra còn có các công thức toán học khác để biểu thị những trường hợp trong đó độ co giãn của sự thay thế giữa tư bản và lao động lớn hơn 1 hoặc nhỏ hơn 1. Trường hợp độ co giãn vô hạn sẽ tương ứng với một hàm sản xuất tuyến tính: $Y = F(K, L) = rK + \nu L$ (cho nên suất sinh lợi r của tư bản không phụ thuộc vào lượng tư bản và lượng lao động, mà suất sinh lợi v của lao động, tức tỷ suất lương, cũng cố định trong trường hợp này). Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
18. Charles Cobb và Paul Douglas, "A Theory of Production," *American Economic Review* 18, số 1 (3/1928): 139–65.
19. Theo tính toán của Bowley, tỷ trọng thu nhập từ tư bản trong tổng thu nhập quốc gia suốt thời kỳ này là vào khoảng 37% và tỷ trọng thu nhập từ lao động trong tổng thu nhập quốc gia là 63%. Xem Arthur Bowley, *The Change in the Distribution of National Income*, 1880–1913 (Oxford: Clarendon Press, 1920). Các giá trị ước lượng này nhất quán với phát hiện của tôi cho giai đoạn này. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
20. Jürgen Kuczynski, *Labour Conditions in Western Europe 1820 to 1935* (London: Lawrence and Wishart, 1937). Trong cùng năm đó, Bowley đã mở rộng nghiên cứu của ông từ năm 1920: Arthur Bowley, *Wages and Income in the United Kingdom since 1860* (Cambridge: Cambridge University Press, 193). Xem thêm nghiên cứu của Jürgen Kuczynski, *Geschichte der Lage der Arbeiter unter dem Kapitalismus*, 38 vols. (Berlin, 1960– 72). Các tập 32, 33, và 34 là chuyên về nước Pháp. Tìm đọc phân tích phê phán các chuỗi số liệu của Kuczynski, mà vẫn là một nguồn lịch sử quý giá bất chấp những khiếm khuyết này, trong nghiên cứu của Thomas Piketty, *Les hauts revenus en France au 20e siècle: Inégalités et redistribution 1901–1998* (Paris: Grasset, 2001), 677–681. Xem các nguồn tham khảo bổ sung trong phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
21. Frederick Brown, "Labour and Wages," *Economic History Review* 9, số 2 (05/1939): 215–17.
22. J. M. Keynes, "Relative Movement of Wages and Output," *Economic Journal* 49 (1939): 48. Điều thú vị cần lưu ý là vào thời đó, những người đề xuất sự phân chia thu nhập giữa tư bản và lao động ổn định vẫn còn chưa chắc chắn về mức phân chia được cho là ổn định này. Trong trường hợp này, Keynes nhất quyết cho rằng tỷ trọng thu nhập từ "lao động chân tay" (một chủng loại khó xác định trong dài hạn) xem ra ổn định ở mức 40% của thu nhập quốc gia trong giai đoạn 1920-1930.
23. Xem tài liệu tham khảo hoàn chỉnh trong phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
24. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
25. Điều này có thể tương ứng với sự gia tăng độ lớn của số mũ $(1 - \alpha)$ trong hàm sản xuất Cobb-Douglas (và α giảm tương ứng) hoặc các điều chỉnh tương tự trong các hàm sản xuất tổng quát hơn, trong đó độ co giãn của sự thay thế giữa tư bản và lao động lớn hơn hay nhỏ hơn 1. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
26. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
27. Jean Bouvier, François Furet, and M. Gilet, *Le mouvement du profit en France au 19e siècle: Matériaux et études* (Paris: Mouton, 1965).
28. François Simiand, *Le salaire, l'évolution sociale et la monnaie* (Paris: Alcan, 1932); Ernest Labrousse, *Esquisse du mouvement des prix et des revenus en France au 18e siècle* (Paris:

Librairie Dalloz, 1933). Chuỗi số liệu lịch sử do Jeffrey Williamson và các đồng nghiệp thu thập về sự tiến hóa dài hạn của địa tô và tiền lương cũng cho thấy sự gia tăng tỷ trọng của thu nhập từ địa tô trong thu nhập quốc gia vào thế kỷ 18 và 19. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.

29. A. Chabert, *Essai sur les mouvements des prix et des revenus en France de 1798 à 1820*, 2 vols. (Paris: Librairie de Médicis, 1945–49). Xem thêm nghiên cứu của Gilles Postel-Vinay, "A la recherche de la révolution économique dans les campagnes (1789–1815)," *Revue économique*, 1989.
30. Theo định nghĩa, "giá trị gia tăng" của một doanh nghiệp là chênh lệch giữa nguồn thu nhờ bán hàng hóa và dịch vụ ("doanh thu bán hàng") và chi phí phải trả khi mua hàng từ các doanh nghiệp khác ("chi phí hàng hóa trung gian"). Như thể hiện qua tên gọi, những số tiền này thể hiện giá trị mà doanh nghiệp đưa thêm vào trong quá trình sản xuất. Tiền lương được trả từ giá trị gia tăng, và theo định nghĩa, số tiền còn lại là lợi nhuận của doanh nghiệp. Nghiên cứu sự phân chia thu nhập giữa tư bản và lao động thường chỉ hạn chế trong sự phân chia tiền lương-lợi nhuận, mà bỏ qua tiền thuê.
31. Khái niệm tăng trưởng dân số thường xuyên và lâu dài cũng không rõ ràng, và sự thật là mãi đến ngày nay vấn nạn quá tải dân số vẫn rắc rối và đáng sợ như trước kia, đó là lý do khiến nói chung người ta chấp nhận giả thuyết ổn định dân số toàn cầu. Xem Chương 2.
32. Trường hợp duy nhất trong đó suất sinh lợi của tư bản không có xu hướng tiến tới 0 là trong một nền kinh tế "robot hóa" với độ co giãn của sự thay thế giữa tư bản và lao động là vô hạn, cho nên hoạt động sản xuất cuối cùng chỉ sử dụng tư bản mà thôi. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
33. Số liệu thuế khóa thú vị nhất được trình bày trong phụ lục 10 của cuốn 1 trong bộ *Tư bản luận*. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến phần phân tích một số phép tính về tỷ trọng lợi nhuận và tỷ lệ bóc lột dựa vào sổ sách kế toán do Marx trình bày. Trong tác phẩm *Tiền lương, giá cả và lợi nhuận* (1865), Marx cũng sử dụng tài khoản của một nhà máy thâm dụng tư bản, trong đó lợi nhuận chiếm đến 50% giá trị gia tăng (tương đương với tỷ trọng tiền lương trong giá trị gia tăng). Dù ông không nêu công khai, nhưng xem ra đây là sự phân chia thu nhập giữa tư bản và lao động mà ông nghĩ tới đối với một nền kinh tế công nghiệp.
34. Xem Chương 1.
35. Một số mô hình lý thuyết gần đây đã cố gắng mô tả cảm nhận trực giác này. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
36. Ấy là còn chưa nói tới sự kiện là một số nhà kinh tế học Mỹ (bắt đầu với Modigliani) lập luận rằng bản chất tư bản hoàn toàn thay đổi (nên bây giờ tư bản xuất phát từ quá trình tích lũy suốt vòng đời của nó), trong khi phía Anh (bắt đầu với Kaldor) tiếp tục xem xét tài sản trên phương diện thừa kế, vốn dĩ kém chắc chắn hơn nhiều. Tôi sẽ quay lại với vấn đề quan trọng này sau trong Phần Ba.

7. Bất bình đẳng và sự tập trung sở hữu tài sản: Những vấn đề cơ bản

1. Honoré de Balzac, *Le père Goriot* (Paris: Livre de Poche, 1983), 123–35.
2. Balzac, *Le père Goriot*, 131. Để đo lường thu nhập và tài sản, Balzac thường sử dụng đồng franc hay đồng livre (có thời đã trở nên tương đương với đồng franc lúc bấy giờ) cũng như đồng écu (đồng écu là một đồng tiền bằng bạc trị giá 5 franc vào thế kỷ 19) và đồng louis hiếm khi được sử dụng hơn (đồng louis là một đồng tiền bằng vàng trị giá 20 franc, vốn đã có trị giá 20 livre từ trước Cách mạng Pháp). Vì thời bấy giờ gần như không có lạm phát,

cho nên tất cả các đơn vị tiền tệ này đều ổn định đến mức độc giả có thể dễ dàng chuyển từ đồng tiền này sang đồng tiền khác. Xem Chương 2. Trong chương 11, tôi sẽ thảo luận chi tiết hơn về những số tiền mà Balzac đã nêu lên.

3. Balzac, *Le père Goriot*, 131.
4. Theo báo chí, con trai của một nguyên tổng thống Pháp, trong khi đang học luật ở Paris, gần đây đã kết hôn với nữ thừa kế chuỗi cửa hàng điện tử gia dụng Darty, nhưng chắc chắn anh đã không gặp gỡ nàng ở nhà trọ Vauquer.
5. Tôi định nghĩa thập phân vị theo dân số trưởng thành (người vị thành niên thường không có thu nhập) và trong chừng mực khả dĩ, theo cấp độ cá nhân. Số liệu ước lượng trong các Bảng 7.1– 7.3 là dựa vào định nghĩa này. Những nước như Pháp và Mỹ thường chỉ có số liệu lịch sử về thu nhập ở cấp hộ gia đình (để bao hàm thu nhập của cả hai vợ chồng). Điều này làm thay đổi đôi chút tỷ trọng của các thập phân vị khác nhau, nhưng không ảnh hưởng nhiều đến sự tiến hóa dài hạn mà ta quan tâm ở đây. Về tiền lương, nhìn chung ta có số liệu lịch sử ở cấp độ cá nhân. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
6. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến và Bảng bổ sung S7.1 trên mạng.
7. Trung vị là giá trị mà có một nửa dân số nằm dưới mức đó. Trên thực tế, trung vị luôn luôn thấp hơn trị trung bình (giá trị bình quân), bởi vì nhánh đuôi thu nhập cao trong hàm phân phối thu nhập thường có giá trị thu nhập cao và dân số ít, cho nên làm tăng trị trung bình, nhưng không làm tăng trung vị. Đối với thu nhập từ lao động, trung vị thường chỉ bằng khoảng 80% giá trị trung bình (ví dụ, nếu mức lương bình quân là 2000 euro/tháng, trung vị thường bằng 1600 euro). Đối với tài sản, trung vị có thể cực kỳ thấp, thường dưới 50% của lượng tài sản trung bình, hoặc thậm chí bằng 0 nếu như một nửa nghèo hơn trong tổng dân số gần như không sở hữu chút tài sản gì.
8. "Đẳng cấp thứ ba là gì? Là mọi người. Đẳng cấp này là gì trong trật tự chính trị cho đến nay? Chẳng là gì cả. Đẳng cấp này muốn gì? Muốn trở thành điều gì đó."
9. Như một thói quen, trong thu nhập từ lao động, tôi đã bao hàm thu nhập thay thế (tức lương hưu và bảo hiểm thất nghiệp dự trù thay thế cho thu nhập từ lao động đã mất và được tài trợ bằng cách khấu trừ vào lương). Nếu không làm điều này, bất bình đẳng của thu nhập từ lao động trưởng thành sẽ lớn hơn đáng kể – và có phần giả tạo – so với biểu thị trong các Bảng 7.1-7.3 (ứng với số lượng lớn người về hưu và thất nghiệp, mà thu nhập từ lao động của họ bằng 0). Trong Phần Bốn, tôi sẽ quay lại vấn đề tái phân phối bằng lương hưu và bảo hiểm thất nghiệp; vào lúc này, tôi chỉ đơn thuần xem đây là "tiền lương chưa trả".
10. Các phép tính căn bản này được trình bày chi tiết trong Bảng bổ sung S7.1, có sẵn trên mạng.
11. Rất có thể, 10% giàu nhất nước Mỹ sở hữu lên đến gần 75% tổng tài sản cả nước.
12. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
13. Thật khó nói liệu tiêu chí này có được đáp ứng ở Liên Xô và các nước khác thuộc khối Đông Âu trước đây hay không, bởi vì ta không có số liệu. Bất kể thế nào thì chính phủ cũng sở hữu hầu hết tư bản, và thực tế này đã làm giảm đáng kể sự quan tâm vào vấn đề.
14. Lưu ý rằng bất bình đẳng vẫn cao ngay cả trong những "xã hội lý tưởng" như mô tả trong Bảng 7.2. (10% giàu nhất sở hữu nhiều tài sản hơn so với 50% nghèo nhất, cho dù nhóm nghèo nhất đông gấp 5 lần nhóm giàu nhất; tài sản bình quân của 1% giàu nhất nhiều gấp 20 lần tài sản bình quân của 50% nghèo nhất.) Đâu có điều gì ngăn ta hướng tới những mục tiêu nhiều tham vọng hơn.
15. Tức bình quân 400.000 euro trên một cặp vợ chồng.
16. Xem các Chương 3-5. Số liệu chính xác có trong phụ lục kỹ thuật trực tuyến.

17. Xem lại Chương 5 và phụ lục kỹ thuật trực tuyến về hàng lâu bền.
18. Chính xác là 35/9 × 200.000 euro, tức là 777.778 euro. Xem Bảng bổ sung S7.2, có sẵn trên mạng.
19. Để hiểu rõ hơn về ý nghĩa của điều này, ta có thể tiếp tục bài toán số học trên đây. Với tài sản cá nhân bình quân 200.000 euro, bất bình đẳng tài sản "rất cao" như mô tả trong Bảng 7.2 sẽ có nghĩa là 50% nghèo nhất chỉ sở hữu 20.000 euro; nhóm 40% trung lưu sở hữu 25.000 euro; và nhóm 10% giàu nhất sở hữu 1,8 triệu euro (trong đó, 1% giàu nhất sở hữu 10 triệu euro, còn 9% tiếp theo sở hữu 890.000 euro). Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến và các bảng bổ sung S7.1-S7.3 có sẵn trên mạng.
20. Nếu ta chỉ xem xét tư bản tài chính và tư bản kinh doanh, tức việc sở hữu doanh nghiệp và công cụ làm việc, thì nhóm 10% giàu nhất sẽ sở hữu 70-80% tài sản hoặc nhiều hơn. Sở hữu doanh nghiệp vẫn là một khái niệm tương đối trừu tượng đối với đa số dân chúng.
21. Sự kết hợp ngày càng tăng của hai bình diện bất bình đẳng có thể là hệ quả của sự gia tăng số lượng người có trình độ đại học. Tôi sẽ quay lại với vấn đề này sau.
22. Các phép tính này đã ước lượng quá thấp hệ số Gini thực tế, vì dựa vào giả thuyết về một số lượng có hạn các tầng lớp xã hội (như trình bày trong Bảng 7.1-7.3), trong khi thực tế là một hàm phân phối tài sản liên tục. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến và các Bảng bổ sung S7.4-7.6 trình bày kết quả chi tiết ứng với số lượng các tầng lớp xã hội khác nhau.
23. Người ta cũng sử dụng những tỷ số khác như P90/P50, P50/P10, P75/P25, v.v.. (P50 là bách phân vị thứ 50, tức trung vị, trong khi P25 và P75 lần lượt là bách phân vị thứ 25 và 75).
24. Tương tự, quyết định xem nên đo lường bất bình đẳng ở cấp độ cá nhân hay cấp độ hộ gia đình cũng có thể gây ra ảnh hưởng lớn hơn – và đặc biệt biến động hơn – đối với các tỷ số phân vị như P90/P10 (cụ thể là do trong nhiều trường hợp, phụ nữ không làm việc bên ngoài gia đình), so với ảnh hưởng đối với tỷ trọng trong thu nhập quốc gia của 50% dân số có thu nhập thấp nhất.
25. Cụ thể, xem nghiên cứu của Joseph E. Stiglitz, Amartya Sen, và Jean-Paul Fitoussi, Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress, 2009 (www.stiglitz-sen-fitoussi.fr)
26. Chí ít trên phương diện tinh thần, các bảng phân phối xã hội cũng tương tự như các bảng kinh tế nổi tiếng *Tableau économique* mà François Quesnay công bố vào năm 1758, qua đó mang lại hình ảnh tổng hợp đầu tiên về nền kinh tế và sự trao đổi giữa các thành phần xã hội. Ta cũng có thể tìm thấy nhiều bảng phân phối xã hội cũ hơn ở nhiều nước từ xưa đến nay. Tìm đọc các bảng số liệu thú vị trong nghiên cứu của B. Milanovic, P. Lindert, và J. Williamson, "Measuring Ancient Inequality," NBER Working Paper 13550 (10/2007). Xem thêm B. Milanovic, *The Haves and the Have-Nots: A Brief and Idiosyncratic History of Global Inequality* (New York: Basic Books, 2010). Đáng tiếc thay, số liệu trong các bảng xa xưa này không luôn luôn thỏa đáng nhìn từ góc độ đồng nhất và khả năng so sánh. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.

8. Hai thế giới

1. Xem Bảng 7.3.
2. Xem Bảng 7.1 và bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng.
3. Để biết toàn bộ chuỗi dữ liệu cho những nhóm 1% khác nhau và cho tới tận nhóm 1/10.000, cũng như phần phân tích chi tiết cho quá trình thay đổi tổng quát, xem Thomas Piketty, *Les hauts revenus en France au 20e siècle: Inégalités et redistribution 1901–1998* (Paris: Grasset, 2001). Ở đây tôi chỉ giới hạn vào việc phác họa những đường nét tổng quát cho

câu chuyện, có xem xét đến những nghiên cứu gần đây hơn. Chuỗi dữ liệu cập nhật cũng được cung cấp trên mạng trong bảng dữ liệu WTID.

4. Những ước tính đưa ra trong Hình 8.1 và 8.2 được dựa trên những khai báo về thu nhập và lương (thuế thu nhập tổng quát được thiết lập ở Pháp vào năm 1914, và loại thuế gọi là thuế tính theo bảng biểu đánh trên lương được thông qua vào năm 1917, vì vậy chúng ta có các số đo hằng năm riêng rẽ cho những mức thu nhập cao và lương cao bắt đầu từ hai mốc thời gian nói trên) và dựa vào hạch toán quốc gia (cho chúng ta biết về tổng thu nhập quốc gia và tổng lương chi trả), dùng một phương pháp do Kuznets đầu tiên áp dụng và đã được mô tả ngắn gọn trong phần dẫn nhập. Dữ liệu tài khóa chỉ bắt đầu với thu nhập cho năm 1915 (năm đầu tiên loại thuế mới này được áp dụng), và tôi đã hoàn tất chuỗi dữ liệu cho những năm 1910–1914 dùng các ước tính đã được tiến hành trước chiến tranh bởi các cơ quan thuế và các nhà kinh tế học đương thời. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
5. Trong Hình 8.3 (và những hình tiếp theo thuộc cùng loại) tôi đã dùng cùng một ký kiệu như trong *Les hauts revenus en France* và WTID để biểu thị những nhóm "điểm phần trăm" khác nhau trong bảng thu nhập: P90–95 bao gồm tất cả mọi người trong khoảng phân vị thứ 90 và 95 (tức một nửa người ít giàu hơn trong nhóm 10% giàu nhất), P95–99 bao gồm những người trong khoảng phân vị thứ 95 và 99 (nhóm 4% ngay ở bên trên), P99–99,5 là nhóm 0,5% kế tiếp (một 1/2 người nghèo của nhóm 1% đứng đầu), P99,5–99,9 là nhóm 0,4% kế tiếp, P99,9–99,99 là nhóm 0,09% kế tiếp, và P99,99–100 là nhóm 0,01% giàu nhất (nhóm 1/10.000 đứng đầu).
6. Xin nhắc lại là nhóm 1% đứng đầu ở Pháp vào năm 2010 gồm có 500.000 người trưởng thành trong tổng dân số trưởng thành 50 triệu.
7. Cũng là trường hợp của 9/10 dân số nằm dưới phân vị thứ 90, nhưng ở đây tiền thù lao dưới hình thức tiền lương (hay thanh toán thay thế dưới hình thức thu nhập hưu trí hay bảo hiểm thất nghiệp) là thấp hơn.
8. Bảng lương của viên chức nhà nước là nhóm lương mà chúng tôi có nhiều dữ liệu dài hạn nhất trong bảng xếp hạng lương. Cụ thể là ở Pháp, chúng tôi có thông tin chi tiết từ ngân sách chính phủ và các bản báo cáo của cơ quan lập pháp từ đầu thế kỷ 19. Lương trong khu vực tư chỉ có thể được suy ra từ hồ sơ thuế, vì vậy chúng ta biết được rất ít về những giai đoạn trước khi thuế thu nhập được thiết lập trong những năm 1914–1917. Những dữ liệu mà chúng tôi có về lương của viên chức chính phủ cho thấy rằng sự chênh lệch về lương trong thế kỷ 19 là tương đối giống như những gì chúng ta đã thấy trong giai đoạn 1910–2010 cho cả nhóm 10% đứng đầu và nhóm 50% cuối bảng, mặc dù nhóm 1% đứng đầu có thể cao hơn một chút (không có dữ liệu đáng tin cậy cho khu vực tư, chúng tôi không thể nói được điều gì chính xác hơn). Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
9. Trong giai đoạn 2000–2010, tỷ trọng lương của điểm phân vị P99–99,5 và P99,5–99,9 (cấu thành 9/10 của nhóm 1% đứng đầu) là 50–60%, so với 20–30% của thu nhập hỗn hợp (xem Hình 8.4). Những thu nhập có lương cao chiếm đa số trong nhóm thu nhập hỗn hợp cao ở cùng một mức độ như trong những năm giữa hai cuộc chiến (xem Hình 8.3).
10. Cũng giống như trong Chương 7, những con số bằng đồng euro được trích ra ở đây được cố tình làm tròn và là những số xấp xỉ, vì vậy chúng đơn thuần chỉ là những con số cho thấy độ lớn. Mức ngưỡng chính xác của từng nhóm 1% và 0,1% được cung cấp trong bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng, sắp xếp theo từng năm.
11. Tuy nhiên, lưu ý rằng những dữ liệu mà những mức ngưỡng giới hạn (boundaries) này dựa vào là không hoàn hảo. Như đã lưu ý trong Chương 6, một số thu nhập từ doanh nghiệp có thể được che giấu dưới hình thức cổ tức và vì vậy được phân loại là thu nhập từ tư bản. Muốn biết phân tích chi tiết cho từng năm một về cơ cấu của những nhóm 1%

và 0,1% đứng đầu thu nhập ở Pháp kể từ 1914, xem Piketty, *Les hauts revenus en France*, trang 93–168.

12. Thu nhập từ tư bản dường như chiếm ít hơn 10% của thu nhập của "nhóm 9%" trong Hình 8.4, nhưng đó chỉ là kết quả của việc những con số này, giống như chuỗi dữ liệu về tỷ trọng của nhóm 1% và 10% đứng đầu, là hoàn toàn được dựa vào các bản tự khai báo thu nhập, mà kể từ năm 1960 những bản kê khai này đã loại bỏ những khoản được gọi là tiền cho thuê tưởng tượng (tức giá trị cho thuê của căn nhà do chính người ở sở hữu, trước đó nó là một phần của thu nhập chịu thuế). Nếu chúng ta tính cả thu nhập từ tư bản không chịu thuế (chẳng hạn như tiền cho thuê tưởng tượng), thì tỷ trọng của thu nhập từ tư bản trong "nhóm 9%"sẽ lên đến và thậm chí vượt quá 20% trong giai đoạn 2000–2010. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
13. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
14. Cụ thể, tôi luôn tính tất cả tiền cho thuê nhà, lãi, và cổ tức vào trong bản kê khai thu nhập, thậm chí khi trong những loại thu nhập này có một số không nằm trong cùng một biểu thuế và có thể được hưởng những quy định miễn thuế hay mức thuế thấp hơn.
15. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
16. Để ý rằng trong thời kỳ xảy ra Thế chiến II, giới chức thuế của Pháp tiếp tục thực hiện công việc đi thu bản khai thu nhập, ghi chép vào sổ sách, và thiết lập dữ liệu thống kê dựa vào chúng như thể không có gì thay đổi. Thật vậy, đó là giai đoạn vàng son của việc xử lý dữ liệu bằng máy: có những kỹ thuật mới cho phép tự động phân loại các tấm thẻ dữ liệu, điều này giúp cho việc tạo ra các bảng chéo được tiến hành nhanh chóng, đây là một bước tiến rất lớn so với các phương pháp thủ công trước đó. Vì vậy các ấn bản thống kê của Bộ tài chính trong những năm tháng chiến tranh dồi dào dữ liệu hơn bao giờ hết.
17. Tỷ trọng của nhóm 10% đứng đầu giảm từ 47 xuống 29% trong thu nhập quốc gia, và tỷ trọng của nhóm 1% đứng đầu giảm từ 21 xuống 7%. Các chi tiết được cung cấp trong bản phụ lục kỹ thuật trên mạng.
18. Muốn biết phân tích chi tiết cho tất cả những thay đổi này, theo từng năm một, xem *Les hauts revenus en France*, đặc biệt là chương 2 và 3, trang 93–229.
19. Trong Thế chiến II, sự thu hẹp trong bảng xếp hạng lương thật sự bắt đầu trước khi cuộc chiến xảy ra, vào năm 1936, với Hiệp ước Matignon.
20. Xem *Les hauts revenus en France*, 201–2. Sự gián đoạn đột ngột trong bất bình đẳng lương xảy ra vào năm 1968 được ghi nhận vào thời điểm đó. Cụ thể, xem công trình chi tiết của Christian Baudelot và A. Lebeaupin, *Les salaires de 1950 à 1975* (Paris: INSEE, 1979).
21. Xem Hình 6.6.
22. Đặc biệt là xem công trình của Camille Landais, "Les hauts revenus en France (1998–2006): Une explosion des inégalités?" (Paris: Paris School of Economics, 2007), và Olivier Godechot, "Is Finance Responsible for the Rise in Wage Inequality in France?" *Socio-Economic Review* 10, số 3 (2012): 447–70.
23. Đối với những năm 1910–1912 tôi hoàn tất chuỗi dữ liệu bằng cách dùng những nguồn dữ liệu khác nhau có sẵn, cụ thể là những ước tính khác nhau đã được chính phủ Mỹ thực hiện để chuẩn bị cho sự ra đời của thuế thu nhập liên bang (cũng như tôi đã làm trong trường hợp của Pháp). Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
24. Đối với những năm 1913–1926, tôi dùng dữ liệu về mức thu nhập và các phân loại thu nhập để ước tính sự thay đổi của bất bình đẳng lương. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
25. Hai cuốn sách gần đây về sự gia tăng bất bình đẳng ở Mỹ của hai nhà kinh tế học nổi tiếng minh họa cho sự gắn bó sâu đậm dành cho giai đoạn tương đối bình đẳng này trong lịch

sử Mỹ: Paul Krugman, *The Conscience of a Liberal* (New York: Norton, 2007), và Joseph Stiglitz, *The Price of Inequality* (New York: Norton, 2012).

26. Những dữ liệu có sẵn, mặc dù không hoàn hảo, cho thấy rằng nếu hiệu chỉnh được việc khai báo thấp thu nhập từ tư bản, chúng ta có thể cộng thêm 2 đến 3 điểm% cho thu nhập quốc gia. Tỷ trọng không được hiệu chỉnh của nhóm 10% đứng đầu là 49,7% vào năm 2007 và 47,9% vào năm 2010 (với xu hướng gia tăng rõ rệt). Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
27. Chuỗi dữ liệu "có tính lãi tư bản" đương nhiên bao gồm lãi tư bản ở cả tử số (cho các nhóm 10% và 1% đứng đầu thu nhập) lẫn mẫu số (cho tổng thu nhập quốc gia); chuỗi dữ liệu "không tính lãi tư bản" loại bỏ chúng trong cả hai trường hợp. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
28. Sự gia tăng đáng ngờ duy nhất xảy ra vào thời điểm cải cách thuế quan trọng của Reagan vào năm 1986, khi nhiều doanh nghiệp quan trọng thay đổi hình thức pháp lý của họ để lợi nhuận của họ bị đánh thuế như là thu nhập cá nhân chứ không phải thu nhập doanh nghiệp. Sự chuyển giao này giữa các cơ sở tài khóa chỉ có ảnh hưởng ngắn hạn (thu nhập mà lẽ ra sau này mới trở thành lãi tư bản được coi là lãi tư bản sớm hơn một chút) và đóng một vai trò thứ yếu trong việc định hình xu hướng dài hạn. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
29. Thu nhập trước thuế hằng năm được đề cập ở đây tương ứng với thu nhập hộ gia đình (thu nhập của hai vợ chồng hay của một cá nhân độc thân). Bất bình đẳng thu nhập ở mức cá nhân tăng xấp xỉ theo cùng một tỷ lệ như bất bình đẳng tính theo thu nhập hộ gia đình. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
30. Đôi khi sự đánh giá nền kinh tế theo cảm xúc chủ quan này đặc biệt nổi bật ở những nhà kinh tế học giảng dạy ở các trường đại học Mỹ nhưng sinh ra ở những quốc gia nước ngoài (thường là những nước nghèo hơn Mỹ), một sự đánh giá hoàn toàn có thể hiểu được.
31. Tất cả các dữ liệu chuỗi chi tiết được cung cấp trong bản phụ lục kỹ thuật trên mạng.
32. Lập luận này ngày càng được chấp nhận rộng rãi hơn. Ví dụ, nó được Michael Kumhof và Romain Rancière bảo vệ trong cuốn, "Inequality, Leverage, and Crises," International Monetary Fund Working Paper (11/2010). Xem thêm Raghuram G. Rajan, *Fault Lines* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2010), tuy nhiên cuốn sách này ước tính thấp tầm quan trọng của tỷ trọng ngày càng gia tăng trong thu nhập quốc gia Mỹ của nhóm đứng đầu bảng thu nhập.
33. Xem Anthony B. Atkinson, Thomas Piketty, và Emmanuel Saez, "Top Incomes in the Long Run of History," *Journal of Economic Literature* 49, số 1 (2011): Bảng 1, tr. 9.
34. Hãy nhớ rằng tất cả những con số này liên quan đến phân phối thu nhập chính (trước thuế và chuyển giao). Tôi sẽ xem xét ảnh hưởng của thuế và chuyển giao trong Phần Bốn. Nói một cách ngắn gọn, mức độ lũy tiến của hệ thống thuế giảm đáng kể trong giai đoạn này, điều này khiến cho các con số trở nên xấu hơn, trong khi sự gia tăng trong một số khoản chuyển giao cho những cá nhân nghèo nhất giúp cải thiện phần nào những con số này.
35. Xem Chương 5, trong đó nền kinh tế bong bóng Nhật và Tây Ban Nha được đem ra bàn thảo.
36. Xem Thomas Piketty và Emmanuel Saez, "Income Inequality in the United States, 1913–1998," *Quarterly Journal of Economics* 118, số 1 (2/2003): 29–30. Xem thêm Claudia Goldin và R. Margo, "The Great Compression: The Wage Structure in the United States at Mid-Century," *Quarterly Journal of Economics* 107, số 1 (2/1992): 1–34.
37. Nó cũng không được bù đắp bởi sự dịch chuyển lớn hơn giữa các thế hệ mà hoàn toàn ngược lại. Tôi sẽ quay lại điểm này ở Chương 13.

38. Xem Wojciech Kopczuk, Emmanuel Saez, và Jae Song, "Earnings Inequality and Mobility in the United States: Evidence from Social Security Data since 1937," *Quarterly Journal of Economics* 125, số 1 (2010): 91–128.
39. Xem Edward N. Wolff và Ajit Zacharias, "Household Wealth and the Measurement of Economic Well-Being in the U.S.," *Journal of Economic Inequality* 7, số 2 (6/2009): 83–115. Wolff và Zacharias nhận xét đúng rằng bài báo đầu của tôi viết chung với Emmanuel Saez vào năm 2003 đã phóng đại mức độ mà tại đó những thay đổi thực tế mà chúng tôi quan sát thấy có thể được giải thích bằng cách thay thế "những người giàu đi làm" bằng "những người hưởng lợi tức ngồi cắt phiếu mua hàng giảm giá", trong khi trên thực tế chúng ta nhận thấy có một sự "chung sống" giữa hai nhóm này.
40. Xem các Hình bổ sung S8.1 và S8.2, trên mạng.
41. Xem Steven N. Kaplan và Joshua Rauh, "Wall Street and Main Street: What Contributes to the Rise of the Highest Incomes?" *Review of Financial Studies* 23, số 3 (3/2009): 1004–1050.
42. Xem Jon Bakija, Adam Cole, và Bradley T. Heim, "Jobs and Income Growth of Top Earners and the Causes of Changing Income Inequality: Evidence from U.S. Tax Return Data," Department of Economics Working Papers 2010–24, Department of Economics, Williams College, Bảng 1. Những nhóm nghề nghiệp quan trọng khác bao gồm bác sĩ và luật sư (vào khoảng 10% trong tổng số) và những nhà phát triển bất động sản (khoảng 5%). Tuy nhiên, những dữ liệu này cần được sử dụng một cách cẩn thận: chúng ta không biết nguồn gốc của những tài sản có liên quan (có được thừa kế hay không), nhưng thu nhập từ tư bản chiếm hơn một nửa trong tất cả thu nhập ở mức độ nhóm 1/1,000 nếu lãi tư bản được tính trong đó (xem Hình 8.10) và vào khoảng 1/4 nếu chúng bị loại bỏ ra ngoài (xem Hình bổ sung S8.2, để trên mạng).
43. Số lượng "những siêu doanh nhân" thuộc loại Bill Gates là rất ít đến mức họ không cần thiết cho việc phân tích thu nhập và cách tốt nhất là nghiên cứu họ trong bối cảnh phân tích tài sản và cụ thể là phân tích sự thay đổi của những phân loại tài sản khác nhau. Xem Chương 12.
44. Nói một cách cụ thể, nếu một nhà quản lý được hưởng quyền mua cổ phiếu ưu đãi cho phép anh ta bỏ 100 đô la mua cổ phiếu trong doanh nghiệp mà khi bán ra cổ phiếu đó anh ta sẽ thu về được một khoản có giá trị 200 đô la, khi đó sự chênh lệch giữa hai mức giá–trong trường hợp này là 100 đô la–được xem như là một phần trong tiền lương của nhà quản lý trong năm anh ta sử dụng quyền chọn mua cổ phiếu của mình. Nếu sau đó anh ta bán phần cổ phần này với một giá còn cao hơn nữa, ví dụ như là 250 đô la, khi đó khoảng chênh lệch 50 đô la được ghi nhận như là lãi tư bản.

9. Bất bình đẳng trong thu nhập từ lao động

1. Claudia Dale Goldin và Lawrence F. Katz, *The Race between Education and Technology: The Evolution of U.S. Educational Wage Differentials, 1890–2005* (Cambridge, MA: Belknap Press, 2010).
2. Xem Bảng 7.2.
3. Trong ngôn ngữ hạch toán quốc gia, chi tiêu cho y tế và giáo dục được xem như là tiêu dùng (nguồn gốc của phúc lợi nội tại) chứ không phải là đầu tư. Đây là một lý do khác cho thấy tại sao cách diễn đạt "tư bản nhân lực" là có vấn đề.
4. Dĩ nhiên có nhiều sự kiện nhỏ trong mỗi giai đoạn: ví dụ, lương tối thiểu được tăng lên thêm 10% giữa 1998 và 2002 để bù đắp cho sự sụt giảm thời gian làm việc hợp pháp trong tuần từ 39 giờ xuống 35 giờ trong khi vẫn giữ nguyên mức lương hằng tháng.
5. Giống như trường hợp thuế thu nhập liên bang, luật ban hành về lương tối thiểu dẫn đến

một cuộc giằng co quyết liệt giữa cơ quan hành pháp và Tòa án Tối cao. Tòa án Tối cao hủy bỏ luật lương tối thiểu đầu tiên vào năm 1935, nhưng Roosevelt đã áp dụng lại luật lương tối thiểu vào năm 1938 và cuối cùng đã thắng cuộc.

6. Trong Hình 9.1, tôi đã chuyển đổi lương tối thiểu danh nghĩa sang giá trị đồng euro và đô la tính theo năm 2013. Xem Hình bổ sung S9.1–2 trên mạng để biết về lương tối thiểu danh nghĩa.
7. Một số bang có lương tối thiểu cao hơn lương tối thiểu của chính phủ liên bang vào năm 2013: ở California và Massachusetts, lương tối thiểu là 8 đô la/giờ; ở Washington mức lương này là 9,19 đô la.
8. Với tỷ giá hối đoái là 1,30 euro cho một bảng Anh. Trên thực tế, khoảng cách giữa lương tối thiểu của Anh và Pháp là lớn hơn bởi vì có sự khác biệt trong khoản tiền trả an sinh xã hội của công ty tuyển dụng (chúng được cộng thêm vào tổng tiền lương). Tôi sẽ quay lại điểm này trong Phần Bốn.
9. Những sự khác biệt quan trọng vẫn tiếp tục tồn tại giữa các quốc gia: ví dụ, ở Anh nhiều mức giá cả và thu nhập (bao gồm tiền cho thuê nhà, trợ cấp, và lương của một số ngành) được quy định theo hằng tuần chứ không theo hằng tháng. Về những đề tài này, xem thêm tác giả Robert Castel, *Les Métamorphoses de la question sociale: Une chronique du salariat* (Paris: Fayard, 1995).
10. Cụ thể, xem hai tác giả David Card và Alan Krueger, *Myth and Measurement: The New Economics of the Minimum Wage* (Princeton: Princeton University Press, 1995). Card và Krueger phân tích nhiều trường hợp các quốc gia láng giềng có những mức lương tối thiểu khác nhau. Trường hợp "độc quyền mua" thuần túy là trường hợp trong đó một công ty tuyển dụng duy nhất có thể mua lao động trong một khu vực địa lý nhất định. (Trong trường hợp độc quyền thuần túy, một người mua duy nhất được thay thế bằng một người bán duy nhất.) Khi đó công ty tuyển dụng quy định tiền lương ở mức mức thấp nhất có thể được, và sự gia tăng trong lương tối thiểu không làm giảm mức tuyển dụng lao động, bởi vì biên độ lợi nhuận của công ty tuyển dụng quá lớn nên nó có thể tiếp tục thuê tất cả các công nhân muốn tìm kiếm công việc. Mức tuyển dụng lao động thậm chí có thể gia tăng, bởi vì có nhiều người hơn đi xin việc, có lẽ bởi vì với những mức lương cao hơn họ lựa chọn đi làm hơn là tham gia vào những hoạt động phi pháp (đây là một kết quả tốt đẹp), hoặc bởi vì họ lựa chọn đi làm hơn là đi học (đây không phải là một kết quả tốt đẹp). Đây chính là những gì mà Card và Krueger đã quan sát thấy.
11. Cụ thể, xem Hình 8.6–8.
12. Đây là một sự kiện quan trọng nhưng thường bị bỏ qua trong các cuộc tranh luận học thuật ở Mỹ. Ngoài nghiên cứu của Goldin và Katz, *Race between Education and Technology*, xem thêm tác phẩm gần đây của Rebecca Blank, *Changing Inequality* (Berkeley: University of California Press, 2011), cuốn sách này gần như tập trung toàn bộ vào quá trình thay đổi trong chênh lệch tiền lương có liên quan đến bằng cấp đại học (và vào quá trình thay đổi cơ cấu gia đình). Raghuram Rajan, *Fault Lines* (Princeton: Princeton University Press, 2010), cũng có vẻ tin rằng sự thay đổi trong bất bình đẳng có liên quan đến học vấn đại học là quan trọng hơn sự bùng nổ của nhóm 1% (điều này không đúng). Lý do của việc này có lẽ là dữ liệu mà các nhà kinh tế học nghiên cứu về lao động và giáo dục sử dụng không thể hiện đầy đủ thành tích tiền lương của nhóm 1% cao nhất (chúng ta cần dữ liệu thuế để biết được chuyện gì đang xảy ra). Những dữ liệu khảo sát có ưu điểm là chúng bao gồm nhiều dữ liệu nhân khẩu-xã hội hơn (bao gồm dữ liệu về giáo dục) so với hồ sơ thuế. Nhưng chúng được dựa trên những mẫu tương đối nhỏ và cũng đặt ra nhiều vấn đề liên quan đến cách tự đánh giá bản thân của những người trả lời khảo sát. Lý tưởng nhất

là cả hai nguồn dữ liệu này nên được sử dụng đồng thời. Xem bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng để biết thêm về những vấn đề liên quan đến phương pháp luận này.

13. Để ý rằng những đường đồ thị trong Hình 9.2 và những hình tiếp theo không tính đến lợi nhuận tư bản do chênh lệch giá (chúng không được đo lường một cách nhất quán trong các quốc gia). Bởi vì lợi nhuận tư bản do chênh lệch giá là đặc biệt lớn ở Mỹ (khiến cho tỷ trọng của nhóm 1% đứng đầu trong thu nhập quốc gia lớn hơn 20% trong thập niên 2000 nếu chúng ta tính đến lợi nhuận tư bản do chênh lệch giá), nên khoảng chênh lệch thực sự lớn hơn so với những gì được thể hiện trong Hình 9.2. Ví dụ, xem Hình bổ sung S9.3, có sẵn trên mạng.
14. New Zealand có đồ thị gần như giống với đồ thị của Australia. Xem Hình bổ sung S9.4, có trên mạng. Để tránh làm phức tạp các con số, tôi chỉ trình bày một số quốc gia và dữ liệu chuỗi có sẵn. Những độc giả quan tâm nên tham khảo bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng hay bảng WTID để nắm được toàn bộ chuỗi dữ liệu.
15. Thật ra, nếu chúng ta có tính đến lợi nhuận tư bản do chênh lệch giá, một lượng là khá lớn ở Thụy Điển trong giai đoạn 1990–2010, thì tỷ trọng của nhóm 1% đứng đầu tăng lên 9%. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
16. Tất cả các các quốc gia châu Âu khác trong bảng WTID, tức Hà Lan, Thụy Sĩ, Na Uy, Phần Lan, và Bồ Đào Nha, phát triển theo những cách tương tự như ở các quốc gia khác ở lục địa châu Âu. Lưu ý rằng chúng ta có dữ liệu khá đầy đủ cho Nam Âu. Chuỗi dữ liệu cho Tây Ban Nha có từ năm 1933, khi thuế thu nhập được tạo ra, nhưng có nhiều gián đoạn. Ở Ý, thuế thu nhập được tạo ra vào năm 1923, nhưng mãi đến năm 1974 mới có dữ liệu hoàn chỉnh. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
17. Tỷ trọng của nhóm 0,1% đứng đầu vượt quá 8% ở Mỹ trong 2000–2010 nếu chúng ta bỏ qua lợi nhuận tư bản do chênh lệch giá và sẽ là 12% nếu chúng ta có tính đến chúng. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
18. Như vậy nhóm "0,1%" ở Pháp và Nhật tăng từ 15 lên 25 lần thu nhập trung bình quốc gia (tức từ 450.000 đến 750.000 euro/năm nếu thu nhập trung bình là 30.000), trong khi nhóm "0,1%" đứng đầu ở Mỹ tăng từ 20 lên 100 lần mức thu nhập trung bình quốc gia (tức từ 600.000 đô la/năm lên 3 triệu đô la). Độ lớn của những con số này là xấp xỉ, nhưng chúng cho chúng ta một khái niệm rõ ràng hơn về hiện tượng này và cho thấy mối liên hệ giữa những tỷ trọng này với những mức lương vẫn thường được giới truyền thông trích dẫn.
19. Thu nhập của nhóm "1%" là thấp hơn rõ rệt: theo định nghĩa một tỷ trọng 10% thu nhập quốc gia cho nhóm 1% có nghĩa là thu nhập trung bình của họ cao hơn gấp 10 lần thu nhập trung bình quốc gia (một tỷ trọng 20% cho thấy mức thu nhập trung bình của họ cao gấp 20 lần thu nhập trung bình quốc gia, v.v.) Hệ số Pareto, mà tôi sẽ bàn đến nhiều hơn trong Chương 10, cho phép chúng ta liên hệ các tỷ trọng của nhóm 10% đứng đầu, nhóm 1% đứng đầu, và 1/1000 đứng đầu với nhau: ở các quốc gia tương đối bình đẳng (như Thụy Điển trong thập niên 1970), thu nhập của nhóm 0,1% đứng đầu cao hơn chưa tới 2 lần thu nhập của nhóm 1% đứng đầu, như vậy tỷ trọng thu nhập quốc gia của nhóm 0,1% chưa bằng 1/5 tỷ lệ thu nhập quốc gia của nhóm 1% đứng đầu. Ở các quốc gia có bất bình đẳng cao (như Mỹ trong thập niên 2000), nhóm 0,1% đứng đầu có thu nhập cao gấp 4 – 5 lần thu nhập của nhóm 1% đứng đầu, và tỷ trọng thu nhập quốc gia của nhóm 0,1% là bằng 40-50% tỷ trọng của nhóm 1% đứng đầu.
20. Tùy thuộc vào việc chúng ta có tính đến lợi nhuận tư bản do chênh lệch giá hay không. Xem bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng để nắm toàn bộ chuỗi dữ liệu.
21. Cụ thể, xem Bảng 5.1.

22. Đối với Thụy Điển và Đan Mạch, trong một vài năm trong giai đoạn 1900–1910, chúng ta nhận thấy tỷ trọng trong thu nhập quốc gia của nhóm 1% đứng đầu là 25%, cao hơn mức của Anh, Pháp, và Đức vào thời đó (ở những quốc gia này mức cao nhất là gần bằng 22 hay 23%). Tuy nhiên, do giới hạn của nguồn dữ liệu có sẵn, chúng ta không biết chắc những sự khác biệt này có thật sự đáng kể hay không. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
23. Đối với tất cả các quốc gia mà chúng tôi có dữ liệu về cấu trúc thu nhập ở những mức độ khác nhau, tương đương với dữ liệu trình bày cho Pháp và Mỹ trong chương trước (xem Hình 8.3–4 và 8.9–10), chúng tôi thấy có một thực tế tương tự.
24. Xem Hình bổ sung S9.6 trên mạng cho đồ thị này, dùng chuỗi dữ liệu hằng năm tương tự. Chuỗi dữ liệu cho các quốc gia khác cũng tương tự và có sẵn trên mạng.
25. Hình 9.8 đơn giản cho thấy trung bình của bốn quốc gia châu Âu trong Hình 9.7. Bốn quốc gia này rất tiêu biểu cho sự đa dạng của châu Âu, và đồ thị sẽ không có gì khác nhiều nếu chúng ta bao gồm cả các quốc gia Bắc và Nam Âu khác mà chúng ta có dữ liệu, hay nếu chúng ta lấy trọng số trung bình cho thu nhập quốc gia của từng nước. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
26. Những độc giả quan tâm có thể muốn tham khảo những trường hợp nghiên cứu của 23 quốc gia mà Anthony Atkinson và tôi đã xuất bản năm 2007 và 2010 trong hai tập sách: *Top Incomes over the Twentieth Century: A Contrast Between Continental European and English-Speaking Countries* (Oxford: Oxford University Press, 2007), và *Top Incomes: A Global Perspective* (Oxford: Oxford University Press, 2010).
27. Ở Trung Quốc, chính xác mà nói không có thuế thu nhập trước năm 1980, vì vậy không có cách nào để nghiên cứu sự phát triển của bất bình đẳng thu nhập cho toàn bộ thế kỷ 20 (dữ liệu chuỗi trình bày ở đây bắt đầu vào năm 1986). Đối với Colombia, các hồ sơ thuế mà tôi đã thu thập được cho đến nay chỉ bắt đầu từ năm 1993, nhưng thuế thu nhập đã tồn tại trước đó rất lâu, và hoàn toàn có khả năng chúng ta cuối cùng sẽ tìm được những dữ liệu trước đó (các kho lưu trữ hồ sơ thuế theo lịch sử được sắp xếp khá kém hiệu quả ở nhiều quốc gia Nam Mỹ).
28. Danh sách các dự án đang tiến hành được cung cấp trên trang web của WTID.
29. Khi các tập tin thuế bằng dữ liệu số được công bố, dĩ nhiên công nghệ vi tính hóa dẫn đến sự cải thiện trong các nguồn thông tin của chúng ta. Nhưng khi những tập tin điện tử này không được công bố hay không được liệt kê trong bản danh mục (một việc thường xảy ra), khi đó sự thiếu hụt dữ liệu thống kê dưới dạng giấy in có thể làm tổn hại "ký ức lịch sử" về dữ liệu thuế thu nhập của chúng ta.
30. Thuế thu nhập được sử dụng càng có hình thức giống thuế đồng đều, thì chúng ta càng ít có nhu cầu cần đến thông tin chi tiết về các nhóm thu nhập khác nhau. Trong Phần Bốn tôi sẽ bàn đến những thay đổi trong việc đánh thuế. Tạm thời, điểm chúng tôi muốn nêu lên ở đây là những thay đổi này có ảnh hưởng đến các công cụ quan sát của chúng ta.
31. Thông tin cho năm 2010 trong Hình 9.9 được dựa vào dữ liệu rất không hoàn hảo liên quan đến tiền lương của các nhà quản lý công ty và nên được xem như là một con số ước tính xấp xỉ. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
32. Xem Abhijit Banerjee và Thomas Piketty, "Top Indian Incomes, 1922–2000," *World Bank Economic Review* 19, số 1 (5/2005): 1–20. Xem thêm A. Banerjee và T. Piketty, "Are the Rich Growing Richer? Evidence from Indian Tax Data," do Angus Deaton và Valerie Kozel biên tập trong cuốn, *Data and Dogma: The Great Indian Poverty Debate* (New Delhi: Macmillan India Ltd., 2005): 598–611. "Lỗ đen" chiếm gần một nửa trong tổng tăng trưởng ở Ấn Độ giữa năm 1990 và 2000: thu nhập bình quân đầu người tăng thêm gần 4%/năm theo dữ liệu kế toán quốc gia nhưng chỉ 2% theo dữ liệu khảo sát hộ gia đình. Vì vậy đây là một vấn đề quan trọng.

33. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
34. Thật vậy, kết quả chính–và nhìn chung là khá hiển nhiên–của các mô hình kinh tế về việc thử nghiệm tối ưu khi sử dụng thông tin không hoàn hảo là các tác nhân (trong trường hợp này là các công ty) chẳng bao giờ thu được lợi ích gì trong việc tìm kiếm thông tin đầy đủ chừng nào việc thử nghiệm vẫn còn gây nhiều tốn kém (và việc thử việc một số CFO trước khi đưa ra lựa chọn cuối cùng là một việc làm tốn kém), đặc biệt là khi giá trị công của thông tin lớn hơn giá trị cá nhân của nó đối với tác nhân. Xem bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng để biết thư mục sách tham khảo.
35. Xem Marianne Bertrand và Sendhil Mullainathan, "Are CEOs Rewarded for Luck? The Ones without Principals Are," *Quarterly Journal of Economics* 116, số 3 (2001): 901–932. Xem thêm Lucian Bebchuk và Jesse Fried, *Pay without Performance* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2004).

10. Bất bình đẳng về sở hữu tư bản

1. Cụ thể, tất cả các dữ liệu về cơ cấu thu nhập xếp theo mức thu nhập tổng quát chứng thực cho kết quả này. Điều này cũng đúng với dữ liệu chuỗi bắt đầu vào cuối thế kỷ 19 (cho Đức, Nhật, và một số quốc gia Bắc Âu). Dữ liệu có sẵn cho các quốc gia nghèo và đang trỗi dậy bị phân mảnh nhiều hơn nhưng vẫn cho thấy một xu hướng tương tự. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
2. Cụ thể, xem Bảng 7.2.
3. Những dữ liệu chuỗi song song (parallel series) có sẵn cho các quốc gia khác cũng cho thấy những kết quả nhất quán. Ví dụ, những thay đổi chúng ta quan sát được ở Đan Mạch và Na Uy kể từ thế kỷ 19 là rất gần với quá trình phát triển của Thụy Điển. Dữ liệu của Nhật và Đức cho thấy một cơ chế vận động tương tự như của Pháp. Một nghiên cứu gần đây về Australia đem lại những kết quả nhất quán với những kết quả thu được cho Mỹ. Xem bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng.
4. Để có được mô tả chính xác những nguồn dữ liệu khác nhau đã được sử dụng, xem Thomas Piketty, "On the Long-Run Evolution of Inheritance: France 1820–2050," Paris School of Economics, 2010 (một phiên bản tóm tắt được in trong tạp chí *Quarterly Journal of Economics*, 126, số 3 [8/2011] 1071–131). Các bản khai báo cá nhân được thu thập cùng với Gilles Postel-Vinay và Jean-Laurent Rosenthal từ kho lưu trữ Paris. Chúng tôi cũng sử dụng những bản khai báo đã được thu thập trước đó cho toàn nước Pháp dưới sự bảo trợ của dự án Enquête TRA, nhờ vào những nỗ lực của rất nhiều nhà nghiên cứu khác, đặc biệt là Jérôme Bourdieu, Lionel Kesztenbaum, và Akiko Suwa-Eisenmann. Xem bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng.
5. Để biết phân tích chi tiết cho những kết quả này, xem Thomas Piketty, Gilles Postel-Vinay, và Jean-Laurent Rosenthal, "Wealth Concentration in a Developing Economy: Paris and France, 1807–1994," *American Economic Review* 96, số 1 (2/2006): 236–56. Phiên bản trình bày ở đây là phiên bản cập nhật của những chuỗi dữ liệu này. Hình 10.1 và những hình tiếp theo tập trung vào giá trị trung bình theo từng thập niên để tập trung sự chú ý vào những thay đổi dài hạn. Tất cả các chuỗi dữ liệu hằng năm đều có sẵn trên mạng.
6. Tỷ trọng của từng nhóm 10% và 1% đưa ra trong Hình 10.1 và những hình tiếp theo sau được tính theo phần trăm của tổng tài sản tư nhân. Nhưng vì sản nghiệp tư nhân gần như chiếm toàn bộ tài sản quốc gia, nên điều này không tạo ra một sự khác biệt lớn.
7. Phương pháp này, gọi là "hệ số nhân tử vong (mortality multiplier)," bao gồm việc đánh lại trọng số cho mỗi giá trị quan sát theo số nghịch đảo của tỷ lệ người chết trong từng nhóm thế hệ: một người chết ở tuổi 40 đại diện cho nhiều cá nhân đang sống hơn một

người chết ở tuổi 80 (chúng ta cũng cần xem xét đến sự khác biệt về tử vong theo mức độ sản nghiệp). Phương pháp này được các nhà kinh tế học và các nhà thống kê Pháp và Anh phát triển (đặc biệt là B. Mallet, M. J. Séaillès, H. C. Strutt, và J. C. Stamp) vào năm 1900–1910 và được dùng trong tất cả các nghiên cứu lịch sử sau đó. Khi chúng ta có dữ liệu từ các khảo sát về tài sản hay thuế tài sản hằng năm cho người còn sống (như tại các quốc gia Bắc Âu, những thuế này đã tồn tại kể từ đầu thế kỷ 20, hay ở Pháp, với dữ liệu từ thuế tài sản của giai đoạn 1990–2010), chúng ta có thể kiểm tra giá trị của phương pháp này và điều chỉnh lại các giả thiết của chúng ta về sự khác biệt trong con số tử vong. Xem bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng để biết thêm về những vấn đề phương pháp luận này.

8. Xem bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng. Con số phần trăm có lẽ vượt quá 50 trước năm 1789.
9. Về vấn đề này, xem thêm Jérôme Bourdieu, Gilles Postel-Vinay, và Akiko Suwa-Eisenmann, "Pourquoi la richesse ne s'est-elle pas diffusée avec la croissance? Le degré zéro de l'inégalité et son évolution en France: 1800–1940," *Histoire et mesure* 18, 1/2 (2003): 147–98.
10. Ví dụ như xem dữ liệu thú vị về sự phân phối đất đai trong Roger S. Bagnall, "Landholding in Late Roman Egypt: The Distribution of Wealth," *Journal of Roman Studies* 82 (11/1992): 128–49. Những nghiên cứu khác thuộc lĩnh vực này cũng cho những kết quả tương tự. Xem bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng.
11. Các chi tiết về kỹ thuật và danh sách tài liệu thâm khảo có thể được tìm thấy trong bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng.
12. Một ước tính cho thấy nhóm 1% đứng đầu ở Mỹ nhìn chung sở hữu ít hơn 15% tổng tài sản quốc gia vào năm 1800, nhưng kết quả đó phụ thuộc hoàn toàn vào quyết định chỉ tập trung vào những cá nhân tự do mà thôi [không tính đến dân số người nô lệ], và đây rõ ràng là một lựa chọn có thể gây nhiều tranh cãi. Những ước tính được báo cáo ở đây để cập đến toàn bộ dân số (tự do và không tự do). Xem bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng.
13. Xem Willford I. King, *The Wealth and Income of the People of the United States* (New York: MacMillan, 1915). King, một giáo sư dạy môn dữ liệu thống kê và kinh tế học tại Đại học Wisconsin, sử dụng những dữ liệu không hoàn hảo nhưng nhiều gợi ý từ nhiều tiểu bang Mỹ và so sánh chúng với các ước tính cho châu Âu, chủ yếu được dựa trên dữ liệu thống kê về thuế của Phổ. Ông nhận thấy những sự khác biệt là nhỏ hơn nhiều so với tưởng tượng ban đầu của ông.
14. Những mức này, dựa trên các khảo sát chính thức của Ngân hàng Dự trữ Liên bang, có thể hơi thấp (vì khó khăn trong việc ước tính những sản nghiệp lớn), và tỷ trọng của nhóm 1% đứng đầu có thể đã lên đến 40%. Xem bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng.
15. Tỷ lệ trung bình của châu Âu trong Hình 10.6 được tính từ những con số của Pháp, Anh, và Thụy Điển (có vẻ như chúng mang tính tiêu biểu cho châu Âu). Xem bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng.
16. Đối với địa tô, những dữ liệu sớm nhất có được cho thời cổ đại và Trung Cổ cho thấy mức sinh lợi hằng năm vào khoảng 5%. Đối với lãi suất cho vay, chúng tôi thường tìm thấy những mức trên 5% trong những giai đoạn trước đó, thông thường vào khoảng 6–8%, thậm chí đối với những khoản cho vay dùng bất động sản làm tài sản thế chấp. Ví dụ, xem những dữ liệu do S. Homer và R. Sylla thu thập, A *History of Interest Rates* (New Brunswick, NJ: Rutgers University Press, 1996).
17. Nếu suất sinh lợi của tư bản lớn hơn sở thích về thời gian, tất cả mọi người sẽ lựa chọn cắt giảm chi tiêu cho hiện tại và tiết kiệm nhiều hơn (như vậy trữ lượng tư bản sẽ gia tăng không hạn định, cho đến khi suất sinh lợi của tư bản giảm xuống bằng tỷ lệ sở thích về thời gian). Trong trường hợp ngược lại, tất cả mọi người sẽ bán một phần trong trữ

lượng tư bản của họ để gia tăng chi tiêu trong hiện tại (và trữ lượng tư bản sẽ giảm cho đến khi suất sinh lợi của tư bản tăng lên bằng θ). Trong cả hai trường hợp chúng ta đều có kết cuộc $r = \theta$.

18. Mô hình khung thời gian vô tận ngụ ý độ co giãn của tiết kiệm–và như vậy là của nguồn cung tư bản–là vô tận về lâu dài. Như vậy nó giả định rằng chính sách thuế không thể có ảnh hưởng đến nguồn cung của tư bản.
19. Về mặt toán học, trong mô hình khung thời gian vô tận chuẩn, suất sinh lợi cân bằng được xác định bởi công thức $r = \theta + \gamma \times g$ (trong đó θ là tỷ lệ sở thích về thời gian và γ là số đo độ lõm của hàm thỏa dụng. Người ta thường ước tính rằng γ nằm trong khoảng giữa 1,5 và 2,5. Ví dụ, nếu $\theta = 5\%$ và $\gamma = 2$, khi đó $r = 5\%$ đối với $g = 0\%$ và $r = 9\%$ với $g = 2\%$, vì vậy khoảng chênh lệch $r - g$ tăng từ 5% lên 7% khi tăng trưởng tăng từ 0% lên 2%. Xem bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng.
20. Một phần ba cho những cha mẹ có hai con và một nửa cho những cha mẹ chỉ có một con.
21. Lưu ý rằng vào năm 1807 Napoleon áp dụng luật *majorat* cho giới quý tộc phục vụ trong triều của ông. Luật này cho phép tăng tỷ trọng những bất động sản đất đai nhất định thuộc quyền sở hữu của giới quý tộc và khoản tỷ trọng tăng lên đó sẽ được truyền lại cho những người trưởng nam thừa kế. Nó chỉ ảnh hưởng đến một vài ngàn cá nhân có liên quan. Hơn nữa, Charles X còn cố gắng khôi phục luật *substitutions héréditaires* cho giới quý tộc phục vụ cho ông vào năm 1826. Những bước thụt lùi quay lại Cơ chế cũ này chỉ có ảnh hưởng đến một phần nhỏ dân số và dù sao cũng đã bị dứt khoát bãi bỏ vào năm 1848.
22. Xem Jens Beckert, *Inherited Wealth* (Princeton: Princeton University Press, 2008).
23. Trên lý thuyết, phụ nữ được hưởng quyền ngang hàng như nam giới trong việc phân chia tài sản thừa kế, theo Bộ luật Dân sự. Nhưng một người vợ không được tự do sử dụng tài sản của mình theo ý thích của họ: sự bất cân xứng này liên quan đến việc mở và quản lý tài khoản ngân hàng, bán tài sản, v.v. và mãi cho đến thập niên 1970 mới hoàn toàn biến mất. Vì vậy trên thực tế, luật mới này thiên vị người chủ gia đình (nam giới): những người con trai có quyền lợi ngang bằng nhau không phân biệt thứ bậc trong gia đình, nhưng con gái thì bị bỏ lại đằng sau. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
24. Xem Pierre Rosanvallon, *La société des égaux* (Paris: Le Seuil, 2011), 50.
25. Phương trình cho thấy mối liên kết giữa hệ số Pareto với $r - g$ được đưa ra trong bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng.
26. Rõ ràng, điều này không ám chỉ rằng logic $r > g$ nhất thiết phải là lực tác động duy nhất gây ảnh hưởng. Mô hình này và những tính toán có liên quan rõ ràng là một sự đơn giản hóa thực tế và không nhằm xác định chính xác vai trò của mỗi cơ chế (nhiều lực tác động đối chọi khác nhau có thể làm cân bằng lẫn nhau). Tuy nhiên, nó cho thấy chỉ logic $r > g$ không thôi là đủ để giải thích mức độ tập trung mà ta quan sát được. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
27. Trường hợp Thụy Điển là trường hợp thú vị, bởi vì nó kết hợp nhiều yếu tố tác động mâu thuẫn nhau nhưng dường như cân bằng lẫn nhau: thứ nhất, tỷ số tư bản/thu nhập thấp hơn ở Pháp hay Anh trong thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20 (giá trị của đất thấp hơn, và một phần của tư bản nội địa là do người nước ngoài sở hữu–về khía cạnh này, Thụy Điển giống như Canada), và thứ nhì, luật trưởng nam thừa kế được áp dụng cho đến cuối thế kỷ 19, và một số luật giới hạn quyền thừa kế đối với những tài sản hoàng tộc lớn ở Thụy Điển vẫn còn tiếp tục đến ngày nay. Cuối cùng, sự tập trung tài sản ở Thụy Điển vào những năm 1900–1910 thấp hơn ở Anh và gần bằng mức của Pháp. Xem Hình 10.1–4 và công trình nghiên cứu của Henry Ohlsson, Jesper Roine, và Daniel Waldenström.

28. Hãy nhớ lại rằng những ước tính cho suất sinh lợi "thuần túy" của tư bản đưa ra trong Hình 10.10 cần được xem là những con số tối thiểu và suất sinh lợi trung bình quan sát được tăng lên đến mức 6–7% ở Anh và Pháp trong thế kỷ 19 (xem Chương 6).
29. May thay, nàng mèo tiểu thư Duchesse và những con mèo con của nàng cuối cùng gặp được Thomas O'Malley, một con mèo hoang sống trong hẻm mà phong cách bình dân của nó giúp cho Duchesse và những chú mèo con của nàng cảm thấy thích thú hơn là những lớp học vẽ (hơi giống trường hợp Jack Dawson, chàng trai gặp nàng Rose trẻ tuổi trên boong tàu *Titanic* hai năm sau, vào năm 1912).
30. Để nắm được phân tích về dữ liệu của Pareto, xem cuốn sách sau của tôi *Les hauts revenus en France au 20e siècle: Inégalités et redistribution 1901–1998* (Paris: Grasset, 2001), 527–30.
31. Xem bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng để biết thêm chi tiết.
32. Cách đơn giản nhất để hình dung các hệ số Pareto là dùng khái niệm đôi khi được gọi là "các hệ số đảo ngược", trên thực tế những hệ số này thay đổi từ 1,5 đến 3,5. Một hệ số đảo ngược 1,5 có nghĩa là một thu nhập hay sản nghiệp trung bình vượt quá một mức ngưỡng nhất định sẽ có giá trị tương đương 1,5 lần mức ngưỡng đó (những cá nhân có tài sản trị giá hơn 1 triệu euro trung bình sở hữu tài sản trị giá 1,5 triệu euro, v.v. đối với bất kỳ mức ngưỡng nào), đây là một mức bất bình đẳng tương đối thấp (có rất ít các cá nhân giàu sụ). Ngược lại, một hệ số đảo ngược là 3,5 biểu thị một mức bất bình đẳng rất cao. Một cách khác để hình dung về các hàm lũy thừa là như sau: một hệ số khoảng 1,5 có nghĩa là nhóm 0,1% đứng đầu trung bình giàu gấp 2 lần nhóm 1% đứng đầu (và tương tự như vậy cho nhóm 0,01% đứng đầu so với nhóm 0,1% đứng đầu, v.v.). Ngược lại, một hệ số khoảng 3,5 có nghĩa là họ giàu hơn gấp 5 lần. Tất cả những điều này được giải thích trong bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng. Về phần các đồ thị biểu diễn sự thay đổi trong lịch sử của các hệ số Pareto cho những quốc gia khác nhau trong bảng WTID trong thế kỷ 20, xem Anthony B. Atkinson, Thomas Piketty, và Emmanuel Saez, "Top Incomes in the Long Run of History," *Journal of Economic Literature* 49, số 1 (2011): 3–71.
33. Tức là họ có một thu nhập khoảng 2–2,5 triệu euro/năm trong một xã hội trong đó lương trung bình chỉ là 24.000 euro/năm (2.000/tháng). Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
34. Bất động sản ở Paris (vào thời đó chủ yếu bao gồm những tòa nhà được sở hữu toàn bộ hơn là những căn hộ riêng lẻ) vượt quá tầm tay những người giàu vừa phải—đây là những đối tượng duy nhất quan tâm đến bất động sản ở các tỉnh, đặc biệt là đất nông nghiệp. César Birotteau, nhân vật đã bỏ ngoài tai lời khuyên của vợ không chịu đầu tư vào một vài nông trại tốt gần Chinon với lý do đó là một kiểu đầu tư quá cũ kỹ, đã tự cho mình là người bạo dạn và có tầm nhìn hướng về phía trước–một điều thật không may cho ông ta. Xem Bảng S10.4 (có sẵn trên mạng) để có phiên bản chi tiết hơn cho Bảng 10.1, nó cho thấy mức tăng trưởng rất nhanh của tài sản nước ngoài trong giai đoạn 1872-1912, đặc biệt là trong những danh mục đầu tư lớn nhất.
35. Thuế đoàn kết quốc gia, được thiết lập bởi sắc lệnh ban hành ngày 15/8/1945, là một loại thuế ngoại lệ đánh trên tất cả các tài sản, đã được ước tính giá trị cho đến thời điểm 4/6/1945, với thuế suất là 20% cho những sản nghiệp lớn nhất, cùng với một thuế ngoại lệ đánh trên tất cả các khoản gia tăng danh nghĩa trong tài sản trong giai đoạn 1940-1945, với thuế suất lên đến 100% cho những khoản gia tăng lớn nhất. Trên thực tế, vì mức lạm phát rất cao trong thời gian chiến tranh (giá cả tăng hơn 3 lần trong giai đoạn 1940-1945), thuế này tương đương với một mức thuế 100% đối với những ai chưa chịu đủ mùi khổ ải trong thời gian xảy ra chiến tranh, như André Philip, một thành viên đảng chủ nghĩa xã hội trong chính phủ lâm thời của tướng de Gaulle, thừa nhận, khi ông giải thích không thể tránh khỏi đặt gánh nặng thuế đồng đều lên vai "những người không trở nên giàu có hơn và có lẽ thậm chí cả những người, xét về mặt tiền bạc, là đã trở nên nghèo

hơn, theo nghĩa là sản nghiệp của họ không tăng nhanh như mức gia tăng chung của giá cả, nhưng họ vẫn có thể giữ được sản nghiệp tổng thể của mình vào một thời điểm khi có quá nhiều người dân Pháp đã mất hết tất cả mọi thứ". Xem André Siegfried, *L'Année Politique* 1944–1945 (Paris: Editions du Grand Siècle, 1946), 159.

36. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
37. Cụ thể là xem cuốn sách của tôi *Les hauts revenus en France*, 396–403. Xem thêm Piketty, "Income Inequality in France, 1901–1998," *Journal of Political Economy* 111, số 5 (2003): 1004–42.
38. Xem các mô phỏng của Fabien Dell, "L'allemagne inégale: Inégalités de revenus et de patrimoine en Allemagne, dynamique d'accumulation du capital et taxation de Bismarck à Schröder 1870–2005," Ph.D. thesis, Paris School of Economics, 2008. Xem thêm F. Dell, "Top Incomes in Germany and Switzerland Over over the Twentieth Century," *Journal of the European Economic Association* 3, số 2/3 (2005): 412–21.

11. Năng lực và tài sản thừa kế trong dài hạn

1. Tôi loại bỏ ăn cắp và cướp bóc, mặc dù chúng không phải là hoàn toàn không có tầm quan trọng trong lịch sử. Sự chiếm đoạt tài nguyên thiên nhiên làm tài sản cá nhân được bàn đến trong chương sau.
2. Để tập trung vào những thay đổi trong dài hạn, tôi dùng các giá trị trung bình cho từng thập niên ở đây. Những chuỗi dữ liệu hằng năm có sẵn trên mạng. Để biết thêm chi tiết về kỹ thuật và phương pháp, xem Thomas Piketty, "On the Long-Run Evolution of Inheritance: France 1820–2050," Paris School of Economics, 2010; một bản tóm tắt được đăng trên tạp chí *Quarterly Journal of Economics* 126, số 3 (8/2011): 1071–131. Những tài liệu này có sẵn trong bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng.
3. Phần thảo luận theo sau mang tính kỹ thuật nhiều hơn một chút so với những thảo luận ở trước (nhưng cần thiết để hiểu chuyện gì nằm sau những thay dổi quan sát được), và một số độc giả có thể muốn bỏ qua một vài trang và đi thẳng đến phần mô tả các ý nghĩa và thảo luận những gì đang đợi chúng ta phía trước trong thế kỷ 21, tức phần viết về Bài thuyết giáo của Vautrin và Vấn nạn của Rastignac.
4. Số hạng μ được hiệu chỉnh để tính đến quà tặng (xem ở dưới).
5. Nói cách khác, cứ năm mươi người thì có một người trưởng thành chết mỗi năm. Bởi vì những người vị thành niên thường sở hữu rất ít tư bản, vì vậy việc thể hiện công thức trên theo số tử vong của người trưởng thành (và xác định μ theo dân số người trưởng thành mà thôi) là rõ ràng hơn. Như vậy cần có một sự hiệu chỉnh nhỏ để tính đến sản nghiệp của những người vị thành niên. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
6. Về đề tài này, xem Jens Beckert, dịch bởi Thomas Dunlop, *Inherited Wealth* (Princeton: Princeton University Press, 2008), 291.
7. Becker chưa bao giờ phát biểu rõ ràng ý tưởng cho rằng sự gia tăng của tư bản nhân lực sẽ vượt qua tầm quan trọng của sản nghiệp thừa kế, nhưng ý tưởng này thường ẩn bên trong các công trình của ông. Cụ thể, ông thường xuyên nhận xét rằng xã hội đã trở nên "trọng dụng nhân tài hơn" nhờ vai trò quan trọng gia tăng của giáo dục (mà không đưa ra thêm chi tiết nào khác). Becker cũng đã đề xuất những mô hình lý thuyết trong đó các bậc cha mẹ có thể để lại tài sản cho những người con kém tài năng hơn, ít được trời phú cho một nguồn tư bản nhân lực dồi dào hơn, qua đó làm giảm sự bất bình đẳng. Với sự tập trung sản nghiệp thừa kế theo chiều dọc cực đoan như vậy (nhóm 10% đứng đầu luôn sở hữu hơn 60% tài sản có sẵn cho thừa kế, trong khi nửa dân số dưới đáy không sở hữu một tài sản gì), ảnh hưởng tiềm tàng của tái phân phối theo chiều ngang này bên trong những

nhóm anh chị em giàu có (hơn nữa, điều này không thấy rõ trong dữ liệu, mà Becker gần như chẳng hề sử dụng) ít có khả năng sẽ chiếm ưu thế. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.

8. Ngoài việc đổ máu trong hai cuộc thế chiến, được che giấu trong dữ liệu của tôi bằng việc dùng các giá trị trung bình cho 10 năm. Xem bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng để biết chuỗi dữ liệu hằng năm.
9. Vào khoảng 800.000 trẻ em được sinh ra ở Pháp hằng năm (thật ra là giữa 750.000 và 850.000 và không thể hiện xu hướng tăng hay giảm) từ cuối thập niên 1940 cho đến đầu thập niên 2010, và theo những dự đoán chính thức con số này sẽ tiếp tục trong suốt thế kỷ 21. Trong thế kỷ 19 mỗi năm có một triệu trẻ sơ sinh, nhưng tỷ lệ tử vong của trẻ sơ sinh cao, vì vậy độ lớn của mỗi nhóm thế hệ người trưởng thành thay đổi rất ít kể từ thế kỷ 18, ngoại trừ cho những mất mát to lớn do chiến tranh gây ra và sự sụt giảm sinh đẻ đi kèm trong những năm giữa hai cuộc chiến. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
10. Lý thuyết về "tỷ lệ truyền lại tài sản cho thế hệ sau" là đặc biệt phổ biến ở Pháp trong giai đoạn 1880–1910, nhờ vào công trình của Albert de Foville, Clément Colson, và Pierre Emile Levasseur, họ hài lòng khi phát hiện ra rằng những ước tính của họ về sản nghiệp quốc gia (thu được thông qua một cuộc điều tra tài sản trong dân số) là xấp xỉ tương đương 30 lần lưu lượng thừa kế hằng năm. Phương pháp này, đôi khi được gọi là "hệ số nhân tài sản thừa kế", cũng được dùng ở Anh, đặc biệt là bởi Giffen, mặc dù các nhà kinh tế học Anh – những người được tiếp cận dữ liệu thống kê có giới hạn về thuế thừa kế di sản – thường dùng chuỗi lưu lượng thu nhập từ tư bản lấy từ hệ thống thuế thu nhập tính theo bảng biểu.
11. Trên thực tế, cả hai loại tài sản thường được trộn lẫn trong những sản phẩm tài chính giống nhau (phản ánh động cơ lẫn lộn của những người tiết kiệm). Ở Pháp, các hợp đồng bảo hiểm nhân thọ đôi khi bao gồm một tỷ trọng tư bản có thể được truyền lại cho con cái và một tỷ trọng khác, thường là nhỏ hơn, được trả dưới hình thức niên kim (chấm dứt khi người hưởng chính sách chết). Ở Anh và Mỹ, các quỹ hưu trí và chương trình hưu trí ngày càng áp dụng chính sách cho phép có một phần chuyển giao.
12. Trích câu ngạn ngữ thông thường, hưu trí công là "tài sản của những người không có vận may". Tôi sẽ quay lại chủ đề này trong Chương 13, khi tôi phân tích các hệ thống hưu trí khác nhau.
13. Muốn biết dữ liệu chi tiết về chủ đề này, xem Piketty, "On the Long-Run Evolution of Inheritance".
14. Dữ liệu hằng năm hoàn chỉnh có sẵn trên mạng.
15. Xin nói rõ, những ước tính này bao gồm một sự hiệu chỉnh khá lớn cho sự khác biệt về tỷ lệ tử vong (tức hiệu chỉnh cho thực tế là những cá nhân giàu trung bình sống lâu hơn). Đây là một hiện tượng quan trọng, nhưng nó không phải là lời giải thích cho đặc điểm được mô tả ở đây. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
16. Tốc độ tăng trưởng hằng năm 1,7% là bằng chính xác với tốc độ tăng trưởng trung bình cho giai đoạn 1980–2010. Ước tính 3% cho suất sinh lợi ròng của tư bản giả định rằng tỷ trọng trong thu nhập quốc gia của tư bản sẽ tiếp tục giữ nguyên ở mức trung bình cho giai đoạn 1980–2010 và hệ thống thuế hiện hành sẽ vẫn tiếp tục được áp dụng. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
17. Những biến thể và những kịch bản khác được trình bày trong bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng.
18. "Tỷ lệ tiết kiệm tăng cùng thu nhập và tài sản hiến tặng ban đầu": một người có thể tiết kiệm nhiều hơn khi thu nhập của người đó cao hơn hay khi không phải trả tiền thuê nhà, và thậm chí nhiều hơn nữa khi cả hai điều kiện trên đều đúng. "Những sự khác biệt lớn

trong hành vi cá nhân": ví dụ một số người thích của cải, trong khi những người khác thích xe hơi hay opera.

19. Ví dụ, ở một mức thu nhập nhất định, những cá nhân không có con tiết kiệm ngang bằng những người khác.
20. Tỷ lệ tăng lương có thể giảm thậm chí thấp hơn nữa, nếu chúng ta trừ đi phần thu nhập quốc gia ngày càng tăng được dùng để tài trợ cho hưu trí và chăm sóc y tế.
21. Muốn biết phần mô tả kỹ thuật chính xác hơn cho những mô phỏng này, mục đích chủ yếu của chúng là tái tạo sự thay đổi của đặc điểm sản nghiệp theo nhóm tuổi (trên cơ sở dữ liệu kinh tế vi mô và dân số), xem bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng.
22. Nói chính xác hơn, chúng ta có thể chứng minh rằng $\mu \times m$ tiến đến gần bằng $1/H$ khi tăng trưởng giảm, bất kể tuổi thọ là bao nhiêu. Với tỷ lệ tư bản/thu nhập β là 600–700%, chúng ta có thể hiểu được tại sao lưu lượng thừa kế b_y có khuynh hướng quay trở lại mức β/H, tức vào khoảng 20–25%. Như vậy ý tưởng về một "tỷ lệ truyền lại tài sản cho thế hệ sau" do các nhà kinh tế học thế kỷ 19 phát triển là gần đúng trong một xã hội có mức tăng trưởng thấp. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
23. Trên thực tế, sự việc phần nào phức tạp hơn, bởi vì chúng ta phải tính đến sự kiện là một số người thừa kế tiêu xài một phần tài sản thừa kế của họ. Ngược lại, chúng ta đưa thu nhập tích lũy từ tài sản vào trong tài sản thừa kế (trong mức giới hạn tài sản của người thừa kế: nếu chúng ta tư bản hóa toàn bộ tài sản thừa kế, bao gồm cả thu nhập mà người thừa kế tiêu xài, ví dụ trong hình thức tiền nhà mà một người được thừa kế một căn hộ không phải trả, chúng ta rõ ràng sẽ vượt quá 100% tổng sản nghiệp). Xem bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng để biết các giá trị ước lượng khi sử dụng các định nghĩa khác nhau.
24. Cụ thể, khi chúng tôi nói rằng lưu lượng thừa kế chiếm một tỷ lệ tương đương với 20% thu nhập khả dụng, điều này rõ ràng không có nghĩa là mỗi một cá nhân hằng năm nhận được thêm 20% thu nhập dưới hình thức một lưu lượng tài sản thừa kế và quà tặng một cách đều đặn. Thật ra, nó có nghĩa là tại những thời điểm nhất định trong cuộc đời của một con người (thông thường là khi xảy ra cái chết của cha hay mẹ và trong một số trường hợp là vào dịp nhận được một món quà), có những số tiền lớn hơn nhiều có thể được chuyển giao, những số tiền tương đương với nhiều năm thu nhập, và nhìn chung những tài sản được truyền lại và quà tặng chiếm một tỷ lệ tương đương với 20% thu nhập khả dụng của tất cả các hộ gia đình.
25. Thu nhập thay thế (trợ cấp hưu trí và trợ cấp thất nghiệp) được đưa vào trong thu nhập từ lao động, như trong Phần Hai.
26. Tất cả các nguồn lực đều được chuyển thành tư bản ở độ tuổi 50, nhưng nếu chúng ta dùng cùng một suất sinh lợi để tư bản hóa những nguồn lực khác nhau, việc chọn lựa một độ tuổi tham chiếu không phải là điều quan trọng để tính toán tỷ trọng của tài sản thừa kế và thu nhập từ lao động trong tổng nguồn lực. Vấn đề về bất bình đẳng trong suất sinh lợi từ tư bản được xem xét trong chương sau.
27. Để biết toàn bộ phần phân tích mối quan hệ giữa những tỷ lệ khác nhau này, xem bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng. Việc lưu lượng thừa kế (20–25% thu nhập quốc gia) và thu nhập từ tư bản (thường là 25–35% thu nhập quốc gia) đôi khi gần bằng nhau nên được xem như là một sự ngẫu nhiên do những tham số kỹ thuật và dân số cụ thể (lưu lượng thừa kế tại điểm cân bằng $b_y = \beta/H$ phụ thuộc vào tỷ số tư bản/thu nhập và thời gian kéo dài của một thế hệ, trong khi tỷ trọng tư bản tại điểm cân bằng α phụ thuộc vào hàm sản xuất).
28. Theo nguyên tắc chung, 50% dân số đứng cuối bảng thu nhập nhận được khoảng 30% tổng thu nhập từ lao động (xem Bảng 7.1), và vì vậy tính riêng lẻ mỗi người nhận được

khoảng 60% lương trung bình (hay 40–50% thu nhập quốc gia bình quân đầu người, sau khi đã tính đến việc thu nhập từ lao động thường chiếm 65–75% thu nhập quốc gia). Ví dụ, ở Pháp ngày nay, 50% dân số nằm cuối bảng lương có thu nhập nằm giữa mức lương tối thiểu và mức lương cao hơn lương tối thiểu 1,5 lần, và trung bình kiếm được 15.000 euro/năm (1.250 euro/tháng), so với mức thu nhập quốc gia bình quân đầu người 30.000 euro/năm (2.500/tháng).

29. Hãy nhớ lại rằng 6–7% trong tổng lương của nhóm 1% đứng đầu có nghĩa là mỗi thành viên trong nhóm đó trung bình kiếm được nhiều hơn lương trung bình 6–7 lần, hay 10–12 lần lương trung bình của 50% những người đứng cuối bảng lương. Xem Chương 7 và 8.
30. Chúng ta thu được những thay đổi tương tự như những gì mô tả trong Hình 11.10 nếu chúng ta xem xét nhóm 10% đứng đầu hay nhóm 0,1% đứng đầu thay vì là nhóm 1% đứng đầu (tuy nhiên tôi tin rằng đây là nhóm quan trọng nhất cần nghiên cứu). Xem Hình bổ sung S11.9–10, có sẵn trên mạng.
31. Theo định nghĩa, 500.000 cá nhân trưởng thành trong một xã hội có 50 triệu người trưởng thành, ví dụ như nước Pháp ngày nay.
32. Tổng giá trị của sản nghiệp thừa kế không thấp hơn mức của thế kỷ 19 nhiều, nhưng ngày nay hiếm có những cá nhân thừa kế một tài sản đủ lớn để tài trợ cho một lối sống cao hơn mức sống của những người thuộc giai cấp hạ lưu hàng mấy chục lần mà không cần phải làm việc.
33. Xấp xỉ lớn hơn trong hai thế kỷ 18 và 19 cũng như thế kỷ 21 ba lần (khi thu nhập từ lao động chiếm xấp xỉ khoảng 3/4 tổng nguồn lực và thu nhập từ sản nghiệp thừa kế chiếm xấp xỉ khoảng 1/4) và lớn hơn trong thế kỷ 20 gần 10 lần (khi thu nhập từ lao động chiếm 9/10 nguồn lực và thu nhập từ sản nghiệp thừa kế chiếm 1/10). Xem Hình 11.9.
34. Xấp xỉ lớn hơn ba lần trong hai thế kỷ 18 và 19 cũng như thế kỷ 21, và lớn hơn gần 10 lần trong thế kỷ 20. Đối với các nhóm 10%, 0,1%... đứng đầu cũng có kết quả tương tự.
35. Xem bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng để biết phần phân tích những điều kiện toán học đối với những phân phối khác nhau cho thấy nhóm người hưởng lợi tức áp đảo nhóm nhà quản lý (và ngược lại).
36. Nhóm 1% đứng đầu sản nghiệp thừa kế được hưởng một mức sống cao hơn 25–30 lần mức sống của nhóm 50% dân số đứng cuối bảng trong thế kỷ 19 (xem Hình 11.10) hay khoảng 12–15 lần thu nhập quốc gia bình quân đầu người. Nhóm 0,1% đứng đầu có mức sống giàu sang cao xấp xỉ gấp 5 lần (xem Chương 10 về các hệ số Pareto), hay 60–75 lần mức thu nhập trung bình. Mức ngưỡng do Balzac và Austen chọn, 20–30 lần mức thu nhập trung bình, tương ứng với thu nhập trung bình của nhóm 0,5% đứng đầu bảng thừa kế tài sản (khoảng 100,000 cá nhân trong tổng số 20 triệu dân số trưởng thành ở Pháp trong giai đoạn 1820–1830, hay 50.000 trong tổng số 10 triệu người dân Anh trưởng thành trong giai đoạn 1800–1810). Vì vậy cả Balzac và Austen đều có một phạm vi rất nhiều các nhân vật khác nhau để chọn lựa cho tác phẩm của mình.
37. Trong thế kỷ 19, nhóm 1% có công việc được nhận mức lương cao nhất đem lại một mức sống cao hơn khoảng 10 lần so với mức sống của giai cấp hạ lưu (xem Hình 11.10), hay cao hơn 5 lần thu nhập trung bình. Chúng ta có thể ước tính được rằng chỉ có nhóm 0,01% nhận được lương cao nhất (nhiều nhất là 2.000 người trong số 20 triệu) trung bình kiếm được nhiều hơn 20–30 lần so với thu nhập trung bình vào thời này. Có lẽ Vautrin đã không đi quá xa sự thật khi gã nói rằng không có quá 5 luật sư ở Pari có thể kiếm được nhiều hơn 50.000 franc/năm (hay 100 lần mức thu nhập trung bình). Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
38. Cũng giống như trong Chương 2, các mức thu nhập trung bình kể ra ở đây là thu nhập quốc gia bình quân đầu người. Trong giai đoạn 1810–1820, thu nhập trung bình ở Pháp

là 400–500 franc/năm và ở Pari có lẽ là cao hơn 500 franc một ít. Lương của những người giúp việc trong nhà chỉ bằng 1/3 cho đến 1/2 mức đó.

39. Nhớ rằng một đồng bảng Anh đáng giá 25 đồng franc trong thế kỷ 19 và kéo dài đến tận năm 1914. Xem Chương 2.
40. Chẳng phải một người thân cận của vua George III nói với Barry Lyndon trước đó 30 năm, trong thập niên 1770, rằng bất cứ ai có một lượng tư bản bằng 30.000 bảng Anh đều nên được phong tước hiệp sĩ sao? Redmond Barry đã lột xác hoàn toàn kể từ lúc gia nhập quân đội Anh với mức lương không đầy 15 bảng/năm (1 shilling/ngày), tức chưa bằng một nửa thu nhập trung bình của Anh trong giai đoạn 1750–1760. Sự sa cơ thất thế là không thể tránh khỏi. Để ý rằng Stanley Kubrick, lấy cảm hứng từ tác phẩm của nhà văn Anh nổi tiếng vào thế kỷ 19 này, cũng có thể nêu rất chính xác về các khoản tiền như Jane Austen.
41. Jane Austen, *Sense and Sensibility* (Cambridge, MA: Belknap Press, 2013), 405.
42. Austen, *Sense and Sensibility*, 135.
43. Sự tính toán của anh ta cuối cùng cũng thuyết phục được Rastignac, trong tác phẩm *La maison de Nucingen* Rastignac tham gia vào các vụ kinh doanh với chồng của Delphine để có thể đặt tay lên gia tài 400.000 franc.
44. Vào tháng 10/1788, khi sắp sửa rời Normandy, Young ghi chép: "Châu Âu ngày nay bị đồng hóa quá mức, đến nỗi nếu chúng ta đi đến một ngôi nhà có thu nhập là 15 hay 20.000 đồng livre/năm, chúng ta sẽ thấy có nhiều sự tương đồng trong cách sống hơn là một nhà du hành trẻ tuổi muốn nhìn thấy" (Arthur Young, *Travels in 1787, 1788, 1789*, xuất bản năm 1792, tái bản với tựa đề *Arthur Young's Travels in France* [Cambridge: Cambridge University Press, 2012], 145). Anh ta đang nói đến đồng livre, tương đương với đồng franc. Con số trên tương đương với 700–900 bảng Anh, hay tương đương với 30–50 lần thu nhập trung bình của Pháp hay Anh vào thời đó. Về sau anh ta mô tả cụ thể hơn: với mức thu nhập này, một người có thể có "6 người hầu nam, 5 người hầu gái, 8 con ngựa, một khu vườn, và một bàn tiệc đãi khách đều đặn". Ngược lại, với chỉ có 6.000–8.000 livres, một người chỉ có đủ để có "2 người hầu và 3 con ngựa". Để ý rằng gia súc là một phần quan trọng của tư bản và chi tiêu. Vào tháng 11/1789, Young bán con ngựa của mình ở Toulon với giá 600 đồng livres (bằng 4 năm lương của một "người hầu bình thường"). Đây là giá điển hình vào thời đó. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
45. Michael Young bày tỏ nỗi lo sợ này trong cuốn *The Rise of Meritocracy* (London: Thames và Hudson, 1958).
46. Vấn đề liên quan đến bảng lương của viên chức nhà nước đã dẫn đến nhiều xung đột chính trị trong giai đoạn này. Vào năm 1792, những người cách mạng đã cố gắng thiết lập một bảng lương giới hạn với tỷ lệ là 8:1 (cuối cùng nó được thông qua vào năm 1948 nhưng nhanh chóng bị vô hiệu hóa bằng một hệ thống tiền thưởng không minh bạch cho những viên chức dân sự cao cấp nhất mà vẫn còn tồn tại đến ngày nay). Napoleon tạo ra một số nhỏ những chức vụ được trả lương rất cao, nhưng chúng quá ít đến nỗi Thiers vào năm 1831 không thấy có lý do gì để cắt giảm con số đó ("với xấp xỉ 3 triệu viên chức cao cấp từ các chức vụ tỉnh trưởng, đại tướng, quan tòa, và đại sứ, hoặc là chúng ta có một nền đế chế xa hoa hoặc chúng ta có sự đơn giản kiểu Mỹ", ông nói thêm trong cùng bài diễn văn). Tocqueville cũng để ý rằng những viên chức nhà nước cấp cao nhất ở Mỹ vào thời đó được trả lương thấp hơn nhiều so với Pháp, Tocqueville coi đó là một dấu hiệu không thể chối cãi cho sức mạnh của tinh thần dân chủ ở Mỹ. Mặc dù trải qua nhiều thăng trầm, nhưng một số nhỏ những mức lương rất cao vẫn tồn tại kéo dài ở Pháp cho đến Thế chiến I (và như vậy là cho đến khi nhóm người hưởng lợi tức bị thất thế). Về những thay đổi này, xem bảng phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
47. Xem Piketty, *Les hauts revenus en France*, 530.

48. Lập luận này bỏ qua logic về nhu cầu để ủng hộ logic về sự bất cân xứng và tiêu dùng phô trương. Thorstein Veblen có ý kiến tương tự trong tác phẩm *The Theory of the Leisure Class* (New York: Macmillan, 1899): giấc mơ bình đẳng Mỹ đã là một ký ức xa vời.
49. Michèle Lamont, *Money, Morals and Manners: The Culture of the French and the American Upper-Middle Class* (Chicago: University of Chicago Press, 1992). Không nghi ngờ gì, những cá nhân mà Lamont phỏng vấn nằm gần với nhóm bách phân vị thứ 90 hay 95 trong bảng thu nhập (hay trong một số trường hợp là 98 hay 99) hơn là bách phân vị thứ 60 hay 70. Xem thêm J. Naudet, *Entrer dans l'élite: Parcours de réussite en France, aux États-Unis et en Inde* (Paris: Presses Universitaires de France, 2012).
50. Để tránh vẽ ra một bức tranh quá ảm đạm, các Hình 11.9–11 chỉ trình bày những kết quả của kịch bản chính. Những kết quả cho kịch bản thay thế thậm chí còn đáng lo ngại hơn và được đăng tải trực tuyến (Hình bổ sung S11.9–11). Sự thay đổi của hệ thống thuế giải thích lý do tại sao tỷ trọng thừa kế trong tổng nguồn lực có thể vượt quá mức vào thế kỷ 19 ngay cả khi lưu lượng thừa kế tính theo tỷ lệ thu nhập quốc gia vẫn không vượt quá mức này. Ngày nay thu nhập từ lao động bị đánh thuế ở một mức đáng kể (trung bình là 30%, không tính các khoản đóng góp hưu trí và bảo hiểm thất nghiệp), trong khi thuế suất hữu dụng trung bình đánh trên thừa kế là thấp hơn 5% (ngay cả khi thừa kế đem lại những quyền lợi tương tự như thu nhập từ lao động mang lại, xét về khía cạnh tiếp cận những trợ cấp bằng dịch vụ–giáo dục, y tế, an ninh, v.v.–là những dịch vụ được tài trợ bằng thuế). Những vấn đề thuế được xem xét trong Phần Bốn.
51. Cũng tương tự như vậy đối với những bất động sản trị giá 30.000 bảng mà Jane Austen nói đến trong một thế giới trong đó thu nhập bình quân đầu người là vào khoảng 30 bảng/năm.
52. Một tài sản được giấu ở các hòn đảo Bahamas cũng xuất hiện trong bộ phim truyền hình nhiều tập *Desperate Housewives* (Những bà nội trợ kiểu Mỹ) mùa thứ 4 (nhân vật Carlos Solis cần phải lấy lại 10 triệu đô la của mình, việc này đưa đến những diễn tiến phức tạp kéo dài không ngừng với người vợ của anh ta), mặc dù chương trình này nhẹ nhàng không thể tả và mục đích của nó không phải là mô tả bất bình đẳng xã hội một cách đầy lo ngại, dĩ nhiên trừ khi chuyện đó có liên quan đến những kẻ khủng bố hệ sinh thái xảo quyệt muốn đe dọa trật tự xã hội hay những nhóm thiểu số bị thiểu năng đang tham gia vào một âm mưu mờ ám.
53. Tôi sẽ quay lại điểm này trong Chương 13.
54. Nếu kịch bản thay thế là đúng, tỷ lệ này có thể vượt quá 25%. Xem Hình bổ sung S11.11, có sẵn trên mạng.
55. So với các lý thuyết kinh tế xã hội của Modigliani, Becker, và Parsons, thì lý thuyết của Durkheim, được trình bày trong cuốn *De la division du travail social* (1893), chủ yếu là một lý thuyết chính trị về sự chấm dứt việc thừa kế. Tiên đoán của nó đã tỏ ra không chính xác gì hơn so với những tiên đoán của những lý thuyết khác, nhưng có thể là những cuộc chiến tranh trong thế kỷ 20 chỉ đơn giản làm trì hoãn vấn đề sang thế kỷ 21.
56. Mario Draghi, *Le Monde*, 22/7/2012.
57. Tôi không có ý đánh giá thấp tầm quan trọng của vấn đề liên quan đến xe taxi. Nhưng tôi sẽ không mạo hiểm đề nghị rằng đây là vấn đề thách thức hàng đầu đối với châu Âu hay với chủ nghĩa tư bản toàn cầu trong thế kỷ 21.
58. Ở Pháp, chưa đầy 1% nam giới trưởng thành có quyền bầu cử dưới thời Phục hoàng (90.000 cử tri trong tổng số 10 triệu); tỷ lệ này tăng lên 2% dưới thời Quân chủ tháng Bảy. Yêu cầu về sở hữu tài sản để có thể nắm giữ chức vụ thậm chí còn khắt khe hơn: chưa đầy 0,2% nam giới trưởng thành có đủ điều kiện. Quyền bầu cử phổ quát của nam giới, đã được áp

dụng trong một thời gian ngắn vào năm 1793, trở thành chuẩn mực sau năm 1848. Cho đến năm 1831, chỉ chưa đầy 2% dân số Anh có thể đi bầu. Những cải cách sau đó vào năm 1831 và đặc biệt là 1867, 1884, và 1918 dần dần chấm dứt những yêu cầu về tài sản.

59. Dữ liệu của Đức trình bày ở đây là do Christoph Schinke thu thập, "Inheritance in Germany 1911 to 2009: A Mortality Multiplier Approach," Master's thesis, Paris School of Economics, 2012. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
60. Lưu lượng của Anh dường như thấp hơn một chút (20–21% thay vì 23–24%) Tuy nhiên, lưu ý rằng con số này được dựa trên một ước tính về lưu lượng tài khóa chứ không phải trên lưu lượng kinh tế và vì vậy có khả năng hơi quá thấp. Dữ liệu của Anh là do Anthony Atkinson thu thập, "Wealth and Inheritance in Britain from 1896 to the Present," London School of Economics, 2012.
61. Nếu điều này xảy ra ở cấp độ toàn cầu, suất sinh lợi của tư bản toàn cầu có thể giảm, và sản nghiệp lớn hơn theo chu kỳ vòng đời có thể phần nào thay thế sản nghiệp chuyển giao qua con đường thừa kế (bởi vì một suất sinh lợi tư bản thấp hơn có ảnh hưởng bất lợi đối với việc tích lũy sản nghiệp loại thứ hai nhiều hơn là loại đầu, vốn không chắc chắn). Tôi sẽ quay lại những vấn đề này trong Chương 12.
62. Về đề tài này, vui lòng xem cuốn sách đáng chú ý của Anne Gotman, *Dilapidation et prodigalité* (Paris: Nathan, 1995), được viết dựa vào các cuộc phỏng vấn với những cá nhân đã tiêu xài hoang phí những sản nghiệp kếch xù.
63. Cụ thể, Modigliani đơn giản đã không tính những thu nhập được chuyển thành tư bản vào trong tài sản thừa kế. Về phần mình, Kotlikoff và Summers có xem xét đến những thu nhập này nhưng không đặt ra giới hạn (ngay cả khi khoản thừa kế được chuyển thành tư bản đã vượt quá tài sản của người thừa kế), và như vậy cũng là sai. Xem bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng để nắm được phân tích chi tiết về những vấn đề này.

12. Bất bình đẳng tài sản toàn cầu trong thế kỷ 21

1. Hãy nhớ lại rằng GDP toàn cầu, dùng ngang bằng sức mua, là xấp xỉ 85 ngàn tỷ đô la (70 triệu euro) trong giai đoạn 2012–2013, và theo những ước tính của tôi tổng tài sản tư nhân (bất động sản, cơ sở kinh doanh, và tài sản tài chính, trừ cho các tài sản nợ) là vào khoảng 4 năm GDP toàn cầu, hay vào khoảng 340 ngàn tỷ đô la (280 triệu euro). Xem các Chương 1 và 6 và bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng.
2. Lạm phát trong giai đoạn này trung bình là 2–2,5%/năm (và phần nào thấp hơn nếu tính theo đồng euro hơn là đồng đô la; xem Chương 1). Tất cả các chuỗi dữ liệu chi tiết được cung cấp trong bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng.
3. Nếu tính những giá trị trung bình này theo tổng dân số thế giới (bao gồm cả trẻ em lẫn người trưởng thành), mà tốc độ tăng trưởng của tổng dân số thế giới thấp hơn đáng kể so với dân số người trưởng thành trong giai đoạn 1987–2013 (1,3%/năm so với 1,9%), thì tất cả các tốc độ tăng trưởng đều tăng, nhưng sự khác biệt giữa chúng không thay đổi. Xem Chương 1 và bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng.
4. Xem bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng, Bảng bổ sung S12.1, có sẵn trên mạng.
5. Ví dụ, nếu chúng ta giả định rằng tỷ lệ phân hóa quan sát được giữa năm 1987 và 2013 ở nhóm 1/20.000.000 đứng đầu sẽ tiếp tục áp dụng trong tương lai cho nhóm phân vị gồm có 1.400 tỷ phú nằm trong bảng xếp hạng năm 2013 (nhóm 1/3.000.000 đứng đầu), thì tỷ trọng của nhóm phân vị này sẽ tăng từ 1,5% tổng tài sản toàn cầu vào năm 2013 lên 7,2% vào năm 2050 và 59,6% vào năm 2100.
6. Bảng xếp hạng tài sản quốc gia do các tạp chí khác ở Mỹ, Pháp, Anh, và Đức xuất bản bao gồm nhiều người hơn bản xếp hạng toàn cầu của *Forbes*, và tỷ trọng sản nghiệp được xem

xét trong một số trường hợp lên đến 2 hay 3% tổng tài sản tư nhân của quốc gia. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.

7. Trong giới truyền thông, sản nghiệp của các tỷ phú đôi khi được thể hiện theo tỷ lệ của lưu lượng sản lượng toàn cầu hằng năm (hay của GDP của một quốc gia nhất định, dẫn đến những kết quả đáng sợ). Làm như vậy có ý nghĩa hơn là thể hiện những sản nghiệp to lớn này theo tỷ lệ trữ lượng tư bản toàn cầu.
8. Cụ thể, những báo cáo này dựa vào công trình sáng tạo của James B. Davies, Susanna Sandström, Anthony Shorrocks, và Edward N. Wolff, "The Level and Distribution of Global Household Wealth," *Economic Journal* 121, số 551 (3/2011): 223–54, và dựa vào loại dữ liệu đã được trình bày trong Chương 10. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
9. Một cách tổng quát, những nguồn dữ liệu được dùng để ước tính phân phối sản nghiệp (riêng lẽ cho từng quốc gia) thuộc về những năm nằm khá xa trong quá khứ, được cập nhật gần như hoàn toàn bằng những dữ liệu tổng quát lấy từ hạch toán quốc gia và những nguồn tương tự. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
10. Ví dụ, sau nhiều năm liền đã quen tường thuật sự tháo chạy ồ ạt của những sản nghiệp lớn ra khỏi nước Pháp (mà không thật sự cố gắng kiểm chứng thông tin thay vì chỉ dựa vào chuyện truyền miệng), cứ mỗi mùa thu đến kể từ năm 2010 giới truyền thông Pháp đã ngạc nhiên khi biết được qua những báo cáo của ngân hàng Crédit Suisse rằng Pháp rõ ràng là quốc gia đứng đầu châu Âu về sản nghiệp: với những đánh giá có hệ thống, nước Pháp xếp hạng 3 trên toàn thế giới (sau Mỹ và Nhật và vượt xa Anh và Đức) về số lượng cư dân triệu phú. Trong trường hợp này, thông tin này có vẻ là đúng (trong chừng mực có thể đánh giá được dựa vào những nguồn dữ liệu có sẵn), ngay cả khi các phương pháp của Crédit Suisse có khuynh hướng phóng đại sự khác biệt giữa Pháp và Đức. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
11. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
12. Xét trên khía cạnh phân phối thu nhập toàn cầu, có vẻ như sự gia tăng mạnh trong tỷ trọng của nhóm 1% đứng đầu (không phải đang xảy ra trong tất cả các quốc gia) đã không ngăn được sự sụt giảm trong hệ số Gini toàn cầu (mặc dù có nhiều điều rất không chắn chắc trong cách đo lường bất bình đẳng ở những quốc gia nhất định, đặc biệt là Trung Quốc). Do sự phân phối tài sản toàn cầu mang tính tập trung nhiều hơn ở những nhóm đứng đầu bảng phân phối, rất có thể là sự gia tăng trong tỷ trọng của nhóm 1% đứng đầu có tầm quan trọng hơn. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
13. Tài sản trung bình của nhóm 1/10.000 đứng đầu (450 người trưởng thành trong 45 triệu người) là vào khoảng 50 triệu euro, hay cao gần 1.000 lần tài sản trung bình toàn cầu tính trên mỗi người trưởng thành, và tỷ trọng của nhóm này trong tổng tài sản toàn cầu là khoảng 10%.
14. Bill Gates đứng đầu bảng xếp hạng của *Forbes* từ năm 1995 đến 2007, trước khi mất vị trí này về tay Warren Buffet trong hai năm 2008–2009 và sau đó là Carlos Slim trong những năm 2010–2013.
15. Thuốc nhuộm tóc đầu tiên phát minh vào năm 1907 được gọi là "L'Auréale," lấy theo tên của một kiểu tóc thịnh hành vào lúc đó và nghe gần giống như chữ "aureole" (vầng hào quang). Phát minh này đưa đến việc thành lập Công ty Harmless Hair Dyes (Thuốc nhuộm tóc vô hại) ở Pháp vào năm 1909, và sau khi nhiều nhãn hiệu khác được thành lập (như Monsavon vào năm 1920) cuối cùng nó trở thành công ty L'Oréal vào năm 1936. Sự trùng hợp này với con đường phát triển sự nghiệp của nhân vật César Birotteau, mà Balzac mô tả là đã phất lên bằng cách phát minh "L'Eau Carminative" và "La Pâte des Sultanes" vào đầu thế kỷ 19, là rất ấn tượng.

16. Với một lượng tư bản là 10 tỷ euro, chỉ 0,1% của nó thôi là đủ để tài trợ cho việc tiêu thụ 10 triệu euro hằng năm. Nếu suất sinh lợi của tư bản là 5%, 98% tiền lời đó có thể được tiết kiệm. Nếu suất sinh lợi là 10%, 99% có thể được tiết kiệm. Dù sao chăng nữa, khoản tiền tiêu thụ là không đáng kể.
17. Honoré de Balzac, *Le père Goriot* (Paris: Livre de Poche, 1983), 105–9.
18. Trong trường hợp tạp chí *Challenges*, dường như có quá ít những sản nghiệp nằm trong phạm vi từ 50–500 triệu euro so với con số những khai báo thuế sản nghiệp nằm trong nhóm sản nghiệp tương ứng (đặc biệt là bởi vì một phần lớn tư bản kinh doanh không phải chịu thuế sản nghiệp và vì vậy không xuất hiện trong dữ liệu thống kê). Điều này có thể là bởi vì tạp chí *Challenges* không xem xét đến những sản nghiệp được đa dạng hóa trong đầu tư. Thật vậy, cả hai nguồn này đều ước tính thấp con số thực của những sản nghiệp lớn vì những lý do trái ngược nhau: nguồn dữ liệu của *Challenges* ước tính cao cho tư bản kinh doanh, trong khi nguồn dữ liệu tài khóa ước tính thấp cho nó, và cả hai đều dựa vào những định nghĩa mơ hồ và không nhất quán. Các công dân chỉ biết bối rối gãi đầu và có cảm giác rằng để tài về sản nghiệp là rất không rõ ràng. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
19. Hơn nữa, về mặt khái niệm việc xác định một suất sinh lợi bình thường cho sản nghiệp thừa kế không phải là một công việc đơn giản. Trong Chương 11, tôi đã áp dụng cùng một suất sinh lợi trung bình của tư bản cho tất cả các sản nghiệp, và dĩ nhiên điều này đưa đến việc coi Liliane Bettencourt như là một người thừa kế bán phần (vì suất sinh lợi rất cao của tư bản của bà ấy), còn bán phần hơn cả chính Steve Forbes, tuy nhiên Steve Forbes lại phân loại Liliane Bettencourt như là một người thừa kế thuần túy, mặc dù ông tự coi mình là nằm trong nhóm "những người nuôi dưỡng" sản nghiệp thừa kế. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
20. Muốn biết một số khẳng định đặc biệt mạnh mẽ về tài năng của Slim và Gates so với những người khác, nhưng không may là không được dựa trên một cơ sở thực tế chính xác nào, xem Daron Acemoglu and James A. Robinson, *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty* (New York: Crown Publishing, 2012), 34–41. Giọng điệu gay gắt của hai tác giả lại càng đáng ngạc nhiên hơn ở điểm là họ không thật sự thảo luận về sự phân phối tài sản lý tưởng. Cuốn sách được thiết kế xung quanh việc bảo vệ vai trò của các hệ thống quyền sở hữu tài sản bắt nguồn từ các cuộc cách mạng Anh, Mỹ, và Pháp trong quá trình phát triển (và không đề cập gì về những thể chế xã hội gần đây hơn hay những hệ thống thuế).
21. Ví dụ, xem tạp chí *Capital*, số 255, 3/12/2012: "180 triệu euro... trở thành một con số nhỏ nhoi không đáng kể khi đem so với giá trị của bất động sản mà người đứng đầu công ty, Lakshmi Mittal, vừa mua gần đây ở London với giá gấp 3 lần con số đó. Thật vậy, doanh nhân này gần đây vừa mua tòa nhà trước đó là đại sứ quán của Philippines (với giá 70 triệu bảng, hay 86 triệu euro), nghe nói là cho con gái của ông Vanisha. Trước đó không lâu, con trai của ông là Aditya nhận được một món quà tặng hào phóng là một căn nhà trị giá 117 triệu bảng (144 triệu euro). Hai bất động sản này nằm trên đại lộ Kensington Palace Gardens, được biết đến với tên gọi là Dãy nhà của các tỷ phú, không xa cung điện của người cha. Tòa nhà cư ngụ của Lakshmi Mittal được cho là 'ngôi nhà tư nhân đắt tiền nhất trên thế giới' và được trang bị một phòng tắm Thổ Nhĩ Kỳ, một hồ bơi có khảm đá quý, đá cẩm thạch lấy từ cùng một mỏ đá dùng để xây tòa Taj Mahal, và nhà ở cho người hầu... tổng cộng ba ngôi nhà này tốn hết 542 triệu euro, hay gấp 3 lần con số 180 triệu đầu tư vào Florange".
22. Bảng xếp hạng của *Forbes* dùng một tiêu chí thú vị, nhưng là một tiêu chí khó có thể áp dụng một cách chính xác: nó loại bỏ "những kẻ bạo chúa" và bất cứ ai có tài sản phụ thuộc

vào "địa vị chính trị" (như Nữ hoàng Anh). Nhưng nếu một cá nhân tạo dựng được tài sản của mình trước khi lên nắm quyền, người đó sẽ được đưa vào trong bảng xếp hạng: ví dụ, nhà tài phiệt nước Georgia, Bidzina Ivanishvili vẫn nằm trong danh sách năm 2013, mặc dù ông trở thành thủ tướng vào cuối năm 2012. Ông được ghi nhận là có tài sản 5 tỷ đô la, bằng 1/4 GDP quốc gia nước ông (giữa 5% và 10% tài sản quốc gia của Georgia).

23. Tổng tư bản hiến tặng của các trường đại học Mỹ là vào khoảng 3% GDP, và thu nhập hằng năm từ tư bản này là vào khoảng 0,2% GDP, hơi cao hơn một chút so với 10% tổng chi tiêu của Mỹ cho giáo dục đại học. Nhưng nếu tính theo nguồn lực của những trường đại học có tài sản hiến tặng nhiều nhất, thì con số này tăng lên đến 30 hay 40%. Hơn nữa, những tài sản hiến tặng này đóng một vai trò trong việc quản trị những thể chế này theo một cách thức thường vượt quá tầm quan trọng của nó về mặt tiền bạc. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
24. Những dữ liệu được sử dụng ở đây chủ yếu lấy từ những báo cáo do Hiệp hội quốc gia của các chuyên gia kinh doanh của các trường cao đẳng và đại học công bố, cũng như từ các báo cáo tài chính do Đại học Harvard, Yale, Princeton, và những thể chế khác công bố. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
25. Để biết những kết quả theo từng giai đoạn con, xem bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng, Bảng bổ sung S12.2, có sẵn trên mạng.
26. Tuy nhiên, lưu ý rằng sự khác biệt chính xuất phát từ thực tế là đa số những chủ sở hữu tài sản tư nhân phải trả những mức thuế đáng kể: suất sinh lợi trung bình thực trước thuế là vào khoảng 5% ở Mỹ vào giai đoạn 1980–2010. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
27. Số lượng các trường đại học trong từng nhóm để trong ngoặc trong Bảng 12.2 được tính dựa trên tài sản hiến tặng năm 2010, nhưng để không làm thiên lệch kết quả, các suất sinh lợi được tính bằng cách xếp hạng các trường đại học theo tài sản hiến tặng của họ vào đầu mỗi thập niên. Tất cả các kết quả chi tiết được cung cấp trong bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng. Cụ thể xem Bảng bổ sung S12.2, có sẵn trên mạng.
28. Bất động sản có thể là một cách đầu tư sinh lời rất cao nếu bạn có thể xác định được những dự án thích hợp trên thế giới. Trên thực tế, những dự án này bao gồm các bất động sản kinh doanh và thương mại cũng như nhà ở, thường trên những quy mô rất lớn.
29. Điều này được khẳng định bởi một thực tế là các vị trí trong bảng xếp hạng không thay đổi gì nhiều trong một giai đoạn kéo dài 30 năm, 1980–2010. Thứ bậc tài sản hiến tặng của các trường đại học tương đối giữ nguyên như cũ.
30. Lấy Đại học Harvard làm ví dụ, các bản báo cáo tài chính hằng năm cho thấy tài sản hiến tặng đem lại một suất sinh lợi thực trung bình vào khoảng 10% từ năm 1990 đến 2010, trong khi những quà tặng mới làm tăng thêm trung bình khoảng 2%/năm cho tài sản hiến tặng. Như vậy tổng thu nhập thực (từ suất sinh lợi của tài sản hiến tặng cộng với quà tặng) lên đến 12% tài sản hiến tặng; một phần của số này, lên đến 5% tài sản hiến tặng, được dùng để chi trả cho các chi phí hiện hành của trường đại họctrong khi 7% còn lại được cộng thêm vào tài sản hiến tặng. Việc này cho phép tài sản hiến tặng tăng từ 5 tỷ đô la vào năm 1990 lên gần 30 tỷ đô la trong năm 2010 trong khi cho phép Harvard tiêu dùng một lưu lượng nguồn lực hằng năm lớn gấp 2,5 lần so với lượng quà tặng trường này nhận được.
31. Tuy nhiên, lưu ý rằng sự hồi phục lịch sử của giá tài sản dường như không làm tăng thêm nhiều hơn một điểm phần trăm cho sinh lời hằng năm, đây là một con số khá nhỏ so với mức sinh lời mà tôi đã bàn đến từ nãy giờ. Xem bảng phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
32. Ví dụ, bởi vì Bill Gates duy trì quyền kiểm soát hiệu quả đối với tài sản của Quỹ Bill và Melinda Gates, nên *Forbes* quyết định tính những tài sản này là một phần trong tài sản

cá nhân của Bill Gates. Việc duy trì quyền kiểm soát có vẻ như không tương thích với ý tưởng đem tặng một món quà vô vụ lợi.

33. Theo Bernard Arnault, cổ đông chính của nhóm công ty LVMH, nhóm công ty hàng đầu thế giới về các mặt hàng xa xỉ, mục đích của quỹ ở Bỉ đang giữ tài sản của ông không phải là để làm từ thiện hay vì mục đích tài khóa. Thật ra, nó chủ yếu là một công cụ để bảo vệ tài sản. "Trong số 5 người con và hai người cháu của tôi, chắc chắn phải có một người có đủ khả năng thay thế tôi sau khi tôi mất", ông nhận xét. Nhưng ông sợ sẽ xảy ra sự tranh giành. Bằng cách đặt tài sản vào trong quỹ, ông buộc những người thừa kế của mình phải bỏ phiếu "đồng lòng với nhau," điều này "bảo đảm cho sự tồn tại của nhóm công ty nếu như tôi chết và những người thừa kế của tôi không thể đồng ý với nhau". Xem *Le Monde*, 11/4/2013.
34. Nghiên cứu của Gabrielle Fack và Camille Landais, dựa trên những cải cách loại như vậy ở Mỹ và Pháp, đề cập rất hùng hồn về điểm này. Xem bảng phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
35. Muốn biết ước tính không hoàn chỉnh cho Mỹ, xem bảng phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
36. Xem Chương 5.
37. Vào thế kỷ 19 tình hình còn tồi tệ hơn thế, ít nhất là ở thành phố, đặc biệt là ở Paris, vì trước Thế chiến I đa số các toà nhà không được chia nhỏ ra thành nhiều căn hộ. Vì vậy bạn cần phải là một người giàu có mới có thể mua được toàn bộ tòa nhà.
38. Xem Chương 5.
39. Suất sinh lợi danh nghĩa trung bình cho giai đoạn 1998–2012 chỉ bằng 5%/năm. Tuy nhiên, chúng ta khó có thể so sánh những suất sinh lợi này với suất sinh lợi của các tài sản hiến tặng của các trường đại học, một phần bởi vì giai đoạn 1998–2012 không thuận lợi như giai đoạn 1990–2010 hay 1980–2010 (và không may là dữ liệu thống kê của quỹ đầu tư Na Uy chỉ có từ năm 1998), và bởi vì suất sinh lợi tương đối thấp này phần nào có nguồn gốc từ việc đồng krone của Na Uy tăng giá trị.
40. Theo điều tra dân số năm 2010, các Tiểu vương quốc Ả Rập Thống nhất (mà Abu Dhabi là quốc gia thành viên lớn nhất) có dân số bản địa hơn 1 triệu (cộng 7 triệu người lao động nước ngoài). Dân số bản địa của Kuwait cũng xấp xỉ con số đó. Qatar có khoảng 300.000 công dân và 1,5 triệu người nước ngoài. Chỉ riêng Saudi Arabia không thôi đã tuyển dụng gần 10 triệu lao động nước ngoài (cộng thêm với dân số bản địa là gần 20 triệu).
41. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
42. Chúng ta cũng cần xem xét đến các tài sản phi tài chính công (các công sở, trường học, bệnh viện, v.v.) cũng như các tài sản tài chính không được chính thức gộp vào trong quỹ đầu tư quốc gia, và rồi trừ đi cho nợ công. Tài sản công ròng hiện thời ít hơn 3% sản nghiệp cá nhân trong các quốc gia giàu, đây là tính trung bình (trong một số trường hợp tài sản công ròng là số âm), vì vậy điều này không có khác biệt gì nhiều. Xem các Chương 3–5 và bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng.
43. Nếu chúng ta loại bỏ bất động sản và các tài sản kinh doanh không niêm yết, thì tài sản tài chính theo nghĩa hẹp chiếm khoảng 1/4 và 1/3 tài sản tư nhân toàn cầu trong năm 2010, nghĩa là, giữa một năm và một năm rưỡi GDP toàn cầu (chứ không phải là 4 năm). Như vậy các quỹ đầu tư quốc gia sở hữu 5% tài sản tài chính toàn cầu. Ở đây tôi đang nói đến tài sản tài chính ròng do các hộ gia đình và các chính phủ sở hữu. Vì có sự sở hữu chéo giữa rất đáng kể các công ty tài chính và phi tài chính bên trong nội bộ và giữa các quốc gia, nên tổng tài sản tài chính lên đến hơn 3 năm GDP toàn cầu. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
44. Lợi tức từ tài nguyên thiên nhiên đã vượt quá 5% GDP toàn cầu từ giữa thập niên 1970 đến giữa thập niên 1980. Xem bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng.

45. Các giả thiết của tôi ngầm bao gồm tỷ lệ tiết kiệm dài hạn ở Trung Quốc (và những nơi khác), tính cả tiết kiệm công và tiết kiệm tư. Chúng ta không thể tiên đoán mối quan hệ giữa tài sản công (đặc biệt trong quỹ đầu tư quốc gia) và tài sản tư ở Trung Quốc trong tương lai.
46. Dù sao chăng nữa, quá trình biến đổi lợi tức minh bạch này (lợi tức từ dầu mỏ chuyển sang lợi tức từ tư bản được đầu tư dưới nhiều hình thức đa dạng) minh họa điểm sau: trong lịch sử, tư bản tồn tại dưới nhiều hình thức đa dạng (ruộng đất, dầu mỏ, tài sản tài chính, vốn kinh doanh, bất động sản, v.v.), nhưng logic nền tảng của nó thật sự không thay đổi, hay ít nhất thay đổi ít hơn nhiều so với những gì người ta đôi khi lầm tưởng.
47. Trong một hệ thống PAYGO, những đóng góp vào quỹ hưu trí của những người lao động đang làm việc được chi trả trực tiếp cho những người về hưu mà không được đem đi đầu tư. Về những vấn đề này, xem Chương 13.
48. Giữa 1/4 và 1/2 tư bản của châu Âu và Mỹ (hay thậm chí còn nhiều hơn, tùy thuộc vào những giả định khác nhau). Xem bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng.
49. Hơn nữa, sự phân hóa giữa những quốc gia xuất khẩu dầu có thể được xem là một sự phân hóa tài phiệt, bởi vì lợi tức từ dầu mỏ rơi vào túi một số nhỏ các cá nhân, những người có thể có khả năng duy trì một mức tích lũy cao thông qua các quỹ đầu tư quốc gia.
50. GDP của Liên minh châu Âu là gần bằng 15 ngàn tỷ euro trong năm 2012–2013, so với 10 ngàn tỷ euro của GDP Trung Quốc tính theo ngang bằng sức mua (hay 6 ngàn tỷ theo tỷ giá hối đoái hiện hành, đây có lẽ là cách tốt hơn để so sánh các tài sản tài chính quốc tế). Xem Chương 1. Tài sản nước ngoài ròng của Trung Quốc đang tăng nhanh, nhưng không đủ nhanh để bắt kịp tổng tài sản tư nhân của các quốc gia giàu. Xem bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng.
51. Xem Aurélie Sotura, "Les étrangers font-ils monter les prix de l'immobilier? Estimation à partir de la base de la chambre des Notaires de Paris, 1993–2008," Paris, Ecoles des Hautes Etudes en Sciences Social và Paris School of Economics, 2011.
52. Cụ thể, xem Hình 5.7.
53. Trong Hình 12.6, "các quốc gia giàu có" bao gồm Nhật, Tây Âu, và Mỹ. Đưa thêm Canada và châu Đại dương vào sẽ không làm thay đổi gì nhiều. Xem bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng.
54. Xem các Chương 3-5.
55. Hay 7–8% tổng tài sản tài chính ròng trên thế giới (xem phụ lục ở trên).
56. Xem bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng để biết phần thảo luận về con số ước tính cao do James Henry đưa ra cho Mạng lưới Công bằng Thuế vào năm 2012, và ước tính trung gian vào năm 2010 của Ronen Palan, Richard Murphy, và Christian Chavagneux.
57. Dữ liệu trong Hình 12.6 là lấy từ Gabriel Zucman, "The Missing Wealth of Nations: Are Enrope and the U.S. Net Debtors or Net Creditors?," *Quarterly Journal of Economics* 128, số 3 (2013): 1321–64.
58. Theo một ước tính của Roine và Waldenström, việc xem xét đến các tài sản được giữ ở nước ngoài (được ước tính từ những con số thiếu nhất quán trong cán cân thanh toán của Thụy Điển) theo những giả định nhất định có thể đưa đến kết luận rằng nhóm 1% đứng đầu ở Thụy Điển nằm gần mức tài sản của nhóm 1% đứng đầu ở Mỹ (mà có lẽ cũng cần được tăng cao lên). Xem bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng.

13. Nhà nước xã hội cho thế kỷ 21

1. Như thông lệ, tôi coi doanh thu thuế là bao gồm tất cả các loại thuế, phí, đóng góp xã hội, và những khoản thanh toán khác mà các công dân phải trả chiếu theo đúng luật pháp.

Sự khác biệt giữa những loại thanh toán khác nhau, đặc biệt là các loại thuế và đóng góp bảo hiểm xã hội, không phải lúc nào cũng rõ ràng và không mang cùng một ý nghĩa giống nhau trong các quốc gia khác nhau. Để phục vụ mục đích so sánh lịch sử và quốc tế, điều quan trọng là cần phải xem xét đến tất cả các khoản tiền trả cho chính phủ, cho dù đó là chính phủ trung ương hay tiểu bang hay thành phố hay các cơ quan công cộng khác (ví dụ như an sinh xã hội, v.v.). Để đơn giản hóa phần thảo luận, đôi khi tôi sẽ dùng chữ "các loại thuế," nhưng tôi luôn bao gồm luôn cả những khoản thanh toán bắt buộc khác, trừ trong những trường hợp có nói rõ khác đi. Xem bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng.

2. Các chi tiêu quân sự thường chiếm ít nhất 2–3% thu nhập quốc gia và có thể lên cao hơn nhiều nữa đối với một quốc gia năng động một cách bất thường về mặt quân sự (như Mỹ, hiện tại dành hơn 4% thu nhập quốc gia cho quân sự) hay một quốc gia cảm thấy an ninh và tài sản của nó bị đe dọa (Saudi Arabia và các tiểu vương quốc vùng Vịnh chi tiêu hơn 10% thu nhập quốc gia cho quân sự).
3. Ngân sách dành cho y tế và giáo dục thông thường nằm dưới 1–2% thu nhập quốc gia trong thế kỷ 19. Để có một quan điểm lịch sử về quá trình phát triển chậm của chi tiêu xã hội kể từ thế kỷ 18 và sự gia tăng chi tiêu xã hội trong thế kỷ 20, xem P. Lindert, *Growing Public: Social Expenditures and Economic Growth since the Eighteenth Century* (Cambridge: Cambridge University Press, 2004).
4. Lưu ý rằng tỷ lệ của các khoản thanh toán bắt buộc ở đây được tính theo tỷ lệ thu nhập quốc gia (thông thường là vào khoảng 90% GDP sau khi khấu trừ khoảng 10% cho khấu hao của tư bản). Theo tôi đây có vẻ là việc làm đúng đắn, vì sự khấu hao không phải là thu nhập của bất kỳ ai (xem Chương 1). Nếu các khoản thanh toán được tính theophần trăm của GDP, khi đó theo định nghĩa các tỷ trọng thu được sẽ nhỏ hơn 10% (ví dụ, 45% GDP thay vì là 50% thu nhập quốc gia).
5. Những sự chênh lệch một vài điểm phần trăm có thể là do những khác biệt thuần túy về mặt thống kê, nhưng những sự chênh lệch 5–10 điểm là những chỉ số thật và quan trọng cho thấy vai trò của chính phủ trong từng quốc gia.
6. Ở Anh, các loại thuế giảm nhiều điểm phần trăm trong thập niên 1980, đánh dấu giai đoạn chính phủ bà Thatcher cắt giảm chi tiêu xã hội, nhưng sau đó đã tăng lên lại vào những năm 1990–2000, khi các tân chính phủ tái đầu tư vào trong các dịch vụ công. Ở Pháp, chi tiêu của chính phủ tăng hơi trễ hơn so với những quốc gia khác, tiếp tục tăng mạnh vào những năm 1970–1980, và mãi đến những năm 1985–1990 mới bắt đầu ổn định. Xem bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng.
7. Để tập trung vào những xu hướng dài hạn, một lần nữa tôi đã dùng giá trị trung bình cho từng thập niên. Chuỗi dữ liệu hằng năm của thuế suất thường bao gồm tất cả các loại biến đổi nhỏ theo chu kỳ, là những biến đổi nhất thời và không đáng kể. Xem bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng.
8. Nhật cao hơn Mỹ một chút (32–33% thu nhập quốc gia). Canada, Australia, và New Zealand gần bằng với Anh (35–40%).
9. Theo quan điểm của tôi, cụm từ "nhà nước xã hội" thể hiện bản chất và tính đa dạng của các sứ mệnh của nhà nước tốt hơn là ý nghĩa giới hạn của cụm từ "nhà nước phúc lợi".
10. Xem Bảng bổ sung S13.2, có sẵn trên mạng, để biết toàn bộ chi tiết về chi tiêu công ở Pháp, Đức, Anh, và Mỹ trong thập niên 2000–2010.
11. Thông thường là 5–6% cho giáo dục và 8–9% cho y tế. Xem bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng.
12. Sở Y tế Quốc gia, được thành lập vào năm 1948, là một phần thiết yếu của bản sắc đất nước Anh đến mức sự thành lập của nó được đưa vào trong phần trình diễn lễ khai mạc

Thế vận hội Olympic 2012, cùng với Cuộc Cách mạng Công nghiệp và các nhóm nhạc rock trong thập niên 1960.

13. Nếu chúng ta cộng thêm chi phí bảo hiểm tư nhân, hệ thống chăm sóc y tế Mỹ trở thành hệ thống tốn kém nhất trên thế giới (gần 20% thu nhập quốc gia, so với 10–12% ở Châu Âu), mặc dù một phần lớn dân số Mỹ không có bảo hiểm và các chỉ số y tế không được tốt bằng châu Âu. Không nghi ngờ gì, mặc dù có những khiếm khuyết nhưng các hệ thống bảo hiểm y tế công phổ quát cung cấp một tỷ số chi phí-ích lợi tốt hơn hệ thống của Mỹ.
14. Ngược lại, chi tiêu xã hội cho giáo dục và y tế làm giảm thu nhập khả dụng (bằng tiền) của các hộ gia đình, điều này giải thích tại sao thu nhập khả dụng của các hộ gia đình giảm từ 90% thu nhập quốc gia vào đầu thế kỷ 20 xuống 70–80% ngày nay. Xem Chương 5.
15. Các hệ thống hưu trí có mức trần thanh toán thường được gọi theo tên của người đã đặt nền tảng kiến trúc cho nhà nước xã hội Anh, "hệ thống Beveridge" (với trường hợp cực đoan là áp dụng mức hưu trí đồng đều cho tất cả mọi người, như ở Anh), tương phản với "hệ thống Bismarck", "hệ thống Scandinavia", hay "hệ thống La tinh", trong đó mức trợ cấp hưu trí gần như có tỷ lệ tương xứng với mức lương cho đại đa số dân chúng (gần như cho tất cả mọi người ở Pháp, ở đó có mức trần vô cùng cao: cao gấp 8 lần mức lương trung bình, so với 2 đến 3 lần ở hầu hết những quốc gia khác).
16. Ở Pháp, một quốc gia nổi bật với sự phức tạp vô cùng của hệ thống trợ cấp xã hội cùng sự sinh sôi nảy nở của các quy định và cơ quan quản lý, chưa đầy 50% dân số đủ điều kiện hưởng chương trình trợ cấp để tìm kiếm việc làm (cái gọi là thu nhập đoàn kết tích cực, để hỗ trợ cho mức lương bán thời gian rất thấp) thực sự nộp đơn xin nhận trợ cấp.
17. Một sự khác biệt quan trọng giữa châu Âu và Mỹ là chương trình hỗ trợ thu nhập ở Mỹ từ trước đến nay luôn được dành cho những người có con nhỏ. Đối với những cá nhân không có con, nhà-nước-bỏ-tù đôi khi làm nhiệm vụ thay thế cho nhà-nước-phúc-lợi (đặc biệt là đối với những thanh niên da đen). Khoảng 1% số người trưởng thành ở Mỹ bị bỏ tù trong năm 2013. Đây là tỷ lệ bỏ tù cao nhất trên thế giới (cao hơn Nga một chút và vượt xa Trung Quốc). Tỷ lệ đi tù của nam giới da đen trưởng thành (thuộc tất cả các lứa tuổi) là 5%. Xem bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng. Một điểm dị biệt khác của Mỹ là việc sử dụng tem phiếu thực phẩm (mục đích của nó là để bảo đảm những người nhận phúc lợi xã hội tiêu tiền trợ cấp của họ cho thực phẩm chứ không phải là rượu bia hay những tệ nạn nào khác), một việc không nhất quán với quan điểm tự do thường được gán cho các công dân Mỹ. Nó là một dấu hiệu cho thấy thành kiến của Mỹ đối với người nghèo, dường như cực đoan hơn thành kiến ở châu Âu, có lẽ bởi vì nó bị gia tăng bởi thành kiến về chủng tộc.
18. Với những khác biệt giữa các quốc gia đã được mô tả ở trên.
19. "Chúng tôi khẳng định một chân lý hiển nhiên rằng mọi người sinh ra đều bình đẳng, rằng tạo hóa đã ban cho họ những quyền tất yếu và bất khả xâm phạm, trong đó có quyền được sống, quyền được tự do và mưu cầu hạnh phúc; rằng để đảm bảo cho những quyền lợi này, các chính phủ được thiết lập ra trong nhân dân và có được những quyền lực chính đáng nhờ vào sự nhất trí của người dân".
20. Khái niệm "phúc lợi cộng đồng" hay "thỏa dụng chung" là chủ đề của vô số các cuộc tranh luận, và việc xem xét nó sẽ đi quá xa ra khỏi khuôn khổ cuốn sách này. Một điều chúng ta có thể chắc chắn là những người thảo ra Bản tuyên ngôn năm 1789 không có cùng tinh thần vị lợi như số đông các nhà kinh tế học rất hào hứng với nó kể từ thời John Stuart Mill: một con số toán học là tổng những thỏa dụng cá thể (cùng với giả định rằng hàm thỏa dụng là hàm "lõm," có nghĩa là tỷ lệ gia tăng của nó giảm dần khi thu nhập tăng, vì vậy tái phân phối thu nhập từ người giàu cho người nghèo làm gia tăng tổng thỏa dụng). Việc thể hiện đặc tính tốt đẹp của sự tái phân phối bằng toán học chẳng có quan hệ gì

đến quan điểm của đa số người dân về vấn đề này. Ý tưởng về quyền lợi dường như thích hợp hơn.

21. Có vẻ hợp lý nếu chúng ta định nghĩa "những người chịu nhiều thiệt thòi nhất" là những cá nhân phải đương đầu với những yếu tố ít thuận lợi nhất nằm bên ngoài khả năng kiểm soát của họ. Chừng nào bất bình đẳng về điều kiện sống có nguồn gốc, ít nhất là một phần, từ những yếu tố nằm bên ngoài khả năng kiểm soát của của các cá nhân, ví dụ như sự tồn tại của những tài sản gia đình bất bình đẳng (về khía cạnh tài sản thừa kế, vốn văn hóa, v.v.) hay vận may (tài năng đặc biệt, may mắn, v.v.), thì chính phủ có lý do chính đáng để tìm cách giảm bớt những bất bình đẳng này càng nhiều càng tốt. Đường ranh giới giữa bình đẳng hóa cơ hội và bình đẳng hóa điều kiện sống thường khá nhập nhằng (giáo dục, y tế, và thu nhập vừa là cơ hội và vừa là điều kiện sống). Khái niệm của Rawls về hàng hóa cơ bản là một cách để vượt qua sự đối lập giả tạo này.
22. "Bất bình đẳng về xã hội và kinh tế ... là công bằng chỉ khi chúng đem lại những lợi ích bù đắp cho tất cả mọi người, và đặc biệt là cho những thành viên thiệt thòi nhiều nhất trong xã hội" (John Rawls, *A Theory of Justice* [Cambridge, MA: Belknap Press, 15]). Ý tưởng được đưa ra vào năm 1971 này được lặp lại trong cuốn *Political Liberalism*, xuất bản năm 1993.
23. Những phương pháp tiếp cận lý thuyết này gần đây đã được Marc Fleurbaey và John Roemer mở rộng, với một số áp dụng thực chứng mang tính thử nghiệm. Xem bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng.
24. Mặc dù có sự đồng thuận ở châu Âu nhưng vẫn còn những sự khác biệt đáng kể. Những quốc gia giàu có nhất và năng suất cao nhất có thuế cao nhất (50–60% thu nhập quốc gia ở Thụy Điển và Đan Mạch), và những quốc gia nghèo nhất, ít phát triển nhất có mức thuế thấp nhất (chưa đầy 30% thu nhập quốc gia ở Bulgaria và Romania). Xem bảng phụ lục trên mạng. Ở Mỹ ít có sự đồng thuận hơn. Một vài phe nhóm thiểu số đáng kể đã thách thức tính chính đáng của tất cả các chương trình xã hội của chính phủ liên bang hay thật ra là bất cứ chương trình xã hội nào. Một lần nữa, thành kiến chủng tộc dường như có liên quan đến việc này (như những cuộc tranh luận về cải cách chăm sóc y tế do chính phủ Obama thông qua cho thấy).
25. Ở Mỹ và Anh, nhà nước xã hội cũng gia tăng nhanh chóng mặc dù tăng trưởng kinh tế thấp hơn đáng kể, điều này có thể đã tạo ra một cảm giác thua thiệt mạnh mẽ, cộng thêm vào đó là niềm tin rằng các quốc gia khác đang bắt kịp, như đã được thảo luận ở phần trước (cụ thể, xem Chương 2).
26. Theo công trình nghiên cứu của Anders Bjorklund về Thụy Điển và công trình của Arnaud Lefranc về Pháp, mối tương quan giữa các thế hệ dường như giảm nhẹ cho những thế hệ sinh trong giai đoạn 1940–1950 so với những thế hệ sinh trong giai đoạn 1920–1930, sau đó tăng trở lại cho những thế hệ sinh vào những năm 1960–1970. Xem bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng.
27. Chúng ta có thể đo độ dịch chuyển cho những thế hệ sinh ra trong thế kỷ 20 (với độ chính xác không đồng đều và mức độ so sánh không hoàn hảo giữa các quốc gia), nhưng chúng ta gần như không thể đo độ dịch chuyển giữa các thế hệ trong thế kỷ 19 ngoại trừ về mặt thừa kế (xem Chương 11). Nhưng đây là một vấn đề khác với sự dịch chuyển nhờ vào kỹ năng và thu nhập từ lao động, và đây chính là điều chúng ta quan tâm và cũng là tâm điểm của những số đo về sự dịch chuyển giữa các thế hệ này. Những dữ liệu được sử dụng trong những nghiên cứu này không cho phép chúng ta tách sự dịch chuyển của thu nhập từ tư bản ra riêng.
28. Hệ số tương quan nằm trong khoảng từ 0,2–0,3 ở Thụy Điển và Phần Lan cho đến 0,5–0,6

ở Mỹ. Hệ số của Anh (0,4–0,5) gần với Mỹ nhưng không quá xa với Đức hay Pháp (0,4). Liên quan đến những so sánh quốc tế về các hệ số tương quan của thu nhập từ lao động giữa các thế hệ (được xác nhận qua những công trình nghiên cứu về các trường hợp anh chị em sinh đôi), xem nghiên cứu của Markus Jantti. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.

29. Chi phí của một năm theo học chương trình cử nhân ở Harvard trong các năm 2012–2013 là 54.000 đô la, bao gồm tiền nhà ở và ăn uống và đủ các loại phí khác (nếu chỉ tính riêng học phí không thôi là 38.000 đô la). Một số trường đại học khác thậm chí còn tốn kém hơn Harvard, nhưng Harvard được hưởng thu nhập cao từ tài sản hiến tặng (xem Chương 12).
30. Xem G. Duncan và R. Murnane, *Whither Opportunity? Rising Inequality, Schools, and Children's Life Chances* (New York: Russell Sage Foundation, 2011), đặc biệt là chương 6. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
31. Xem Jonathan Meer và Harvey S. Rosen, "Altruism and the Child Cycle of Alumni Donations," *American Economic Journal: Economic Policy* 1, số 1 (2009): 258–86.
32. Điều này không có nghĩa là Harvard chỉ lấy sinh viên của họ từ nhóm 2% giàu nhất của quốc gia. Nó đơn giản chỉ có nghĩa là việc thu nhận sinh viên nằm dưới mức đó là đủ hiếm, và việc tuyển sinh trong nhóm 2% giàu nhất là đủ thường xuyên, và thu nhập trung bình của gia đình sinh viên Harvard là như vậy. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
33. Những dữ liệu thống kê cơ bản như thu nhập trung bình hay tài sản của phụ huynh sinh viên tại các trường đại học Mỹ khác nhau là rất khó thu được và không được nghiên cứu nhiều.
34. Mức học phí cao nhất mà các trường đại học Anh có thể bắt sinh viên trả được tăng từ 1.000 bảng Anh vào năm 1998, lên 3.000 bảng vào năm 2004, và 9.000 bảng vào năm 2012. Tỷ trọng học phí trong tổng nguồn lực của các trường đại học Anh trong năm 2010 là cao gần bằng mức trong thập niên 1920 và gần bằng mức của Mỹ. Xem một loạt những nghiên cứu lịch sử thú vị của Vincent Carpentier, "Public-Private Substitution in Higher Education," *Higher Education Quarterly* 66, số 4 (10/2012): 363–90.
35. Vào đầu năm 2013 Bavaria và Lower Saxony quyết định bãi bỏ học phí đại học là 500 euro một học kỳ và cung cấp chương trình học đại học miễn phí như phần còn lại của nước Đức. Ở các quốc gia Bắc Âu, học phí chưa bao giờ quá một vài trăm euro, như ở Pháp.
36. Chúng ta nhận thấy có một sự tái phân phối tương tự từ dưới lên trên trong giáo dục tiểu học và trung học: học sinh tại những trường trung học và tiểu học nghèo nhất được học với những giáo viên ít kinh nghiệm nhất và ít được tập huấn nhất và vì vậy nhận được ít tiền tài trợ của chính phủ trên mỗi học sinh hơn học sinh tại các trường học khá giả. Điều này lại càng đáng tiếc hơn bởi vì một sự phân phối nguồn lực tốt hơn ở cấp tiểu học sẽ làm giảm đáng kể sự bất bình đẳng về cơ hội giáo dục. Xem Thomas Piketty và M. Valdenaire, *L'impact de la taille des classes sur la réussite scolaire dans les écoles, collèges et lycées français* (Paris: Ministère de l'Education Nationale, 2006).
37. Như trong trường hợp của Harvard, thu nhập trung bình này không có nghĩa là trường Sciences Po chỉ thu nhận sinh viên từ những gia đình thuộc nhóm 10% giàu có nhất. Xem bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng để biết toàn bộ phân phối thu nhập của phụ huynh sinh viên trường Sciences Po trong năm 2011–2012.
38. Theo bảng xếp hạng Thượng Hải được nhiều người biết đến, 53 trong số 100 trường đại học tốt nhất trên thế giới trong năm 2012–2013 là nằm ở Mỹ, so với 31 ở châu Âu (9 trong số đó là ở Anh). Tuy nhiên, thứ hạng này sẽ bị đảo ngược khi chúng ta xem xét 500 trường đại học tốt nhất (150 của Mỹ và 202 của châu Âu, trong đó 38 là của Anh). Điều này phản ánh sự bất bình đẳng đáng kể trong số 800 trường đại học Mỹ (xem Chương 12).

39. Tuy nhiên, lưu ý rằng so với những khoản chi tiêu khác (như hưu trí), việc tăng chi tiêu cho giáo dục đại học từ mức thấp nhất (chưa đầy 1% thu nhập quốc gia ở Pháp) lên mức cao nhất (2–3% ở Thụy Điển và Mỹ) sẽ là việc tương đối dễ dàng.
40. Ví dụ, học phí ở Sciences Po hiện tại nằm trong phạm vi từ 0 cho những phụ huynh có thu nhập thấp nhất cho đến 10.000 euro/năm cho những phụ huynh có thu nhập trên 200.000 euro. Hệ thống này là hữu dụng cho việc tạo ra dữ liệu về thu nhập của phụ huynh (nhưng không may là ít được nghiên cứu). Tuy nhiên, so với cách chính phủ tài trợ học phí như ở các quốc gia Scandinavia, một hệ thống như vậy đồng nghĩa với việc tư hữu hóa thuế thu nhập lũy tiến: khoản thuế trả thêm của những phụ huynh giàu có sẽ được dùng cho con cái của họ chứ không phải con cái của những người khác. Điều này hiển nhiên là nằm trong lợi ích của họ, chứ không nằm trong lợi ích của công chúng.
41. Australia và Anh cung cấp "các khoản tiền cho vay phụ thuộc vào thu nhập" cho những sinh viên xuất thân từ những gia đình khó khăn. Sinh viên không phải trả những khoản tiền vay này cho đến khi đã tốt nghiệp và đạt được một mức thu nhập nhất định. Điều này tương đương với một thuế phụ thu trên thu nhập của những sinh viên xuất thân từ gia đình khó khăn, trong khi sinh viên từ gia đình khá giả nhận được những món quà tặng (thường là không phải đóng thuế) từ cha mẹ của họ.
42. Emile Boutmy, *Quelques idées sur la création d'une Faculté libre d'enseignement supérieur* (Paris, 1871). Xem thêm P. Favre, "Les sciences d'Etat entre déterminisme et libéralisme: Emile Boutmy (1835–1906) et la création de l'Ecole libre des sciences politiques," *Revue française de sociologie* 22 (1981).
43. Muốn biết phần phân tích và bảo vệ cho mô hình "đoàn kết đa thế hệ" (multi-solidarity) này, xem André Masson, *Des liens et des transferts entre générations* (Paris: Editions de l'EHESS, 2009).
44. Xem các Hình 10.9–11.
45. Nhớ rằng sự bấp bênh này là lý do tại sao PAYGO được áp dụng sau Thế chiến II: những người đã để dành tiền cho việc nghỉ hưu bằng cách đầu tư vào thị trường tài chính trong giai đoạn 1920–1930 nhận ra họ bị mất trắng, và không ai muốn trải qua thử nghiệm này một lần nữa bằng cách áp dụng một hệ thống hưu trí tư bản hóa bắt buộc giống như cái mà nhiều quốc gia đã thử nghiệm trước chiến tranh (ví dụ, ở Pháp theo những đạo luật ban hành năm 1910 và 1928).
46. Điều này phần lớn Thụy Điển đã đạt được qua cải cách của họ vào thập niên 1990. Hệ thống của Thụy Điển có thể được cải tiến và điều chỉnh cho các quốc gia khác. Ví dụ xem Antoine Bozio và Thomas Piketty, *Pour un nouveau système de retraite: Des comptes individuels de cotisations financés par répartition* (Paris: Editions rue d'Ulm, 2008).
47. Chúng ta cũng có thể tưởng tượng ra một kế hoạch hưu trí thống nhất có cung cấp một cơ hội để kiếm được một suất sinh lợi đảm bảo từ những khoản tiết kiệm khiêm tốn, ngoài kế hoạch PAYGO. Như tôi đã trình bày trong chương trước, những người dân với khả năng tài chính khiêm tốn thường rất khó có thể đạt được suất sinh lợi trung bình của tư bản (hay thậm chí chỉ là một suất sinh lợi dương). Xét trên một số khía cạnh, đây chính là cái mà hệ thống của Thụy Điển đem lại trong một phần (nhỏ) dành cho việc tư bản hóa tiền tài trợ.
48. Ở đây tôi đang tóm tắt những kết quả chính của Julia Cagé và Lucie Gadenne, "The Fiscal Cost of Trade Liberalization," Harvard University and Paris School of Economics Working Paper no. 2012–27 (cụ thể là xem Hình 1).
49. Một số vấn đề về y tế và giáo dục mà các quốc gia nghèo phải đối phó ngày nay có những đặc thù riêng biệt do tình hình của họ và thật sự không thể giải quyết được bằng cách

dựa vào kinh nghiệm quá khứ của những quốc gia đã phát triển trong hiện tại (ví dụ như vấn đề về AIDS). Như vậy những thử nghiệm mới, có lẽ dưới hình thức những thử nghiệm có kiểm soát được tiến hành một cách ngẫu nhiên, có thể là chính đáng. Ví dụ như xem Abhijit Banerjee và Esther Duflo, *Poor Economics* (New York: Public Affairs, 2012). Tuy nhiên, nhìn chung, tôi nghĩ rằng ngành kinh tế học phát triển có khuynh hướng bỏ qua kinh nghiệm có thật trong lịch sử, mà trong bối cảnh của cuộc thảo luận này, có nghĩa là chúng ta đã không chú ý gì nhiều đến khó khăn của việc phát triển một nhà nước xã hội hiệu quả với doanh thu thuế ít ỏi. Một khó khăn quan trọng thấy rõ là quá khứ của chủ nghĩa thực dân (và vì vậy những thử nghiệm có kiểm soát được tiến hành một cách ngẫu nhiên có thể đem lại một giải pháp trung gian hơn).

50. Xem Thomas Piketty and Nancy Qian, "Income Inequality and Progressive Income Taxation in China and India: 1986–2015," *American Economic Journal: Applied Economics* 1, số 2 (4/2009): 53–63. Sự khác biệt giữa hai quốc gia này có quan hệ chặt chẽ với sự phát triển thị trường lao động tiền lương ở Trung Quốc. Lịch sử cho thấy rằng việc tạo dựng một nhà nước tài khóa và xã hội và việc thành lập tư cách pháp nhân cho người làm công ăn lương thường đi đôi với nhau.

14. Xem xét lại thuế thu nhập lũy tiến

1. Nhà kinh tế học người Anh Nicholas Kaldor đề xuất một loại thuế như vậy, và tôi sẽ nói nhiều hơn về thuế này sau, nhưng đối với Kaldor nó là một thuế hỗ trợ cho thuế thu nhập lũy tiến và thuế thừa kế di sản, nhằm bảo đảm rằng hai loại thuế này không bị vô hiệu hóa. Nó không được thiết kế để thay thế cho hai loại thuế này, như một số người đã lập luận.
2. Ví dụ, vào năm 1990, khi một số những đóng góp xã hội ở Pháp được mở rộng sang cho những dòng doanh thu không phải là thu nhập từ lao động (bao gồm thu nhập từ tư bản và thu nhập của người về hưu) để tạo ra cái gọi là "đóng góp xã hội toàn thể" (*contribution sociale généralisée, hay CSG*), những khoản thu thuế tương ứng được phân loại dưới dạng thuế thu nhập theo chuẩn mực quốc tế.
3. Thuế thân, vốn được áp dụng vào năm 1988 và bãi bỏ vào năm 1991, là một thuế địa phương yêu cầu tất cả mỗi người trưởng thành phải đóng một khoản tiền như nhau bất kể thu nhập hay tài sản của họ có là bao nhiêu, vì vậy mức thuế của nó đối với người giàu là thấp hơn.
4. Xem Camille Landais, Thomas Piketty, và Emmanuel Saez, *Pour une révolution fiscale: Un impôt sur le revenu pour le 21e siècle* (Paris: Le Seuil, 2010), trang 48–53. Có thể xem trên mạng ở địa chỉ www.revolution-fiscale.fr.
5. Cụ thể, ước tính này không giải thích được cho thu nhập bị che giấu trong các thiên đường trốn thuế (mà như đã chỉ ra trong Chương 12, là rất lớn) và giả định rằng "lẩn tránh thuế" là phổ biến như nhau cho tất cả các mức thu nhập và tài sản (việc này có lẽ dẫn đến một sự ước tính quá cao cho thuế suất thực của các nhóm đứng đầu bảng). Cũng lưu ý rằng hệ thống thuế của Pháp là vô cùng phức tạp, với nhiều phân loại đặc biệt và các loại thuế chồng chéo nhau. (Ví dụ, Pháp là quốc gia phát triển duy nhất không khấu trừ thuế thu nhập tại nguồn, mặc dù các đóng góp xã hội vẫn luôn bị khấu trừ tại nguồn.) Sự phức tạp này khiến hệ thống thuế của Pháp thậm chí còn trở nên lũy thoái hơn và khó hiểu hơn (cũng khó hiểu như như hệ thống hưu trí của Pháp).
6. Chỉ có thu nhập từ tư bản thừa kế bị đánh thuế dưới hình thức thuế thu nhập lũy tiến (cùng với những thu nhập từ tư bản khác) chứ bản thân tư bản được thừa kế thì không.
7. Ví dụ, ở Pháp, thuế trung bình đánh trên di sản thừa kế và quà tặng là chưa đầy 5%; thậm

chí đối với nhóm 1% đứng đầu thừa kế, thuế cũng chỉ bằng 20%. Xem bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng.

8. Xem các Hình 11.9–11 và bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng.
9. Ví dụ, thay vì đánh thuế 50% dân số ở cuối bảng với thuế suất là 40–45% và nhóm 40% kế tiếp với thuế suất là 45–50%, chúng ta có thể đánh thuế nhóm 50% ở cuối với thuế suất 30–35% và nhóm thứ hai ở mức 50–55%.
10. Với tỷ lệ dịch chuyển giữa các thế hệ là thấp, điều này cũng sẽ là công bằng hơn (xét trên những tiêu chí công bằng đã được thảo luận trong Chương 13). Xem bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng.
11. "Thuế thu nhập tổng quát" (impôt général sur le revenu, hay viết tắt là IGR) mà luật này tạo ra là một loại thuế lũy tiến đánh trên tổng thu nhập. Nó là tiền thân của thuế thu nhập ngày nay. Thuế này được sửa đổi trong luật vào ngày 31/7/1917, để tạo ra cái được gọi là thuế *cédulaire* (là loại thuế đánh lên những phân loại thu nhập khác nhau, ví dụ như lợi nhuận công ty và lương, theo những mức khác nhau). Luật này là tiền thân của thuế thu nhập doanh nghiệp ngày nay. Để biết chi tiết về lịch sử xáo động của thuế thu nhập của Pháp kể từ khi có những cải cách cơ bản trong giai đoạn 1914–1917, xem Thomas Piketty, *Les hauts revenus en France au 20e siècle: Inégalités et redistribution 1901–1998* (Paris: Grasset, 2001), 233–334.
12. Thuế lũy tiến đánh trên thu nhập chủ yếu được nhắm vào nhóm thu nhập từ tư bản cao nhất (mà tất cả mọi người vào thời đó đều biết là nhóm thống trị trong bảng xếp hạng thu nhập), và chẳng có ai trong bất quốc gia nào lại có ý nghĩ cho rằng thu nhập từ tư bản được đặc quyền miễn thuế.
13. Ví dụ, nhiều nghiên cứu của nhà kinh tế học Mỹ Edwin Seligman xuất bản trong giai đoạn 1890-1910 ca ngợi thuế thu nhập lũy tiến được dịch sang nhiều thứ tiếng và khuấy động một cuộc tranh luận đầy sôi nổi. Muốn biết thêm về giai đoạn này và những cuộc tranh luận này, xem Pierre Rosanvallon, *La société des égaux* (Paris: Le Seuil, 2011), 227–33. Xem thêm Nicolas Delalande, *Les batailles de l'impôt: Consentement et résistances de 1789 à nos jours* (Paris: Le Seuil, 2011).
14. Thuế suất cao nhất thông thường là thuế suất "biên", với nghĩa là thuế này chỉ áp dụng cho nhóm nằm ở "biên," hay nhóm có thu nhập vượt quá một ngưỡng nhất định. Thuế suất cao nhất thường áp dụng cho chưa đầy 1% dân số (trong một số trường hợp là ít hơn 0,1%). Để có một cái nhìn tổng quát về mức độ lũy tiến, tốt hơn hết là xem xét thuế suất hiệu dụng đối với những nhóm 1% khác nhau trong phân phối thu nhập (có thể còn thấp hơn nhiều). Tuy nhiên sự thay đổi của mức thuế cao nhất vẫn là một điều thú vị, và theo định nghĩa nó là giới hạn trên (cận trên) đối với mức thuế hiệu dụng mà những người giàu có nhất phải trả.
15. Những mức thuế cao nhất trong Hình 14.1 không bao gồm những mức gia tăng 25% được áp dụng vào năm 1920 cho những người đóng thuế không kết hôn và không có con và những người đóng thuế có gia đình nhưng "sau hai năm kết hôn vẫn chưa có con". (Nếu chúng ta bao gồm chúng, mức thuế cao nhất sẽ là 62% vào năm 1920 và 90% vào năm 1925.) Điều khoản luật pháp thú vị này, một minh chứng cho sự ám ảnh của nước Pháp với tỷ lệ sinh đẻ cũng như trí tưởng tượng vô hạn của những nhà lập pháp khi thể hiện nỗi những lo âu và hy vọng của nước Pháp thông qua thuế suất, sau đó từ năm 1939 đến 1944 nó được đặt cho một cái tên mới là "thuế đền bù cho gia đình", thuế này được kéo dài từ năm 1945 đến 1951 thông qua hệ thống thương số gia đình (theo đó các cặp vợ chồng không có con, bình thường được hưởng 2 phần, sẽ bị giảm xuống còn 1,5 phần nếu họ vẫn không có con "sau ba năm kết hôn"). Để ý rằng Hội đồng Lập hiến năm 1945 tăng

thêm một năm cho thời gian trì hoãn mà nhóm liên minh Khối Quốc Gia đã quyết định vào năm 1920. Xem *Les hauts revenus en France*, 233–334.

16. Một thuế lũy tiến đánh trên tổng thu nhập trước đó đã được thử nghiệm ở Anh trong thời gian giữa các cuộc chiến tranh Napoleon, cũng như ở Mỹ trong thời gian xảy ra cuộc nội chiến, nhưng trong cả hai trường hợp các loại thuế này bị hủy bỏ ngay sau khi sự thù địch chấm dứt.
17. Xem Mirelle Touzery, *L'invention de l'impôt sur le revenu: La taille tarifée 1715–1789* (Paris: Comité pour l'histoire économique et financière, 1994).
18. Hàng tồn kho kinh doanh và tư bản chịu một loại thuế riêng biệt, thuế *patente*. Về hệ thống *quatre vieilles* (bốn thứ thuế trực tiếp, cùng với thuế thừa kế di sản, tạo thành trọng tâm của hệ thống thuế được hình thành trong năm 1791–1792), xem *Les hauts revenus en France*, 234–239.
19. Một trong số nhiều ủy ban nghị viện có trách nhiệm nghiên cứu thuế thừa kế di sản lũy tiến trong thế kỷ 19 phát biểu như sau: "Khi một người con trai kế nghiệp người cha, chính xác mà nói thì không có sự chuyển giao tài sản mà đơn thuần chỉ là sự tiếp tục hưởng thụ, theo như những tác giả soạn thảo Bộ luật Dân sự. Nếu học thuyết này được xem là tuyệt đối, khi đó bất cứ thuế nào đánh trên các tài sản được trực tiếp truyền lại cho người thân trong gia đình đều bị bác bỏ. Dù sao chăng nữa, sự kiềm chế tối đa trong việc chọn mức thuế là rất cần thiết". Xem trích dẫn ở trên, 245.
20. Là giáo sư tại trường Ecole Libre des Sciences Politiques và trường Collège de Pháp từ năm 1880 đến 1916 và là người công khai ủng hộ chính sách thuộc địa hóa trong số các nhà kinh tế học bảo thủ thời đó, Leroy-Beaulieu còn là biên tập viên của tờ *L'économiste français*, một tạp chí hằng tuần có ảnh hưởng lớn xấp xỉ ngang bằng tờ *Economist* ngày nay, đặc biệt là sự nhiệt tình không giới hạn và thường là thiếu phân biệt của nó trong việc bảo vệ những lợi ích mạnh mẽ của thời đại.
21. Ví dụ, ông hài lòng nhận xét rằng số người nghèo khổ nhận trợ cấp ở Pháp chỉ tăng thêm 40% từ năm 1837 đến 1860, trong khi số lượng văn phòng trợ cấp gần như tăng gấp đôi. Ngoài việc chúng ta phải là những người rất lạc quan mới có thể suy ra từ những con số này rằng số người nghèo thực đã giảm (một việc Leroy-Beaulieu không ngần ngại làm), một sự sụt giảm trong số người nghèo (về mặt tuyệt đối) trong bối cảnh tăng trưởng kinh tế rõ ràng sẽ không cho chúng ta biết gì về sự thay đổi trong bất bình đẳng thu nhập. Xem nguồn trích dẫn ở trên, 522–31.
22. Đôi lúc chúng ta có suy nghĩ rằng có thể ông là người chịu trách nhiệm cho những biển quảng cáo mà HSBC dán đầy khắp các bức tường ở các sân bay cách đây một vài năm: "Chúng tôi nhìn thấy một thế giới đầy ắp cơ hội. Còn bạn thì sao?"
23. Một lập luận kinh điển khác vào thời đó là: quy trình "tra khảo" yêu cầu người đóng thuế phải khai báo thu nhập của họ, quy trình này có thể phù hợp với một quốc gia "độc đoán" như Đức nhưng ngay lập tức sẽ bị bác bỏ bởi những "người dân tự do" như người Pháp. Xem *Les hauts revenus en France*, 481.
24. Ví dụ, theo Joseph Caillaux, bộ trưởng tài chính vào thời đó: "Chúng ta đã bị thuyết phục để tin tưởng và tuyên bố rằng nước Pháp là một quốc gia với những sản nghiệp nhỏ, một đất nước trong đó tư bản bị phân tán và phân mảnh vô cùng tận. Dữ liệu thống kê mà hệ thống thuế thừa kế di sản mới cung cấp cho chúng ta buộc chúng ta phải từ bỏ quan điểm này... Thưa quý ngài, tôi không thể che giấu các ngài một sự thật là những con số này đã làm thay đổi một số định kiến của tôi. Sự thật là một số nhỏ cá nhân sở hữu phần lớn tài sản của quốc gia này". Xem Joseph Caillaux, *L'impôt sur le revenu* (Paris: Berger, 1910), 530–32.

25. Về các cuộc tranh luận ở Đức, xem Jens Beckert, bản dịch của Thomas Dunlap, *Inherited Wealth*, (Princeton: Princeton University Press, 2008), 220–35. Các mức thuế trong Hình 14.2 cho thấy sự chuyển giao sản nghiệp trực tiếp trong gia đình (từ cha mẹ cho con cái). Thuế suất đánh trên di sản ở Pháp và Đức là luôn luôn cao hơn. Ở Mỹ và Anh, thuế suất thường không phụ thuộc vào danh tính của người thừa kế.
26. Về vai trò của chiến tranh trong việc làm thay đổi thái độ đối với thuế thừa kế di sản, xem Kenneth Scheve and David Stasavage, "Democracy, War, and Wealth: Evidence of Two Centuries of Inheritance Taxation," *American Political Science Review* 106, số 1 (2/2012): 81–102.
27. Hãy lấy một ví dụ cực đoan, Liên Xô chưa bao giờ cần có một loại thuế tước đoạt đối với những thu nhập hay sản nghiệp cao quá mức bởi vì hệ thống kinh tế của họ áp đặt các biện pháp kiểm soát trực tiếp lên việc phân phối các nguồn thu nhập chính và gần như hoàn toàn cấm đoán tài sản sở hữu cá thể. Liên Xô thỉnh thoảng có áp dụng thuế thu nhập, nhưng nó tương đối không đáng kể, với thuế suất cao nhất rất thấp. Ở Trung Quốc cũng vậy. Tôi sẽ quay lại điểm này trong chương sau.
28. Pace Leroy-Beaulieu, King đặt Pháp vào trong cùng một bảng với Anh và Phổ, nhìn chung như vậy là đúng.
29. Xem Irving Fisher, "Economists in Public Service: Annual Address of the President," *American Economic Review* 9, số 1 (3/1919): 5–21. Fisher lấy cảm hứng chủ yếu từ nhà kinh tế học Ý Eugenio Rignano. Xem G. Erreygers và G. Di Bartolomeo, "The Debates on Eugenio Rignano's Inheritance Tax Proposals," *History of Political Economy* 39, số 4 (Mùa đông 2007): 605–38. Ý tưởng về việc đánh thuế một sản nghiệp đã được tích lũy trong thế hệ trước nhẹ hơn những sản nghiệp cũ xưa đã được truyền lại qua nhiều thế hệ là rất thú vị, theo nghĩa là họ cho rằng trong trường hợp đầu đã xảy ra việc đánh thuế hai lần còn trong trường hợp sau thì không, ngay cả khi cả hai trường hợp đều có liên quan đến những thế hệ khác nhau và như vậy là liên quan đến những cá nhân khác nhau. Tuy nhiên việc trình bày và thực thi ý tưởng này trên thực tế là một việc khó khăn (bởi vì các di sản thừa kế thường có con đường đi lắt léo), có lẽ đó là lý do tại sao ý tưởng đó chưa bao giờ được thử nghiệm.
30. Chúng ta cũng cần cộng thêm thuế thu nhập của tiểu bang (thường là 5–10%) vào thuế liên bang này.
31. Thuế suất thu nhập cao nhất ở Nhật tăng lên 85% vào những năm 1947–1949, đó là mức do những người Mỹ chiếm đóng quyết định, và sau đó ngay lập tức giảm xuống 55% vào năm 1950 sau khi Nhật lấy lại chủ quyền tài khóa của họ. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
32. Những mức thuế này áp dụng vào những trường hợp truyền lại tài sản trực tiếp từ cha mẹ cho con cái. Những mức thuế áp dụng cho anh chị em ruột, anh chị em họ, và những người không thân thích ở Pháp và Đức đôi khi cao hơn. Ví dụ như ở Pháp ngày nay, mức thuế đối với tài sản truyền lại cho những người không thân thích là 60%. Nhưng thuế suất chưa bao giờ lên đến mức 70–80% áp dụng cho con cái ở Mỹ và Anh.
33. Mức kỷ lục 98% được áp dụng ở Anh từ năm 1941 đến 1952 và được tái áp dụng từ năm 1974 đến 1978. Xem bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng để biết toàn bộ chuỗi dữ liệu. Trong chiến dịch tranh cử tổng thống vào năm 1972 ở Mỹ, George McGovern, ứng cử viên đảng Dân chủ, thậm chí còn đề nghị một thuế suất cao nhất là 100% đối với những tài sản thừa kế lớn nhất (mức thuế lúc đó là 77%) như là một phần trong kế hoạch bảo đảm mức thu nhập tối thiểu. Thất bại thảm hại của McGovern trước Nixon đánh dấu sự mở đầu cho sự chấm dứt sự nhiệt tình của nước Mỹ trong việc tái phân phối. Xem Beckert, *Inherited Wealth*, 196.

34. Ví dụ, mức cao nhất đánh trên thu nhập từ tư bản ở Anh là 98% từ năm 1974 đến 1978, mức cao nhất đánh trên thu nhập từ lao động là 83%. Xem Hình bổ sung S14.1, có sẵn trên mạng.
35. Những nhà tư tưởng người Anh như John Stuart Mill từ thế kỷ 19 đã có những suy tư về vấn đề tài sản thừa kế. Sự suy tư càng trở nên mạnh mẽ hơn trong giai đoạn giữa các cuộc chiến khi có nhiều dữ liệu chi tiết hơn về di sản thừa kế được công bố. Sau chiến tranh nó được tiếp tục thể hiện qua công trình nghiên cứu của James Meade và Anthony Atkinson, mà tôi đã trích dẫn ở trước. Cũng cần nhắc đến đề nghị thú vị của Nicholas Kaldor về một thuế lũy tiến đánh trên tiêu thụ (thật ra là trên tiêu thụ hàng xa xỉ), nó xuất phát trực tiếp từ ước muốn của ông yêu cầu những người hưởng lợi tức nhàn rỗi phải đóng thuế nhiều hơn, vì ông nghi ngờ họ trốn đóng thuế lũy tiến đánh trên tài sản và thu nhập bằng cách sử dụng các quỹ tín thác, không giống như những giáo sư đại học như ông, nghiêm chỉnh đóng thuế thu nhập theo đúng quy định. Xem Nicholas Kaldor, *An Expenditure Tax* (London: Allen và Unwin, 1955).
36. Xem Josiah Wedgwood, *The Economics of Inheritance* (Harmondsworth, England: Pelican Books, 1929; ấn bản mới 1939). Wedgwood phân tích một cách tỷ mỉ những lực tác động gây ảnh hưởng. Ví dụ, ông trình bày cho thấy việc góp tiền vào mục đích từ thiện đạt được kết quả rất ít. Phân tích của ông đưa ông đến chỗ kết luận rằng chỉ có thuế mới có thể đạt được mục tiêu bình đẳng hóa mà ông mong muốn. Ông cũng cho thấy tài sản ở Pháp có mức tập trung cao gần như mức của Anh vào năm 1910, từ đó ông kết luận rằng sự phân chia tài sản một cách bình đẳng, như ở Pháp, mặc dù là đáng mong muốn, rõ ràng là không đủ để mang lại bình đẳng xã hội.
37. Đối với Pháp, tôi đã đưa toàn thể đóng góp xã hội hay CSG (hiện tại là 8%) vào trong thuế thu nhập, khiến cho thuế suất hiện thời là 53%. Xem bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng để biết toàn bộ chuỗi dữ liệu.
38. Điều này không những đúng với Mỹ và Anh (trong nhóm đầu) và Đức, Pháp, và Nhật (trong nhóm thứ hai) mà còn đúng với tất cả 18 quốc gia khối OECD mà dữ liệu chúng tôi có trong WTID cho phép chúng tôi nghiên cứu vấn đề này. Xem Thomas Piketty, Emmanuel Saez, and Stefanie Stantcheva, ""Optimal Taxation of Top Labor Incomes: A Tale of Three Elasticities," *American Economic Journal: Economic Policy*, sắp ra (hình 3). Xem thêm bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng.
39. Xem Piketty cùng các tác giả khác, "Optimal Taxation of Top Labor Incomes," hình 3 và A1 và Bảng 2. Những kết quả này, cho 18 quốc gia, cũng được cung cấp trong bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng. Kết luận này không phụ thuộc vào lựa chọn những năm bắt đầu và kết thúc. Trong tất cả các trường hợp, không có quan hệ thống kê đáng kể nào giữa sự sụt giảm thuế suất biên cao nhất và tốc độ tăng trưởng. Cụ thể, việc bắt đầu vào năm 1980 thay vì năm 1960 hay năm 1970 không làm thay đổi các kết quả. Để biết tốc độ tăng trưởng sản nghiệp của các quốc gia này trong giai đoạn 1970–2010, xem thêm Bảng 5.1 ở Chương 5.
40. Chúng ta có thể loại bỏ khả năng cung lao động có độ co giãn lớn hơn 0,1–0,2 và biện minh cho thuế suất biên tối ưu đánh trên thu nhập được mô tả bên dưới. Tất cả các chi tiết về lập luận lý thuyết và các kết quả có thể tìm thấy trong Piketty et al., "Optimal Taxation of Top Labor Incomes", và được tóm tắt trong bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng.
41. Điều quan trọng là phải lấy giá trị trung bình trong những giai đoạn khá dài (ít nhất 10-20 năm) mới có được những so sánh về tăng trưởng có ý nghĩa. Trong những giai đoạn ngắn hơn, tốc độ tăng trưởng thay đổi với đủ các loại lý do, và chúng ta không thể rút ra được bất cứ kết luận có giá trị nào.
42. Sự khác biệt trong GDP bình quân đầu người bắt nguồn từ sự kiện là người dân Mỹ làm

việc nhiều giờ hơn người dân châu Âu. Theo dữ liệu quốc tế chuẩn, GDP cho mỗi giờ làm ở Mỹ là xấp xỉ bằng với các quốc gia giàu nhất ở lục địa châu Âu (nhưng ở Anh thì thấp hơn đáng kể: Xem bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng).

43. Cụ thể, xem Hình 2.3.

44. GDP bình quân đầu người ở Mỹ tăng 2,3%/năm từ năm 1950 đến 1970, 2,2% giữa năm 1970 và 1990, và 1,4% từ năm 1990 đến 2012. Xem Hình 2.3.

45. Ý tưởng cho rằng Mỹ đã cải tiến cho toàn thể thế giới còn lại được các tác giả Daron Acemoglu, James Robinson, và Thierry Verdier đề xuất gần đây, "Can't We All Be More Like Scandinavians? Asymmetric Growth and Institutions in an Interdependent World," (MIT Department of Economics Working Paper số 12–22, 20/8/2012). Bài báo này cơ bản là một bài lý thuyết, nền tảng bằng chứng chính của nó là số bằng sáng chế bình quân đầu người ở Mỹ cao hơn ở châu Âu. Đây là một điều thú vị, nhưng ít nhất thì nó phần nào là của hệ quả của những sự khác biệt về tập quán luật pháp, và dù sao lẽ ra nó phải cho phép quốc gia cải tiến nắm giữ năng suất cao hơn đáng kể (hay thu nhập quốc gia lớn hơn) cho chính mình.

46. Xem Piketty và các tác giả khác, "Optimal Taxation of Top Labor Incomes," hình 5, các bảng 3–4. Các kết quả tóm tắt ở đây được dựa trên dữ liệu chi tiết liên quan đến gần ba ngàn công ty trong mười bốn quốc gia.

47. Xavier Gabaix và Augustin Landier lập luận rằng mức lương điều hành tăng vọt là một hệ quả tự nhiên của việc kích cỡ công ty gia tăng (vì vậy làm gia tăng năng suất của những nhà quản lý "tài năng" nhất). Xem "Why Has CEO Pay Increased So Much?" *Quarterly Journal of Economcis* 123, số 1 (2008): 49–100. Vấn đề là lý thuyết này hoàn toàn dựa vào mô hình năng suất biên và không thể giải thích được những sự khác biệt quốc tế lớn mà chúng ta quan sát được trong dữ liệu (kích cỡ công ty tăng theo những tỷ lệ như nhau gần như ở khắp mọi nơi, nhưng tiền lương thì không). Các tác giả chỉ dựa vào dữ liệu của Mỹ, và không may thay điều này làm giới hạn các khả năng kiểm nghiệm thực chứng.

48. Nhiều nhà kinh tế học bảo vệ ý tưởng cho rằng cạnh tranh lớn hơn có thể làm giảm bất bình đẳng. Ví dụ xem Raghuram G. Rajan and Luigi Zingales, *Saving Capitalism from the Capitalists* (New York: Crown Business, 2003), và L. Zingales, *A Capitalism for the People* (New York: Basic Books, 2012), hay Acemoglu, Robinson, and Verdier, "Can't We All Be More Like Scandinavians." Một số nhà xã hội học cũng có lập luận như vậy: xem David B. Grusky, "Forum: What to Do about Inequality?" *Boston Review*, 21/3/2012.

49. Ngược lại với ý tưởng thường được đem ra dạy nhưng ít khi được kiểm chứng, không có bằng chứng nào cho thấy mức lương thấp của các giám đốc điều hành trong giai đoạn 1950–1980 được đền bù bằng các tiền thưởng bằng hiện vật, ví dụ như máy bay cá nhân, văn phòng làm việc lộng lẫy, v.v. Ngược lại, tất cả các bằng chứng cho thấy những bổng lộc bằng hiện vật bắt đầu gia tăng kể từ năm 1980.

50. Nói chính xác hơn là 82%. Xem Piketty và các tác giả khác, "Optimal Taxation of Top Labor Incomes," Bảng 5.

51. Để ý rằng thuế lũy tiến đóng hai vai trò rất khác biệt trong mô hình lý thuyết này (cũng như trong lịch sử thuế lũy tiến): thuế suất tước đoạt (vào khoảng 80–90% đối với nhóm 0,5 hay 1% đứng đầu bảng phân phối) sẽ chấm dứt mức lương táo tợn và vô ích này, trong khi mức thuế cao nhưng không mang tính tước đoạt (50–60% đối với nhóm 5 hay 10% đứng đầu) sẽ nâng doanh thu thuế lên mức cao hơn mức doanh thu có được từ 90% dân số còn lại trong bảng phân phối để tài trợ cho nhà nước xã hội.

52. Xem Jacob Hacker và Paul Pierson, *Winner-Take-All Politics: How Washington Made the Rich Richer–And Turned its Back on the Middle Class* (New York: Simon và Schuster, 2010);

K. Schlozman, Sidney Verba, và H. Brady, *The Unheavenly Chorus: Unequal Political Voice and the Broken Promise of America Democracy* University Press, 2012); Timothy Noah, *The Great Divergence* (New York: Bloomsbury Press, 2012).

53. Xem Claudia Goldin và Lawrence F. Katz, *The Race between Education and Technology: The Evolution of U.S. Educational Wage Differentials*, 1890–2005 (Cambridge, MA: Belknap Press và NBER, 2010), Rebecca M. Blank, *Changing Inequality* (Berkeley: University of California Press, 2011) và Raghuram G. Rajan, *Fault Lines* (Princeton: Princeton University Press, 2010).
54. Lương của các nhà kinh tế học đại học được tăng lên nhờ vào những mức lương trả trong khu vực tư, đặc biệt là khu vực tài chính, cho những cá nhân có cùng những kỹ năng tương tự. Xem Chương 8.
55. Ví dụ, bằng cách dùng mô hình lý thuyết rắc rối khó hiểu được thiết kế để chứng minh những người giàu nhất cần được trả mức thuế bằng 0 hay thậm chí được nhận trợ cấp. Muốn biết danh mục tham khảo ngắn gọn cho những mô hình này, xem bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng.

15. Thuế tư bản trên phạm vi toàn cầu

1. Doanh thu thuế mới được tạo ra có thể được dùng để giảm mức thuế hiện hành hay để chi trả những dịch vụ mới (ví dụ như viện trợ nước ngoài hay cắt giảm nợ; tôi còn nhiều điều bàn thêm về đề tài này ở một phần sau).
2. Mọi châu lục đều có những thể chế tài chính chuyên biệt đóng vai trò như những kho lưu trữ trung tâm (ngân hàng lưu ký hay trung tâm thanh toán bù trừ), mục đích của chúng là ghi lại thông tin ai là chủ sở hữu của những loại tài sản khác nhau. Nhưng chức năng của những thể chế tư này là cung cấp dịch vụ cho những công ty phát hành các chứng khoán đang được họ nắm giữ, chứ không phải để ghi lại tất cả các tài sản do một cá nhân nào đó sở hữu. Về những thể chế này, xem Gabriel Zucman, "The Missing Wealth of Nations: Are Europe and the U.S. Net Debtors or Net Creditors?" *Quarterly Journal of Economics* 128, số 3 (2013): 1321–64.
3. Ví dụ, sự sụp đổ của Đế chế La Mã chấm dứt thuế ruộng đất và cùng với nó là cả những chứng từ chứng nhận sở hữu đất và sổ địa chính. Theo Peter Temin, điều này góp phần tạo ra sự hỗn loạn kinh tế trong giai đoạn đầu thời Trung Cổ. Xem Peter Temin, *The Roman Market Economy* (Princeton: Princeton University Press, 2012), 149–51.
4. Vì lý do này, việc tạo ra một loại thuế có thuế suất thấp đánh trên tư bản ròng của doanh nghiệp cùng với một loại thuế có thuế suất cao hơn đánh trên tài sản tư nhân sẽ là một việc có ích. Khi đó các chính phủ sẽ buộc phải đưa ra những tiêu chuẩn kế toán, một nhiệm vụ hiện tại đang được phó mặc cho những hiệp hội những nhà kế toán tư nhân. Về đề tài này, xem Nicolas Véron, Matthieu Autrer, và Alfred Galichon, *L'information financière en crise: Comptabilité et capitalisme* (Paris: Odile Jacob, 2004).
5. Cụ thể, cơ quan hữu trách làm một việc được gọi là hồi quy "khoái lạc" để tính giá thị trường theo hàm của những đặc tính khác nhau của bất động sản. Những dữ liệu giao dịch đã có sẵn trong tất cả các quốc gia phát triển cho mục đích này (và được sử dụng để tính các chỉ số giá bất động sản).
6. Sự cám dỗ này là vấn đề tồn tại trong tất cả các hệ thống dựa trên cơ sở cho phép người đóng thuế tự khai báo, ví dụ như hệ thống thuế sản nghiệp ở Pháp, một quốc gia luôn có một số lượng lớn bất bình thường những bản báo cáo sản nghiệp có giá trị chỉ thấp hơn ngưỡng chịu thuế một chút ít. Rõ ràng có một xu hướng ước tính thấp một chút cho giá trị của bất động sản, thường là bớt 10 hay 20%. Một bản khai báo đã được tính toán trước

do chính phủ phát sẽ cung cấp một con số khách quan dựa trên dữ liệu công cộng và một phương pháp rõ ràng và như vậy sẽ chấm dứt những hành vi trên.

7. Thật kỳ lạ, chính phủ Pháp một lần nữa đã quay lại phương pháp cổ lỗ này vào năm 2013 để thu thập thông tin về tài sản của các bộ trưởng của họ, với mục đích chính thức là lấy lại niềm tin sau khi một trong số những bộ trưởng bị bắt quả tang nói dối về việc trốn tránh trả thuế tài sản của mình.
8. Ví dụ, Quần đảo Channel, Liechtenstein, Monaco, v.v.
9. Khó có thể ước tính mức độ của những thiệt hại này, nhưng trong một quốc gia như Luxembourg hay Thụy Sĩ chúng có thể lên đến 10–20% thu nhập quốc gia, điều này sẽ có một ảnh hưởng to lớn đối với tiêu chuẩn sống của họ. (Điều này cũng đúng với một lãnh thổ tài chính như thành phố London.) Trong các thiên đường trốn thuế và tiểu vương quốc xa lạ hơn, sự tổn thất có thể lên đến 50% thu nhập quốc gia hay nhiều hơn, thật vậy nó có thể lên đến 80–90% trong những lãnh thổ chỉ hoạt động với chức năng duy nhất là chốn cư ngụ cho các công ty ma.
10. Các khoản đóng góp bảo hiểm xã hội là một loại thuế thu nhập (và được tính vào trong thuế thu nhập trong một số quốc gia; xem Chương 13).
11. Cụ thể, xem Bảng 12.1.
12. Hãy nhớ lại định nghĩa kinh điển về thu nhập theo nghĩa kinh tế, do nhà kinh tế học người Anh John Hicks đưa ra: "Thu nhập của một người hay một tập thể là giá trị của số tiền tối đa có thể được tiêu thụ trong một giai đoạn trong khi vẫn giữ nguyên mức giàu có ở cuối kỳ và đầu kỳ".
13. Ngay cả với một suất sinh lợi của tư bản là 2% (thấp hơn nhiều so với suất sinh lợi thực của tài sản của bà Bettencourt trong giai đoạn 1987–2013), thì thu nhập kinh tế từ 30 tỷ euro sẽ tương đương với 600 triệu euro, không phải 5 triệu.
14. Trong trường hợp tài sản của bà Bettencourt, tài sản lớn nhất ở Pháp, còn có thêm một vấn đề nữa: quỹ tín thác gia đình của bà là do vợ của bộ trưởng ngân sách quản lý, ông này còn là người đảm trách ngân quỹ cho một đảng chính trị trước đó đã nhận được những khoản đóng góp lớn từ bà Bettencourt. Bởi vì cũng chính đảng đó đã giảm thuế tài sản bớt 2/3 trong thời gian cầm quyền, nên câu chuyện này dĩ nhiên đã tạo ra một phản ứng đáng kể ở Pháp. Mỹ không phải là quốc gia duy nhất ở đó người giàu nắm giữ những ảnh hưởng chính trị đáng kể, như tôi đã trình bày trong chương trước. Cũng lưu ý rằng bộ trưởng ngân sách đang được nói đến đã được kế nhiệm bởi một người khác, người này đã phải từ chức khi tài khoản ngân hàng bí mật của ông ta ở Thụy Sĩ bị tiết lộ. Ở Pháp cũng vậy, ảnh hưởng chính trị của người giàu vượt qua biên giới chính trị.
15. Trên thực tế, hệ thống của Hà Lan không hoàn toàn thỏa đáng: nhiều phân loại tài sản được miễn thuế (đặc biệt là những tài sản được giữ trong các quỹ tín thác gia đình), và suất sinh lợi giả định là 4% cho tất cả các tài sản, mức này có thể là quá cao đối với một số tài sản và quá thấp cho những tài sản khác.
16. Phương pháp tiếp cận hợp lý nhất là đo lường sự kém hiệu quả này trên cơ sở suất sinh lợi trung bình quan sát được của các tài sản trong từng phân loại để giúp biểu thuế thu nhập nhất quán với biểu thuế tư bản. Chúng ta cũng có thể xem xét đến những mức thuế tối thiểu và tối đa tùy theo độ lớn của thu nhập từ tư bản. Xem bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng.
17. Lập luận về việc tạo động cơ là lập luận chính của cuốn sách rất thiên vị của Maurice Allais *L'impôt sur le capital et la réforme monétaire* (Paris: Editions Hermann, 1977), trong đó Allais thậm chí còn cổ xúy cho việc bãi bỏ toàn bộ thuế thu nhập và tất cả các thuế khác để ủng hộ cho thuế đánh trên tư bản. Đây là một ý tưởng đi quá xa và không hợp lý lắm,

nếu chúng ta nhìn vào số tiền có liên quan. Về lập luận của Allais và những phiên bản mở rộng của nó, xem bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng. Nói một cách tổng quát, các cuộc thảo luận về một loại thuế đánh trên tư bản thường đẩy người ta vào những vị thế cực đoan (vì vậy họ hoặc bác bỏ ý tưởng đó ngay tức khắc hay ủng hộ nó như là một loại thuế duy nhất, có sứ mệnh thay thế tất cả các loại thuế khác). Một hiện tượng tương tự cũng xảy ra với thuế thừa kế di sản (hoặc là chúng không nên bị đánh thuế hoặc là chúng cần phải bị đánh thuế ở mức 100%). Theo quan điểm của tôi, điều khẩn cấp chúng ta phải làm là hạ nhiệt cho cuộc tranh luận và nhìn nhận điểm mạnh của mỗi lập luận và mỗi loại thuế. Một loại thuế tư bản là có ích, nhưng nó không thể thay thế tất cả các loại thuế khác.

18. Điều này cũng đúng với một công nhân thất nghiệp phải tiếp tục trả một thuế tài sản cao (đặc biệt là khi các khoản tiền trả thế chấp cho ngân hàng không được khấu trừ thuế). Hệ quả của nó đối với các hộ gia đình đang ngập đầu vì nợ có thể là rất lớn.
19. Sự thỏa hiệp này phụ thuộc vào tầm quan trọng tương ứng của các động cơ cá nhân và các cú sốc ngẫu nhiên trong việc quyết định suất sinh lợi của tư bản. Trong một số trường hợp việc đánh thuế thu nhập từ tư bản nhẹ hơn thu nhập từ lao động (và chủ yếu dựa vào thuế đánh trên trữ lượng tư bản) là lựa chọn tốt hơn, trong khi trong những trường hợp khác việc đánh thuế thu nhập từ tư bản nặng hơn (như trường hợp của Anh và Mỹ trước năm 1980, không nghi ngờ gì bởi vì thu nhập từ tư bản được xem là đặc biệt tùy tiện) là một lựa chọn hợp lý hơn. Xem Thomas Piketty và Emmanuel Saez, *A Theory of Optimal Capital Taxation*, NBER Working Paper 17989 (4/2012); bản ngắn gọn hơn là bài báo "A Theory of Optimal Inheritance Taxation," *Econometrica* 81, số 5 (9/2013): 1851–86.
20. Điều này là bởi vì chúng ta không thể biết giá trị tư bản hóa của tài sản thừa kế trong suốt cuộc đời của người được nhận vào thời điểm chuyển giao tài sản. Khi một căn hộ ở Paris có giá trị 100.000 franc vào năm 1972 được chuyển giao cho một người thừa kế, lúc đó không ai biết rằng tài sản này sẽ có giá trị một triệu euro vào năm 2013 và tiết kiệm được một số tiền thuê nhà là hơn 40.000 euro/năm. Thay vì đánh thuế nặng lên tài sản thừa kế vào năm 1972, giải pháp hữu hiệu hơn sẽ là áp dụng một thuế thừa kế thấp hơn nhưng yêu cầu người đó phải trả thuế bất động sản hằng năm, thuế đánh trên tiền cho thuê nhà, và có lẽ một thuế tài sản khi giá trị của bất động sản và suất sinh lợi của nó gia tăng theo thời gian.
21. Xem Piketty và Saez, "A Theory of Optimal Capital Taxation"; xem thêm bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng.
22. Xem Hình 14.2
23. Ví dụ, đối với bất động sản trị giá 500.000 euro, thuế hằng năm sẽ nằm trong khoảng 2.500 – 5.000 euro, và giá trị cho thuê của bất động sản sẽ là khoảng 20.000 euro/năm. Theo tính toán, một mức thuế hằng năm là 4–5% đánh trên tất cả các tư bản sẽ chiếm hết toàn bộ tỷ trọng tư bản trong thu nhập quốc gia, việc này có vẻ không công bằng và cũng không thực tế, đặc biệt bởi vì đã có các loại thuế đánh trên thu nhập từ tư bản.
24. Vào khoảng 2,5% dân số trưởng thành của châu Âu sở hữu các sản nghiệp trên 1 triệu euro vào năm 2013, và khoảng 0,2% có sản nghiệp trên 5 triệu. Doanh thu hằng năm từ loại thuế được đề xuất sẽ là khoảng 300 tỷ euro đối với một nền kinh tế có GDP gần 15 ngàn tỷ. Xem bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng và Bảng bổ sung S5.1, có sẵn trên mạng, để biết ước tính chi tiết và một công cụ mô phỏng đơn giản mà chúng ta có thể dùng để ước tính số người đóng thuế và số doanh thu có thể thu được từ những biểu thuế khả dĩ khác.
25. Nhóm 1% đứng đầu hiện thời sở hữu khoảng 25% tổng tài sản, tức khoảng 125% GDP của châu Âu. Nhóm 2,5% người giàu nhất sở hữu gần 40% tổng tài sản, tức khoảng 200%

GDP của châu Âu. Như vậy không có gì phải ngạc nhiên nếu một loại thuế với thuế suất biên là 1 hay 2% sẽ đem lại khoảng hai điểm phần trăm GDP. Doanh thu thậm chí sẽ còn cao hơn nếu những mức thuế này được áp dụng cho tất cả các sản nghiệp chứ không chỉ nhóm nhỏ phần trăm vượt qua mức ngưỡng.

26. Thuế sản nghiệp ở Pháp, được gọi là "thuế đoàn kết đánh vào sản nghiệp," (impôt de solidarité sur la fortune, hay viết tắt là ISF), ngày nay được áp dụng vào những sản nghiệp chịu thuế có giá trị trên 1,3 triệu euro (sau khi đã được khấu trừ 30% dựa vào nơi cư ngụ chính), với mức thuế trong khoảng từ 0,7 đến 1,5% đối với những nhóm sản nghiệp cao nhất (trên 10 triệu euro). Sau khi đã hiệu chỉnh các khoản khấu trừ và miễn thuế, thuế này tạo ra một doanh thu chưa đầy 0,5% GDP. Về lý thuyết, một tài sản được gọi là tài sản kinh doanh nếu người chủ sở hữu có tham gia tích cực vào cơ sở kinh doanh liên quan. Trên thực tế, điều kiện này khá mơ hồ và có thể dễ dàng tránh né, đặc biệt là bởi vì có thêm các trường hợp được miễn thuế đã được đưa ra trong những năm qua (như "hiệp ước cổ đông", hiệp ước này cho phép được miễn thuế một phần hay toàn phần nếu một nhóm cổ đông đồng ý duy trì đầu tư của họ trong một khoảng thời gian nhất định). Theo những dữ liệu có sẵn, những cá nhân giàu nhất ở Pháp phần lớn tránh trả thuế tài sản. Cơ quan thuế công bố rất ít dữ liệu thống kê chi tiết cho từng khung thuế (ít hơn nhiều, ví dụ như, so với trường hợp thuế thừa kế từ đầu thế kỷ 20 cho đến thập niên 1950); điều này khiến cho toàn bộ hoạt động này thậm chí còn thiếu minh bạch hơn nữa. Xem bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng.
27. Đặc biệt là xem Chương 5, Hình 5.4 và các hình theo sau.
28. Khi đó thuế tư bản lũy tiến sẽ đem lại 3–4% GDP, trong đó 1 hay 2 điểm phần trăm có nguồn gốc từ việc thay thế thuế bất động sản. Xem bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng.
29. Ví dụ, để biện minh cho sự sụt giảm gần đây trong thuế suất sản nghiệp cao nhất ở Pháp từ 1,8 xuống 1,5%.
30. Xem P. Judet de la Combe, "Le jour où Solon a aboli la dette des Athéniens," *Libération*, 31/5/2010.
31. Thật vậy, như tôi đã trình bày, tư bản trong hình thức đất bao gồm cả những cải tạo được thực hiện trên đất và xu hướng này ngày càng gia tăng, do vậy về lâu dài tư bản đất đai không khác gì lắm so với những hình thức tư bản có thể tích lũy khác. Tuy vậy, việc tích lũy tư bản đất đai có những giới hạn tự nhiên nhất định, và sự phổ biến của nó cho thấy nền kinh tế chỉ có thể gia tăng rất chậm.
32. Điều này không có nghĩa là "các bên hữu quan" khác (bao gồm công nhân, các hợp tác xã, các hiệp hội, v.v.) phải bị khước từ phương tiện gây ảnh hưởng đến các quyết định đầu tư bằng cách cho họ quyền bỏ phiếu thích hợp. Ở đây, minh bạch tài chính có thể đóng một vai trò chính yếu. Tôi sẽ quay lại điểm này trong chương sau.
33. Mức thuế tối ưu cho thuế tư bản dĩ nhiên sẽ phụ thuộc vào khoảng cách giữa suất sinh lợi của tư bản, r, và tốc độ tăng trưởng, g, với mục đích giới hạn ảnh hưởng của $r > g$. Ví dụ, với những giả thiết nhất định, mức thuế thừa kế tối ưu được tính theo công thức $t = 1 - G/R$, trong đó G là tốc độ tăng trưởng của thế hệ và R là suất sinh lợi tư bản của thế hệ (như vậy thuế tiến đến 100% khi tăng trưởng là vô cùng nhỏ so với suất sinh lợi của tư bản, và thuế tiến đến 0% khi tốc độ tăng trưởng rất gần với suất sinh lợi của tư bản). Tuy nhiên, về tổng thể sự việc phức tạp hơn, bởi vì hệ thống lý tưởng đòi hỏi phải có thuế lũy tiến hằng năm đánh trên tư bản. Các công thức tính thuế tối ưu chính được trình bày và giải thích trong bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng (nhưng chỉ để làm sáng tỏ các lập luận liên quan đến cuộc tranh luận, không phải để cung cấp những giải pháp có sẵn, bởi vì có nhiều lực tác động và khó có thể đánh giá ảnh hưởng của từng lực tác động một cách chính xác).

34. Thomas Paine, trong tác phẩm *Agrarian Justice* (1795), đề nghị một mức thuế thừa kế 10% (mà theo ý kiến của ông là tương ứng với phần "không tích lũy" của bất động sản, trong khi phần "tích lũy" sẽ không bị đánh thuế, ngay cả khi phần tài sản này đã tồn tại qua nhiều thế hệ). Một số đề xuất về "thuế di truyền quốc gia" trong cuộc Cách mạng Pháp còn cực đoan hơn. Tuy nhiên, sau nhiều tranh luận, thuế đánh trên việc chuyển giao tài sản trực tiếp trong gia đình được quy định ở mức không hơn 2%. Về những cuộc tranh luận và đề xuất này, xem bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng.
35. Mặc dù có nhiều cuộc thảo luận và vô số đề xuất ở Mỹ và Anh, đặc biệt là trong thập niên 1960 và một lần nữa trong đầu thập niên 2000. Xem bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng.
36. Khiếm khuyết về thiết kế này bắt nguồn từ việc những thuế tư bản này có nguồn gốc từ thế kỷ 19, khi lạm phát là không đáng kể hay không tồn tại và người ta cho rằng chỉ cần đánh giá lại giá trị của tài sản 10 năm hay 15 năm một lần (đối với bất động sản) hay quyết định giá trị của chúng căn cứ những giao dịch thực (thường được làm như cách của tài sản tài chính) là đủ. Hệ thống đánh giá này bị lạm phát trong giai đoạn 1914–1945 phá vỡ và chưa bao giờ được vận hành một cách suôn sẻ trong một thế giới có lạm phát thường xuyên và đáng kể.
37. Muốn biết lịch sử của thuế tư bản của Đức, từ lúc được thiết lập ở Phổ cho đến lúc bị đình chỉ vào năm 1997 (luật này không bị chính thức bãi bỏ), xem Fabien Dell, *L'Allemagne inégale*, PhD diss., Paris School of Economics, 2008. Về thuế tư bản của Thụy Điển, được tạo ra vào năm 1947 (nhưng thật sự đã tồn tại như một loại thuế hỗ trợ đánh trên thu nhập từ tư bản kể từ thập niên 1910) và bị bãi bỏ vào năm 2007, xem nghiên cứu đã trích dẫn ở trước của Ohlsson và Waldenström và những mục tham khảo trong phần phụ lục. Mức thuế của những loại thuế này thường nằm dưới 1,5–2% đối với những sản nghiệp lớn nhất, cao nhất là 4% ở Thụy Điển vào năm 1983 (chỉ được áp dụng cho những tài sản có giá trị được xác định phần lớn không liên quan đến giá trị thị trường). Ngoài sự suy thoái của cơ sở thuế, gây ảnh hưởng đến thuế thừa kế di sản ở cả hai quốc gia trên, thì nhận thức về cạnh tranh tài khóa cũng đóng một vai trò ở Thụy Điển, nơi thuế thừa kế di sản bị bãi bỏ vào năm 2005. Thực tế này, đi ngược lại các giá trị bình đẳng của Thụy Điển, là một ví dụ minh họa cho sự bất ổn gia tăng tại các quốc gia nhỏ trong việc duy trì một chính sách tài khóa độc lập.
38. Thuế sản nghiệp (đối với những sản nghiệp lớn) được áp dụng ở Pháp vào năm 1981, bãi bỏ vào năm 1986, và sau đó tái áp dụng vào năm 1988 dưới dạng "thuế đoàn kết đánh trên sản nghiệp". Giá trị thị trường có thể bất ngờ thay đổi, và việc này có vẻ như tạo ra một yếu tố tùy tiện trong thuế sản nghiệp, nhưng nó là cơ sở khách quan duy nhất được chấp nhận rộng rãi cho một loại thuế như vậy. Tuy nhiên, các mức thuế và khung thuế cần được hiệu chỉnh đều đặn, và cần chú ý cho phép doanh thu thuế tự động gia tăng cùng giá bất động sản, bởi vì điều này có thể gây ra sự nổi loạn về thuế, như có thể thấy qua sự kiện Đề xuất 13 nổi tiếng được thông qua ở California vào năm 1978 nhằm giới hạn thuế bất động sản gia tăng.
39. Thuế của Tây Ban Nha được đánh vào những gia tài có tài sản chịu thuế lớn hơn 700.000 euro (được khấu trừ 300.000 euro cho nơi cư ngụ chính), và mức thuế cao nhất là 2,5% (2,75% ở Catalonia). Ở Thụy Sĩ cũng có một loại thuế tư bản hằng năm, với mức thuế tương đối thấp (ít hơn 1%) do có cạnh tranh giữa các bang.
40. Hoặc để ngăn chặn không cho một công ty cạnh tranh nước ngoài phát triển (việc ngành công nghiệp dệt may non trẻ ở Ấn Độ bị thực dân Anh phá hủy vào đầu thế kỷ 19 được khắc sâu vào trong ký ức người dân Ấn Độ). Việc này có thể để lại những hậu quả kéo dài.
41. Điều này lại càng đáng ngạc nhiên hơn bởi vì những ước tính hiếm thấy về lợi ích kinh

tế do hội nhập tài chính cho thấy một lợi ích toàn cầu khá khiêm tốn (đó là chưa tính đến những ảnh hưởng tiêu cực đối với bất bình đẳng và sự bất ổn, mà những nghiên cứu này bỏ qua). Xem Pierre-Olivier Gourinchas và Olivier Jeanne, "The Elusive Gains from International Financial Integration," *Review of Economic Studies* 73, số 3 (2006): 715–41. Để ý rằng quan điểm của IMF đối với việc tự động chuyển giao thông tin là mơ hồ và hay thay đổi: họ chấp thuận nguyên tắc, nhưng chỉ để nhằm công kích ứng dụng cụ thể của nó dựa vào những lập luận kỹ thuật khá thiếu thuyết phục.

42. So sánh mà chúng ta thường gặp nhất trong giới báo chí là so sánh sản nghiệp trung bình của 535 thành viên Hạ nghị viện Mỹ (dựa vào những báo cáo do tổ chức Center for Responsible Politics thu thập) với sản nghiệp trung bình của 70 đại biểu giàu nhất trong Quốc hội Trung Quốc. Giá trị tài sản ròng trung bình của các thành viên Hạ nghị viện Mỹ "chỉ có" 15 triệu đô la, so với hơn 1 tỷ đô la của các đại biểu Quốc hội Trung Quốc (theo Báo cáo 2012 của Hurun, một bảng xếp hạng sản nghiệp Trung Quốc kiểu như tạp chí *Forbes* dựa trên một phương pháp không rõ ràng lắm). Căn cứ vào dân số tương đối của hai quốc gia này, việc đem so sánh sản nghiệp trung bình của toàn bộ ba ngàn đại biểu Quốc hội Trung Quốc (không có ước tính nào có sẵn) sẽ là hợp lý hơn. Dù sao chăng nữa, có vẻ như việc được bầu vào Quốc hội Trung Quốc là một địa vị danh dự cho những nhà tỷ phú này (họ không hoạt động với chức năng là những nhà lập pháp). Có lẽ đem so sánh họ với 70 nhà tài trợ chính trị giàu nhất nước Mỹ thì chính xác hơn.
43. Xem N. Qian và Thomas Piketty, "Income Inequality and Progressive Income Taxation in China and India: 1986–2015," *American Economic Journal: Applied Economics* 1, no. 2 (4/2009): 53–63.
44. Muốn biết quan điểm rất dài hạn, với lập luận rằng châu Âu được hưởng một ưu thế từ sự phân mảnh chính trị nơi đây (bởi vì cạnh tranh giữa các quốc gia kích thích sự đổi mới, đặc biệt là trong công nghệ quân sự) một thời gian dài trước khi điều này trở thành một bất lợi so với Trung Quốc, xem Jean-Laurent Rosenthal và R. Bin Wong, *Before and Beyond Divergence: The Politics of Economic Change in China and Europe* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2011).
45. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
46. Trong giai đoạn 2000–2010, tỷ lệ hội nhập vĩnh viễn (tính theo phần trăm dân số của quốc gia đón nhận) đạt 0,6–0,7%/năm ở một vài quốc gia châu Âu (Ý, Tây Ban Nha, Thụy Điển, và Anh), so với 0,4% ở Mỹ và 0,2–0,3% ở Pháp và Đức. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến. Kể từ khi có cuộc khủng hoảng, một số những dòng người di dân này đã bắt đầu quay về, đặc biệt là giữa Nam Âu và Đức. Nhìn chung, mức di dân vĩnh viễn ở châu Âu khá gần mức của Bắc Mỹ trong giai đoạn 2000–2010. Tuy nhiên tỷ lệ sinh đẻ ở Bắc Mỹ vẫn tiếp tục cao hơn đáng kể.

16. Vấn đề nợ công

1. Cụ thể xem Bảng 3.1.
2. Nếu tính tài sản do các hộ gia đình châu Âu sở hữu trong các thiên đường trốn thuế, thì khi đó vị thế giá trị tài sản ròng của châu Âu so với phần còn lại của thế giới trở thành có giá trị dương đáng kể: các hộ gia đình châu Âu sở hữu một lượng tài sản tương đương với tất cả những tài sản có thể sở hữu ở châu Âu cộng với một phần của thế giới còn lại. Xem Hình 12.6.
3. Cùng với số tiền thu được từ việc bán các tài sản tài chính công (không còn giá trị gì nhiều so với các tài sản phi tài chính). Xem các Chương 3–5 và bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng.
4. Việc loại bỏ tiền trả lãi nợ sẽ giúp nhà nước có thể giảm thuế và/hay tài trợ đầu tư mới, đặc biệt là trong giáo dục (xem bên dưới).

5. Để có thể hoàn toàn tương đương, tài sản sẽ phải bị đánh thuế theo một cách thức nhất quán với vị trí của bất động sản và tài sản tài chính (bao gồm trái phiếu chính phủ phát hành ở châu Âu) và không chỉ đơn giản dựa trên nơi cư ngụ của người sở hữu. Tôi sẽ quay lại điểm này sau.
6. Tôi sẽ quay lại vấn đề về mức nợ công dài hạn tối ưu sau, đó không phải là vấn đề có thể được giải quyết độc lập với vấn đề về mức độ tích lũy tư bản công và tư.
7. Những biểu thuế khác có thể được mô phỏng với sự trợ giúp của Bảng S15.1, có sẵn trên mạng.
8. Xem Chương 10.
9. Về quỹ trả nợ, xem German Council of Economic Experts, Annual Report 2011 (11/2011); *The European Redemption Pact: Questions and Answers* (1/2012). Về mặt kỹ thuật, hai ý tưởng này có thể hỗ trợ nhau một cách hoàn hảo. Tuy nhiên, về mặt chính trị và văn hóa, có thể khái niệm "chuộc nợ/chuộc tội" (hàm ý toàn bộ dân chúng phải cùng nhau chịu đựng đau khổ kéo dài) có thể không phù hợp với thuế tư bản lũy tiến, và chữ "chuộc nợ/chuộc tội" có thể là một lựa chọn sai lầm.
10. Ngoài việc giảm nợ thông qua lạm phát, một phần lớn nợ của Đức đơn giản được các nước đồng minh hủy bỏ sau Thế chiến II. (Nói một cách chính xác hơn, việc trả nợ được hoãn lại cho đến khi Đức thật sự tái thống nhất, nhưng nợ vẫn chưa được trả mặc dù nước Đức đã được tái thống nhất.) Theo những tính toán của sử gia người Đức Albrecht Ritschl, số tiền sẽ là rất lớn nếu được tái vốn hóa ở một tỷ lệ hợp lý. Một phần của khoản nợ này phản ánh chi phí chiếm đóng do Đức áp đặt lên Hy Lạp trong thời gian Đức chiếm nước này, điều này đã dẫn đến một sự tranh cãi kéo dài vô tận và phần lớn là không thể dung hòa. Việc này làm phức tạp thêm những nỗ lực hiện thời muốn áp đặt một logic thắt lưng buộc bụng và trả nợ. Xem Albrecht Ritschl, "Does Germany Owe Greece a Debt? The European Debt Crisis in Historical Perspective," paper given at the OeNB 40th Economics Conference, Vienna (London School of Economics, 2012).
11. Nếu GDP tăng 2%/năm và nợ tăng 1%/năm (giả định rằng chúng ta bắt đầu với một khoản nợ gần bằng GDP), khi đó tỷ lệ nợ-trên-GDP sẽ giảm bớt khoảng 1%/năm.
12. Thuế đặc biệt đánh một lần hay trong 10 năm trên tư bản được mô tả ở trên có thể được xem là một cách để áp dụng thặng dư cơ bản vào việc giảm nợ. Sự khác biệt là thuế sẽ là một nguồn thu mới không tạo ra gánh nặng cho đại đa số người dân và không can thiệp vào ngân sách còn lại của chính phủ. Trên thực tế, có một loạt những lựa chọn nằm ở giữa, mỗi một lựa chọn có thể bao gồm cả ba giải pháp (thuế tư bản, lạm phát, thắt lưng buộc bụng) kết hợp theo những tỷ lệ khác nhau: tất cả mọi thứ phụ thuộc vào liều lượng và cách thức gánh nặng điều chỉnh được phân chia giữa các nhóm xã hội khác nhau. Thuế tư bản đặt phần lớn gánh nặng lên vai những người rất giàu, trong khi đó các chính sách thắt lưng buộc bụng thường có mục tiêu là tha cho họ.
13. Tiền tiết kiệm trong thập niên 1920 coi như bị xóa xổ bởi sự sụp đổ của thị trường chứng khoán. Tuy vậy, lạm phát trong giai đoạn 1945–1948 là một cú sốc bồi thêm vào. Biện pháp đối phó là "trợ cấp hưu tối thiểu cho tuổi già" (tạo ra vào năm 1956) và sự ra đời của hệ thống hưu trí PAYGO (được thiết lập vào năm 1945 nhưng sau đó được phát triển thêm nữa).
14. Có những mô hình lý thuyết dựa vào ý tưởng này. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
15. Đặc biệt là xem các kết quả trình bày trong Chương 12.
16. Điều tương tự cũng sẽ đúng trong trường hợp khu vực đồng euro tan rã. Chúng ta luôn có thể giảm nợ công bằng cách in tiền và tạo ra lạm phát, nhưng khó có thể kiểm soát những

hệ quả phân phối của một cuộc khủng hoảng như vậy, cho dù đó là đồng euro, đồng franc, đồng mác, hay đồng lia.

17. Một ví dụ lịch sử thường được trích dẫn là sự giảm phát nhẹ (sụt giảm giá và lương) trong các quốc gia công nghiệp hóa vào cuối thế kỷ 19. Sự giảm phát này gây phẫn nộ trong cả giới chủ lẫn công nhân, dường như họ muốn chờ cho đến khi giá và lương trong những khu vực khác giảm trước khi chấp nhận sự sụt giảm của những mức giá cả và mức lương có ảnh hưởng trực tiếp đến họ. Sự chống đối đối với việc điều chỉnh lương và giá này đôi khi được nhắc đến với tên gọi là "sự cứng nhắc danh nghĩa". Lập luận quan trọng nhất ủng hộ lạm phát thấp nhưng có giá trị dương (thường là 2%) là nó cho phép chúng ta dễ dàng điều chỉnh lương và giá cả tương đối hơn so với khi lạm phát bằng không hay mang giá trị âm.
18. Lý thuyết kinh điển về sự suy tàn của Tây Ban Nha cho rằng vàng và bạc là nguyên nhân gây ra tình trạng cẩu thả trong các cơ quan quản trị chính phủ.
19. Milton Friedman và Anna J. Schwartz, *A Monetary History of the United States, 1857–1960* (Princeton: Princeton University Press, 1963).
20. Lưu ý rằng không có cái gọi là "máy in tiền" theo nghĩa sau: khi một ngân hàng trung ương tạo ra tiền để cho chính phủ vay, món nợ sẽ được ghi vào sổ sách của ngân hàng trung ương. Điều này xảy ra ngay cả trong những thời điểm hỗn loạn nhất, như ở Pháp vào những năm 1944–1948. Số tiền không phải được đem làm quà tặng. Một lần nữa, tất cả mọi thứ phụ thuộc vào chuyện gì xảy ra kế tiếp: nếu việc tạo ra tiền làm tăng lạm phát, một sự tái phân phối sản nghiệp quan trọng có thể xảy ra (ví dụ, giá trị thực của nợ công có thể giảm một cách đáng kể, gây thiệt hại cho tài sản danh nghĩa tư nhân). Ảnh hưởng tổng quát đối với thu nhập và tư bản quốc gia phụ thuộc vào tác động của chính sách đối với mức độ hoạt động kinh tế chung của đất nước. Về lý thuyết, nó có thể là tích cực hay tiêu cực, cũng giống như khoản tiền cho các đối tượng tư nhân vay vậy. Các ngân hàng trung ương tái phân phối tài sản bằng tiền, nhưng họ không có khả năng trực tiếp tạo ra tài sản mới.
21. Ngược lại, lãi suất tính cho các quốc gia được đánh giá là ít vững vàng hơn lại tăng lên những mức cao vô cùng trong các năm 2011–2012 (6–7% ở Ý và Tây Ban Nha và 15% ở Hy Lạp). Đây là một dấu hiệu cho thấy các nhà đầu tư lo lắng và cảm thấy bất an về tương lai trước mắt.
22. Con số tổng tài sản tài chính và nợ thậm chí còn cao hơn, bởi vì nó tương đương với 10-20 năm GDP trong hầu hết các quốc gia phát triển (xem Chương 5). Như vậy các ngân hàng trung ương chỉ nắm giữ một vài phần trăm trong tổng tài sản và nợ của các quốc gia giàu. Bảng cân đối tài sản của các ngân hàng trung ương khác nhau được công bố trên mạng trên cơ sở hằng tuần hay hằng tháng. Số lượng mỗi loại tài sản và nợ trên bảng kết toán là con số tổng quát (nhưng không được phân loại theo người nhận nợ vay từ ngân hàng trung ương). Tiền giấy và tiền kim loại chỉ chiếm một phần nhỏ trong bảng kết toán (thường vào khoảng 2% GDP), và phần lớn phần còn lại thuần túy bao gồm các mục kết toán, như trong trường hợp các tài khoản ngân hàng của các hộ gia đình, các công ty, và các chính phủ. Trong quá khứ, bảng cân đối tài sản của ngân hàng trung ương đôi khi lớn bằng 90–100% GDP (ví dụ, ở Pháp vào năm 1944–1945, sau đó bảng kết toán này bị lạm phát làm giảm xuống bằng không). Vào mùa hè năm 2013, bảng cân đối kế toán của Ngân hàng Nhật có giá trị gần bằng 40% GDP. Để biết chuỗi dữ liệu lịch sử về bảng cân đối tài sản của các ngân hàng trung ương chính, xem bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng. Việc xem xét những bảng cân đối tài sản này rất bổ ích và cho thấy chúng vẫn còn nằm cách xa những mức kỷ lục của quá khứ. Hơn nữa, lạm phát phụ thuộc vào nhiều lực tác

động khác, đặc biệt là cạnh tranh về giá cả và mức lương quốc tế, hiện tại đang làm giảm bớt khuynh hướng lạm phát trong khi nâng giá tài sản lên cao hơn.

23. Như tôi đã lưu ý trong chương trước, những thảo luận về những thay đổi có thể có trong các quy định của châu Âu đối với việc quản lý việc chia sẻ dữ liệu ngân hàng chỉ mới bắt đầu vào năm 2013 và còn phải mất một thời gian dài nữa mới có kết quả.
24. Cụ thể, một loại thuế lũy tiến có độ dốc cao đòi hỏi phải có thông tin về tất cả các tài sản của một cá nhân được giữ trong các tài khoản khác nhau và ở những ngân hàng khác nhau (lý tưởng nhất là không chỉ ở Cyprus mà trên khắp Liên minh châu Âu). Ưu điểm của một loại thuế ít lũy tiến hơn là nó có thể được áp dụng cho từng ngân hàng riêng lẻ.
25. Ở Pháp, hai trăm cổ đông lớn nhất trong ngân hàng Banque de France được luật pháp cho phép đóng một vai trò then chốt trong việc quản trị ngân hàng từ năm 1803 đến 1936 và như vậy được trao quyền để quyết định chính sách tiền tệ của Pháp. Mặt trận đại chúng thách thức hiện trạng này bằng cách thay đổi các quy định để cho phép chính phủ bổ nhiệm các thống đốc và phó thống đốc ngân hàng không phải là cổ đông. Vào năm 1945 ngân hàng này bị quốc hữu hóa. Kể từ đó, Banque de France không còn có cổ đông tư nhân và thuần túy là một định chế công, như hầu hết các ngân hàng trung ương khác trên thế giới.
26. Một giây phút quan trọng trong cuộc khủng hoảng Hy Lạp là khi ECB tuyên bố vào tháng 12/2009 rằng họ sẽ ngưng chấp nhận trái phiếu Hy Lạp làm tài sản thế chấp nếu thứ hạng của Hy Lạp bị cơ quan định giá trái phiếu hạ thấp (mặc dù ECB không hề bị điều luật nào ràng buộc phải làm như vậy).
27. Một giới hạn khác mang tính kỹ thuật nhiều hơn về "quỹ trả nợ" là với độ lớn của "khoản nợ đáo hạn" (phần lớn nợ chưa trả sẽ đến hạn trả nợ trong vòng một vài năm và cần được đáo hạn một cách đều đặn, đặc biệt là ở Ý), mức giới hạn 60% GDP sẽ bị chạm tới trong vòng một vài năm, như vậy cuối cùng tất cả các nợ công sẽ phải được gộp chung thành một.
28. Nghị viện chuyên về ngân sách có thể bao gồm khoảng 50 thành viên từ mỗi quốc gia lớn trong khu vực đồng euro, được đánh giá dựa vào dân số. Các thành viên có thể được chọn từ những ủy ban chuyên về các vấn đề tài chính và xã hội của nghị viện quốc gia hay theo một cách thức nào đó. Hiệp ước châu Âu mới, được thông qua năm 2012, cho phép có một "diễn đàn các nghị viện quốc gia" nhưng đây đơn thuần chỉ là một cơ quan tư vấn, không có quyền lực và tất nhiên là không có nợ chung.
29. Phiên bản chính thức là mức thuế gần như là đồng đều cho mọi người đối với khoản tiền gửi được thông qua theo yêu cầu của tổng thống Cyprus, người muốn đánh thuế nặng những người gửi tiền nhỏ để ngăn chặn những người gửi tiền lớn tháo chạy. Không nghi ngờ gì có một phần sự thật trong đó: cuộc khủng hoảng minh họa tình huống khó khăn mà các quốc gia nhỏ phải đối diện trong một nền kinh tế toàn cầu hóa: để có thể tạo ra một thị trường riêng biệt cho họ, những quốc gia này có thể phải sẵn sàng tham gia vào cuộc cạnh tranh khốc nghiệt về thuế nhằm thu hút tư bản, ngay cả từ những nguồn tai tiếng nhất. Vấn đề là chúng ta sẽ không bao giờ biết được toàn bộ sự thật, bởi vì tất cả các cuộc thương thảo diễn ra đằng sau những cánh cửa đóng kín.
30. Lời giải thích thông thường là các nhà lãnh đạo Pháp vẫn còn bị chấn động sau thất bại của họ trong cuộc trưng cầu dân ý năm 2005 về Hiệp ước Hiến pháp châu Âu. Lập luận này không hoàn toàn thuyết phục, bởi vì hiệp ước đó, mà những điều khoản chính của nó sau đó được thông qua mà không có sự chấp thuận của một cuộc trưng cầu dân ý, không chứa đựng một cải tiến dân chủ quan trọng nào và trao tất cả quyền lực cho hội đồng các nguyên thủ quốc gia và các bộ trưởng—việc này đơn giản chỉ phê chuẩn cho tình trạng

bất lực hiện tại của châu Âu. Có thể là văn hóa bầu cử chính trị ở Pháp giải thích tại sao việc bàn thảo nghiêm túc về liên minh chính trị châu Âu ở Pháp ít đạt được tiến bộ hơn ở Đức hay Ý.

31. Trong nhiệm kỳ của Tổng thống François Hollande, chính phủ Pháp đã tỏ ra rất hăng hái ủng hộ việc gộp nợ của toàn châu Âu lại làm một nhưng vẫn chưa đưa ra một đề xuất cụ thể nào, và giả vờ tin rằng mỗi một quốc gia có thể tiếp tục đơn phương quyết định nước đó muốn có một mức nợ bằng bao nhiêu, đây là một điều bất khả. Việc biến nợ riêng của từng nước thành nợ chung của châu Âu cho thấy rằng cần phải có một cuộc trưng cầu lấy phiếu về tổng kích thước của nợ. Mỗi quốc gia có thể duy trì nợ của riêng quốc gia đó, nhưng kích thước nợ cần phải vừa phải, như nợ của các chính phủ tiểu bang và thành phố ở Mỹ. Về mặt logic, chủ tịch của ngân hàng Bundesbank vẫn đều đặn đưa ra các tuyên bố cho giới truyền thông rằng không thể đem thẻ tín dụng ra xài chung với một người khác nếu không có sự đồng ý về việc có thể sử dụng tổng cộng là bao nhiêu tiền.
32. Thuế thu nhập lũy tiến và thuế tư bản lũy tiến là thỏa đáng hơn so với thuế thu nhập doanh nghiệp bởi vì chúng cho phép hiệu chỉnh mức thuế suất cho phù hợp với thu nhập hay tư bản của mỗi người đóng thuế, trong khi đó thuế thu nhập doanh nghiệp được đánh lên tất cả các lợi nhuận của doanh nghiệp với cùng một mức như nhau, gây ảnh hưởng đến những cổ đông nhỏ và lớn như nhau.
33. Nếu có thể tin được vào những tuyên bố của giới quản lý của những công ty như Google, thì lý luận của họ đại khái là như sau: "Chúng tôi đóng góp của cải cho xã hội nhiều hơn rất nhiều so với lợi nhuận và lương của chúng tôi cho thấy, vì vậy việc chúng tôi trả thuế thấp là hoàn toàn hợp lý". Thật vậy, nếu phúc lợi biên mà một công ty hay cá nhân đóng góp vào cho phần còn lại trong nền kinh tế lớn hơn giá của sản phẩm mà công ty hay người đó đòi hỏi, khi đó họ hoàn toàn có lý do chính đáng để trả ít thuế hơn hay thậm chí còm được nhận trợ cấp (các nhà kinh tế học gọi hiện tượng này là ngoại tác tích cực). Rõ ràng, vấn đề ở đây là tất cả mọi người vì lợi ích cá nhân đều muốn tự nhận rằng họ đóng góp một ngoại tác tích cực lớn cho phần còn lại của thế giới. Dĩ nhiên Google chưa cung cấp một bằng chứng nào để chứng minh doanh nghiệp này thật sự có tạo ra một sự đóng góp như vậy. Dù sao chăng nữa, một điều hiển nhiên là việc quản lý một xã hội trong đó mỗi cá nhân có thể tự quy định mức thuế cho bản thân theo cách này là chuyện không dễ dàng.
34. Gần đây có một đề xuất được đưa ra đề nghị trả cho những tổ chức quốc tế số tiền thu được từ thuế tài sản toàn cầu. Một loại thuế như vậy sẽ trở nên độc lập, không liên quan đến quốc tịch và có thể trở thành một cách để bảo vệ quyền có đa quốc tịch. Xem Patrick Weil, "Let Them Eat Less Cake: An International Tax on the Wealthiest Citizens of the World," *Policy Network*, 26/5/2011.
35. Kết luận này tương tự như kết luận của Dani Rodrik, ông đã lập luận rằng quốc gia-nhà nước, nền dân chủ, và quá trình toàn cầu hóa là một bộ ba không bền vững (một trong ba phải nhường bước cho hai cái còn lại, ít nhất là ở một mức độ nào đó). Xem Dani Rodrik, *The Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy* (New York: Norton, 2011).
36. Hệ thống "khấu trừ cho vốn cổ phần" được áp dụng ở Bỉ vào năm 2006 cho phép khấu trừ một khoản lợi nhuận doanh nghiệp phải chịu thuế bằng với lợi nhuận "bình thường" của vốn cổ phần. Sự khấu trừ này được coi là tương đương với việc khấu trừ lãi cho nợ doanh nghiệp và bình đẳng hóa địa vị thuế của nợ và vốn cổ phần. Nhưng Đức và gần đây hơn là Pháp đã có một quan điểm khác: giới hạn việc khấu trừ lãi. Một số cơ quan tham gia vào cuộc tranh luận này, ví dụ như IMF và ở một mức độ nhất định là Ủy ban châu Âu, tuyên bố rằng hai giải pháp này là tương đương nhau, mặc dù sự thật là không phải vậy:

nếu chúng ta khấu trừ suất sinh lợi "bình thường" của cả nợ và vốn cổ phần, rất có khả năng là thuế thu nhập doanh nghiệp đơn giản sẽ biến mất.

37. Cụ thể, việc đánh thuế những loại hàng hóa tiêu thụ khác nhau ở những mức thuế khác nhau chỉ cho phép chúng ta dùng thuế tiêu thụ để nhắm vào các phân loại thu nhập một cách rất thô sơ. Lý do chính giải thích tại sao các chính phủ châu Âu hiện tại rất thích thuế giá trị gia tăng là vì loại thuế này cho phép họ đánh thuế một cách không chính thức vào các mặt hàng nhập khẩu và phá giá tiền tệ để cạnh tranh trên quy mô nhỏ. Dĩ nhiên đây là một cuộc chơi được ăn cả ngã về không: lợi thế cạnh tranh biến mất nếu các quốc gia khác cũng làm như vậy. Nó là một biểu hiện của một liên minh tiền tệ với mức độ hợp tác quốc tế thấp. Lý do chuẩn thứ hai biện minh cho thuế tiêu thụ là dựa vào ý tưởng khuyến khích đầu tư, nhưng cơ sở khái niệm của phương pháp này không rõ ràng (đặc biệt là trong những giai đoạn khi tỷ số tư bản/thu nhập tương đối cao).
38. Mục đích của thuế giao dịch tài khóa là giảm số lượng các giao dịch tài chính tần suất rất cao, dĩ nhiên đây là một việc tốt đẹp. Tuy nhiên, theo định nghĩa thuế này sẽ không làm tăng doanh thu lên nhiều, bởi vì mục đích của nó là làm cạn kiệt nguồn cung cấp của chính nó. Những ước tính doanh thu tiềm năng thường là lạc quan. Chúng không thể cao hơn 0,5% GDP, và đây là một kết quả tốt đẹp, bởi vì thuế này không thể nhắm vào những mức thu nhập hay sản nghiệp cá nhân khác nhau. Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
39. Xem các Hình 10.9–11. Để đánh giá quy tắc vàng, chúng ta cần phải dùng suất sinh lợi trước thuế của tư bản (được coi là bằng năng suất biên của tư bản).
40. Bài báo gốc, được viết với một thái độ châm biếm điềm tĩnh dưới hình thức một câu chuyện ngụ ngôn, đáng để chúng ta đọc lại: Edmund Phelps, "The Golden Rule of Accumulation: A Fable for Growthmen," *American Economic Review* 51, số. 4 (9/1961): 638–43. Một ý tưởng tương tự, được thể hiện ít rõ ràng hơn và không ám chỉ đến quy tắc vàng, có thể được tìm thấy trong cuốn *Economie et intérêt* của Maurice Allais (Paris: Librairie des Publications Officielles, 1947) và trong các bài báo của Von Neumann (1945) và Malinvaud (1953). Lưu ý rằng tất cả các công trình này (bao gồm cả bài báo của Phelps) thuần túy là lý thuyết và không bàn luận về mức tích lũy nào là cần thiết để biến r bằng với g. Xem bảng phụ lục kỹ thuật trực tiếp.
41. Tỷ trọng của tư bản được tính theo $\alpha = r \times \beta$. Về lâu dài, $\beta = s / g$, nên $\alpha = s \times r / g$. Từ đó suy ra rằng $\alpha = r$ nếu $r = g$, và $\alpha > s$ nếu và chỉ nếu $r > g$. Xem bảng phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
42. Những lý do vì sao quy tắc vàng thành lập một giới hạn trên được giải thích một cách chính xác hơn trong bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng. Trực giác thiết yếu là như sau. Nếu vượt quá mức tư bản được mô tả qua quy tắc vàng, tức là điểm tại đó suất sinh lợi của tư bản giảm xuống thấp hơn tốc độ tăng trưởng, tỷ trọng dài hạn của tư bản sẽ thấp hơn tỷ lệ tiết kiệm. Đây là điều lố bịch về mặt xã hội, bởi vì lúc này ta phải bỏ ra nhiều để duy trì trữ lượng tư bản ở mức này hơn là lợi nhuận thu được từ tư bản. Sự "kém hiệu quả năng động" loại này có thể xảy ra nếu những cá nhân tiết kiệm mà không lo ngại về suất sinh lợi: ví dụ, nếu họ đang tiết kiệm cho tuổi già và tuổi thọ của họ là đủ dài. Trong trường hợp đó, chính sách hữu hiệu là để nhà nước giảm trữ lượng tư bản, ví dụ, bằng cách phát hành nợ công (có khả năng là với số lượng lớn), như vậy coi như không chính thức thay thế một hệ thống hưu trí tư bản hóa bằng một hệ thống PAYGO. Tuy nhiên chính sách thú vị về mặt lý thuyết này có vẻ như chưa bao giờ xảy ra trên thực tế: trong tất cả các xã hội mà ta được biết, suất sinh lợi trung bình của tư bản luôn lớn hơn tốc độ tăng trưởng.
43. Trên thực tế, một thuế đánh trên tư bản (hay sở hữu công) có thể bảo đảm rằng phần thu nhập quốc gia thuộc về thu nhập từ tư bản cá nhân (sau thuế) là nhỏ hơn tỷ lệ tiết kiệm

mà không cần phải tích lũy quá nhiều như vậy. Đây là lý tưởng xã hội-dân chủ thời hậu chiến: lợi nhuận nên được dùng để tài trợ cho đầu tư, chứ không phải cho cuộc sống xa xỉ của những cổ đông. Như thủ tướng Đức Helmut Schmidt đã nói: "Lợi nhuận ngày hôm nay là đầu tư của ngày mai và công ăn việc làm của ngày mốt". Tư bản và lao động đi đôi với nhau. Nhưng điều quan trọng là phải hiểu rằng việc này phụ thuộc vào những thể chế như thuế và sở hữu công (trừ khi chúng ta tưởng tượng ra những mức tích lũy chưa từng có trong lịch sử).

44. Xét ở khía cạnh nào đó, cách diễn giải quy tắc vàng của Liên Xô đơn giản chuyển ham muốn tích lũy không giới hạn được gán ghép cho nhà tư bản sang cho đám đông tập thể. Trong chương 16 và 24 của cuốn *The General Theory of Employment, Interest, and Money* (1936), trong đó Keynes bàn luận về "cái chết êm ái của người hưởng tô tức," ông phát triển một ý tưởng gần với ý tưởng về "sự bão hòa của tư bản": người hưởng tô tức sẽ trải qua một cái chết êm ái vì tích lũy quá nhiều tư bản đến nỗi suất sinh lợi của anh ta sẽ biến mất. Nhưng Keynes không nói rõ nhiều là bằng bao nhiêu (ông không đề cấp đến việc $r = g$) và không bàn luận một cách cụ thể về quá trình tích lũy công.

45. Đáp số toán học cho vấn đề này được trình bày trong bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng. Có thể tóm lược như sau: tất cả mọi thứ phụ thuộc vào cái thường được gọi là độ lõm của hàm thỏa dụng (dùng công thức $r = \theta + \gamma \times g$, đã được thảo luận trong Chương 10 và đôi khi được gọi là "quy tắc vàng có chỉnh sửa"). Với độ lõm vô tận, một người giả định rằng các thế hệ tương lai sẽ không cần phải có chiếc iPhone thứ một trăm, và anh ta sẽ không để lại cho họ một đồng vốn nào. Ở cực phía bên kia, một người có thể tuân thủ quy tắc vàng một cách tuyệt đối, điều này có thể đòi hỏi anh ta phải để lại cho thế hệ tương lai một khoản vốn tương đương hàng chục năm thu nhập quốc gia. Độ lõm vô tận thường được gắn liền với một mục tiêu xã hội theo hướng lý thuyết của Rawls và vì vậy có thể có sức cám dỗ rất lớn. Khó khăn ở đây là nếu một người không để lại tư bản nào cho tương lai, không ai có thể biết chắc là tốc độ tăng trưởng năng suất sẽ tiếp tục được duy trì. Vì vậy, vấn đề này phần lớn là không thể quyết định được, nó gây bối rối cho cả những nhà kinh tế học lẫn các công dân.

46. Theo ý nghĩa chung nhất, một "quy tắc vàng" là một quy chuẩn đạo đức xác định nghĩa vụ của con người với nhau. Nó thường được dùng trong ngành kinh tế học và chính trị để nói đến những quy tắc đơn giản xác định nghĩa vụ của dân số hiện thời đối với các thế hệ tương lai. Không may thay, không có một quy tắc đơn giản nào có thể giải quyết dứt điểm câu hỏi mang tính hiện sinh này, vì vậy chúng ta sẽ cần phải lập đi lập lại câu hỏi này.

47. Những con số này được giữ lại trong hiệp ước mới được ký kết vào năm 2012, trong hiệp ước mới có đưa thêm một mục tiêu duy trì thâm hụt "cơ cấu" dưới 0,5% GDP (thâm hụt cơ cấu hiệu chỉnh cho ảnh hưởng của chu kỳ kinh doanh), cùng với các biện pháp trừng phạt tự động nếu những cam kết này không được tuân thủ. Để ý rằng tất cả các con số thâm hụt trong các hiệp ước của châu Âu là nói đến thâm hụt sơ cấp (lãi suất của nợ được bao gồm trong chi tiêu).

48. Một mức thâm hụt bằng 3% sẽ cho phép một tỷ lệ nợ/GDP ổn định ở mức 60% nếu tăng trưởng GDP danh nghĩa là 5% (tức 2% lạm phát và 3% tăng trưởng thực), dựa vào công thức $\beta = s / g$ áp dụng cho nợ công. Nhưng lập luận này không có sức thuyết phục lắm (cụ thể là không có một lý do biện minh thực sự nào cho một tốc độ tăng trưởng danh nghĩa như vậy). Xem phụ lục kỹ thuật trực tuyến.

49. Ở Mỹ, Tòa án Tối cao đã ngăn chặn nhiều nỗ lực đánh thuế thu nhập liên bang vào cuối thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20 và sau đó ngăn không cho thông qua luật về lương tối thiểu trong thập niên 1930, trong khi ra quyết định rằng chế độ nô lệ và, sau đó là sự đối xử phân biệt chủng tộc, là hoàn toàn tương thích với quyền cơ bản trong hiến pháp trong

gần hai thế kỷ. Gần đây hơn, Tòa án Hiến pháp của Pháp rõ ràng đã tìm ra được một lý thuyết cho thấy mức thuế thu nhập tối đa bằng bao nhiêu thì tương thích với Hiến Pháp: sau một giai đoạn bàn thảo pháp lý ở cấp cao không cho người ngoài tham dự, Tòa án ngập ngừng trong việc lựa chọn giữa hai mức 65% và 67% và thắc mắc không biết họ có nên bao gồm thuế đánh trên khí thải các-bon hay không.

50. Vấn đề này tương tự như vấn đề do sinh lợi của hệ thống hưu trí PAYGO đặt ra. Chừng nào tăng trưởng vẫn còn tốt và cơ sở tài khóa vẫn đang gia tăng bằng (hay gần bằng) tỷ lệ của lãi vay, thì việc cắt giảm kích cỡ nợ công tính theo phần trăm thu nhập quốc gia vẫn còn là một việc tương đối dễ. Sự việc sẽ trở nên khác đi khi tăng trưởng chậm lại: nợ trở thành một gánh nặng khó rũ bỏ. Nếu chúng ta lấy giá trị trung bình cho giai đoạn 1970–2010, chúng ta nhận thấy tiền trả lãi cho nợ lớn hơn nhiều so với giá trị trung bình của thâm hụt nguyên cấp, là gần bằng 0 trong nhiều quốc gia, và đặc biệt là ở Ý, ở đây tiền trả lãi cho nợ trung bình lên đến mức cao khủng khiếp là 7% GDP trong giai đoạn này. Xem bảng phụ lục kỹ thuật trực tuyến và Bảng bổ sung S16.1, có sẵn trên mạng.
51. Tuy nhiên, nếu vấn đề được đưa vào trong hiến pháp, không phải không có khả năng một giải pháp như thuế lũy tiến đánh trên tư bản sẽ bị coi là vi hiến.
52. Về cách Stern và Nordhaus tính tỷ lệ chiết khấu ưu tiên của họ, xem bảng phụ lục kỹ thuật trực tuyến. Điều thú vị là cả hai đều cùng dùng "quy tắc vàng có chỉnh sửa" mà tôi đã mô tả ở trước nhưng lại đảo ngược quan điểm hoàn toàn khi chọn độ lõm của hàm thỏa dụng xã hội. (Chọn lựa của Nordhaus thiên về trường phái của Rawls hơn là chọn lựa của Stern nhằm biện minh cho việc gán một trọng số rất nhỏ cho những ưu tiên của các thế hệ tương lai.) Một quy trình thỏa đáng hơn về mặt logic sẽ tính đến một điều là khả năng thay thế tư bản (vốn) tài nguyên thiên bằng những hình thức tài sản khác về lâu dài không phải là vô tận (như Roger Guesnerie và Thomas Sterner đã làm). Nói cách khác, nếu tư bản (vốn) tài nguyên thiên nhiên bị tàn phá, việc tiêu thụ iPhone ít đi trong tương lai sẽ không đủ để sửa chữa thiệt hại.
53. Như tôi đã lưu ý, mức lãi suất thấp hiện thời cho nợ chính phủ chắc chắn chỉ là tạm thời và dù sao cũng dễ gây hiểu lầm: một số quốc gia phải trải lãi suất rất cao, và ít có khả năng những quốc gia hiện tại đang vay mượn với lãi suất dưới 1% sẽ tiếp tục được hưởng mức lãi suất thấp như vậy trong những thập niên tới (phân tích cho giai đoạn 1970–2010 cho thấy rằng lãi suất thực của nợ công dài hạn tại các quốc gia giàu là khoảng 3%; xem bảng phụ lục kỹ thuật trực tuyến). Tuy nhiên, mức lãi suất thấp hiện thời là một lập luận kinh tế mạnh mẽ ủng hộ đầu tư công (ít nhất là chừng nào lãi suất thấp này vẫn còn được kéo dài).
54. Trong vài thập niên qua, đầu tư công hằng năm (trừ khấu hao tài sản công) trong hầu hết các quốc gia giàu là khoảng 1–1,5% GDP. Xem bảng phụ lục kỹ thuật trực tuyến và Bảng bổ sung S16.1, có sẵn trên mạng.
55. Bao gồm những công cụ như thuế đánh trên khí thải carbon, thuế này làm tăng chi phí của việc tiêu thụ năng lượng tùy theo lượng khí CO2 thải ra (chứ không theo những thay đổi trong ngân sách, vốn vẫn thường là logic của thuế xăng dầu). Tuy nhiên, có lý do chính đáng để tin rằng tín hiệu giá ít có tác động đối với lượng khí thải hơn là đầu tư công và thay đổi quy định trong xây dựng (ví dụ như yêu cầu phải có lớp cách nhiệt).
56. Ý tưởng cho rằng tài sản tư hữu và thị trường (trong những điều kiện nhất định) cho phép có sự điều phối và sử dụng hiệu quả tài năng và thông tin của hàng triệu cá nhân là một ý tưởng kinh điển chúng ta có thể tìm thấy trong các tác phẩm của Adam Smith, Friedrich Hayek, Kenneth Arrow và Claude Debreu. Ý tưởng cho rằng bầu cử là một cách hữu hiệu khác để tổng hợp thông tin (và tổng quát hơn là tổng hợp các ý tưởng, ý kiến phản hồi, v.v.) cũng là một ý tưởng rất cũ xưa: nó đã có từ thời Condorcet. Về những nghiên cứu gần

đây về phương pháp kiến tạo này cho các thể chế chính trị và hệ thống cử tri, xem bảng phụ lục kỹ thuật trên mạng.

57. Ví dụ, điều quan trọng là chúng ta phải có thể nghiên cứu vị trí của các viên chức chính trị trong những quốc gia khác nhau trong bảng xếp hạng tài sản và thu nhập (xem các chương trước). Tuy vậy, các tóm tắt thống kê có thể là đủ cho mục đích này; các dữ liệu cá nhân chi tiết thường không cần thiết. Còn về việc thiết lập lòng tin khi không còn cách nào khác để làm được điều này: một trong những hành động đầu tiên của Hội đồng Cách mạng vào năm 1789–1790 là soạn ra một "dannh sách các khoản lương hưu" liệt kê theo tên và số tiền được chính phủ hoàng gia trả cho những cá nhân khác nhau (bao gồm tiền trả nợ cho họ, lương hưu cho các cựu viên chức, và những ân huệ không che dấu). Cuốn sách dày 1.600 trang này chứa 23.000 cái tên và liệt kê chi tiết các khoản tiền (nhiều nguồn thu nhập được cộng lại vào một hàng cho từng cá nhân), ban bộ có liên quan, tuổi của người đó, năm cuối cùng trả tiền, những lý do trả tiền, v.v.. Sách này được xuất bản vào tháng 4/1790. Về tài liệu thú vị này, xem bảng phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
58. Điều này chủ yếu là do việc lương thường được tính gộp vào trong một hàng cùng với những hàng hóa trung gian khác (tức cùng với những khoản tiền trả cho những công ty khác, như vậy là khoản tiền trả cho cả lao động và tư bản). Như vậy các bản kết toán được công bố không bao giờ tiết lộ mức phân chia giữa lợi nhuận và lương, và cũng không cho phép chúng ta phát hiện ra những sự lạm dụng tiêu thụ trung gian có thể có (nó có thể là một cách để gia tăng thu nhập của các giám đốc điều hành và/hay các cổ đông). Muốn biết ví dụ về các bản kết toán của Lonmin và khu mỏ Marikana, xem bảng phụ lục kỹ thuật trực tuyến.
59. Thái độ khẩn cấp đối với dân chủ của một nhà triết học như Jacques Rancière là không thể thiếu được ở đây. Cụ thể, xem cuốn sách *La haine de la démocratie* (Paris: La Fabrique, 2005) của ông.

Kết luận

1. Cũng lưu ý rằng hoàn toàn logic nếu chúng ta nghĩ rằng một sự gia tăng trong tốc độ tăng trưởng g sẽ dẫn đến một sự gia tăng trong suất sinh lợi của tư bản r và vì vậy sẽ không nhất thiết làm giảm khoảng cách $r - g$.Xem Chương 10.
2. Khi chúng ta đọc những triết gia như Jean-Paul Sartre, Louis Althusser, và Alain Badiou viết về sự gắn bó của họ đối với chủ nghĩa Marx và/hay chủ nghĩa cộng sản, chúng ta đôi khi có ấn tượng rằng những vấn đề về bất bình đẳng của tư bản và giai cấp chỉ có tầm quan trọng khiêm tốn với họ và chủ yếu đóng vai trò như một cái cớ cho những cuộc tranh luận khác, có bản chất hoàn toàn khác.

Mục lục
các bảng biểu và hình minh họa

Bảng

Bảng 1.1. Phân phối GDP thế giới, 2012 85
Bảng 2.1. Tăng trưởng thế giới kể từ thời Cách mạng công nghiệp 98
Bảng 2.2. Quy luật tăng trưởng lũy kế 101
Bảng 2.3. Tăng trưởng nhân khẩu kể từ Cách mạng công nghiệp 103
Bảng 2.4. Việc làm trong các ngành ở Pháp và Mỹ, 1800-2012 118
Bảng 2.5. Tăng trưởng sản lượng trên đầu người kể từ Cách mạng công nghiệp 121
Bảng 3.1. Tài sản công và tài sản tư nhân ở Pháp năm 2012 156
Bảng 5.1. Tỷ lệ tăng trưởng và tỷ lệ tiết kiệm ở các nước giàu, 1970-2010 215
Bảng 5.2. Tiết kiệm tư nhân ở các nước giàu, 1970-2010 217
Bảng 5.3. Tiết kiệm gộp và tiết kiệm ròng ở các nước giàu, 1970-2010 219
Bảng 5.4. Tiết kiệm công và tiết kiệm tư nhân ở các nước giàu, 1970-2010 227
Bảng 7.1. Bất bình đẳng trong thu nhập từ lao động theo thời gian và không gian 301
Bảng 7.2. Bất bình đẳng về sở hữu tài sản theo thời gian và không gian 302
Bảng 7.3. Bất bình đẳng về tổng thu nhập (lao động và tư bản) theo thời gian và không gian 303
Bảng 10.1. Cơ cấu danh mục đầu tư của Paris, 1872-1912 458
Bảng 11.1. Đặc điểm tuổi-tài sản ở Pháp, 1820–2010: tài sản trung bình của từng nhóm tuổi 488
Bảng 12.1. Tỷ lệ gia tăng trong nhóm tài sản đứng đầu toàn cầu, 1987-2013 540
Bảng 12.2. Suất sinh lợi của tư bản hiến tặng của các trường đại học Mỹ, 1980-2010 557

Hình minh họa

Hình I.1. Bất bình đẳng thu nhập ở Mỹ, 1910-2010 38
Hình I.2. Tỷ số tư bản/thu nhập ở châu Âu, 1870-2010 40
Hình 1.1. Phân phối sản lượng thế giới, 1700-2012 82
Hình 1.2. Phân phối dân số thế giới, 1700-2012 82
Hình 1.3. Bất bình đẳng toàn cầu, 1700-2012: phân hóa hay hội tụ? 83
Hình 1.4. Tỷ giá hối đoái và ngang bằng sức mua: euro/đô la 87
Hình 1.5. Tỷ giá hối đoái và tỷ giá ngang bằng sức mua: euro/nhân dân tệ 89
Hình 2.1. Tăng trưởng dân số thế giới, 1700-2012 99
Hình 2.2. Tỷ lệ tăng trưởng dân số thế giới từ đầu Công nguyên đến năm 2100 104
Hình 2.3. Tỷ lệ tăng trưởng sản lượng trên đầu người từ sau Cách mạng công nghiệp 125
Hình 2.4. Tỷ lệ tăng trưởng sản lượng thế giới trên đầu người từ đầu Công nguyên đến 2100 128
Hình 2.5. Tỷ lệ tăng trưởng sản lượng thế giới từ đầu Công nguyên đến 2100 129
Hình 2.6. Lạm phát từ thời Cách mạng Công nghiệp 137
Hình 3.1. Tư bản ở Anh, 1700-2010 146
Hình 3.2. Tư bản ở Pháp, 1700-2010 147
Hình 3.3. Tài sản công ở Anh, 1700-2010 157
Hình 3.4. Tài sản công ở Pháp, 1700-2010 158
Hình 3.5. Tư bản công và tư bản tư nhân ở Anh, 1700-2010 159
Hình 3.6. Tư bản công và tư bản tư nhân ở Pháp, 1700-2010 159
Hình 4.1. Tư bản ở Đức, 1870-2010 175
Hình 4.2. Tài sản công ở Đức, 1870-2010 177
Hình 4.3. Tư bản công và tư bản tư nhân ở Đức, 1870-2010 178
Hình 4.4. Tư bản tư nhân và tư bản công ở châu Âu, 1870-2010 179

Hình 4.5. Tư bản quốc gia ở châu Âu, 1870-2010 182
Hình 4.6. Tư bản ở Mỹ, 1770-2010 187
Hình 4.7. Tài sản công ở Mỹ, 1770-2010 189
Hình 4.8. Tư bản tư nhân và tư bản công ở Mỹ, 1770-2010 190
Hình 4.9. Tư bản ở Canada, 1860-2010 193
Hình 4.10. Tư bản và nô lệ ở Mỹ 196
Hình 4.11. Tư bản của Tân thế giới và Cựu thế giới trong giai đoạn 1770-1810 198
Hình 5.1. Tư bản tư nhân và tư bản công: châu Âu và Mỹ, 1870-2010 203
Hình 5.2. Tư bản quốc gia ở châu Âu và Mỹ, 1870-2010 203
Hình 5.3. Tư bản tư nhân ở các nước giàu, 1970-2010 211
Hình 5.4. Tư bản tư nhân tính theo số năm thu nhập khả dụng 222
Hình 5.5 Tư bản tư nhân và tư bản công ở các nước giàu, 1970-2010 225
Hình 5.6. Giá trị thị trường và giá trị sổ sách của các công ty 231
Hình 5.7. Tư bản quốc gia ở các nước giàu, 1970-2010 234
Hình 5.8. Tỷ lệ tư bản/thu nhập thế giới, 1870-2100 239
Hình 6.1. Sự phân chia thu nhập giữa tư bản và lao động ở Anh, 1770-2010 244
Hình 6.2. Sự phân chia thu nhập giữa tư bản và lao động ở Pháp, 1820-2010 245
Hình 6.3. Suất sinh lợi thuần túy của tư bản ở Anh, 1770-2010 247
Hình 6.4. Suất sinh lợi thuần túy của tư bản ở Pháp, 1820-2010 247
Hình 6.5. Tỷ trọng thu nhập từ tư bản trong thu nhập quốc gia tại các nước giàu, 1975-2010 271
Hình 6.6. Tỷ trọng lợi nhuận trong giá trị gia tăng của các công ty ở Pháp, 1900-2010 276
Hình 6.7. Tỷ trọng tiền cho thuê nhà trong thu nhập quốc gia ở Pháp, 1900-2010 276
Hình 6.8. Tỷ trọng tư bản trong thu nhập quốc gia ở Pháp, 1900-2010 277
Hình 8.1. Bất bình đẳng thu nhập ở Pháp, 1910–2010 331
Hình 8.2. Sự sụp đổ của giới hưởng lợi tức ở Pháp, 1910–2010 333
Hình 8.3. Cơ cấu nhóm thu nhập đứng đầu ở Pháp vào năm 1932 336
Hình 8.4. Cơ cấu nhóm thu nhập đứng đầu ở Pháp vào năm 2005 338
Hình 8.5. Bất bình đẳng thu nhập ở Mỹ, 1910–2010 356
Hình 8.6. Bên trong nhóm 10% đứng đầu, Mỹ, 1910–2010 357
Hình 8.7. Những nhóm thu nhập cao và lương cao ở Mỹ, 1910–2010 366
Hình 8.8. Sự biến đổi của nhóm 1% đứng đầu ở Mỹ 367
Hình 8.9. Cơ cấu nhóm thu nhập đứng đầu ở Mỹ vào năm 1929 369
Hình 8.10. Cơ cấu nhóm thu nhập đứng đầu ở Mỹ, 2007 370
Hình 9.1. Lương tối thiểu ở Pháp và Mỹ, 1950–2013 379
Hình 9.2. Bất bình đẳng thu nhập ở các quốc gia Anglo-Saxon, 1910–2010 388
Hình 9.3. Bất bình đẳng thu nhập ở châu Âu lục địa và Nhật, 1910–2010 389
Hình 9.4. Bất bình đẳng thu nhập ở Bắc Âu và Nam Âu, 1910–2010 391
Hình 9.5. Tỷ trọng thu nhập của nhóm 10% đứng đầu ở các quốc gia Anglo-Saxon, 1910–2010 392
Hình 9.6. Tỷ trọng thu nhập của nhóm 10% đứng đầu ở châu Âu lục địa và Nhật, 1910–2010 393
Hình 9.7. Tỷ trọng thu nhập của nhóm 10% đứng đầu ở châu Âu và Mỹ, 1900–2010 397
Hình 9.8. Bất bình đẳng thu nhập ở châu Âu so với Mỹ, 1900–2010 398
Hình 9.9. Bất bình đẳng thu nhập tại các quốc gia mới nổi, 1910–2010 402
Hình 10.1. Bất bình đẳng tài sản ở Pháp, 1810–2010 419
Hình 10.2. Bất bình đẳng tài sản ở Paris so với Pháp, 1810–2010 420
Hình 10.3. Bất bình đẳng tài sản ở Anh, 1810–2010 424
Hình 10.4. Bất bình đẳng tài sản ở Thụy Điển, 1810–2010 425
Hình 10.5. Bất bình đẳng tài sản ở Mỹ, 1810–2010 429
Hình 10.6. Bất bình đẳng tài sản ở châu Âu so với Mỹ, 1810–2010 430
Hình 10.7. Suất sinh lợi của tư bản và tăng trưởng: Pháp, 1820–1913 434
Hình 10.8. Tỷ trọng của tư bản và tỷ lệ tiết kiệm: Pháp, 1820–1913 434
Hình 10.9. Suất sinh lợi so với tốc độ tăng trưởng trên bình diện thế giới, từ đầu Công nguyên cho đến 2100 436

Hình 10.10. Suất sinh lợi sau thuế so với tốc độ tăng trưởng trên bình diện thế giới, từ đầu Công nguyên cho đến 2100 439
Hình 10.11. Suất sinh lợi sau thuế so với tốc độ tăng trưởng trên bình diện thế giới, từ đầu Công nguyên cho đến 2200 440
Hình 11.1. Lưu lượng thừa kế hằng năm tính theo tỷ lệ thu nhập quốc gia, Pháp, 1820–2010 470
Hình 11.2. Tỷ lệ tử vong ở Pháp, 1820–2100 478
Hình 11.3. Tuổi trung bình của những người chết và thừa kế: Pháp, 1820–2100 481
Hình 11.4. Lưu lượng thừa kế so với tỷ lệ tử vong: Pháp, 1820–2010 482
Hình 11.5. Tỷ số giữa tài sản trung bình vào lúc qua đời và tài sản trung bình của người sống: Pháp, 1820–2010 485
Hình 11.6. Lưu lượng thừa kế quan sát thực tế và mô phỏng: Pháp, 1820–2100 494
Hình 11.7. Tỷ trọng tài sản thừa kế trong tổng tài sản: Pháp, 1850–2100 498
Hình 11.8. Lưu lượng thừa kế hằng năm tính theo phần trăm thu nhập khả dụng của hộ gia đình: Pháp, 1820–2010 500
Hình 11.9. Tỷ trọng của thừa kế trong tổng nguồn lực (thừa kế và công việc) của những thế hệ sinh ra trong giai đoạn 1790–2030 501
Hình 11.10. "Thế lưỡng nan của Rastignac" cho những thế hệ sinh ra trong giai đoạn 1790–2030 505
Hình 11.11. Bao nhiêu phần trăm của một thế hệ nhận được tài sản thừa kế tương đương với thu nhập cả đời từ lao động? 523
Hình 11.12. Lưu lượng thừa kế ở châu Âu, 1900–2010 528
Hình 12.1. Những tỷ phú trên thế giới theo tạp chí Forbes, 1987–2013 537
Hình 12.2. Các nhà tỷ phú tính theo phần trăm dân số và tài sản toàn cầu, 1987–2013 538
Hình 12.3. Tỷ trọng tài sản của những phân vị đứng đầu trong tài sản thế giới, 1987–2013 541
Hình 12.4. Tỷ số tư bản/thu nhập thế giới, 1870–2100 574
Hình 12.5. Phân phối tư bản trên thế giới, 1870–2100 575
Hình 12.6. Vị thế sở hữu tài sản nước ngoài ròng của các quốc gia giàu 580
Hình 13.1. Doanh thu thuế trong các quốc gia giàu, 1870–2010 590
Hình 14.1. Thuế suất thu nhập cao nhất, 1900–2013 622
Hình 14.2. Thuế suất thừa kế cao nhất, 1900–2013 628

Bảng chú giải thuật ngữ

Accumulative growth	Tăng trưởng lũy kế
Ancien Régime	Thời trước Cách mạng Pháp 1789
Asset	Tài sản
Belle Époque	Thời hoàng kim trước khi nổ ra Chiến tranh Thế giới I
Buildings	Nhà xưởng
Capital	Tư bản
Capital in the 21st Century	Tư bản thế kỷ 21
Private capital	Tư bản tư nhân
Price of capital	Giá của tư bản
Income from capital	Thu nhập từ tư bản
Industrial capital	Tư bản công nghiệp
Financial capital	Tư bản tài chính
Agricultural capital	Tư bản nông nghiệp
Human capital	Vốn/ tư bản nhân lực/ con người
History of capital	Lịch sử của tư bản
Professional capital	Tư bản chuyên môn
Rate of return on capital (r)	Suất sinh lợi từ tư bản
Conflict between capital and labor	Xung đột giữa tư bản và lao động
Income from capital	Thu nhập từ tư bản
Capital account	Tài khoản vốn
Controls on capital (in China)	(Biện pháp) kiểm soát vốn (ở Trung Quốc)
Capital flow	Dòng vốn
Capital market	Thị trường vốn
Capital gain	Lợi vốn
Capital loss	Lỗ vốn
Nature of capital	Bản chất của tư bản
Capital ownership	Sở hữu tư bản
Private capital	Tư bản/tài sản/sản nghiệp tư nhân

Public capital	Tư bản/tài sản/sản nghiệp nhà nước
Stock-market capitalization	Vốn hóa thị trường cổ phiếu
Capital/labor ratio	Tỷ số (tỷ lệ) tư bản/lao động
Capital/Income Ratio	Tỷ số (tỷ lệ) tư bản/thu nhập
Capital intensive	Thâm dụng tư bản
Capital/labor split	sự phân chia thu nhập giữa tư bản và lao động
Categorical tax	thuế đánh theo phân loại
Central scenario	Tình huống chính
Common utility	Phúc lợi cộng đồng
Convocation of the Estates General	Hội nghị Ba đẳng cấp
Deferred wages	Tiền lương chưa trả (trích một phần lương để nộp bảo hiểm thất nghiệp và lương hưu)
Demographic transition	Chuyển đổi/giảm tốc nhân khẩu: sự gia tăng tuổi thọ liên tục không còn đủ để bù đắp cho tỷ lệ sinh giảm dần nữa, cho nên nhịp độ tăng trưởng dân số dần dần chuyển sang một mức thấp hơn
Dominant class	giai cấp thống trị
Elites	Giới quyền thế
Entrepreneurial income = nonwage labor income	Thu nhập tự làm chủ (thu nhập của người lao động không lương như chủ doanh nghiệp hợp danh, doanh nghiệp cá thể, luật sư, bác sĩ...)
Estate	Di sản/tài sản thừa kế
Estate tax	Thuế di sản
Fortune	Gia tài
Housing	Nhà ở
Inegalitarian spiral	Vòng xoáy mất quân bình
Inequality	Tình trạng bất bình đẳng
July Monarch	Thời kỳ Quân chủ tháng Bảy (từ khi Louis Philippe I lên ngôi vua từ tháng 7/1830 cho đến 1848)
Maxist apocalypse	Sự giãy chết/diệt vong (của chủ nghĩa tư bản) theo quan điểm của Marx
Meritocracy	Đãi ngộ/trọng dụng nhân tài
Moral persons	Pháp nhân đạo đức
Nonwage worker	Lao động hành nghề độc lập
Output	Sản lượng
Patrimonial capitalism	Chủ nghĩa tư bản kế thừa

Pay package	Gói đãi ngộ
Personal estate	Động sản (phân biệt với bất động sản)
Product	Sản phẩm
Production	Sản xuất
Progressive tax	Thuế lũy tiến
Proportional tax	Thuế tỷ lệ/ thuế đồng đều
Regressive tax	Thuế lũy thoái
Regulatory arbitrage	Khai thác sự khác biệt về qui định giữa các nước
Remuneration of capital	Thu nhập từ tư bản (cổ tức, lãi vay, lợi nhuận tái đầu tư để gia tăng giá trị tư bản của công ty v.v.)
Rent	Tô tức (địa tô/tiền thuê)
Rentier	Người hưởng tô tức (địa tô/tiền thuê)
Restoration	Thời Phục Hoàng (1815-1830)
Schedular tax	Thuế tính theo bảng biểu
Share	Tỷ phần
Social mobility	Dịch chuyển xã hội
Structural growth	Tăng trưởng cơ cấu, tức tăng trưởng do gia tăng năng suất, khác với tăng trưởng do tích luỹ tư bản
Structure of capital	Cấu trúc tư bản
Tax on estates	Thuế di sản
Tax on gifts	Thuế quà tặng
Time preferences	Sở thích về thời gian
Top incomes	Nhóm thu nhập đứng đầu
Upper class (top 10%)	Tầng lớp thượng lưu
Dominant class (top 1%)	Tầng lớp thống trị
Well-to-do class (next 9%)	Tầng lớp khá giả
Middle class (middle 40%)	Tầng lớp trung lưu
Lower class (bottom 50%)	Tầng lớp hạ lưu
Wage mobility	Sự/mức độ dịch chuyển lương
Wealth	Sản nghiệp
Wealthy class	Giai cấp giàu có

TƯ BẢN THẾ KỶ 21

THOMAS PIKETTY

Trần Thị Kim Chi, Hoàng Thạch Quân dịch
TS. Vũ Thành Tự Anh hiệu đính

Chịu trách nhiệm xuất bản: DƯƠNG THÀNH TRUYỀN
Chịu trách nhiệm nội dung: NGUYỄN THÀNH NAM
Biên tập: NGUYỄN PHAN NAM AN
Sửa bản in: LÊ THÙY GIANG
Trình bày bìa: HUỲNH THỊ THẮM
Trình bày: VŨ THỊ PHƯỢNG

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ
Địa chỉ: 161B Lý Chính Thắng, Phường 7, Quận 3, Thành phố Hồ Chí Minh
Điện thoại: (028) 39316289 - 39316211 - 39317849 - 38465596
Fax: (028) 38437450
E-mail: hopthubandoc@nxbtre.com.vn
Website: www.nxbtre.com.vn

CHI NHÁNH NHÀ XUẤT BẢN TRẺ TẠI HÀ NỘI
Địa chỉ: Số 21, dãy A11, khu Đầm Trấu, Phường Bạch Đằng,
Quận Hai Bà Trưng, Thành phố Hà Nội
Điện thoại: (024) 37734544
Fax: (024) 35123395
E-mail: chinhanhhanoi@nxbtre.com.vn

CHI NHÁNH NHÀ XUẤT BẢN TRẺ TẠI ĐÀ NẴNG
Địa chỉ: 280D Trưng Nữ Vương, Phường Bình Thuận, Quận Hải Châu, Đà Nẵng
Điện thoại: 02363539885
E-mail: chinhanhdanang@nxbtre.com.vn

Công ty TNHH Sách điện tử Trẻ (YBOOK)
161B Lý Chính Thắng, P.7, Q.3, Tp. HCM
ĐT: 028 35261001 – Fax: 028 38437450
Email: info@ybook.vn
Website: www.ybook.vn

Khổ: 15,5 x 23 cm, số: 183-2021/CXBIPH/2-07/Tre
Quyết định xuất bản số 209/QĐA-NXBT, ngày 22 tháng 02 năm 2021
In 2.000 cuốn, tại Xí nghiệp In Nguyễn Minh Hoàng
Địa chỉ: 510 Trường Chinh, phường 13, quận Tân Bình
In xong và nộp lưu chiểu quý I năm 2021
ISBN: 978-604-1-17971-4