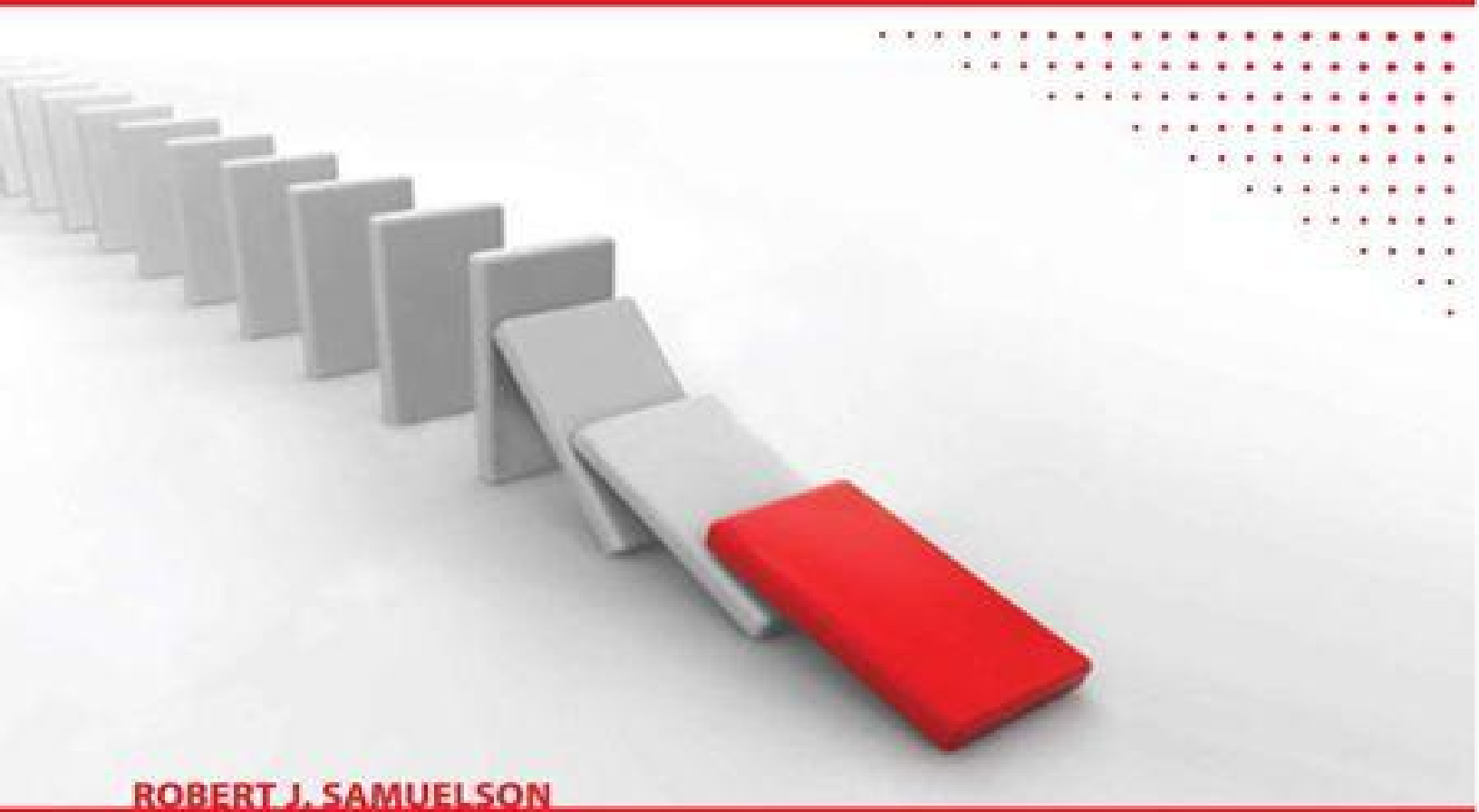
TỦ SÁCH DOANH TRÍ
Do PACE tuyển chọn & giới thiệu

CUỘC ĐẠI LẠM PHÁT & NHỮNG HỆ LỤY

SỰ THỊNH VƯỢNG CỦA NƯỚC MỸ
- QUÁ KHỨ VÀ TƯƠNG LAI -



ROBERT J. SAMUELSON

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

dtBOOKS

ROBERT J. SAMUELSON

CUỘC ĐẠI LẠM PHÁT VÀ NHỮNG HỆ LỤY

SỰ THỊNH VƯỢNG CỦA NƯỚC MỸ
- QUÁ KHỨ VÀ TƯƠNG LAI -

The Great Inflation and Its Aftermath

Người dịch:
NGUYỄN DƯƠNG HIẾU
ĐẶNG NGUYỄN HIẾU TRUNG
NGUYỄN TRƯỜNG PHÚ

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ – DT BOOKS

http://tieulun.hopto.org

Thông tin sách

Tên sách: **Cuộc đại lạm phát và những hệ lụy**
Nguyên tác: **The Great Inflation and Its Aftermath**
Tác giả: **Robert J. Samuelson**
Dịch giả: **Nguyễn Dương Hiếu, Đặng Nguyễn Hiếu Trung, Nguyễn Trường Phú**
Công ty phát hành: **DT Books**
Nhà xuất bản: **NXB Trẻ**
Trọng lượng vận chuyển: **520g**
Kích thước: **14.5 x 20.5 cm**
Số trang: **384**
Ngày xuất bản: **06/2010**
Giá bìa: **88.000₫**
Thể loại: **Kinh tế - Phân tích môi trường kinh tế**

Thông tin ebook

Type+Làm ebook: **thanhbt**
Ngày hoàn thành: **10/04/2015**
Dự án ebook #130 thuộc Tủ sách BOOKBT Chia sẽ ebook :
http://downloadsachmienphi.com/
Tham gia cộng đồng chia sẽ sách : Fanpage :
https://www.facebook.com/downloadsachfree
Cộng đồng Google :http://bit.ly/downloadsach

Ebook này được thực hiện nhằm chia sẻ cho những bạn không có điều kiện mua sách!
Còn nếu bạn có khả năng hãy mua sách ủng hộ nha!

http://tieulun.hopto.org

http://tieulun.hopto.org

Giới thiệu

Trong nền kinh tế toàn cầu hóa ngày nay, có thể nói lạm phát là đề tài luôn dành được sự quan tâm thường xuyên và to lớn từ tất cả mọi người: giới học thuật, các Chính phủ và các cơ quan điều tiết, các doanh nghiệp, người tiêu dùng, người lao động v.v... Lạm phát gia tăng ảnh hưởng trực tiếp đến cuộc sống và theo đó là hành vi kinh tế của tất cả chúng ta. Cuốn sách này nó về chính đề tài luôn nóng bỏng này - lạm phát ở nước Mỹ - nền kinh tế lớn nhất thế giới.

Đây chính là một khoảng trống lớn trong lịch sử nước Mỹ. Trong tác phẩm đầy tính thách thức này, theo tác giả Robert J.Samuelson - một phóng viên chuyên mục của Washington Post và Newsweek - cuộc Đại Lạm phát là sai lầm chính sách tệ hại nhất của nước Mỹ trong giai đoạn sau Thế chiến II, đóng vai trò quan trọng trong việc biến đổi chính trị, kinh tế cũng như đời sống hàng ngày tại đất nước này, thế nhưng câu chuyện về nó lại chưa hề được lắng nghe hay quan tâm đúng mức. Trong giai đoạn kinh tế bất ổn hiện nay, chúng ta lại càng cần phải tìm hiểu cho rõ những gì đã xảy ra vào những năm 1960 và 1970, nếu không muốn lặp lại những sai lầm đã qua!

Từ 1960 đến 1979, lạm phát tại Mỹ đã leo thang từ mức hơn 1% lên gần 14%. Đây là giai đoạn lạm phát trong thời bình lớn nhất tại Mỹ, gây ra những ảnh hưởng sâu rộng đến mọi mặt đời sống của tất cả mọi người. Những hậu quả trực tiếp của đợt lạm phát này bao gồm việc Ronald Reagan đắc cử Tổng thống năm 1980, sự trì trệ trong mức sống, cùng với niềm tin phổ biến rằng sức mạnh siêu cường của nước Mỹ đang đi vào hồi kết. Tác phẩm Cuộc Đại Lạm phát và những hệ lụy truy tìm căn nguyên của thời kỳ lạm phát bùng nổ lên mức hai chữ số, sự sụt giảm tiếp theo của lạm phát trong giai đoạn suy thoái 1981-1982 do quyết tâm và đường lối của Cục Dự trữ Liên bang (FED), với sự hậu thuẫn mạnh mẽ từ Tổng thống Reagan.

Nhưng đó mới chỉ là một phần của câu chuyện. Sự kết thúc của lạm phát cao lại châm ngòi cho những thay đổi về kinh tế và xã hội hiện vẫn đang hiện diện cùng chúng ta ngày hôm nay. Các bong bóng nhà đất và chứng khoán là

những hậu quả trực tiếp, ngoài ra còn có những hậu quả khác như doanh nghiệp Mỹ trở nên có năng suất cao hơn, ít bảo vệ người lao động hơn, và toàn cầu hóa được khuyến khích.

Theo tác giả **Robert J.Samuelso**n, chúng ta sẽ không thể hiểu thế giới ngày nay nếu như không hiểu cuộc Đại Lạm phát và những hệ lụy của nó. Chúng ta cũng không thể chuẩn bị tốt cho tương lai nếu không học được những bài học từ thời gian này. Tác phẩm sắc sảo và nhiều thông tin này xứng đáng là một bản tổng kết có giá trị về một sự kiện quan trọng trong thời đại của chúng ta.

Mục lục

GHI CHÚ DÀNH CHO ĐỘC GIẢ
LỜI CẢM ƠN
LỜI GIỚI THIỆU
1. LỊCH SỬ ĐÃ MẤT
I
II
III
IV
V
2. NỖI ÁM ẢNH VỀ "TÌNH TRẠNG ĐẦY ĐỦ VIỆC LÀM"
I
II
III
IV
3. SỰ NỐI KẾT TIỀN TỆ
I
II
III
IV
4. HIỆP ƯỚC CỦA NIỀM TIN
I
II
III
5. SỰ PHỤC HỒI CỦA CHỦ NGHĨA TƯ BẢN
I

II
III
IV
6. SỰ THỊNH VƯỢNG NHẤT THỜI
I
II
III
IV
7. MỘT TƯƠNG LAI SUNG TÚC
I
II
III
IV
V
BẢNG CHÚ GIẢI THUẬT NGỮ
PHỤ LỤC 1. NỀN KINH TẾ MỸ KỂ TỪ NĂM 1950
PHỤ LỤC 2. CÁC CHU KỲ KINH TẾ TẠI MỸ TỪ SAU THẾ CHIẾN THỨ II

Tặng vợ tôi Judy.

Không có em thì cuốn sách này không thể hoàn thành,

mà cũng không đáng để hoàn thành.

http://tieulun.hopto.org

GHI CHÚ DÀNH CHO ĐỘC GIẢ

Trong câu chuyện mà tôi sắp kể, chắc chắn có những khái niệm hay thuật ngữ kinh tế, tài chính mà không phải ai cũng thấy quen thuộc. Do đó, tôi đã cố để giảm tối đa việc sử dụng chúng, đồng thời có giải thích sơ qua về từng khái niệm khi đưa ra lần đầu tiên trong sách. Độc giả nào muốn biết những giải thích sâu hơn về chúng có thể tham khảo phần chú giải thuật ngữ ở cuối sách. Riêng đối với những ai quan tâm đến những con số thống kê, sách có cung cấp hai phụ lục trình bày tổng quan về nền kinh tế Mỹ từ sau Thế chiến II. Phụ lục thứ nhất gồm những chỉ số thống kê cơ bản như tỷ lệ tăng trưởng kinh tế, thất nghiệp, lạm phát, lãi suất hay giá chứng khoán. Phụ lục thứ hai mô tả những chu kỳ mở rộng và suy thoái của kinh doanh.

http://tieulun.hopto.org

LỜI CẢM ƠN

Một cuốn sách trên hết thuộc về trách nhiệm của người viết ra nó. Tuy nhiên trong quá trình hình thành nên cuốn sách, nó có thể là gánh nặng lên một số người xung quanh. Tôi dành tặng cuốn sách này cho vợ tôi Judy chính vì lẽ đó: gánh nặng trên vai cô ấy là lớn nhất! Tôi vốn là người không mấy dễ chịu ngay cả những khi tâm trạng vui vẻ, nên trong khi viết sách và cố gắng sao cho cuốn sách diễn tả được đúng những gì tôi muốn nói, tôi lại càng bẳn gắt hơn bao giờ hết. Cuốn sách đã trở thành lý do để tôi tránh né không làm mọi việc khác, những việc mà lý ra tôi đã muốn làm, và vợ tôi cũng muốn làm. "Ồ không, anh còn phải tập trung vào quyển sách!" là điệp khúc thường thấy ở nhà tôi trong thời gian này. Đáp lại là sự động viên thường xuyên, đôi khi ngợi khen, và sự tự kiềm chế đầy kiên nhẫn của vợ tôi. Cảm ơn em, Jude!

Người tiếp theo đã giúp tôi hoàn thành cuốn sách là đồng nghiệp lâu năm tại tờ Newsweek - Richard Thomas - người trong nhiều năm là phóng viên chính về kinh tế của tờ báo. Hoá ra anh đã quên quá nhiều về kinh tế và những liên hệ của nó đến chính trị, đến cuộc sống hàng ngày của người Mỹ, hơn nhiều so với những gì tôi biết. Ở Rich, có sự kết hợp hiếm thấy của một nhà báo: sự kết hợp giữa kỹ năng trình bày, báo cáo một cách xuất sắc (điều này rất phổ biến) và phong cách tư duy không theo lối thường (điều vô cùng hiếm), điều cho phép anh nhận ra tầm quan trọng của các sự kiện khi chúng xảy ra một cách sớm hơn nhiều so với đa số người khác. Anh đã giúp tôi đọc vô số bản thảo và đưa ra những đề nghị quý báu về mặt biên tập. Ngoài ra, anh còn nỗ lực đóng vai trò của một "chuyên gia tâm lý" đối với tác giả, khi liên tục tuyên bố bản thảo của tôi là "tuyệt vời", ngay cả khi liền sau đó anh đề nghị tôi cắt bỏ nhiều đoạn dài trong bản thảo "tuyệt vời" đó, hay sửa đổi đôi chỗ để làm tăng tính "tuyệt vời" của nó! Rich có công lớn trong những phần đặc sắc của cuốn sách, đồng thời luôn cảnh báo tôi về những điểm yếu còn tồn tại trong đó. Tôi xin cảm ơn anh vì đã giúp tôi cải thiện chất lượng bản thảo và nâng đỡ tinh thần tôi rất nhiều trong quá trình viết sách.

David Lindsey, cựu kinh tế gia xuất sắc tại Cục Dự trữ Liên bang, cũng đọc

bản thảo rất nhiều lần và cộng tác một cách chuyên cần để đảm bảo sao cho trình tự các sự kiện là chính xác, đồng thời các vấn đề mang tính kỹ thuật được trình bày rõ ràng, trong sáng. Cuốn sách này nếu thất bại thì cũng không phải do lỗi của Dave!

Vào lúc viết và xem lại tác phẩm, tôi có đưa bản thảo cho người bạn lâu năm của mình là Jon Rauch (phóng viên của *The Atlantic* và *National Journal*, người đoạt giải National Magazine Award - giải tương đương với Pulitzer trong ngành tạp chí - vào năm 2005) để lấy nhận xét. Ông đọc toàn bộ bản thảo, đưa ra nhận xét về điểm mạnh và điểm yếu của cuốn sách (khá giống với những nhận xét của Rich và người biên tập của tôi là Jonathan Jao), điều đã khiến tôi cắt bỏ một phần đáng kể cũng như sắp xếp lại bố cục cuốn sách. Tính thẳng thắn và rõ ràng của Jon trong việc chỉ ra những phần không thực sự cần thiết của bản thảo đã giúp nó trở nên tốt hơn rất nhiều khi in thành sách.

Một số người nữa đã đọc bản thảo và cho tôi những đề xuất hữu ích, tôi chỉ có thể nhớ và kể ra vài cái tên như sau: Joel Havemann, người biên tập lâu năm cho cột báo của tôi ở *The Washington Post*; em trai và em họ tôi - cả hai đều mang tên Richard (những người mang họ Samuelson chúng tôi dường như không mấy "độc đáo" trong việc đặt tên!); Prakash Loungani - bạn tôi, nhà kinh tế ở IMF; và John McCusker, một sử gia kinh tế tại Đại học Trinity, San Antonio. Tôi gửi lời cám ơn tới Mark Zandi ở Moody's Economy.com, người cung cấp các thông tin thống kê trong hai phụ lục cuối sách, đồng thời luôn giúp tôi hiểu rõ hơn về nền kinh tế. Malcom Gillis, cựu Chủ tịch Đại học Rice, đã mời tôi tới nói chuyện tại trường này (đây cũng là nơi con gái tôi theo học), và đây chính là lý do thôi thúc tôi viết ra cuốn sách. Pat Jackman (Văn phòng thống kê lao động) thì trong nhiều năm đã giúp tôi hiểu rõ hơn về chỉ số giá tiêu dùng (CPI).

Tại Cục Dự trữ Liên bang (Fed), Dave Skidmore và Michelle Smith đã luôn vui vẻ hỗ trợ tôi một cách nhanh chóng khi tôi cần thông tin để viết báo cũng như chuẩn bị cho cuốn sách này. Athanasios Orphanides, nguyên là nhà kinh tế tại Fed, người đã dày công nghiên cứu giai đoạn từ cuối những năm 1960 đến đầu những năm 1980, đã dành cho tôi một cuộc phỏng vấn rất bổ ích, cung cấp cho tôi nhiều kiến thức nền tảng (sau này ông đã rời khỏi Fed và

sang làm Giám đốc Ngân hàng Trung ương Cyprus). Allan Meltzer (Đại học Carnegie Mellon), tác giả của bộ sách hai tập về lịch sử của Fed, đã rất tốt bụng khi cho tôi xem trước một chương trong tập hai (sắp xuất bản) của bộ sách này. Trong cuộc phỏng vấn dành cho cuốn sách của tôi, cũng như trong nhiều năm trước đó, ông đã giúp tôi nâng cao hiểu biết về nền kinh tế cũng như việc hình thành các chính sách kinh tế.

Paul Volcker, cựu Chủ tịch Hội đồng Thống đốc Cục Dự trữ Liên bang, đã dành cho tôi hai cuộc phỏng vấn cho cuốn sách này, đồng thời đọc lại vài phần trong bản thảo để đảm bảo tính chính xác của nó. Cuộc phỏng vấn với người kế nhiệm Volcker, Alan Greenspan, cũng giúp tôi xác nhận tầm quan trọng mà ông dành cho việc ổn định giá cả nói chung.

Tại nhà xuất bản Random House, cuốn sách đã lần lượt qua tay bốn biên tập viên, tuy nhiên lý do chính không phải do nội dung của nó mà là do những lý do cá nhân: hai người trong số các biên tập viên nói trên đã rời nhà xuất bản trong giai đoạn này, nên cuốn sách mới phải được bàn giao nhiều lần như vậy. Tuy nhiên, cuối cùng với Jonathan Jao, tôi đã có một biên tập viên khéo léo để kết thúc quá trình biên tập và hoàn chỉnh cuốn sách nhằm ra mắt bạn đọc. Những nhận xét và đề nghị của ông luôn sắc sảo, xác nhận một lần nữa những gì mà nhiều người khác đã nhận xét trước đó với bản thảo. Ông là người rất chặt chẽ, hễ nói là làm, cởi mở và lắng nghe quan điểm của tôi nhưng cũng rất kiên quyết khi tin rằng tôi sai lầm. Người đại diện và cũng là hàng xóm của tôi, Rafe Sagalyn, luôn lạc quan về dự án cuốn sách này, ngay cả khi chúng tôi có đủ lý do để cảm thấy bi quan và hoài nghi về nó. Giờ thì đã đến lúc chúng tôi có thể thảnh thơi chuyện trò cùng nhau trong khi đi dạo được rồi!

Cuối cùng là những đứa con của tôi: Ruth, Michael và John. Chúng thực ra chẳng liên quan gì đến cuốn sách này cả, nhưng chúng chính là cuộc sống của tôi. Những đứa con đã giúp tôi giữ cho mọi việc trong trật tự, và nay chúng cũng đã đủ lớn để có những góc nhìn riêng của mình. Khi thấy cha "vật lộn" với cuốn sách, Michael đã khuyên tôi một cách chân thành "Sau này ba đừng viết sách nữa nhé!". Dường như đó là một lời khuyên đúng, nhưng tôi cũng không rõ liệu tới đây mình có làm theo hay không nữa.

Tất nhiên, cuốn sách khó tránh khỏi những sai sót về sự kiện và cách diễn giải. Với những sai sót nếu có, tác giả xin nhận hoàn toàn trách nhiệm về mình.

http://tieulun.hopto.org

LỜI GIỚI THIỆU

Tôi quyết định viết cuốn sách này vì chưa từng có ai, và dường như cũng sẽ không có ai, viết một cuốn sách tương tự. Với cá nhân tôi, một nhà báo kinh tế trong nửa thế kỷ qua, việc tăng giảm của lạm phát ở mức hai chữ số gây ảnh hưởng to lớn trong suốt giai đoạn đó, và ảnh hưởng đó không chỉ giới hạn trong nền kinh tế của chúng ta mà thôi. Ngoài ra, lạm phát còn ảnh hưởng tới cách thức quản trị trong các doanh nghiệp lớn, cũng như những công nhân của họ. Tất cả những liên hệ này dường như khá rõ ràng, và tôi đã kỳ vọng sẽ có ai đó viết về chúng. Tôi vốn là người viết chậm, hơn nữa cuốn sách trước (*Cuộc sống tốt đẹp và những bất đồng: Giấc mơ Mỹ trong thời kỳ trợ cấp xã hội 1945-1995*) đã ngốn của tôi khá nhiều thời gian và sức lực, nên tôi không thích bắt đầu một đề tài mà có thể ai đó đã vừa làm xong. Nhưng hóa ra chẳng có ai viết về đề tài này cả, và tôi bèn quyết định tự mình làm, sợ rằng nếu không thì cả một giai đoạn này sẽ biến mất khỏi ý thức của chúng ta.

Cũng như đa số các bài báo của tôi, mục đích chính của cuốn sách này là giải thích những điều đã xảy ra, lý do và các hậu quả của chúng. Bố cục cơ bản của câu chuyện là rất rõ ràng. Như chúng ta đã thấy, các học thuyết kinh tế đầy tham vọng do một số nhà kinh tế hàng đầu đưa ra và cổ vũ hứa hẹn sẽ kiểm soát được cái gọi là chu kỳ kinh tế (business cycle) bằng cách giảm hoặc loại bỏ suy thoái, nhưng những ý tưởng này đã thất bại. Những tác dụng phụ không mong muốn không chỉ là lạm phát cao mà còn là những đợt suy thoái thường xuyên hơn, nặng nề hơn, kéo dài từ cuối những năm 1960 đến đầu những năm 1980. Trong thời gian này, tâm lý lạm phát đã trở nên nặng nề đến nỗi người ta cảm thấy tuyệt vọng trong việc giải quyết nó. Chỉ có đợt suy thoái nặng nề và bất ngờ vào những năm 1981-82, khi tỷ lệ thất nghiệp đạt đỉnh 11%, mới có thể thay đổi được tâm lý nói trên. Giai đoạn tiếp theo của sự giảm lạm phát - và đến một mức độ nào đó thì có thể xem là hậu quả của nó - là một thời kỳ thịnh vượng kéo dài của Mỹ, trong đó các đợt suy thoái ít đi và cũng không trầm trọng bằng trước đó. Nhưng nghịch lý là đồng thời giai đoạn này (thời kỳ hậu lạm phát) cũng làm gia tăng sự bấp bênh cho

doanh nghiệp và người lao động. Rõ ràng là đã và đang có một mối liên hệ nào đó. Sự bấp bênh và sức ép cạnh tranh mà doanh nghiệp và người lao động đang cảm thấy là hậu quả của một nền kinh tế có lạm phát đang giảm đi, và đến một mức độ nào đó, điều này đã giúp kiềm chế lạm phát.

Theo nhiều cách, việc cuốn sách này được xuất bản chậm hơn 2 năm so với dự định ban đầu của tác giả hóa ra lại khiến nó trở nên "đúng thời điểm" hơn. Mãi đến gần đây, mối nguy về lạm phát tăng có vẻ như khá xa vời, nhưng khi tôi viết những dòng này vào mùa hè 2008, giá tiêu dùng ở Mỹ đã tăng khoảng 5%/năm, và còn tăng nhanh hơn ở một số nước khác do giá dầu và lương thực gia tăng. Câu hỏi bây giờ là liệu một sự gia tăng khiêm tốn của lạm phát như trên chính là một điềm báo chẳng lành (*cho những đợt lạm phát cao hơn - ND*), hay đó chỉ đơn thuần là một sự chệch hướng nhỏ nhặt và sẽ sớm nhường bước cho sự quay lại của một mức độ tăng giá "chấp nhận được", tức vào khoảng dưới 2%/năm? Cuốn sách này đưa ra một thông điệp rất rõ ràng về lạm phát: nếu chúng ta không khống chế được lạm phát, chúng ta chắc chắn sẽ gặp những vấn đề rắc rối lớn, dù không thể nói trước những vấn đề đó sẽ xảy ra dưới dạng thức gì. Lạm phát cao là một yếu tố cực kỳ có hại.

Ngay cả nếu như sau đây lạm phát dịu đi, cuốn sách này vẫn còn rất "đúng lúc". Tôi cho rằng gần một nửa thế kỷ vừa qua (từ 1960 đến nay) chúng ta đã trải qua một chu kỳ kinh tế đánh dấu bởi những đợt lên và xuống của lạm phát, và rằng đa số các động cơ của tăng trưởng kinh tế trong một phần tư thế kỷ vừa qua đã bị tiêu tan. Những động cơ này bao gồm việc tăng chi tiêu của người dân do giá chứng khoán và bất động sản tăng, điều được thúc đẩy bởi chính sách lãi suất thấp trong thời kỳ lạm phát giảm. Việc chứng khoán và bất động sản tăng giá dẫn đến đầu cơ quá mức, mang lại những hậu quả tệ hại cho các nhà đầu tư và chủ sở hữu nhà, do những đợt tăng giá hợp lý ban đầu cuối cùng trở thành những bong bóng tài sản. Nhưng ngay cả khi những bong bóng được loại ra khỏi nền kinh tế, như đối với trường hợp chứng khoán, thì những khoản thu nhập to lớn mà người Mỹ từng xem là đương nhiên cũng sẽ không bao giờ quay trở lại! Niềm tin và sự mở rộng quy mô kinh tế Mỹ phải cần có những nguồn khác, ngược lại tăng trưởng sẽ chậm đi. Nhận ra sự thay đổi này cũng như lý do của nó là điều hết sức quan trọng. Việc điều này xảy ra cùng thời gian với cuộc bầu cử tổng thống năm 2008 cũng là hoàn toàn ngẫu nhiên. Trong phần cuối cuốn sách, tôi cũng sẽ đưa ra một số đề xuất về

việc cải thiện tình hình kinh tế của chúng ta.

Như các bạn sẽ thấy, tôi sử dụng thuật ngữ "nền kinh tế" với nghĩa rộng hơn là sự tổng hợp của các thị trường hàng hóa, dịch vụ, lao động, tiết kiệm, đầu tư, làm việc và giải trí. Với tôi, nền kinh tế cũng còn là một quá trình mang tính xã hội, chính trị và tâm lý. Đó là điểm hội tụ của các ý tưởng, các thể chế (cả công và tư), các giá trị, niềm tin, thói quen, công nghệ để tạo ra một hệ thống sản xuất và phân phối. Điều này có nghĩa là những thay đổi trong tư tưởng, thể chế, giá trị và niềm tin có thể thay đổi cách thức vận hành của nền kinh tế bằng với mức độ mà các công nghệ mới, những thay đổi về giá cả hay lãi suất tạo ra, nhiều khi ảnh hưởng của những yếu tố trên còn lớn hơn. Câu chuyện mà tôi sắp kể cho các bạn ở đây sẽ lần theo dấu vết phát triển của nền kinh tế theo ý nghĩa rộng hơn này. Câu chuyện sẽ nói về việc một tập hợp tư tưởng và giá trị này đã phải nhường bước cho một tập hợp tư tưởng và giá trị khác khi nó không thực hiện được những hứa hẹn của mình, và cách thức mà thay đổi này ảnh hưởng lên chính trị, thái độ công chúng và quản trị doanh nghiệp. Thể hiện bên ngoài của những thay đổi đó chính là những đợt lên xuống của lạm phát; nhưng việc tăng giảm của giá cả mà chúng ta thấy chỉ là hậu quả, chứ không phải là nguyên nhân.

Cuốn sách của tôi nhắm tới độc giả phổ thông, theo đúng nghĩa của từ này. Nó được viết cho những người tò mò, quan tâm và hiểu biết một cách hợp lý! Đọc cuốn sách này không đòi hỏi bạn phải có kiến thức chuyên môn về kinh tế. Tôi nỗ lực giải thích đầy đủ và có ngọn ngành mọi chuyện, để các độc giả già và trẻ, trong và ngoài ngành kinh tế đều có thể hiểu được. Bạn cũng không cần phải tự mình trải qua những sự kiện trong cuốn sách thì mới hiểu được tầm quan trọng của nó. Tuy nhằm vào đối tượng độc giả phổ thông là chính, tôi hy vọng quan điểm khác biệt về lịch sử gần đây của nước Mỹ trình bày trong cuốn sách cũng có thể có ích đối với các học giả: các nhà kinh tế, sử gia, và những nhà khoa học chính trị. Mục tiêu của tôi là giúp độc giả hiểu được tiến trình phát triển của nền kinh tế Mỹ cho đến nay và tại sao lạm phát lại hàm chứa những bài học lớn cho tương lai như vậy. Những bài học đó không chỉ gồm tầm quan trọng của bình ổn giá cả, mà còn là việc những đề xuất cho chính sách công phải không được dựa trên những ý định được tô vẽ (thường luôn luôn tốt) mà nên dựa trên những kết quả trong dài hạn (thường trái ngược).

http://tieulun.hopto.org

Các bình luận về kinh tế trên báo chí thường đi từ cực này sang cực khác, cả hai đều quá lố. Hoặc là chúng ta đang đi lên thiên đường với tăng trưởng liên tục do công nghệ, tài năng quản trị hay tính linh hoạt của thị trường, hoặc là chúng ta đi xuống địa ngục với những thời kỳ đình trệ kéo dài do nạn đầu cơ, các công ty mất cạnh tranh, người lao động thiếu kỹ năng, hay các chính sách công kém cỏi. Nói gì thì nói, tính giật gân luôn giúp báo bán chạy! Tôi thì cố tránh cả hai quan điểm này, vì nghĩ rằng cả hai đều không thực tế. Qua bao nhiêu năm, tôi luôn lạc quan về viễn cảnh kinh tế Mỹ. Nền văn hóa Mỹ với sự đề cao cơ hội cá nhân, tính cần cù và nỗ lực trong công việc, kết hợp với hệ thống kinh doanh lành mạnh luôn hướng tới tăng trưởng, hiệu suất và lợi nhuận đã tạo cơ sở vững chắc cho sự thịnh vượng. Những vấn đề trong quá khứ, bao gồm cả lạm phát, nhìn chung đều có thể giải quyết được, tất nhiên là với một cái giá nhất định.

Tuy nhiên, mấy năm gần đây sự lạc quan của tôi phần nào giảm sút, do chúng ta đã quá lỏng lẻo trong việc giải quyết những vấn đề trước mắt, việc không quan tâm đến những nguy cơ kinh tế cũng có thể làm suy yếu cỗ máy kinh tế của đất nước. Tôi đã tóm tắt một số nguy cơ đó trong chương cuối của cuốn sách: một xã hội đang già đi (độ tuổi trung bình của người dân tăng lên), khu vực y tế chiếm một phần năm của nền kinh tế đang không được kiểm soát tốt, nền kinh tế thế giới nhiều bất ổn, phản ứng không hiệu quả trước nguy cơ trái đất nóng lên khiến phải tiêu tốn rất nhiều tiền để giải quyết, ảnh hưởng tới hiệu suất chung của nền kinh tế.

Tôi gọi cuốn sách này là một "luận văn mang phong cách báo chí, tường thuật". Như cuốn sách trước đó, nó cũng đưa ra một lập luận và sau đó trình bày các sự kiện, chứng cớ để chứng thực cho lập luận ấy. Bản thảo đầu tiên dài hơn cuốn sách mà bạn đang cầm, nhưng theo lời khuyên của một số bạn bè tôi đã lược bỏ một số phần tuy rất thú vị song không mấy liên quan đến lập luận chính của cuốn sách. Tuy nhiên tôi cũng xin nói ngay rằng cuốn sách không phải là về lịch sử của Cục Dự trữ Liên bang, chính sách tiền tệ và chính sách kinh tế nói chung (bao gồm cả các vấn đề thuế má và quy định), sự giàu có của các gia đình và người lao động Mỹ, năng lực cạnh tranh của nước Mỹ, hay một nghiên cứu về toàn cầu hoá và lạm phát trên toàn thế giới. Câu chuyện của tôi đúng là có "đụng chạm" đến tất cả những đề tài kể trên,

song độc giả nào muốn tìm hiểu sâu hơn về chúng ắt phải tìm đọc những cuốn sách khác. Cuốn sách của tôi chỉ sử dụng những đề tài đó như những mảnh ghép của một bức tranh, cố ghép chúng lại để chúng ta có thể thấy được một bức tranh đầy đủ về một nét quan trọng nhưng chưa được hiểu đúng trong lịch sử hiện đại Mỹ.

Robert J. Samuelson

Ngày 30 tháng 5 năm 2008

http://tieulun.hopto.org

1. LỊCH SỬ ĐÃ MẤT

I

Lịch sử là những gì mà ta nói đó là lịch sử. Nếu bạn yêu cầu một nhóm các học giả kể tên những mốc quan trọng nhất của câu chuyện về nước Mỹ trong nửa thế kỷ qua thì họ sẽ liệt kê một vài hay toàn bộ những sự kiện sau đây: chiến tranh Việt Nam; phong trào đấu tranh đòi quyền công dân; các cuộc ám sát tổng thống John Kennedy, thượng nghị sĩ Robert Kennedy và mục sư Martin Luther King; cuộc cách mạng giới tính; sự phát minh ra vi mạch máy tính; cuộc bầu cử tổng thống Ronald Reagan năm 1980; kết thúc Chiến tranh lạnh; sự phát minh ra Internet; sự xuất hiện của bệnh AIDS; cuộc tấn công khủng bố ngày 11/9/2001; và hai cuộc chiến ở Iraq (năm 1991 và 2003). Nhìn ra bên ngoài nước Mỹ, các học giả có thể kể thêm những sự kiện phát triển khác như sự trỗi dậy của Nhật Bản thành một thế lực kinh tế lớn vào thập niên 70 và 80; sự nổi lên của Trung Quốc thoát khỏi lớp vỏ tự cô lập vào thập niên 80; và sự lan tràn của vũ khí hạt nhân (đến Trung Quốc, Ấn Độ, Pakistan và các quốc gia khác). Vậy nhưng trong bất kỳ danh sách nào cũng vắng bóng sự trồi sụt của mức lạm phát hai chữ số ở Mỹ. Điều này quả là một trường hợp sơ suất to tát.

Ngày nay chúng ta đã tiến đến giai đoạn cuối của một chu kỳ kinh tế kéo dài gần nửa thế kỷ bị chi phối bởi lạm phát ở cả mặt tốt lẫn mặt xấu. Lạm phát lên xuống là một trong những biến động to lớn trong thời đại của chúng ta, cho dù đó là một biến động bị lãng quên nhiều và bị hiểu sai lệch. Từ năm 1960 đến 1979, lạm phát hàng năm ở Mỹ đã tăng từ một mức không đáng kể là 1,4% lên đến 13,3%. Cho đến trước năm 2001, nó đã giảm xuống còn 1,6%, gần bằng mức lạm phát năm 1960. Trong suốt giai đoạn này, việc trồi sụt của lạm phát đã gây ra một tác động mang tính bao quát nhất đối với những thành công và thất bại của nền kinh tế - và còn hơn thế nữa. Sự lên xuống của lạm phát đã định hướng, dù trực tiếp hay gián tiếp, cách người Mỹ cảm nhận về bản thân và xã hội; cách họ bỏ phiếu bầu và bản chất chính trị

của họ; cách vận hành của các doanh nghiệp và việc đối xử với các công nhân của doanh nghiệp đó; và cách mà nền kinh tế Mỹ gắn kết với phần còn lại của thế giới. Mặc dù không ai tuyên bố rằng những tác dụng phụ của lạm phát là sức mạnh duy nhất gây ảnh hưởng đối với quốc gia trong những thập kỷ vừa qua, nhưng chúng lại có giá trị hơn nhiều so với nhiều người vẫn nghĩ. - bao gồm hầu hết những nhà sử học, kinh tế học và các nhà báo - Không thể giải mã kỷ nguyên của chúng ta, hay nghĩ một cách hợp lý hơn về tương lai, mà không hiểu thấu về cuộc Đại lạm phát và hậu quả của nó.

Giá cả ổn định mang đến một cảm giác an toàn. Nó giúp xác định một trật tự xã hội và chính trị đáng tin cậy, kiểu như những đường phố an toàn, nước uống trong sạch và nguồn điện ổn định. Người ta chỉ để ý đến tầm quan trọng của nó khi đã đánh mất nó. Và người Mỹ đã hết sức kinh hoàng khi nó mất đi vào những năm 1970. Hầu như trong suốt những năm này, tăng giá rộng khắp trở thành phổ biến, tựa như một cơn mưa dầm chẳng bao giờ tạnh. Đôi khi đó chỉ là cơn mưa tí tách, đôi khi lại ồ ạt như trút nước. Nhưng hầu như lúc nào cũng mưa. Hết tuần này đến tuần khác, người ta không thể biết được chi phí cho rau cải, sinh hoạt thiết yếu, đồ dùng thiết bị, giặt khô, kem đánh răng và bánh pizza. Người ta không thể tiên đoán được liệu lương bổng của họ có thể theo kịp mức tăng giá hay không. Không ai có thể hoạch định được gì, những khoản tiết kiệm thì lại gặp rủi ro và dường như không thể kiểm soát được lạm phát. Giai đoạn lạm phát là một trải nghiệm vỡ mộng và xáo động sâu sắc đã ngấm ngầm gặm nhấm niềm tin của người Mỹ vào tương lai và vào những nhà lãnh đạo của họ.

Hậu quả lạm phát lan rộng khắp nơi. Nếu không có lạm phát hai chữ số, Ronald Reagan hầu như chắc chắn không thể được bầu làm tổng thống vào năm 1980 - và phong trào chính trị bảo thủ mà ông khơi gợi có lẽ sau này mới xuất hiện hay cũng có thể hình dung được rằng sẽ không bao giờ xuất hiện. Không thể chối cãi là lạm phát cao đã làm mất cân bằng nền kinh tế, dẫn đến bốn cuộc suy thoái (vào những năm 1969-70, 1973-75, 1980 và 1981-82) với tính khắc nghiệt càng tăng; mức thất nghiệp hàng tháng đạt tới đỉnh 10,8% vào cuối năm 1982. Lạm phát cao làm chậm đi việc nâng cao những tiêu chuẩn sống, biểu hiện qua mức tăng trưởng năng suất thấp hơn và đó cũng là nguyên nhân làm cho thị trường chứng khoán bị trì trệ - chỉ số bình quân công nghiệp Dow Jones năm 1982 đã không cao hơn năm 1965 -

và đưa tới một loạt những khủng hoảng nợ ảnh hưởng đến những nông dân Mỹ, đến ngành công nghiệp tín dụng và đến cả những nước đang phát triển.

Nếu di sản của lạm phát chỉ là như vậy, thì nó chỉ đáng chiếm một chương lớn trong bài tường thuật về hậu thế chiến II của Mỹ. Nhưng nó còn hơn thế nhiều. Lạm phát ở mức rất thấp - hay được gọi là "thiểu phát" (disinflation) - dẫn đến những mức lãi suất thấp hơn, mà điều này lại làm giá cổ phiếu cao hơn và, thật lâu sau đó là giá cả nhà đất cũng cao hơn. Thiểu phát này đã đẩy mạnh sự thịnh vượng trong một phần tư thế kỷ qua. Trong hai thập kỷ sau năm 1982, chu kỳ kinh doanh đã chậm lại nên đất nước chỉ gánh chịu hai cuộc suy thoái tương đối êm dịu (đó là vào những năm 1990-91 và năm 2001), kéo dài tổng cộng mười sáu tháng. Thất nghiệp hàng tháng cao nhất chỉ là 7,8% vào tháng 6/1992. Vì giá trị cổ phiếu và nhà đất tăng lên, người Mỹ thấy mình giàu có hơn và bắt đầu vay nợ hoặc chi tiêu nhiều hơn trong phần thu nhập thường xuyên của họ. Và rồi là một cuộc mua sắm lu bù đã làm mức tiết kiệm giảm xuống. Thâm hụt thương mại - bị khích động bởi cơn đói khát xe hơi, máy tính, đồ chơi, giày dép của người Mỹ - đã tăng vọt. Một cách nghịch lý, sự thịnh vượng kéo dài này cũng góp phần sản sinh tính tự mãn và bất cẩn, cái cuối cùng đạt đến đỉnh điểm là một loại mất cân bằng về kinh tế và tình trạng hỗn loạn tài chính khác, tấn công mạnh mẽ vào nền kinh tế trong năm 2007 và 2008.

Chính cái niềm tin vào phát triển kinh tế dài hạn đã phá hủy sự phát triển kinh tế. Được châm ngòi bởi sự sụt giảm lạm phát và các mức lãi suất, hành trình đi lên của giá cổ phiếu và sau đó là của giá trị nhà đất đã khiến giới đầu cơ hoa mắt. Người ta bắt đầu tin rằng giá cổ phiếu và nhà đất chỉ có thể tăng mà thôi. Một khi cái quan niệm độc hại này được hình thành, thì giá cả tăng đến những mức cao hết sức ngớ ngẩn và nguy hiểm, dẫn đến nổ tung bong bóng cổ phiếu vào năm 2000 và bong bóng nhà đất vào năm 2007. Cho vay mua nhà được mở rộng cho những cá nhân có đảm bảo tín dụng thấp mà lại ít hay thậm chí là không đòi hỏi trả góp trước một phần. Sự suy đoán rằng nhà đất luôn tăng giá đã đem đến một cảm giác an toàn giả tạo cho những người cho vay và hợp lý hóa những tiêu chuẩn về tín dụng mà, với sự nhận thức muộn màng, có vẻ như là thất bại rõ ràng. Khi những khoản vay thế chấp nhà dưới chuẩn này bắt đầu vỡ nợ ở số lượng lớn, việc bùng nổ xây dựng nhà cửa chấm dứt, giá nhà đất giảm, các định chế tài chính - như ngân hàng, các ngân

hàng đầu tư - đã chịu những tổn thất to lớn ở chứng khoán thế chấp nhà này, và nền kinh tế đã chạm vào (hay lảo đảo bên bờ của) một cuộc suy thoái khác[1].

Điểm mấu chốt cho câu chuyện của chúng ta là: những vấn đề khó khăn hiện tại của nền kinh tế chính là một hậu quả không được đánh giá đúng mức nữa của lạm phát và sự suy giảm lạm phát sau đó. Nguyên nhân trực tiếp của sự sụp đổ về vấn đề nhà đất nằm ở các thực hành cho vay lỏng lẻo; nhưng cái nằm phía sau và là động lực của những thực hành lỏng lẻo này là những kỳ vọng về giá cả bất động sản liên tục tăng lên, được gieo mầm mống trong bối cảnh thiểu phát và mức lãi suất giảm. Vì thế điều này, cùng với nhiều điều khác nữa về hệ thống kinh tế của chúng ta giờ đây được coi là hiển nhiên: Những mối liên hệ với lạm phát vẫn tồn tại ngay trước mắt, nhưng đơn giản là chúng ta từ chối không muốn thấy chúng. Lấy ví dụ, xét thái độ các công ty đối xử với công nhân. Trong những thập kỷ đầu sau Thế chiến II, chính phủ và doanh nghiệp lớn đã ngầm liên kết với nhau. Chính phủ hứa kiểm soát chu kỳ kinh doanh, để giảm thiểu hay loại bỏ hoàn toàn những cuộc suy thoái. Các công ty lớn thì hứa nâng những tiêu chuẩn đời sống lên và đảm bảo về mặt kinh tế cho công nhân - như là công việc ổn định, bảo hiểm y tế đầy đủ và lương hưu chắc chắn.

Nhưng khi lạm phát lấn át sự cam kết của chính phủ trong việc kiểm soát chu kỳ kinh doanh, thì thoả thuận xã hội ngầm đó bị tan vỡ. Thập niên 1980 trở thành một bước ngoặt về hành vi công ty đã bị thay đổi. Nếu các công ty không thể tăng giá sản phẩm, họ phải (và đã làm) cắt giảm chi phí. Cắt giảm nhân viên, "tái cơ cấu" và cho nghỉ hưu sớm trở nên phổ biến hơn và có thể chấp nhận được. "Chủ nghĩa tư bản", một từ về cơ bản đã biến mất trong ngôn ngữ thường dùng trong những thập kỷ đầu sau chiến tranh, lại quay trở lại trong vốn từ vựng phổ thông. Kết quả là một nghịch lý: Mặc dù toàn bộ nền kinh tế phát triển ổn định hơn sau năm 1982, nhưng cảm giác bất an của từng người lại tăng lên, bởi các công ty ít bị ràng buộc bởi những quy tắc của những thập kỷ đầu sau chiến tranh về việc bảo đảm công việc và bảo vệ công nhân tránh khỏi những thay đổi đột ngột. "Chủ nghĩa tư bản mới" đã phần nào khống chế lạm phát bằng cách tạo ra mối lo lắng nhằm giữ cho tiền lương và giá cả trong tầm kiểm soát. Nó cũng hứng chịu sự bất bình đẳng lớn

lao hơn - khoảng cách giữa giàu, nghèo và trung lưu ngày càng tăng.

Hay xét về "toàn cầu hóa" - sự hội nhập dày đặc của các nền kinh tế quốc gia thông qua các dòng lưu chuyển thương mại, tài chính và thông tin. Mặc dù chúng ta không muốn gắn chúng với lạm phát, nhưng chúng ta vẫn phải làm như thế. Nếu nền kinh tế Mỹ vẫn cứ giữ nguyên như những năm 1970, bị bao vây bởi cuộc lạm phát dường như rất khó chữa và những cuộc suy thoái tệ hại chưa từng thấy, thì việc Mỹ ủng hộ toàn cầu hóa một cách đầy tự tin vào thập niên 1980 và 1990 đã không xảy ra. Những nhà lãnh đạo nước Mỹ lẽ ra đã không nỗ lực đạt toàn cầu hóa; và thậm chí nếu như họ có cố gắng đi nữa, thì cũng không ai lắng nghe họ. Sự khôi phục nền kinh tế ổn định và tràn đầy sức sống, xuất phát từ thiểu phát, đã cho phép những nhà lãnh đạo nước Mỹ theo đuổi những chính sách của chủ nghĩa quốc tế. Những động lực đó cũng phả một luồng sinh khí mới vào đồng đôla đưa vai trò của nó lên thành loại tiền tệ toàn cầu quan trọng nhất được sử dụng trong thương mại quốc tế. Việc các công ty và các cá nhân nghĩ rằng họ có thể dựa vào đồng đôla để mua bán hàng hóa cũng như xem đôla là "tài sản dự trữ" đã thúc đẩy cả thương mại lẫn tài chính xuyên quốc gia.

Lạm phát là một ví dụ cho thấy nền kinh tế ảnh hưởng như thế nào đến hầu hết mọi thứ khác và người ta không thể phác họa thực tế câu chuyện về nước Mỹ trong nửa thế kỷ qua mà không nhìn nhận vai trò trung tâm của lạm phát. Phần lớn những điều chúng ta xem là bình thường và theo thông lệ thì hoặc là có được do trải nghiệm lạm phát hoặc là bị lạm phát chi phối. Cuộc mua sắm lu bù, sự tái xuất của chủ nghĩa tư bản và toàn cầu hóa được tăng cường là ba ví dụ cho điều đó. Nhưng giờ đây chúng ta đang đi đến quãng cuối của giai đoạn này. Chỉ riêng việc chu kỳ kinh tế sắp tới sẽ đem lại cho chúng ta điều gì vẫn là một vấn đề còn bỏ ngỏ mà, ở một mặt nào đó, sẽ liên quan đến việc giải quyết những hậu quả của rất nhiều trong vô số tác động của Đại lạm phát. Cuộc mua sắm lu bù đã chấm dứt. Cái gì sẽ thế chỗ nó? Toàn cầu hóa có vẻ như đang đe dọa đến nhiều người Mỹ, nhưng chủ nghĩa tư bản mới cũng đang đe dọa họ vậy. Liệu chúng ta sẽ hướng những nguồn lực này là lợi thế của chúng ta hay lại thấy chính chúng ta bị chúng hạ gục? Liệu chúng ta có thể duy trì việc tăng trưởng và ổn định kinh tế ở những mức có thể chấp nhận được hay không?

Tình trạng hỗn loạn kinh tế hiện tại báo hiệu một kỷ nguyên mới với những mối đe dọa của riêng nó đối với sự ổn định và những tiêu chuẩn sống. Ở phần cuối của quyển sách này, tôi sẽ bàn về một số các mối đe dọa và đưa ra một số đề nghị dùng để đáp lại những mối đe dọa này ra sao. Nhưng một kỷ nguyên mới khó lòng không liên quan đến Đại lạm phát. Ngược lại, lịch sử của nó nắm giữ những bài học quan trọng cho tương lai. Một trong số đó liên quan đến chính lạm phát. Khi quyển sách này được đem đi in, lạm phát đã tăng lên ở một mức không lấy gì làm thoải mái cho lắm là khoảng 5%, do bị kích thích mạnh mẽ bởi giá dầu và thực phẩm cao hơn xuất phát từ các thị trường quốc tế. Không thể nói được liệu nó còn tăng lên nữa hay giảm xuống trong phạm vi không đáng kể từ 0 đến 2% (đây là mức mà hầu hết những nhà kinh tế học đều tin rằng những thay đổi về giá cả nhẹ đến nỗi mà chúng hầu như không ảnh hưởng đến hầu hết người Mỹ hay các doanh nghiệp). Những gì rõ ràng nhất chính là sự tương đồng giữa tình huống khó khăn hiện tại của chúng ta và tình huống đã dẫn tới lạm phát cao hơn vào những năm 1960 và 1970. Lúc bấy giờ, bắt đầu là một "chút xíu" lạm phát dường như không đe dọa lắm; nhưng một chút dẫn đến thêm một chút, và thêm một chút lại dẫn đến nhiều.

Chúng ta đang đối diện với một tình huống tiến thoái lưỡng nan kéo dài: Chúng ta phải chịu đựng sự đau đớn hiện tại đến đâu để dẫn đến thành tựu tương lai? Cách dễ dàng nhất để vô hiệu hóa lạm phát ngày càng tăng là cho phép (hay thậm chí lôi kéo) một cuộc suy thoái nhằm hãm lại đà tăng của tiền lương và giá cả thông qua mức thất nghiệp cao hơn, nhu cầu về hàng hóa và dịch vụ ít hơn và thặng dư nhiều hơn về năng lực sản xuất không dùng đến. Nhưng hầu như không ai thích thú gì với một cuộc suy thoái như thế, và lúc nào cũng có những sức ép khắc nghiệt của công chúng để tránh suy thoái hay tối thiểu hóa tính nghiêm trọng của nó. Vào những năm 1960 và 1970, phản ứng của chúng ta đối với tình huống tiến thoái lưỡng nan này đã chứng tỏ là sai lầm và thất sách. Sự chấp nhận nỗi đau của chúng ta hiện tại hời hợt đến nỗi nó chẳng dẫn đến thành tựu tương lai mà lại gây ra những nỗi đau chưa từng thấy cho tương lai. Lạm phát tăng lên; các cuộc suy thoái càng tệ hại hơn. Trong giai đoạn đầu của chúng, cái giá mà xã hội và kinh tế phải trả cho lạm phát không phải là thấy liền được. Thật vậy, những tác động đầu tiên thường là dễ chịu. Người dân và các công ty tin rằng thu nhập của họ đã cao hơn. Họ đang chịu "ảo giác tiền tệ" - sự ảo tưởng rằng có được lương bổng

và lợi nhuận cao hơn biểu hiện qua sức mua đạt được trên thực tế, trong khi thực ra chúng chỉ thể hiện những tác động phụ lừa đảo của lạm phát. Lúc mà người dân thức tỉnh ra, thì lạm phát đã đảm bảo được một cơ sở ban đầu vững chắc trong hành vi về tiền lương và giá cả rất khó đảo ngược. Tâm lý lạm phát và một sự tăng lên theo đường xoắn trôn ốc của tiền lương - giá cả đã bám chặt.

Bài học từ Đại lạm phát là lạm phát phải bị bóp chết từ trong trứng nước: Chúng ta càng chờ lâu thì nó càng trở nên nặng nề. Bài học này đáng được chú ý đến, nhưng vì những ký ức về Đại lạm phát phai nhạt dần - đối với nhiều người Mỹ, nó thậm chí còn không tồn tại - nên nó có thể mất dấu vết. Sự nguy hại của lạm phát dường như ít đe dọa hơn, và chỉ qua việc lại chịu đựng chúng thì chúng ta mới nhớ lại được sức mạnh nguy hại của chúng. Một trong những điều hữu ích của quá khứ là tránh những sai lầm có thể ngăn chặn được; nhưng để làm điều đó, chúng ta phải hiểu lịch sử cho đúng. Và điều này mang lại cho người Mỹ một bài học rộng lớn hơn: cách tôi luyện và kiểm soát lòng nhiệt thành quốc gia để tự tiến bộ. Đó là một ưu điểm mạnh mẽ của người Mỹ nhưng lại là ưu điểm mà, thỉnh thoảng, lại đẩy chúng ta vào rắc rối to. Chủ nghĩa hoài nghi trước những lời mời mọc đầy cám dỗ vì một xã hội tốt đẹp hơn không phải lúc nào cũng là bi quan hay bảo thủ; mà thường thì nó là hiện thực khôn ngoan.

Vì lạm phát hai chữ số không phải là một hành động tự nhiên hay là một tai nạn ngẫu nhiên. Đó là sai lầm lớn nhất về chính sách nội địa của chính quyền liên bang từ Thế chiến II: hậu quả dai dẳng của những chính sách kinh tế với ý định tốt, được phát triển bởi một số các nhà kinh tế học ưu tú nhất của quốc gia. Những chính sách này hứa hẹn kiểm soát chu kỳ kinh tế nhưng kết quả là làm cho nó tệ hại hơn. Toàn bộ thời kỳ này làm người ta có sự so sánh với chiến tranh ở Việt Nam, mà đây là sai lầm to lớn nhất về chính sách đối ngoại ở kỷ nguyên sau Thế chiến II.[2] Những điều tương tự thì nhan nhản. Cả hai đều xuất phát từ những ý định tốt - một cái thì nhằm bảo vệ quyền lợi nước Mỹ; cái kia thì tăng sự thịnh vượng. Cả hai đều được những nhà trí thức ủng hộ, cho dù là các nhà kinh tế hay các nhà lí luận chủ trương chiến tranh hạn chế. Cả hai đều phải chịu sự quá sức và quá đơn giản; những sự kiện chính liên tục làm tiêu tan những kỳ vọng. Nhưng có một khác biệt rất lớn. Một cái

(chiến tranh Việt Nam) chiếm một phần lớn trong ký ức lịch sử. Còn cái kia (lạm phát) thì lại không.

http://tieulun.hopto.org

II

Như tôi sử dụng cụm từ này, "Đại lạm phát" đề cập đại thể đến giai đoạn từ giữa thập niên 1960 đến đầu thập niên 1980, khi lạm phát tăng từ mức ít ỏi đến những mức có hai chữ số. Tôi đã trải qua những năm tháng này trước tiên với tư cách là một phóng viên báo và sau đó là người phụ trách một chuyên mục cho tờ *Newsweek* và tờ *The Washington Post,* viết về những sự kiện đã xảy ra. Lạm phát không chỉ là việc tăng lên của một vài loại giá cả - ví dụ như là xăng hay quần áo. Lạm phát nói chung là sự tăng lên của hầu hết các loại giá cả. Trong bất kỳ nền kinh tế hiện đại nào cũng không thể đo lường được lạm phát thực. Có quá nhiều hàng hóa và dịch vụ, và hầu hết mọi người đều mua một hỗn hợp các loại hàng hóa có khác nhau đôi chút; và do đó mà trải nghiệm về lạm phát cũng có đôi chút khác nhau. Điều tốt nhất có thể làm được là khảo sát giá cả của nhiều thứ mà người ta mua. Mỗi tháng, Cục Thống kê lao động (một bộ phận của Bộ Lao động) lại cho hàng trăm nhân viên thu thập dữ liệu đến 30.000 địa điểm để ghi lại giá cả của khoảng 80.000 mặt hàng - bao gồm xà phòng, trứng, xe hơi, máy tính cá nhân, học phí, xăng, thuốc tây - và 5.000 loại phí cho thuê. Sau đó giá cả được tính bình quân gia quyền theo thói quen tiêu thụ của người dân, được tiết lộ trong những cuộc khảo sát khác và trong nhật ký chi tiêu của khoảng 30.000 cá nhân. Kết quả này được gọi là Chỉ số giá tiêu dùng, hay là CPI (Consumer Price Index), đây chính là chỉ số đo lạm phát được biết đến nhiều nhất của chính phủ.[3] Hầu hết tất cả những tham chiếu đến lạm phát trong quyển sách này đều sử dụng CPI, chính xác bởi vì chỉ số này hoàn toàn quen thuộc.[4]

Để hiểu tại sao lạm phát lại mang tính then chốt đến thế trước tiên cần phải bác bỏ những lập luận chống lại quan điểm này. Với sự suy xét thông thường, người ta đã "phong thánh" cho những phát triển và sự kiện khác như là những thế lực kinh tế thống trị trong thời đại của chúng ta. Máy tính cá nhân và Internet là những lựa chọn ưa thích. Tương tự là toàn cầu hóa cũng như sự tồn tại dai dẳng và bướng bỉnh của thâm hụt ngân sách đáng kể của Mỹ.

Người ta cũng thường tranh luận rằng lạm phát thực ra không phải là một sự kiện độc lập. Phần nào nó là kết quả tự nhiên của những sự kiện khác, chẳng hạn như chiến tranh ở Việt Nam và giá dầu tăng trên toàn thế giới vào những năm 1970. Vì thế, lạm phát thực sự không đáng để người ta cân nhắc đến chỉ riêng bản thân nó; đơn giản nó chỉ là một khía cạnh của những phần lịch sử khác này. Tất cả những quan điểm này dường như hợp lý. Nhưng khi đưa ra xem xét, thì chúng lại kém hợp lý hơn.

Không thể chối cãi rằng máy tính và Internet đã thay đổi đời sống hàng ngày ở vô số khía cạnh. Nhưng những sự biến động công nghệ là điệp khúc liên tục trong trải nghiệm của người Mỹ, và người ta cũng không rõ liệu biến động mới nhất này có tầm quan trọng hơn nhiều những biến động trước nó hay không. Trong những thập kỷ sau cuộc nội chiến, công nghiệp hóa ở quy mô lớn (luyện thép, tinh luyện đường và dầu, sản xuất thuốc lá, xay bột) tạo ra những thành phố khổng lồ và dần dần biến Mỹ từ xã hội nông thôn sang thành thị. Liệu Internet có quan trọng hơn điều này hay không? Hay có hơn được sự sản xuất hàng loạt của xe ô tô đã đẻ ra sự ngoại ô hóa? Hay có hơn được sự xuất hiện của điện thoại, truyền thanh và truyền hình đã làm thay đổi hẳn lĩnh vực thông tin liên lạc đại chúng và giải trí? Những biến động công nghệ này và những cái khác nữa cạnh tranh với - và có lẽ là vượt hơn - Internet và máy tính cá nhân ở tác động xã hội và kinh tế của chúng.

Còn về toàn cầu hóa, có vẻ nó định nghĩa nền kinh tế sắp tới hơn là nền kinh tế đã qua. Cho dù sự phụ thuộc lẫn nhau trên thế giới ngày càng tăng, nhưng nhà nước độc lập vẫn chi phối đời sống kinh tế, đặc biệt là đối với những xã hội lớn như Mỹ. Hãy xem xét Mỹ, Châu Âu, Nhật và các nước phát triển khác, tất cả đều tiếp cận đến những công nghệ và thực tiễn quản lý giống nhau. Nếu toàn cầu hóa lại áp đảo đến thế, vậy thì tất cả những nền kinh tế này sẽ đồng nhất, hay gần như thế; tuy nhiên chúng lại không phải thế. Hiệu quả kinh tế và các tiêu chuẩn sống của các nước này khác nhau ở nhiều phương diện cốt lõi, bởi vì nền văn hóa, lịch sử, giá trị, chính trị và các chính sách kinh tế của chúng khác nhau. Toàn cầu hóa chỉ là một nguồn lực bắt đầu hoạt động. Nó điều khiển sự chú ý của chúng ta chủ yếu là do nó có vẻ mới mẻ. Một lời cảnh báo tương tự gắn với những thâm hụt ngân sách của Mỹ. Từ đầu thập niên 60, ngân sách đã nằm trong tình trạng thâm hụt chỉ trừ có năm năm (1969 và từ 1998 đến 2001). Tuy thế, khoản nợ liên bang - số tích lũy

của tất cả những khoản thâm hụt hàng năm của những năm qua - hiện nay thực sự nhỏ hơn so với thời kỳ kết thúc Thế chiến II (tính trên tỷ lệ so với quy mô của nền kinh tế).[5] Mối đe dọa thực sự về ngân sách là nằm ở tương lai, khi những chi phí cho thế hệ bùng nổ dân số nghỉ hưu có thể tạo ra nhiều mức thuế cao hơn, thâm hụt, hay cả hai.

Còn lập luận cho rằng lạm phát cao là sự lan tràn không may của cuộc chiến ở Việt Nam và sự dâng lên liên tục của giá dầu trong những năm 1973-73 và 1979-80 thì sao? Trong cách nói này, lạm phát không phải chủ yếu là một thất bại của chính sách chính phủ hay lý thuyết kinh tế. Nó là thiệt hại mà người dân phải gánh chịu từ những sự kiện khác và do đó không đáng phải chú ý đến nhiều. Thoạt nghe cũng có vẻ có lý. Trong những năm 1960, người ta nói rằng, chi tiêu thời chiến tạo ra một hiệu ứng nhà kính về lạm phát mang tính cổ điển: quá nhiều nhu cầu gây áp lực lên quá ít cung. Lương và giá cả đều tăng. Sau đó, các tập đoàn dầu mỏ toàn cầu (OPEC, tổ chức các nước xuất khẩu dầu) lại giáng một đòn thiệt hại mới. Nhưng những quan điểm này, cho dù là hợp lý, đều bị bác bỏ một cách dễ dàng. Nếu như Việt Nam là nguyên nhân chính của lạm phát, thì lạm phát lẽ ra phải giảm xuống khi chiến tranh bớt dần (đó là những gì đã xảy ra sau chiến tranh Triều Tiên). Nó đã không hạ xuống. Và nếu dầu là nguyên nhân, thì năng lượng lẽ ra phải là tác nhân chính để lạm phát cao hơn. Và cũng không phải như vậy.

Hãy xét một vài số liệu. Cùng với CPI chuẩn, chính phủ cũng công bố những chỉ số riêng biệt mà không tính đến năng lượng. So sánh hai loại chỉ số này sẽ cho thấy giá năng lượng cao hơn đã góp phần vào lạm phát chung nhiều như thế nào. Câu trả lời là "không nhiều lắm". Năm 1973, trước khi có ảnh hưởng hoàn toàn của "cú sốc về dầu" đầu tiên (xảy ra cuối năm), thì CPI tổng thể tăng lên mức 8,7% từ mức 3,3% năm 1971. Không tính đến giá dầu, thì mức tăng sẽ là 8,3%. Năm kế đó, CPI tăng 12,3%; không có năng lượng là 11,7%. Năm 1978 - trước khi có "cú nhảy" ngoạn mục trong giá dầu - CPI tăng 9%, gần như gấp đôi so với mức 4,9% năm 1976. Năm 1979, mức chung CPI là 13,3%; không có giá năng lượng thì nó vẫn là 11,1%. Các nghiên cứu kinh tế đã xác nhận điều mà những số liệu thô sẵn có lúc đó chỉ ra. "Những lộn xộn ở thị trường dầu ... gây ra ảnh hưởng ít hơn nhiều so với những gì mà người ta vẫn hằng nghĩ", hai nhà kinh tế là Robert Barsky và Lutz Killian của trường

Đại học Michigan đã viết như thế.[6]

Cũng như chuyện thần thoại, những điều này sống sót là do chúng có một phần sự thật, và do chúng phù hợp về chính trị cũng như về trí tuệ. Chiến tranh Việt Nam quả thực đã làm cho lạm phát xấu đi. Mới vào đầu năm 1965, hai nhà kinh tế học của tổng thống Johnson - Gardner Ackley, chủ tịch Hội đồng cố vấn kinh tế, và Charles Schultze, lúc đó là giám đốc Cục ngân sách - đã kiến nghị tăng thuế nhằm làm giảm cầu.[7] Nhưng Johnson đã không đưa ra bất kỳ đề nghị nào, vì ông phỏng đoán (một cách chính xác) rằng Quốc hội sẽ không thông qua. Hơn nữa, Johnson muốn cả "súng và bơ". Trong Thông điệp Liên bang vào năm 1966, ông nói: "Tôi tin rằng chúng ta có thể tiếp tục một "Đại xã hội"[8] trong khi vẫn tiến hành chiến tranh ở Việt Nam". Ông sợ rằng, đứng trước một đề nghị về việc tăng thuế, Quốc hội có thể cắt giảm chi tiêu đối với những chương trình cải cách xã hội mới của ông. Cuối cùng khi Johnson đề nghị đánh thêm 10% thuế thu nhập vào năm 1967, thì mãi đến năm 1968 mới được Quốc hội thông qua.[9]

Cũng đúng khi cho rằng dầu thô đã làm lạm phát trầm trọng thêm, nhưng lý do thật sự vì sao vai trò của dầu quá lớn trong câu chuyện về lạm phát là nó đã gây ra một vết sẹo về tinh thần của người Mỹ. Giữa thời gian chiến tranh Yom Kippur[10] vào tháng 10/1973, các nhà cung cấp dầu ở Ả Rập đã cấm vận những chuyến tàu dầu đến Mỹ; quan trọng hơn, lượng cung dầu trên toàn cầu thời điểm trước chiến tranh cũng đã khá eo hẹp rồi, việc này đã đặt những nhà cung cấp dầu vào vị thế tăng giá. Từ 9/1973 cho đến 1/1974, giá dầu chính thức của Ả Rập Saudi tăng từ 2,59 đôla lên 11,65% đôla một thùng. Dù giá xăng không tăng theo một cách tương xứng (dầu nội địa vẫn nằm trong tầm kiểm soát), nhưng bước vào tháng 3 giá xăng cũng đã tăng gần 40%. Người Mỹ đã bị sốc; đơn giản là họ không tài nào hiểu được làm sao mà một thứ hết sức căn bản như là xăng lại có thể tăng lên nhanh chóng và không ngờ đến thế. Như Daniel Yergin đã thuật lại trong sách lịch sử dầu mỏ của ông, cuốn *The Prize*[11]:

Sự thiếu hụt (dầu) đã đánh vào những niềm tin căn bản về nguồn tài nguyên

dồi dào vô tận, sự tin chắc đã bám rễ sâu trong bản tính và kinh nghiệm của người Mỹ đến nỗi đại bộ phận công chúng thậm chí còn không biết rằng, cho đến tận tháng 10/1973, nước Mỹ đã không nhập khẩu được thùng dầu nào cả. Nhưng chẳng hiểu sao, chừng vài tháng sau đó, những người chạy xe ô tô đã thấy giá bán lẻ xăng đã tăng lên 40% - và vì những lý do mà họ không tài nào hiểu được. Chưa từng có sự thay đổi giá cả nào lại có những tác động rõ ràng, trực tiếp và sâu sắc đến thế như sự thay đổi giá xăng. Những người đi xe ô tô không chỉ móc thêm hầu bao để đổ đầy bình xăng của họ, mà họ còn đi qua những trạm xăng mà bảng giá một gallon[12] xăng cũng tăng thường xuyên mỗi ngày một lần.[13]

Mà đâu chỉ là chuyện giá cả. Khi chính phủ cố gắng phân bổ nguồn nhiên liệu khan hiếm, ở các trạm xăng xuất hiện những hàng xe rồng rắn vì các tài xế sợ bị thiếu xăng. Vào đầu năm 1974, tờ *The New York Times* tường thuật lại rằng "người dân ở các khu vực đô thị ngày càng trở nên nghi ngờ và giận dữ, bấp bênh, xảo quyệt và thường là bạo lực... tất cả là do thiếu xăng". Ở Gary, bang Indiana, một khách hàng đã bắn và giết chết một chủ trạm xăng sau khi chen ngang hàng và do đó mà bị từ chối phục vụ. "Những con người này giống như những con thú đang lùng sục thức ăn", một thương nhân đã bình luận như thế. "Nếu bạn không thể bán xăng cho họ, họ sẽ dọa là cho bạn ăn đòn, đập phá trạm xăng của bạn, và cho xe cán bạn". Câu chuyện tự nó cũng lặp lại vào năm 1979-80 khi xảy ra cuộc lật đổ vị "shah"[14] của Iran và cuộc chiến Iran-Iraq đã tạo điều kiện cho giá dầu thô tăng từ 15 đôla/thùng lên đến mức đỉnh điểm là gần 40 đôla/thùng. Gần như không ai thắc mắc là liệu giá xăng cao - và các hàng xe rồng rắn chờ đổ xăng - có là biểu tượng của lạm phát trong tâm trí của dân chúng hay không.[15]

Đổ lỗi cho một cuộc chiến không được lòng dân hay cho những người ngoại quốc không được ưa thích đã gây ra lạm phát là ngụy trang một thực tế không mấy tốt đẹp: Thủ phạm chính là những chính sách kinh tế tồi của chúng ta. Trong toàn bộ lịch sử Mỹ, cuộc lạm phát này không có tiền lệ nào có thể so sánh với nó. Những cuộc lạm phát đột ngột xuất hiện trước đó, hầu hết luôn xảy ra trong thời kỳ chiến tranh khi chính phủ in thêm càng lúc càng nhiều tiền để chi tiêu cho súng ống, lính chiến, tàu bè và đạn dược. Dòng tiền mặt ồ

ạt đã làm cho giá tăng lên theo như công thức truyền thống của tất cả những cuộc lạm phát lớn: Quá nhiều tiền theo đuổi quá ít hàng hóa. Việc in tiền giấy không giới hạn trong Cuộc chiến giành quyền độc lập của Mỹ bởi cả các tiểu bang và chính phủ quốc gia khơi nguồn cho việc quy định trong Hiến pháp; những nhà lập quốc Mỹ muốn ngăn chặn sự tái diễn điều này bằng cách điều tiết tiền tệ. Những lạm phát khác trong thời chiến - sau cuộc Nội chiến Mỹ và, ở một mức độ ít hơn nhiều, Thế chiến I, II và chiến tranh Triều Tiên - đã chấm dứt khi chiến tranh chấm dứt.

Những gì xảy ra vào thập niên 1960 và 1970 thì khác hẳn. Lạm phát thời bình bị kéo dài nhất của Mỹ là tác động phụ không lường trước được của những chính sách kinh tế nhằm làm giảm thất nghiệp và chấm dứt chu kỳ kinh tế. Lạm phát này là một vết thương tự gây ra cho bản thân mình, do hy vọng quá nhiều và tự tin trí tuệ quá mức. Năm 1962, một thanh sôcôla Hershey giá 4 xu, hamburger 28 xu, tem hạng nhất 4 xu và một chiếc Chevrolet là 2.529 đôla. Đến năm 1994, khi lạm phát bắt đầu bước vào giai đoạn cuối của pha suy thoái hướng về những mức thấp của năm 1950, thì thanh Hershey giá 75 xu, tem 29 xu, hamburger 1,65 đôla và chiếc Chevrolet giá 19.495 đôla. Hầu như mọi người và mọi thứ đều bị ảnh hưởng. Chính trị và tâm lý phổ biến đã phản ứng lại một cách sâu sắc. Nền kinh tế vận hành theo cách khác hẳn. Mỗi phát triển trong số này có thể được coi là tách biệt, nhưng chúng rõ ràng là giao thoa nhau và tương tác nhau.[16]

III

Người Mỹ là những kẻ nghiện sự phát triển. Họ nghĩ rằng ngày hôm nay sẽ tốt hơn ngày hôm qua và rằng ngày mai sẽ tốt hơn ngày hôm nay. So với hầu hết các xã hội khác, người Mỹ đặt niềm tin lớn hơn vào "cơ hội" hay là dịp để "tiến lên phía trước". Trong một cuộc thăm dò dư luận trên 44 quốc gia, người ta nêu ra cho những người tham gia đồng ý hay không đồng với câu nói như sau: "Thành công trong cuộc sống được quyết định khá nhiều bởi những điều nằm ngoài tầm kiểm soát của tôi". Số người Mỹ không đồng ý (khoảng 60%) nhiều hơn so với những người được hỏi ở các quốc gia khác. Ví dụ ở Pháp là 60% đồng ý. Người Mỹ ghét cay ghét đắng lạm phát không chỉ đơn thuần vì nó làm cho cuộc sống thêm bấp bênh. Người Mỹ ghét nó vì nó tấn công vào niềm tin phát triển của quốc gia: Nó thách thức quan điểm lạc quan của người Mỹ về chính họ và phó thác số phận của họ cho những lực lượng bên ngoài. Chúng ta dường như đánh mất sự định đoạt số phận của mình, ở cả khía cạnh cá nhân lẫn xã hội.[17]

Năm 1979, Daniel Yankelovich - một trong những nhà nghiên cứu hàng đầu về quan điểm công chúng thời hậu Thế chiến II - đã viết về cuộc lạm phát này như sau:

Đối với công chúng ngày nay, lạm phát có tầm vóc thống trị mà không có vấn đề nào khác có được kể từ Thế chiến II. Đối thủ cận kề nhất là những nỗi sợ hãi về Chiến tranh lạnh vào đầu những năm 1950 và có lẽ là những năm đã trải qua cuộc chiến tranh ở Việt Nam. Nhưng lạm phát đã vượt quá những vấn đề đó trong mối quan tâm rộng lớn mà nó đã đánh thức giữa những người Mỹ. Người ta cần phải quay trở lại những năm 1930 và cuộc Đại Suy thoái mới tìm thấy một vấn đề trong thời bình mà có thể làm cho đất nước lo lắng và phiền muộn nhiều đến thế. Từ quan điểm của công chúng, nó (có vẻ như) là một vấn đề khó chữa...[18]

Vào lúc đó, đánh giá của Yankelovich là không phải bàn cãi. Người ta coi nó là hiển nhiên. Bây giờ, nó dường như đang gây ngạc nhiên - lạm phát mà gây khó chịu hơn vấn đề Việt Nam hay vụ Watergate ư? Làm sao có thể như thế? Những sự kiện đau buồn đó đọng lại sâu sắc trong ký ức của công chúng, trong khi lạm phát hầu như tan biến. Nhưng điều để phân biệt lạm phát ngày càng tăng với vụ Watergate, Việt Nam hay thậm chí là một cuộc suy thoái sâu sắc là nó đã tác động trực tiếp đến hầu hết tất cả mọi người: công nhân, những người mua hàng, những người nghỉ hưu, các doanh nghiệp nhỏ, các doanh nghiệp lớn, chính phủ bang và địa phương, các tổ chức phi lợi nhuận, chính phủ quốc gia. Ai cũng phải trả tiền nhiều hơn. Có người thắng, kẻ thua từ lạm phát. Chu trình này dường như có vẻ đồng bóng và không thể đoán trước được. Nó đe dọa, hay có vẻ như đe dọa, đến những tiêu chuẩn đời sống của người dân, những khoản tiết kiệm của họ. Nó dường như bao bọc tương lai trong một màn sương mù dày đặc, không thể nào xâm nhập được.

Dĩ nhiên, những nỗi sợ hãi này không phải chỉ liên quan đến người Mỹ. Lenin nổi tiếng vì đã nói rằng cách tốt nhất để phá hủy một xã hội tư bản là làm giảm giá trị đồng tiền của nó - thật vậy, đó có lẽ là cách tốt nhất để phá hủy bất kỳ một xã hội nào, bởi vì lạm phát cao khiến một chính phủ ở vào thế chống lại những công dân của nó. Trong một quyển sách gần đây, nhà kinh tế học Thụy Sĩ Peter Bernholz đã đếm được 29 cuộc siêu lạm phát trong kỷ nguyên hiện đại (cơ bản là tính từ cuộc Cách mạng tư sản Pháp), với siêu lạm phát được tạm định nghĩa là những sự tăng giá ít nhất 50% hàng tháng. Tệ nhất trong số đó là cuộc siêu lạm phát của Đức năm 1920-23, tỷ lệ tăng hàng tháng đạt tới một mức không thể hiểu được là gần 30.000%. Ở những mức độ thấp hơn so với con số vừa nêu, lạm phát đã phá hủy cả nền kinh tế lẫn niềm tin của công chúng. Những phẩm chất cá nhân - như là chăm chỉ, cần kiệm, hoạch định trước - đều bị vô hiệu hóa, bởi vì những khoản tiết kiệm có thể chẳng còn giá trị và chăm chỉ trở nên vô nghĩa khi mà tiền lương mất giá nhanh đến thế. Người ta dành nhiều thời gian hơn để tiêu xài cho nhanh số tiền mà họ kiếm được - chứ không phải là làm việc và sản xuất - trước khi tiền giấy trở nên hoàn toàn vô dụng. Ở Đức, người ta chở tiền trong những va li và xe cút kít. Mặc dù rốt cuộc đồng tiền đã được ổn định trở lại, nhưng nền dân chủ còn non yếu của nước Đức (cộng hòa Weimar) chưa bao giờ đạt được trọn vẹn "niềm tin đã bị lạm phát làm cho mất mát quá nhiều của tầng

lớp trung lưu", nhà sử học Eric D. Weitz đã viết như thế.[19]

Thậm chí ở những mức thấp hơn nhiều, lạm phát cũng làm mất phương hướng một cách sâu sắc, bởi vì người ta sợ rằng họ không thể theo kịp giá cả (thậm chí nếu như họ thường làm được điều đó) và lo lắng rằng họ đang mất vị trí so với người khác, những người có được sự bảo vệ tốt hơn hoặc may mắn hơn. Mỉa mai thay, chính nhà kinh tế học người Anh John Maynard Keynes lại là người giải thích đúng nhất về những tác động phá huỷ xã hội dần dần của lạm phát. (Mỉa mai là những chính sách kinh tế dẫn đến lạm phát cao của Mỹ lại được gán cho ông. Keynes mất năm 1946, và vì thế mà chúng ta không bao giờ có thể biết được liệu ông có xác nhận những chính sách được dán nhãn "theo kiểu Keynes" (*Keynesian*) hay không. Sự quan sát của Lenin cũng xuất phát từ Keynes; ở đây không có nguồn độc lập nào). Lúc đầu, Keynes tranh luận, lạm phát ngày càng tăng kích thích hoạt động kinh tế bởi vì các doanh nghiệp cho rằng giá cao hơn là dấu hiệu nhiều nhu cầu hơn đối với sản phẩm của họ. Các công ty đầu tư và thuê mướn lao động nhiều hơn nữa. Nhưng chẳng mấy chốc, lạm phát đã cắt đứt những mối quan hệ kinh tế và xã hội đã được thiết lập. Quan điểm chính yếu của Keynes là:

Khi giá trị của đồng tiền thay đổi, nó *không* thay đổi một cách giống nhau đối với từng cá nhân và mục đích. Số tiền nhận được và số tiền bỏ ra của một người (thu nhập và chi tiêu) không được sửa đổi theo một tỷ lệ cân xứng không đổi. Vì thế một thay đổi về giá và khoản thưởng, khi được đo bằng tiền, nói chung ảnh hưởng các tầng lớp khác nhau một cách không đồng đều, chuyển đổi của cải từ người này sang người khác, ban tặng sự sung túc ở nơi này và sự túng quẫn tài chính ở nơi kia, và tái phân phối những đặc ân về vận mệnh để làm hỏng ý định và làm thất vọng sự trông đợi.[20]

Quan điểm của Keynes giải thích tại sao lạm phát cao lại đe dọa đến xã hội của những tầng lớp trung lưu đến thế. Nó làm cho sự tiến bộ xã hội và kinh tế có vẻ như là một trò sổ xố - một trò sổ xố được liên tục chơi đi chơi lại để cho những người thắng cuộc ở một vòng có thể trở thành những kẻ thua cuộc ở vòng kế tiếp. Thậm chí đối với những người đang có việc làm, nó dường như cũng làm giảm đi hay phủ nhận sự kiểm soát ở chính số phận của họ. Người Mỹ càng lúc càng cảm nhận theo cách ấy. Năm 1973, CPI tăng 8,7%;

nhưng tiền công tính theo giờ lại chỉ tăng 6,2%. Một số lần bùng nổ giá cả đã châm ngòi cho những phản đối của dân chúng. Vào đầu năm 1973, giá thịt bò tăng với tỷ lệ nóng là 75%/năm (sự kiểm soát giá vừa mới được dỡ bỏ). Người mua phản ứng bằng việc tẩy chay thịt bò một tuần; lượng thịt bán ra tạm giảm xuống 2/3. Người Mỹ cố bảo vệ chính mình khỏi lạm phát bằng cách thông qua cả những chính sách công cộng lẫn việc tự bảo hiểm cá nhân. Vào năm 1975, khoảng 60% thỏa ước công đoàn đã lập mối liên hệ giữa tiền lương với chỉ số CPI - khi chỉ số CPI tăng, lương cũng tăng theo. Trước đó (năm 1972), Quốc hội đã lập mối liên hệ giữa những trợ cấp An sinh xã hội với lạm phát. Nhiều gia đình đã mua nhà cửa như là bảo hiểm lạm phát. Một giáo sư kinh tế của Đại học Harvard đã nói với Peter Kilborn của tờ *The New York Times* rằng: "Tôi thấy điều đó trong những người trẻ tuổi quanh đây, những giảng viên cơ hữu của trường. Họ đang mua nhà với giá cao và thực hiện những khoản thế chấp lớn. Họ sẽ không làm thế nếu như họ không trông mong vào lạm phát".[21]

Hầu hết người Mỹ đều nản chí. Từ năm 1935, cuộc thăm dò dư luận quần chúng của viện Gallup đã thường xuyên hỏi những người được thăm dò rằng "Các bạn cho rằng vấn đề nào là quan trọng nhất trong các vấn đề khó khăn hiện nay của đất nước?" Trong chín năm từ 1973 đến 1981, "chi phí đắt đỏ" xếp vị trí thứ nhất hàng năm. Trong một số cuộc khảo sát, một tỷ lệ đáng ngạc nhiên 70% người được hỏi cho rằng nó là vấn đề to lớn. Năm 1971, nó đứng hàng thứ hai sau vấn đề Việt Nam; năm 1972, nó phai nhạt đi chỉ bởi vì tiền lương và giá cả kiểm soát một cách giả tạo và tạm thời giữ giá trong tầm kiểm soát. Năm 1982 và 1983, nó đứng vị trí thứ hai sau thất nghiệp (và không phải là ngẫu nhiên, mức thất nghiệp cao xuất phát từ một cuộc khủng hoảng dữ dội do lạm phát gây ra). Có một thuật ngữ để mô tả sự pha trộn khó chữa của lạm phát ở mức cao, tăng trưởng kinh tế khiêm tốn và mức thất nghiệp cao - "lạm phát đình trệ" (*stagflation*). Phóng viên chuyên mục Joseph Kraft là một trong số những người đầu tiên sử dụng thuật ngữ này. Trên tờ *Washington Post* ngày 25/2/1971, ông đã nêu lên rằng "cốt lõi của lạm phát đình trệ là một sự ì ạch ở hoạt động kinh tế. Mức thất nghiệp là 6%... Sự đi xuống (kinh tế) ít nhất một phần là do những hành động quản lý nhằm kiềm chế lạm phát. Nhưng sự tăng giá tiêu dùng lại không được cắt giảm nhiều. Năm 1969, chỉ số giá tiêu dùng tăng 6,6%. Năm ngoái chỉ số này tăng 5,5%".

[22]

Giữa các viên chức chính phủ, thực ra có một thuyết định mệnh được lan truyền phổ biến về việc giảm lạm phát. Tổng thống Carter thường có vẻ tuyệt vọng về viễn cảnh này. Đầu năm 1980, khi được hỏi tại một cuộc họp báo về việc ông dự định làm gì đối với lạm phát, ông trả lời rằng: "Đối với tôi sẽ là sai lạc nếu nói với bất kỳ ai trong số các anh rằng có một giải pháp đối với lạm phát. Như các anh biết, đây là một vấn đề toàn cầu, lan tỏa khắp nơi cùng với giá dầu đã tăng lên 100% trong suốt 13 hay 14 tháng vừa qua". Việc ông từ chức chẳng có gì lạ. Lạm phát đã âm thầm luồn lách vào cơ cấu đời sống hàng ngày sâu đến nỗi, phải bỏ đi suy nghĩ là sẽ dễ dàng tách bỏ nó đi. Phương cách chữa trị tiêu chuẩn sẽ là một cuộc giảm giá khủng khiếp, hay là một cuộc suy thoái, mà sẽ làm giảm đi tiền lương và việc tăng giá. Những tính toán thông thường đề nghị rằng một điểm phần trăm tăng lên ở mức thất nghiệp (ví dụ như từ 6 đến 7%) sẽ làm lạm phát chỉ giảm đi nửa điểm phần trăm (ví dụ như từ 8 còn 7,5%) trong một năm. Để hạ mức lạm phát đang lan tràn (khoảng 8% vào đầu năm 1979) một cách có ý nghĩa thì sẽ "thực hiện hoặc là một cuộc suy thoái trên diện rộng hoặc là một cuộc suy thoái cực kỳ lâu", một nhà kinh tế học nổi tiếng thời bấy giờ đã viết như thế. "Những phí tổn quá lớn về con người" biểu hiện rằng "về mặt chính trị, nó có thể sẽ bị ngăn ngừa".[23]

Lạm phát được suy nghĩ một cách duy lý như là một phản ánh về những căn bệnh thâm căn của xã hội Mỹ. Nó không phải là một nguyên nhân của các vấn đề của nước Mỹ; nó là một hậu quả của điều kiện của chúng ta. Đặc biệt, người ta nói rằng nó cho thấy đất nước đang dần trở nên không thể kiểm soát. Người Mỹ muốn nhiều hơn (lương bổng cao hơn, nhiều chương trình phúc lợi hơn, môi trường trong lành hơn) những gì họ có thể được đáp ứng. Lạm phát "là một triệu chứng của những mâu thuẫn và xung đột kinh tế và xã hội thâm căn cố đế, giữa những tập đoàn kinh tế lớn đòi hỏi những miếng bánh mà nếu gộp lại những miếng bánh này thì lại lớn hơn chiếc bánh hiện có", nhà kinh tế học James Tobin của Yale đã viết như thế, trước đây ông là cố vấn cho Tổng thống Kennedy, người đã ủng hộ những chính sách thúc đẩy lạm phát tăng tốc. Alfred Kahn, một nhà kinh tế học của Đại học Cornell và là cố vấn cấp cao về lạm phát của tổng thống Carter, cũng thể hiện một quan

điểm tương tự. Ông đã nêu ra rằng "Liệu một nền dân chủ có thể tự khép mình vào kỷ luật hay không? Vấn đề ở nền kinh tế của chúng ta là chúng ta đã có những sức ép dai dẳng, có tổ chức do từng thành viên hay từng nhóm để bảo toàn vị thế tuyệt đối của họ mặc cho những gì sẽ xảy ra đối với đất nước nói chung". Lạm phát được miêu tả như là một cách thức không liên quan đến ai để điều tiết cuộc cạnh tranh này. Một số nhóm sẽ dẫn đầu; số khác sẽ bị tụt lại phía sau.[24]

Ở một cách nào đó, đỉnh điểm của chủ nghĩa bi quan quốc gia xảy ra vào tháng 7/1979, khi Carter, đúng vào lúc sự ủng hộ của công chúng dành cho ông đang giảm sút, có các bài nói chuyện trước công chúng. Cuộc nói chuyện do đó mà bị chụp mũ với cái tên là bài phát biểu "bạc nhược", mặc dù Carter thực sự không bao giờ sử dụng ngôn từ đó. Vị tổng thống này nói về "một mối đe dọa căn bản đối với nền dân chủ Mỹ... là cuộc khủng hoảng về sự tự tin":

Sự tự tin đã xác định đường lối của chúng ta và được xem như là một mối liên kết giữa các thế hệ. Chúng ta luôn luôn tin vào một thứ được gọi là sự tiến triển. Chúng ta luôn luôn có niềm tin rằng thế hệ của những đứa con của chúng ta sẽ tốt hơn thế hệ của chúng ta... Người dân đang mất đi niềm tin này... Lần đầu tiên trong lịch sử của đất nước, một đại bộ phận dân chúng tin rằng năm năm kế tiếp sẽ tồi tệ hơn năm năm vừa qua.[25]

Nhưng Carter đã không gán sự mất niềm tin này cho việc tăng lạm phát. Mặc dù phần lớn bài phát biểu của ông có liên quan đến chính sách năng lượng - trong số những vấn đề khác, ông đề nghị tài trợ cho nhiên liệu tổng hợp - nhưng những chẩn đoán căn bản của ông về cuộc khủng hoảng về tinh thần của đất nước, một cách nghịch lý, lại là người Mỹ đã quá quan tâm đến "sự phát triển", hay ít nhất là sự phát triển về vật chất. "Ở một quốc gia tự hào về sự siêng năng, gia đình bền vững, có những cộng đồng gắn bó với nhau, và có niềm tin ở Chúa, vậy mà giờ đây có quá nhiều người trong số chúng ta có khuynh hướng tôn thờ đam mê lạc thú và tiêu dùng. Việc nhận diện con người đã không còn được xác định bởi những gì người ta đã làm ra, mà bởi những gì người đó sở hữu. Nhưng chúng ta khám phá ra rằng việc sở hữu và tiêu thụ không thỏa mãn khát khao của chúng ta về ý nghĩa cuộc sống. Chúng

ta đã ngộ ra rằng chất hàng đống vật chất không thể lấp đầy sự trống rỗng của cuộc sống mà không có niềm tin hay mục đích". Ông đã phát biểu như thế. Do đó mà chính phủ đã thoát được nhiều trách nhiệm đối với trạng thái tinh thần của đất nước. Chủ nghĩa bi quan càng lớn dần là phản ánh của những thất bại cá nhân.

Ở một mức độ nào đó, tất cả những suy nghĩ ảm đạm này là xác thực. Chắc chắn, những thâm hụt ngân sách liên bang dai dẳng minh chứng cho phong cách "hứa hẹn quá nhiều" của các chính trị gia - chương trình phúc lợi nhiều hơn, cắt giảm thuế nhiều hơn, trợ cấp nhiều hơn, và ngân sách được cân bằng - nhiều hơn những gì mà họ có thể làm. Dĩ nhiên, nhiều người Mỹ khao khát những ý nghĩa về tinh thần. Nhưng cuối cùng, những lý thuyết này đã không giải thích được việc người ta đã không làm bất kỳ điều gì đối với lạm phát, và thời điểm chúng trở nên ít được tin cậy hơn là vào cuộc bầu cử năm 1980. Sau này một tác giả về vấn đề chính trị Theodore H. White đã quan sát rằng "Vào mùa hè năm 1979, không vấn đề nào khác có thể cạnh tranh được với lạm phát như là một áp lực đè nặng tâm trí của người Mỹ, tâm trạng và hoạch định gia đình cho tương lai". Giá cả cứ theo lệ thường tăng lên ở mức hai con số hàng năm, lạm phát hơn gấp đôi mức 4,9% vào năm 1976, khi Carter tiếp nhận từ người tiền nhiệm.

Ronald Reagan đã đắc cử khá áp đảo - 50,7% phiếu phổ thông so với mức 41% của Carter và 6,6% của "ứng cử viên độc lập" John Anderson. Lạm phát là mối quan tâm hàng đầu. Những người bầu cử đã không biết rằng Reagan có thể kiểm soát nó; nhưng họ biết rõ là Carter thì không thể. Sau này, chính Carter đánh giá rằng lạm phát đã là nhân tố quyết định chống lại ông, còn quan trọng hơn cả việc giải quyết tệ hại của ông về vụ khủng hoảng con tin Iran.[26] Các cuộc tiếp xúc cử tri sau khi bỏ phiếu cho thấy 47% những người bỏ phiếu cho Reagan đánh giá "việc kiểm soát lạm phát" như là một vấn đề quan trọng nhất, theo sát đó là 45% cho rằng "làm vững mạnh vị thế của Mỹ trên toàn thế giới". (Những người bỏ phiếu được hỏi về một hay hai vấn đề gì là quan trọng nhất, vì thế hơn một câu trả lời vẫn được chấp nhận). Trong cuộc thăm dò dư luận quần chúng của viện Gallup vào tháng 9, 58% đánh giá lạm phát là vấn đề hàng đầu. Theo các tiêu chí khác, nền kinh tế thời Carter không phải là vận hành tệ đến thế; ví dụ như nó đã tạo ra 11.000 việc

làm kể từ khi ông đắc cử.[27]

Những lo lắng sâu sắc của dân chúng vào cuối những năm 1970 hóa ra không phải xuất phát từ một sự trống rỗng về tinh thần hay những mâu thuẫn nhóm không thể giải quyết được. Chúng xuất phát từ lạm phát và những tác dụng phụ của nó. Một khi lạm phát cao được kiềm xuống - đó là, một khi Reagan chọn kéo dài một cuộc suy thoái thương đau mà các nhà kinh tế đã cho rằng về mặt chính trị là không thể - thì tinh thần của dân chúng được cải thiện một cách đáng chú ý, ngay cả khi mức thất nghiệp giảm xuống cũng chỉ từ từ. Từ điểm đỉnh là 10,8% vào cuối năm 1982, nó vẫn còn ở mức trung bình là 7,5% năm 1984. Nhưng Reagan đã dễ dàng tái đắc cử, và khẩu hiệu của chiến dịch vận động của ông là "Bình minh lại đến trên nước Mỹ" về cơ bản là một tiếng reo hò chiến thắng chấm dứt lạm phát. Nó biểu hiện trật tự và sự lạc quan, một tương phản sâu sắc so với tâm trạng của bốn năm trước.

Một nghiên cứu về những cuộc khảo sát dư luận cho thấy hầu như 60% của việc sụt giảm về niềm tin của dân chúng vào các thể chế quốc gia (như là chính phủ, doanh nghiệp, lao động) vào những năm 1970 đã phản ánh mức lạm phát và mức thất nghiệp cao hơn - và chủ yếu là lạm phát. Hai nhà phân tích dân ý Seymour Martin Lipset và William Schneider đã viết: "Một mức lạm phát cao xem ra làm giảm đi những kỳ vọng của người dân về tương lai ở mọi khía cạnh: về chính cuộc sống của họ, về đất nước nói chung, về nền kinh tế....*Lạm phát, hơn bất kỳ cái gì khác, đã tạo ra "sự bạc nhược"đáng hổ thẹn năm 1979, mặc dù chỉ là tạm thời"*. (Phần chữ in nghiêng là nguyên văn). "Sự bạc nhược" chính do con người gây ra.[28]

IV

Dĩ nhiên, quan điểm chính trị và tâm lý rốt cuộc không thể nào bị tách hoàn toàn khỏi kinh tế. Những gì mà người Mỹ nghĩ về chính họ, về cuộc sống của họ và xã hội của họ luôn luôn phản ánh vận mệnh kinh tế. Lạm phát và thiểu phát đã tác động rộng khắp. Trong gần hết chu kỳ nửa thế kỷ trên, đó là một kiểu mẫu không thể nào nhầm lẫn được. Trong khoảng hai thập kỷ đầu, lạm phát ngày càng tăng đã làm suy yếu nền kinh tế. Và rồi hai mươi năm tiếp theo, thiểu phát lại làm nền kinh tế vững mạnh và mãi cho đến khi tinh thần lạc quan dễ lan rộng này bỗng biến thành sự phỏng đoán không thể chứng minh được và góp phần làm cho một thị trường chứng khoán yếu mệnh và tạo nên những "bong bóng" về nhà ở.

Sau này nhìn lại, chúng ta biết rằng lạm phát cao vốn đã bất ổn. Từ năm 1969 đến 1982, lạm phát trung bình đạt 7,5%, thất nghiệp là 6,4%. Từ năm 1990 đến 2007, những con số có thể so sánh được đưa ra là 2,9% lạm phát và 5,4% thất nghiệp. Tương tự, năng suất đạt được cũng phù hợp với những biến đổi bất thường của lạm phát. Nên nhớ "năng suất" (*productivity*) là một biệt ngữ kinh tế của "tính hiệu quả" (*efficiency*) và rằng tăng trưởng năng suất (thường được đo bằng sản lượng được thực hiện tính theo giờ lao động) là nguồn gốc của những tiêu chuẩn sống cao hơn. Ta càng làm việc có hiệu quả, thì thu nhập càng cao hay càng có nhiều thời gian thư thái. Tiền lương, tiền công và tiền phụ cấp tất cả đều có khuynh hướng tăng lên cùng với năng suất. Nếu không có tăng trưởng năng suất thì phát triển kinh tế, theo nghĩa như phần lớn mọi người vẫn hiểu về thuật ngữ này, sẽ không tồn tại. Sau năm 1950, lạm phát và năng suất dường như sát cánh bên nhau. Từ năm 1950 đến 1965 (thời kỳ lạm phát ở mức thấp), tăng trưởng năng suất hàng năm đạt mức trung bình là 3,1%. Khi lạm phát tăng vào cuối thập niên 60, tăng trưởng năng suất trở nên xấu đi (thời kỳ 1965-70 đạt mức trung bình là 2,4%). Trong những năm lạm phát tồi tệ nhất, 1973-80, tăng trưởng năng suất trung bình hết sức ít ỏi là 1,1%, đến năm 1980 nó cải thiện ở mức 1,8%, và vào cuối những năm 1990, khi lạm phát quay trở lại mức như ở những năm 1950, thì năng suất

tăng trưởng tương ứng như thế (thời kỳ 1995-2005 đạt mức trung bình là 2,9%)[29][30]

Đây không phải là một tai nạn. Sẽ không ai khẳng định rằng lạm phát tự thân quyết định xu hướng của năng suất. Thật ra, năng suất bị tác động bởi rất nhiều yếu tố - công nghệ, chính sách của chính phủ, cạnh tranh, việc chấp nhận rủi ro - đến nỗi mà các nhà kinh tế chưa bao giờ giải thích được tường tận sự vận động của nó. Vài mức tăng năng suất đạt được trong thời gian đầu sau Thế chiến II, không nghi ngờ gì nữa, là phản ánh của việc ứng dụng những công nghệ mới vốn đã bị trì hoãn bởi chiến tranh và cuộc suy thoái: quay số điện thoại đường dài trực tiếp (việc này làm giảm đi nhu cầu về số lượng của các nhân viên tổng đài); sử dụng máy bay nhanh hơn và lớn hơn cho ngành hàng không thương mại; những công cụ máy móc tiến bộ. Một số sự tăng lên đạt được gần đây có nguồn gốc từ máy tính và Internet. Tuy vậy, lạm phát ở mức độ cao hơn vẫn gây tổn thương. Một lý do là "ảo giác tiền tệ": khuynh hướng được chú giải trước đây là nhầm lẫn giữa tăng giá với những cái thực tế thực đạt. Khi lạm phát tăng, doanh số và lợi nhuận của công ty cũng tăng nhanh chóng. Các nhà kinh tế tin là họ đã làm tốt hơn so với trước đây; thế là họ ít để tâm đến các vấn đề nhỏ nhặt trong hoạt động hàng ngày, nhưng các vấn đề này góp phần cải thiện hiệu quả hoạt động. Từ năm 1964 đến 1974, lợi nhuận sau thuế tăng vọt từ 41 tỷ đôla đến 95 tỷ đôla. Vì lợi nhuận là cách mà hầu hết các nhà quản lý tự đánh giá chính mình (và được đánh giá), vậy vấn đề là gì?

Rất đơn giản: Những cái đạt được phần lớn phản ánh lạm phát. Khi một số công ty tự nguyện công bố những báo cáo tài chính đã được điều chỉnh yếu tố lạm phát vào cuối thập kỷ 70, các kết quả đã được chấn chỉnh lại. Năm 1978, General Motors báo cáo rằng doanh số và lợi nhuận của nó tăng theo tương ứng là 77% và 46%, từ năm năm trước. Con số hết sức ấn tượng, nghe có vẻ như thế. Nhưng khi được điều chỉnh yếu tố lạm phát, việc tăng doanh số co lại 20%, và việc tăng lợi nhuận biến mất hoàn toàn. GM không chơi trò may rủi. Mặc dù lợi nhuận được báo cáo là tăng nhanh trong những năm 1970, nhưng lợi nhuận biên - lợi nhuận tính theo một phần doanh số - rớt từ 17% vào những năm 1950 xuống còn 11% vào những năm 1970[31]. Lúc đầu, nhiều giám đốc không đánh giá cao những việc đang xảy ra. Nhưng vào cuối

những năm 1970, chỉ có nhà quản lý ngu đần nhất mới không thể nghi ngờ về tình hình thực tế. Tuy nhiên nhiều nhà quản lý của các tập đoàn đã "không lo lắng để chuyển sang việc báo cáo lợi nhuận chính xác" bằng việc chấp nhận bản tính toán được điều chỉnh theo lạm phát. Tờ *The Wall Street Journal* đã giới thiệu bài xã luận vào năm 1979. "Họ thà là bị bêu riếu công khai vì việc lừa đảo (về giá) còn hơn là giải thích việc thua lỗ và lợi nhuận thấp trước các cổ đông". Tận đến cuối năm 1981, tờ *Business Week* mới phê bình:

Qua suốt hơn một thập kỷ lạm phát, một thế hệ của các nhà lãnh đạo công ty đã từ chối thừa nhận rằng tiền lãi được báo cáo cho các cổ đông - và thường được trích từ "báo cáo kỷ lục" - tóm lại không phải là như tiếng tăm của nó. Lạm phát hai chữ số đã làm cho thước đo truyền thống về kết quả hoạt động của công ty trở nên ảo tưởng hay nghi ngờ.[32]

Một khi lạm phát giảm xuống, các nhà quản lý không thể che giấu nữa. Vào những năm 1990, nhiều công ty than phiền rằng họ đã đánh mất "quyền định giá", ngay cả khi các áp lực từ Wall Street đã làm lợi nhuận tăng mạnh mẽ. Lợi nhuận giờ đây phần lớn tăng lên là do doanh số bán hàng tăng hay chi phí giảm. Các nhà quản lý phải nghiên cứu những cách thức mới để làm tăng năng suất. Lạm phát cao cũng gây tổn thương cho tăng trưởng năng suất theo nhiều cách khác. Điều rõ ràng nhất là cần phải có thêm thời gian và sức lực để thay đổi giá thường xuyên - một hiện tượng mà các nhà kinh tế học gọi là "giả thuyết chi phí thực đơn - menu costs". (Đây ám chỉ đến những chi phí cho việc thay đổi một thực đơn). Khi lạm phát tăng, cho dù là làm tăng giá 3 hay 5% đều trở nên quan trọng đối với lợi nhuận cũng như đối với những năng suất đạt được. Cố để phù hợp, hay tránh đi, những hình thức khác nhau của kiểm soát tiền lương-giá cả cũng đều tiêu tốn thời gian của các nhà quản lý. Cuối cùng, lạm phát tác động qua lại với luật thuế để giảm sự khích lệ cho những đầu tư mới, và thúc đẩy năng suất. Chi phí khấu hao - một chi phí "phi tiền mặt" để bù cho việc thoái hóa của máy móc và nhà xưởng - được dự định để giúp các công ty trả tiền mua mới thiết bị, máy móc, nhà xưởng và văn phòng. Nhưng những khấu hao này dựa trên những chi phí trước đây; lạm phát đã ăn mòn giá trị của nó. Khi lạm phát làm tăng những chi phí thay thế để đầu tư mới, thì chi phí khấu hao không tăng lên một cách tương đương.

Lãi suất cũng là một cơ chế chủ yếu khác qua đó lạm phát phục hồi hiện trạng kinh tế. Lãi suất là giá của đồng tiền: cái mà người dân hay các công ty sẽ phải trả để được vay. Trong số tất cả các loại giá cả của nền kinh tế, thì lãi suất là quan trọng nhất, bởi vì chúng ảnh hưởng đến rất nhiều thứ khác. Chúng làm lu mờ những giá cả có ý nghĩa khác - ví dụ như lúa mì, dầu hay các vi mạch máy tính. Trong thực tiễn có nhiều nhân tố quyết định lãi suất: nguồn cung các khoản tiền gửi; nhu cầu tín dụng; trạng thái của chu kỳ kinh doanh; các chính sách của Cục dự trữ; bản chất của các thị trường tài chính. Nhưng lạm phát và kỳ vọng về lạm phát trong tương lai đóng một vai trò rất lớn, bởi vì những người cho vay muốn được bảo vệ chống lại khả năng hao hụt dần giá trị thực tế của khoản tiền cho vay. Lạm phát ở mức cao làm lãi suất tăng (với một độ trễ nhất định); và lạm phát giảm xuống làm lãi suất giảm xuống (cũng với một độ trễ, tất nhiên). Năm 1965, lãi suất cố định trong 30 năm của cho vay thế chấp nhà trung bình là 5,8%; vào năm 1980, mức trung bình là 12,7%; và vào năm 2005, nó lại hạ nhiệt ở mức 5,9%. Cũng trong cùng thời điểm, "lãi suất cơ bản" của các ngân hàng thương mại đối với khách hàng thân thiết xê dịch từ 4,5% đến 15,3% rồi đến 6,2%. Những dao động hết sức kịch tính này đã tác động sâu sắc đến thị trường tín dụng, thị trường chứng khoán và giá trị của đất đai và nhà ở. Và đã có "hiệu ứng gợn sóng" khổng lồ.[33] [34]

Quý vị còn nhớ cuộc khủng hoảng tín dụng Mỹ (cuộc khủng hoảng S&L) chứ? Đối với nhiều người Mỹ, "quỹ tiết kiệm và cho vay" (hay S&L: savings and loans associations) và "quỹ tiết kiệm" giờ đây chỉ còn là những tàn tích. Năm 2006, chỉ còn 845 quỹ này, với tài sản là 1,5 nghìn tỷ đôla; ngược lại, có hơn 7.000 ngân hàng thương mại với tổng tài sản gần 10 nghìn tỷ đôla. Nhưng trở lại năm 1975, có xấp xỉ 5.400 quỹ tiết kiệm đảm nhận phân nửa những khoản cho vay thế chấp nhà. Các nhà quản lý quỹ tín dụng thường sống theo kiểu "ba-sáu-ba", như cách mà nhà kinh tế học Lawrence White đã thuật lại. Họ "có thể nhận tiền gửi tiết kiệm ở mức lãi suất 3%; có thể cho vay thế chấp nhà với mức 6%; và (họ) có thể có mặt ở sân golf trước 3h chiều". Nhưng sự phân bổ nhàn hạ này đòi hỏi giá cả phải ổn định, bởi những quỹ tín dụng "đi vay ngắn hạn" (những người gửi tiền ngắn hạn có thể rút tiền bất kỳ lúc nào) và "cho vay dài hạn" (cho vay thế chấp nhà có lãi suất cố định và kỳ hạn phải thanh toán là 30 năm). Nếu lạm phát ở mức cao hơn đẩy mức lãi

suất huy động tiền gửi tăng lên, thì chi phí vay của S&L có thể vượt quá số tiền có được từ các khoản cho vay thế chấp nhà trước đó. Đó chính là những gì đã xảy ra.[35]

Khủng hoảng S&L là loại điển hình của chuyện kể về sự điều tiết vô tác dụng của chính phủ và việc cho vay lệch lạc. Các S&L đã lãng phí nguồn quỹ của họ vào những dự án nhà cửa thiếu suy nghĩ, những phố mua sắm và những khu nghỉ dưỡng. Nhưng câu chuyện chính lại liên quan đến sự phá hoại của lạm phát. Cho đến năm 1981, 85% các quỹ tiết kiệm không có lãi. Vì mức lãi suất ngắn hạn tăng lên, họ phải đối diện với một tình huống nan giải: hoặc là nâng lãi suất huy động tiền gửi của chính họ lên, mà điều này có thể làm họ không có lãi, hoặc là phải đối diện với tình trạng một sự rút tiền tiết kiệm ồ ạt, dẫn đến vỡ nợ. Sự ra đời của những quỹ hỗ tương trên thị trường tiền tệ vào cuối những năm 1970 làm cho mức trần lãi suất tiền gửi do chính phủ quy định cho các ngân hàng và các S&L không còn hiệu quả; người gửi có thể chuyển tiền của họ đến bất kỳ nơi nào khác. Chỉ sau khi S&L đối diện với cảnh khánh kiệt thì những điều tiết vô tác dụng và sự cho vay mới mọc nhanh như nấm. Chính phủ nới lỏng quyền cho vay của các S&L với hy vọng rằng lợi nhuận từ những khoản cho vay mới đối với bất động sản thương mại sẽ bù lại những thua lỗ ở những tài sản thế chấp cũ; nhưng những khoản cho vay đầu cơ mới đơn giản là càng làm tình hình tồi tệ hơn. Sự sụp đổ của các S&L làm cho những người đóng thuế phải gánh chịu 160 tỷ đôla - đó là mức chênh lệch giữa những gì mà các S&L còn nợ người gửi tiền (người gửi tiền được bảo vệ bởi bảo hiểm tiền gửi liên bang) và trị giá tài sản của các S&L thất bại.[36]

Tác động qua lại của lạm phát và các thị trường tín dụng gây ra những sự chấn động khác. Người nông dân Mỹ đã vay những khoản tiền lớn, dựa trên mức lạm phát của mùa màng và giá cả đất đai. Một nông dân ở Iowa đã nói với nhà báo William Greider rằng: “Những người cho vay sẽ đi đến thẳng nông trại và họ có thể sẽ nói rằng “Cái máy cày đó hơi cổ lỗ”. Vì thế người nông dân sẽ phải đi mua một cái mới. Tại sao lại không chứ?”. Thu nhập và của cải của nông dân dường như dư thừa. Từ năm 1972 đến 1975, lúa mì từ 1,34 đôla/giạ đã tăng lên hơn 4đôla/giạ, ngũ cốc từ 1,08 đôla tăng đến 3,02 đôla. Ở Iowa, giá đất tăng gấp năm lần, từ 319 đôla/ha vào năm 1970 đã tăng

đến 1.697 đôla/ha năm 1982. Nhưng khi lãi suất tăng và giá nông sản rớt mạnh vào những năm 1980, nhiều nông dân đã ngập trong nợ nần. Những vụ xiết nợ khắp nơi cứ kéo dài. Những cuộc "diễu hành máy kéo" đến Washington và một số cuộc tự sát được đưa tin nhiều trên báo chí của những nông dân đánh mất đất đai do ông cha để lại qua nhiều thế hệ cũng lan rộng. [37]

Cuộc khủng hoảng nợ của các nước thuộc Thế giới thứ ba cũng đi theo một đường biến thiên tương tự. Vào thập niên 1970, những khoản cho vay của các ngân hàng thương mại cho các nước ở khu vực Mỹ Latinh tồn tại hết sức ít ỏi; đến năm 1982, những khoản nợ này tổng cộng lên đến 327 tỷ đôla. Người ta suy luận rằng giá các loại mặt hàng ngày càng tăng, là một chỗ dựa chính đối với việc xuất khẩu của các nước này, sẽ đảm bảo cho họ trả được những món nợ từ nước ngoài, phần lớn được tính bằng đồng đôla Mỹ. Mexico và Venezuela có dầu; Brazil có cà phê; Argentina có lúa mì và thịt. Nhưng lãi suất ngày càng cao (hầu hết các khoản cho vay đều "thả nổi" lãi suất) và giá hàng hóa ngày càng giảm vào đầu thập niên 1980 đã phá hủy lôgic này. Đến tháng 8/1982, Mexico bị vỡ nợ với những khoản vay là 80 tỷ đôla. Mười lăm nước Mỹ Latinh khác cũng chung số phận sau đó. Những năm tiếp sau được gọi là "một thập kỷ đã mất", khi nhiều quốc gia Latinh khác - oằn lưng gánh món nợ không thể trả - đã phải chịu đựng sự tăng trưởng kinh tế chậm chạp và cái nghèo càng tăng.[38]

Không hề ngạc nhiên, lãi suất dao động cũng tàn phá cổ phiếu. Phân nửa hộ gia đình ở Mỹ giờ đây sở hữu cổ phiếu hay các quỹ hỗ tương. Người ta thường suy xét rằng rằng sự điên cuồng "công nghệ" vào những năm 1990 phải chịu trách nhiệm đã cám dỗ mọi người vào thị trường. Điều này chỉ mới đúng phân nửa. Quay trở lại những năm 1950, và bạn sẽ khám phá ra rằng cổ phiếu và quyền sở hữu cổ phiếu cũng đã phát đạt. Từ cuối Thế chiến II cho đến 1965, chỉ số bình quân công nghiệp Dow Jones tăng gấp năm lần. Số lượng cổ đông tăng vọt từ 6,5 triệu người vào năm 1950 lên đến 30,9 triệu người vào năm 1970. Nhưng lạm phát cao hơn đã kiềm lại sự tăng lên của thị trường và chấm dứt nhiệt huyết dành cho cổ phiếu. Tháng 8/1979, tờ *Business Week* đã viết lời cáo phó. "Cái chết của vốn cổ phần: Lạm phát đang phá hủy Thị trường chứng khoán như thế nào" chính là nhan đề của bài viết

này. Một viên quản lý công ty trẻ tuổi đã hỏi rằng "Gần đây các anh có đến dự cuộc họp cổ đông Mỹ hay không? Tất cả bọn họ đều là những người cổ hủ". Trong số những người dưới 65 tuổi, số lượng cổ đông trong thập kỷ qua đã giảm 25%. Kết quả hoạt động tồi của nó đã làm cho các nhà đầu tư trẻ thờ ơ hơn.[39]

Năm 1982, chỉ số Dow Jones thực sự còn thấp hơn so với năm 1965. Tờ *Business Week* bình luận rằng lạm phát đã làm "các nhà đầu tư hết sức thận trọng". Người Mỹ đã ngộ ra rằng "lạm phát đã dẫn đến một thời kỳ suy thoái kinh tế phá hủy tình trạng có lãi của công ty và giá cả cổ phiếu. Điều này đã xảy ra vào năm 1974, khi cuộc suy thoái tồi tệ nhất kể từ thời kỳ Đại suy thoái tiếp theo sau cuộc bùng nổ cuối cùng của lạm phát hai chữ số". Nhưng ở ý nghĩa rộng lớn hơn, cổ phiếu đã tấn công nạn nhân ở một lôgic hết sức tàn nhẫn về mức lãi suất ngày càng tăng. Cổ phiếu, trái phiếu, các khoản tiền gửi ngân hàng và những quỹ đầu tư tương hỗ ở thị trường tiền tệ, tất cả đều cạnh tranh với nhau để giành những đồng đôla của người đầu tư. Khi lãi suất trái phiếu và những nguồn đầu tư có lãi khác tăng lên, thì cổ phiếu buộc vẫn phải ở vị trí cạnh tranh. Tỷ suất thu nhập trên thị giá (earnings yields - chỉ số nghịch đảo của chỉ số P/E) phải tăng; một nghịch lý là điều này lại làm giảm áp lực đối với giá cổ phiếu. Vào tháng 1/1973, chỉ số Dow đã đạt mức kỷ lục là 1.051,70. Đến tháng 12/1974, nó giảm gần phân nửa còn 577,60. Trong năm 1979, khi được điều chỉnh yếu tố lạm phát, cổ phiếu vẫn còn thấp hơn 50% so với đỉnh năm 1973.

Một ví dụ đơn giản sẽ cho thấy lý do tại sao. Giả sử một trái phiếu kho bạc trả mức lãi suất 5%. Cổ phiếu, vì rủi ro hơn, phải đưa ra một mức lợi nhuận cao hơn, ví dụ như 7%. Lợi suất của một cổ phiếu là thu nhập trên mỗi cổ phiếu của công ty (lợi nhuận) được chia theo giá cổ phiếu. Một công ty với mức thu nhập từ cổ phiếu là 7 đôla/cổ phiếu và giá của một cổ phiếu là 100 đôla thì sẽ có tỷ suất lợi nhuận trên thị giá là 7%. Bây giờ giả sử rằng lãi suất ở trái phiếu kho bạc tăng lên 10%. Để duy trì tiền lãi cao hơn 2 điểm phần trăm so với trái phiếu, thì tỷ suất lợi nhuận trên thị giá của cổ phiếu phải tăng lên là 12%. Với 7 đôla thu nhập trên mỗi cổ phiếu thì giá cổ phiếu phải giảm xuống còn 58 đôla (7 đôla là 12% của 58 đôla). Nếu lợi nhuận tăng đủ nhanh thì giá cổ phiếu mới có thể tăng; nhưng trong thực tế, điều này đã không xảy

ra. Lạm phát cao hơn đã phá hoại ngầm thị trường cổ phiếu[40].

Nhưng khi lạm phát đi xuống vào đầu thập niên 1980 - và lãi suất bắt đầu tụt nhanh - thì chu trình này đã đảo ngược cùng với lôgic hết sức điên cuồng tương tự. Lãi suất giảm và lợi nhuận tăng đã đẩy cổ phiếu đi lên. Đến năm 1986, chỉ số Dow đã gấp đôi năm 1982; năm 1989, nó gần gấp ba; năm 1996, nó gấp hơn sáu lần. Các nhà đầu tư đã tràn ngập thị trường, khá lâu trước khi có nỗi ám ảnh "công nghệ". Trong năm 1989, chỉ có 31,6% hộ gia đình sở hữu cổ phiếu hay các quỹ hỗ tương; đến năm 1998, tỷ lệ này là 48,8%. Sự tiến bộ không ngừng của thị trường đã thuyết phục nhiều nhà đầu tư, thường là những người mới vào nghề, rằng giá cả sẽ tăng lên không gì ngăn lại được, ngay cả khi có những quãng gián đoạn mang tính thời điểm. Chính là do niềm tin hàng loạt này đã tạo ra một giai đoạn cho sự đắm chìm đầu cơ cuối cùng, đó là "bong bóng công nghệ". Cổ phiếu đã tăng lên ở những mức hoàn toàn mâu thuẫn với những quan hệ về mặt lịch sử. Có lúc cổ phiếu Yahoo! được bán ra gấp 2.154 lần thu nhập (lợi nhuận); trong khi hệ số giá trên thu nhập một cổ phiếu (P/E) bình quân trong lịch sử của tất cả những cổ phiếu chỉ ở khoảng từ 14 đến 15 mà thôi. Thậm chí cả khi như thế, "bong bóng" cũng khá ngắn. Một cuộc phân tích cẩn thận đã định khoảng thời gian bắt đầu mạnh mẽ của nó là giữa 1997 và cuối 1998; thị trường đạt đỉnh điểm vào đầu năm 2000.[41]

Thật vậy, lạm phát đã giúp thay đổi hình dạng của toàn bộ hệ thống tài chính - và không chỉ thị trường cổ phiếu. Mặc dù thường là bí hiểm, cơ sở tài chính cấp cao phục vụ cho một mục đích đơn giản: hướng những khoản tiết kiệm của xã hội vào việc đầu tư có hiệu quả. Từ cuộc Đại Suy thoái cho đến những năm 1980, phần lớn hệ thống tài chính được phân chia cao độ. Việc cho vay được điều khiển bởi các ngân hàng và các S&L, mà phần lớn cho vay thế chấp nhà, vay tiêu dùng và vay vốn kinh doanh. (Chỉ có các công ty uy tín blue-chip mới có thể tăng vốn bằng cách bán trái phiếu; còn các công ty khác thì vay từ các ngân hàng). Nhưng lạm phát đã phá hủy một số trong hệ thống này (các S&L) và gây thiệt hại nhiều đối với những phần còn lại (những ngân hàng thương mại - họ phải chịu thua lỗ đối với những khoản nợ xấu ở nông dân, các công ty năng lượng, những nhà phát triển bất động sản và các nước đang phát triển). Nhiều hình thức mới để cung cấp tín dụng đã được tìm ra.

Cái nổi bật là "sự chứng khoán hóa". Bởi vì các ngân hàng và một số ít các S&L còn sống sót có những nguồn quỹ giới hạn, họ và các thể chế tài chính khác đã tạo ra những khoản vay ngày càng tăng, rồi sau đó "đóng gói" chúng lại thành những chứng khoán tương tự như trái phiếu, những thứ này đã được bán cho những quỹ hưu bổng, những công ty bảo hiểm, những quỹ đầu tư hỗ tương, những quỹ đầu tư cho đại học và những nhà đầu tư lớn khác. Vì thế cho vay thế chấp nhà, vay mua ô tô, nợ ở hình thức thẻ tín dụng và những hình thức cấp vốn khác được trợ cấp về mặt tài chính ngày càng tăng.

Ở một mức độ nào đó, hệ thống mới này ưu việt hơn hệ thống cũ. Nó tiếp cận được những nguồn tín dụng mới và phân tán rủi ro. Nhưng ở một mức độ nào đó, nó lại thua kém. Một số sự bảo vệ của hệ thống cũ không hiện diện trong hệ thống mới. Ngân hàng và các S&L nói chung gần gũi với những người đi vay địa phương hơn những người sở hữu nhà, những người tiêu thụ, và những doanh nghiệp - và nắm giữ phần lớn những khoản cấp vốn của họ trong danh mục các nhà đầu tư. Vì thế, họ có động cơ chỉ cung cấp tín dụng cho những người đi vay có khả năng hoàn trả tốt. Với hình thức chứng khoán hóa, sự thận trọng bị giảm sút đi. Người cho vay và người đi vay thường bị tách biệt nhau rất nhiều. "Một người phát sinh" (một nhà môi giới tài sản thế chấp chẳng hạn) có thể cho vay rồi sau đó lại bán cho một ngân hàng đầu tư (chẳng hạn là Goldman Sachs), ngân hàng này sẽ "chứng khoán hóa" khoản vay trên và bán nó cho những người đầu tư cuối cùng. Tất cả những người trung gian này đều có động cơ để hoàn tất những giao dịch mà thông qua đó họ kiếm được các phí giao dịch. Hầu hết những người trung gian không nắm giữ những khoản cấp vốn cuối cùng. Sau này, chúng ta có thể thấy rằng việc quá cả tin đối với giá nhà kết hợp với những thông lệ cho vay bất cẩn đã nuôi dưỡng "bong bóng" về nhà ở như thế nào. Thậm chí đến hôm nay, những tác dụng phụ của lạm phát vẫn còn dai dẳng.

Nền kinh tế Mỹ luôn luôn thay đổi; có lẽ đây là bản chất thường trực của nó. Nếu như không có lạm phát, nền kinh tế ngày hôm nay sẽ khác biệt so với nền kinh tế của mười lăm năm trước hay kể cả mười lăm năm trước đó nữa. Nhưng *đã có* lạm phát và thiểu phát. Chúng thúc đẩy cho sự bất ổn định của những năm 1970, sự bành trướng kéo dài của những năm 1980 và 1990, sự dao động của tăng trưởng năng suất, và sự tiêu thụ, cổ phiếu và những bùng nổ nhà ở. Tất cả những thay đổi này có những nguyên nhân khác, và một số

có thể xảy ra theo bất kỳ một cách thức nào đó. Nhưng tất cả cũng đều là những kết quả phụ của sự trải nghiệm lạm phát.

http://tieulun.hopto.org

V

Thậm chí chỉ ngắn gọn điểm lại những chuyện trong nửa thế kỷ qua cũng đã khẳng định được những tác động to lớn của lạm phát - cả khi nó tăng lên lẫn giảm đi - đối với đời sống đất nước. Nó không phải là một buổi trình diễn phụ, mà nó là một phần của buổi trình diễn chính. Nó định hình quan điểm về chính trị, nền kinh tế, trạng thái đất nước, các thị trường tài chính và nhiều hơn nữa. Cái nào làm nổi bật bài toán đố trọng tâm: Nếu lạm phát lại quan trọng đến thế, thì tại sao người ta lại bỏ qua nó?

Cho đến nay, có một khối lượng lớn các tài liệu kể lại chi tiết về cuộc hành trình của người Mỹ trong những thập kỷ gần đây. Hầu như tất cả đều phó thác lạm phát cho một sự xuất hiện chớp nhoáng[42]. Việc các tác giả là nhà sử học hay là nhà kinh tế học; theo phe tự do hay bảo thủ; hay chính bản thân họ có là tổng thống đi chăng nữa cũng chẳng có gì quan trọng. Trong tác phẩm *Bình minh trên đất Mỹ: Ronald Reagan đã phát minh ra thập kỷ 80 như thế nào* của Gil Troy, thì lạm phát không đáng một chương hay chỉ là một mục trong phần chú dẫn. Nhưng nó cũng không được nhắc đến nhiều trong một miêu tả chân dung gay gắt hơn về Reagan của nhà báo Haynes Johnson trong *Mộng du xuyên suốt lịch sử*. Trong hồi ký *Vững tin* của Jimmy Carter, ông nói rằng "trong những tháng đầu của năm 1980, vấn đề nội bộ quan trọng nhất là lạm phát" - thực sự, nó nghiêm trọng trong phần nhiệm kỳ của ông - nhưng ông chỉ dành cho nó có bốn trang mà thôi. Ông ưu ái những kỳ tích về chính sách ngoại giao của ông, như là hiệp định hòa bình giữa Israel và Ai Cập. Ronald Reagan xem sự khôi phục kinh tế như một trong những chiến thắng vang dội của ông nhưng lại nhấn mạnh ở việc giảm thuế, chứ không phải lạm phát giảm đi. Kể cả ông cũng ưu ái chính sách đối ngoại hơn, đặc biệt là những thương thuyết của ông đối với Mikhail Gorbachev mà đã góp phần vào việc kết thúc Chiến tranh lạnh.[43]

Chúng ta đang mất đi những mảng cốt lõi của lịch sử; thật vậy, sự bỏ sót đã

tạo ra một lịch sử không đúng. Hãy xét những giải thích "tay đôi" đối với kết quả thực hiện đầy ấn tượng của nền kinh tế trong thập kỷ 1980 và 1990.

Phe bảo thủ nhớ về thập kỷ 1980 một cách đầy lưu luyến là vì thời khắc lịch sử của Reagan, khi ông cắt giảm thuế, cắt giảm nội các và khôi phục lại nền kinh tế. Vấn đề là phần lớn câu chuyện này lại là một truyền thuyết. Mặc dù mức thuế giảm một cách đáng kể (mức cao nhất giảm từ 70% xuống còn 28%), gánh nặng chung về thuế chỉ giảm một ít, còn qui mô của nội các thì không. Năm 1980, tổng thuế liên bang chiếm 19% GDP; khi Reagan rời khỏi vị trí tổng thống của mình vào năm 1989, thì chúng chiếm 18,3%.[44] Những mức thuế thấp hơn đã xảy ra bởi vì thâm hụt ngân sách tăng lên và một số lỗ hổng của luật pháp về thuế đã được bít lại. Trong khi đó, phe tự do lại tín nhiệm những chính sách của Bill Clinton vì một nền kinh tế vững mạnh vào thập kỷ 1990. Nhưng những chính sách của Clinton lại đối lập với những chính sách của Reagan: ông tăng thuế (đến một mức cao nhất là 39,6%) và kiềm chế thâm hụt ngân sách. Cả hai câu chuyện đều không thể chính xác được, và thật vậy, không có câu chuyện nào chính xác cả.

Nền kinh tế đã có kết quả thực hiện tốt trong cả hai thập kỷ, và lời giải thích là hành động chủ yếu của chính sách kinh tế của cả hai vị tổng thống là chính sách ngăn chặn lạm phát. Nó ổn định nền kinh tế và, thông qua việc giảm lãi suất và việc tăng ở thị trường cổ phiếu và sự thịnh vượng của bất động sản, đã thúc đẩy người tiêu dùng mạnh mẽ chi tiêu. Mức thuế thấp hơn, thậm chí sau khi Clinton tăng lên, cũng có thể có ích; nhưng chúng không phải là sự tác động mang tính quyết định. Cũng không phải sự co lại về thâm hụt ngân sách liên bang của Clinton. Thật vậy, thâm hụt ngân sách vẫn còn dai dẳng trong suốt phần lớn thời kỳ cầm quyền của Clinton, chỉ biến mất vào năm 1998, phần nhiều là kết quả của một nền kinh tế mạnh mẽ và giá cổ phiếu ngày càng tăng - điều này đã tạo ra một triều cường không trông đợi ở doanh thu về thuế - hơn là nguyên nhân. Cả hai bảng sổ sách tiêu chuẩn của hai thập kỷ này đều có nhầm lẫn và không trọn vẹn. Sự kiện kinh tế to tát của thời kỳ này là sự chinh phục lạm phát hai chữ số.

Đây chỉ là phần lịch sử mà chúng ta bỏ qua. Sự suy tàn của lạm phát cũng là một sự kiện toàn cầu. Giữa nhiều nhà kinh tế học (dù chẳng phải là tất cả),

các viên chức chính phủ và nhiều nhà đứng đầu các doanh nghiệp ngày nay, có một niềm tin mạnh mẽ cho rằng lạm phát cao thì phá hủy khủng khiếp. Nhiều người đủ già để sống qua thời kỳ của những sự tăng giá hai chữ số và để nhớ đến cái hậu quả đó. Ở một phạm vi lớn, bài học đã lan ra toàn cầu. Nhà kinh tế học ở Harvard, Kenneth Rogoff, đã góp nhặt những con số cho thấy bản chất đầy kịch tính của sự thay đổi. Trong những năm 1970, mức lạm phát trung bình hàng năm là 162% ở Chilê, 33% ở Israel, 9% ở Đan Mạch, 15% ở Nam Triều Tiên và 9% ở Pháp. Đầu thế kỷ XXI, mức này là 3% cho Chilê, Đan Mạch, Hàn Quốc và Israel; Pháp là 2%. Đối với toàn bộ các nước đang phát triển, lạm phát hàng năm giảm từ mức trung bình là 31% trong khoảng 1980-84 xuống còn 6% trong khoảng 2000 đến 2006. Đối với những quốc gia giàu có, nó chuyển từ 9% xuống còn 2%. Phản ứng của đám đông làm cho các quốc gia dễ dàng theo đuổi những chính sách với mức lạm phát thấp - và khó khăn hơn, mặc dù không phải là không thể, cho bất kỳ quốc gia nào cho phép dấy lên một cuộc lạm phát.[45] [46]

Tôi đã nêu ra một lý do của việc coi nhẹ lạm phát: việc nhấn mạnh quá mức vào vai trò của dầu lửa và cuộc chiến tranh ở Việt Nam. Nhưng hẳn phải có những lời giải thích khác. Một lời giải thích rõ ràng đơn giản là sự trôi qua của thời gian. Đại bộ phận người Mỹ ngày hôm nay chưa bao giờ trải nghiệm qua một cuộc lạm phát hai chữ số. Đó không phải là một phần của cuộc sống của họ, như nó đã từng là một phần của cuộc sống của tôi vậy. Năm 2008, hơn 60% một chút của xấp xỉ 300 triệu người Mỹ hiện nay sinh ra vào năm 1962 hay là sau này, có nghĩa là người lớn tuổi nhất trong số họ chỉ mới 17 hay 18 tuổi khi lạm phát đạt đến đỉnh vào năm 1979 và 1980. Đối với nó họ còn quá trẻ để có thể có ấn tượng gì. Thậm chí đối với một số người đã sống qua thời kỳ đó, ký ức về lạm phát cũng nhạt nhòa. Tất cả những điều này đều là sự thật và, ở một khía cạnh rất hời hợt, đưa ra một lời giải thích có ích. Nhưng nó không có sức thuyết phục, bởi vì cũng cùng sự tính toán số học này áp dụng đối với cuộc chiến ở Việt Nam - thật vậy, hơn thế nữa, vì đó là một sự kiện xảy ra trước hơn - và tuy nhiên chiến tranh Việt Nam vẫn duy trì được sự thu hút mạnh mẽ đối với nhận thức của nước Mỹ. Phải có một điều gì khác đang diễn ra ở đây.

Tôi nghĩ, gần với sự thật hơn cả là một sự thất bại chung ở việc thông tin và

tính bộc trực của các nhà kinh tế học của đất nước. Ở mức độ nền tảng của nó, lạm phát hai chữ số chính là những việc làm của họ. Nó là kết quả của những ý tưởng tồi - được khuyến khích bởi nhiều nhà kinh tế học hàng đầu và chuyển đổi thành những chính sách chính phủ - tạo ra những kết quả tồi. Giờ đây đang có một nhận thức rộng khắp về vấn đề này, và mặc dù có rất nhiều những cuộc nghiên cứu chuyên môn về lạm phát và về khoảng thời gian có lạm phát cao, nhưng vẫn không có nhiều dưới hình thức những lời xin lỗi công khai (từ những người có dính líu trong sai lầm đó) hay nhiều sự khiển trách (từ những người không có dính líu, bởi vì hoặc là họ bất đồng hoặc là họ còn quá trẻ). Dường như có một thỏa hiệp không được nói ra hoặc một sự tự kiềm chế ở việc cứ để cho những gì thuộc về quá khứ trôi qua, có lẽ vì do sự xấu hổ chung hay một sự nhận thức rằng cứ mải mê quá với những thất bại của quá khứ có thể làm tổn hại đến viễn cảnh của những nhà kinh tế học như là những người cố vấn nội các và những người được bổ nhiệm cấp cao.

Những sự giải thích khả dĩ khác về sự bỏ quên này là tinh thần đảng phái và kịch tính hóa lịch sử. Các nhà sử học, các nhà kinh tế học và những người bình luận chính trị - cho dù là có nhận thức ra hay không - chỉ làm theo điều họ ưa thích. Người ta cố làm những sự kiện trở nên thích hợp với những định kiến của họ hay tạo ra những anh hùng chính trị. Có một khuynh hướng làm cho những nhận xét trở nên thuận hay chống lại một tập hợp những chính sách và những nhân vật chính đối với một cái khác. Những câu chuyện kể của chúng ta có khuynh hướng tôn vinh hay thóa mạ những người lãnh đạo của chúng ta. Lạm phát thì không thích hợp lắm với loại chuyện kể này. Trước hết là, khi lạm phát bắt đầu, nó bò lên một cách chậm chạp. Đánh bại nó ở thời điểm đầu này, nếu có thành công, là thực hiện một cuộc "đánh chặn" nhìn chung không được công chúng đánh giá cao bởi vì lúc đó lạm phát chưa dễ dàng nhận thấy. Để đánh bại nó ở những thời điểm về sau là đảm trách một cuộc tấn công mà, thậm chí nếu có thành công, có những hậu quả gây khó chịu (mức thất nghiệp cao, mất thu nhập) mà những hậu quả này không được công chúng hưởng ứng mấy. Dù là làm cách nào đi nữa cũng đều khó mà có quyền khoe khoang được. Cuộc chiến lạm phát thiếu đi cái kịch tính của một cuộc chiến thực thụ hay của nhiều cuộc vận động và chiến dịch công khai được những nhà lãnh đạo chính trị ấp ủ. Điều này có thể giải thích tại sao nó lại ít được nhắc đến trong hồi ký của nhiều vị tổng thống và những nhà chính trị.

Ở một mức độ, những lời giải thích này giúp giải được bài toán đố. Nhưng tôi cho rằng có một nguyên nhân sâu hơn nữa đối với việc bỏ sót này. Đó là cách chúng ta làm nên lịch sử. Có phần đơn giản một chút: Các nhà sử học không làm kinh tế, và các nhà kinh tế học không làm lịch sử. Nói chung, các nhà kinh tế - ngay cả khi họ nghiên cứu những sự kiện lịch sử - chủ yếu nhấn mạnh vào những nguyên nhân và hậu quả kinh tế. Họ ít khi sử dụng kinh tế như là một bệ phóng để thông báo về một câu chuyện kể lịch sử ở phạm vi rộng hơn. Các nhà sử học lại chịu những nhược điểm ngược lại. Bối cảnh của họ bao gồm hầu như toàn bộ những vấn đề chính trị, xã hội và con người. Kinh tế làm cho họ lúng túng và buồn chán.[47] Con người và ý tưởng là những động lực chính của họ. Nếu những lực lượng kinh tế xâm phạm, những nhà sử học chỉ nhận thức chúng một cách điển hình mà không cố lý giải hay phân tích chúng. Còn cánh nhà báo thì sao? Họ tập trung vào khoảng thời gian ngay trước mắt. Họ muốn biết ai làm cái gì, cho ai và tại sao - nhưng chỉ là ngày hôm nay hay hôm qua mà thôi.

Tóm lại, chúng ta phải phân định rõ là lịch sử thì nói sơ lược về kinh tế học và kinh tế học cũng nhắc sơ sài về lịch sử. Cuộc Đại Suy thoái - sự kiện kinh tế trọng yếu nhất trong thế kỷ XX - minh họa rõ nhược điểm này. Những nhà kinh tế học đã thực hiện nhiều nỗ lực đầy tham vọng để giải thích những nguyên nhân về mặt kinh tế, từ "*The Great Crash" (Đại đổ vỡ)* của Kenneth Galbraith đến "*Golden Fetters"(Xiềng xích vàng)* mới đây của Barry Eichengreen. Về phía các nhà sử học, chúng ta có nhiều lời giải thích xuất sắc về những năm 1930, bao gồm "*Since yesterday*" (Từ hôm qua) của Frederick Lewis Allen và ấn phẩm bộ ba*"Age of Roosevelt"* (Thời đại Roosevelt) của Arthur Schlesinger Jr. Nhưng gần như không có sự tổng hợp về cả những căn nguyên của kinh tế lẫn những hậu quả lớn lao hơn. Nếu ngay cả cuộc Đại Suy thoái cũng gặp phải sơ sót này, thì khó lòng mà ngạc nhiên rằng lạm phát hai chữ số - một biến động đầy ý nghĩa nhưng nhỏ hơn nhiều so với Đại suy thoái - cũng cùng chung số phận như thế. Chúng ta đang lãng quên một phần quan trọng trong quá khứ. Đây là lúc để khôi phục lại lịch sử đã mất này.

http://tieulun.hopto.org

2. NỖI ÁM ẢNH VỀ "TÌNH TRẠNG ĐẦY ĐỦ VIỆC LÀM"

I

Có thể bạn tự hỏi: Làm thế nào điều này xảy ra được? Trong thời buổi yên bình này nước Mỹ chưa từng trải qua một cuộc lạm phát kéo dài thì lý nào lại có một cuộc lạm phát bắt đầu vào thập niên 1960? Câu trả lời ngắn gọn là sức mạnh của các ý tưởng. Trong thập niên 1960, các nhà kinh tế học hàn lâm, cùng với sự thừa nhận của các nhà lãnh đạo chính trị, cho rằng có thể duy trì vĩnh viễn trạng thái gần "đầy đủ việc làm"[48] trong nền kinh tế (lúc đầu được định nghĩa là ở mức thất nghiệp 4%). Những vòng tuần hoàn bùng nổ và giảm sút, những đợt suy thoái và Đại suy thoái từ lâu đã được coi là những đặc điểm khó chịu và không thể tránh khỏi của chủ nghĩa tư bản công nghiệp. Nhưng một khi người ta đã chấp nhận ý tưởng cho rằng chu kỳ kinh doanh có thể điều khiển được, thì lúc đó sự tự kiềm chế đã lặng lẽ giữ cho giá cả và tiền lương trong vòng kiểm soát cũng dần dần tan theo mây khói. Và những giả định mới đã xuất hiện. Nếu chính phủ có thể ngăn cản các cuộc suy thoái, thì các doanh nghiệp luôn có thể trông mong vào nhu cầu cao đối với sản phẩm của họ. Tất cả những chi phí cao hơn (kể cả chi phí nhân công cao hơn) đều có thể được bù lại thông qua giá cả cao hơn. Tương tự như thế, nếu nền kinh tế lúc nào cũng đảm bảo "tình trạng đầy đủ việc làm", thì công nhân có thể gây ra sức ép để được trả lương cao hơn mà không sợ phải mất việc. Nếu những ông chủ hiện tại của họ không thể trả mức lương cao hơn đó, thì sẽ có người khác làm việc đó. Sẽ không còn một mức thất nghiệp đáng kể; chính phủ đã hứa như vậy. Kết quả là tạo ra một vòng xoắn ốc về tiền lương-giá cả khó chữa. Tiền lương đuổi theo giá cả, rồi giá cả đuổi theo tiền lương. Lạm phát trở thành "hiện tượng tự thực hiện" và khó có thể thay đổi. Đơn giản là thế đó.

Giờ đây chúng ta biết rằng lời hứa loại bỏ chu kỳ kinh doanh nhất định là đã

thất bại. Nếu nó tạo ra hành vi lạm phát (như đã diễn ra) và nếu lạm phát ngày càng tăng đe dọa sự phát triển kinh tế (như đã diễn ra), thì lúc đó xung đột là không thể tránh khỏi. Tất cả những điều này giờ đây đều rõ ràng, nhưng vào thời điểm đó thì không như thế, ít ra là đối với phần lớn mọi người. Có điều là, hành vi lạm phát xuất hiện từ từ và không có một ý tưởng bất ngờ mang tính tập thể nào cả, khi mà những nhà điều hành doanh nghiệp, những người lãnh đạo công đoàn và những công nhân bình thường đã kết luận, "Lạ thật, chính phủ đã loại bỏ hoàn toàn suy thoái. Không ai còn phải lo lắng rằng tiền lương cao và những việc tăng giá sẽ hủy hoại các doanh nghiệp hay phá hủy công ăn việc làm của chúng ta". Thay vào đó, người Mỹ lặng lẽ chấp nhận rằng việc tăng giá cả và tiền lương giờ đây không còn là mối nguy hiểm như trước nữa. Những sự xuất hiện đột ngột gây phiền phức của lạm phát đều bị đổ lỗi cho những sự kiện "xưa như trái đất": chi tiêu cho chiến tranh ở Việt Nam hay giá dầu tăng đột ngột trên phạm vi toàn cầu. Nếu những nguyên nhân nhất thời này biện hộ cho hầu hết lạm phát, thì lời hứa cơ bản - việc kiểm soát chu kỳ kinh doanh - sẽ vẫn còn tác động. Thật không may là hầu hết lạm phát đã không xuất phát từ những nguyên nhân nhất thời.

Giờ đây thật khó cho chúng ta để hồi tưởng lại sự đồng tâm hướng tới "tình trạng đầy đủ việc làm" mà cả Đảng Dân chủ lẫn Đảng Cộng hòa đều theo đuổi vào thời điểm cuối thập niên 1960 và 1970. Không ngạc nhiên lắm, Richard Nixon, một nhân vật có tính nhạy cảm sắc bén về chính trị, là người nắm bắt nỗi ám ảnh nhiều nhất. Ông đã bình luận vào thời kỳ đầu nhiệm kỳ tổng thống của mình "Khi anh bắt đầu nói về lạm phát ở khía cạnh trừu tượng, thì rất khó để người ta có thể hiểu được. Nhưng khi mức thất nghiệp tăng lên 0,5% thì đó là một chấn động ... Đã tám năm qua không có cuộc suy thoái nào (trong những năm 1960)... Chúng ta không thể cho phép có - Rầm! - một cuộc suy thoái. Chúng ta sẽ không bao giờ cầm quyền được nữa". Mức thất nghiệp thấp là điều quan trọng nhất và là điểm kết thúc của chính sách kinh tế; lạm phát là một sự phiền toái khó chịu. Những điều ưu tiên đó kéo dài hơn cả một thập kỷ. Nhìn lại nhiệm kỳ của tổng thống Carter (1977-1981), Stuart E. Eizenstat, trưởng cố vấn nội vụ của Nhà Trắng sau này đã thú nhận rằng:

Sai lầm chính của chính sách kinh tế thời tổng thống Carter là thất bại ở việc xác định tính nghiêm trọng của những áp lực lạm phát tiềm ẩn trong nền kinh

tế. Chúng tôi đã kẹt quá lâu vào những chính sách tài khóa và tiền tệ mang tính kích thích đã hứa với cử tri trong chiến dịch bầu cử tổng thống vào năm 1976, để chấm dứt cái mà chúng tôi gọi là "sự suy thoái của Ford". Ngẫm lại, chúng tôi đã mờ mắt cho đến khi quá trễ trước mức độ ngày càng tăng của lạm phát. ...Những phụ tá cấp cao của tổng thống, gồm cả tôi, và Đảng Dân chủ nói chung, đã lo sợ và có khuynh hướng chống đối bất kỳ quyết định về kinh tế nào để chiến đấu chống lạm phát mà có nguy cơ gây rủi ro là kìm hãm sự tăng trưởng và gây ra mức thất nghiệp cao hơn.[49]

Những quan điểm chính trị thường đi theo chu kỳ quen thuộc của sự mê đắm và sự tỉnh ngộ. Trong các cơn mê, lúc đầu mọi việc đều dường như hoàn hảo, cuộc sống như có một ánh hào quang đặc biệt, tương lai đầy hứa hẹn và thi vị. Nhưng sớm muộn gì thì những căng thẳng cũng xâm nhập. Lãng mạn đánh mất đi vẻ hào quang của nó. Đôi khi nó mở ra một mối quan hệ vững chắc hơn; đôi khi nó lại chìm vào sự tố cáo lẫn nhau và sự hối hận. Nó đã là như thế cùng với lời cam kết về việc loại bỏ những chu kỳ kinh doanh. Lúc đầu, kết quả thực hiện ăn khớp với lời hứa. Từ từ, những rắc rối xuất hiện; đã có những nỗ lực tuyệt vọng để đạt được lời hứa ban đầu - chủ yếu là thông qua những kiểm soát về tiền lương và giá cả. Người ta dần dần từ bỏ những niềm tin đã ấp ủ, thường chỉ khi chạm trán với những bằng chứng ồ ạt về các sai lầm. Vào cuối thập niên 1970, những bằng chứng như thế nằm ngay trong tầm tay, và những tác động mang tính tàn phá của lạm phát đã gieo rắc tâm trạng vỡ mộng. Người ta đã không còn tin vào lời hứa ban đầu nữa.

II

Câu chuyện của chúng ta bắt đầu với cuộc bầu cử của John F. Kennedy vào năm 1960. Bước vào Nhà Trắng, Kennedy đã không có một chương trình kinh tế rõ ràng. Chắc chắn ông đã không tranh luận rằng những chu kỳ kinh doanh có thể được xóa bỏ - một ý kiến sẽ làm cho hầu hết người Mỹ có ấn tượng là ngớ ngẩn. Nhưng ông đã thực hiện chiến dịch tranh cử của mình dựa trên một lời cam kết mơ hồ là sẽ "làm cho nước Mỹ lại tiến lên". Điều này chính xác có nghĩa gì trong thực tiễn là không rõ bởi vì nước Mỹ đã thịnh vượng vào thập kỷ 1950, ngoại trừ một cuộc suy thoái cũng đáng kể là vào thời kỳ 1957-58 (mức thất nghiệp trung bình là 6,8% vào năm 1958, tăng so với mức 4,1% vào năm 1956). Nhưng lập luận của Kennedy không chỉ là thịnh vượng hơn và ít đói nghèo đi. Ông gắn kết quả thực hiện kinh tế trong nước với khả năng đương đầu với Liên bang Xô Viết ở bên ngoài. Trong diễn văn tranh cử, ông đã phát biểu: "Chúng ta phải nhận rõ quan hệ mật thiết giữa sức mạnh của chính nền kinh tế trong nước của chúng ta và vị thế của chúng ta trên thế giới. Nếu chúng ta đứng vững ở đây, thì chúng ta sẽ đứng vững trên thế giới".[50]

Mười lăm năm sau Thế chiến II, lập luận đó vang dội một cách mạnh mẽ với hầu hết người Mỹ. Chiến tranh lạnh đã sản sinh ra cảm giác đe dọa không ngừng. Việc phóng vệ tinh Sputnik của Liên bang Xô viết, vệ tinh nhân tạo đầu tiên của trái đất vào năm 1957 đã làm cho người Mỹ bị sốc, làm cho niềm tin của họ vào sự vượt trội về công nghệ của Mỹ bị lung lay. Sputnik đã làm cho những lời tuyên bố của Liên bang Xô viết trở nên đe dọa hơn và đáng tin hơn rằng họ sẽ qua mặt nước Mỹ về mặt kinh tế. Kennedy đã đặt cược vào những nỗi sợ hãi này, trong khi cũng lôi cuốn quyền lợi trước mắt của chính cử tri bằng một xã hội thịnh vượng hơn. Mặc dù không có một chương trình nào hết, nhưng ông đã ở vào vị thế để chỉ định ra người làm việc này.

Đứng đầu trong số đó là Walter Heller, một nhà kinh tế học 46 tuổi đến từ

trường Đại học Minnesota, ông đã trở thành chủ tịch của Hội đồng cố vấn kinh tế của Kennedy (CEA - Council of Economic Advisers). Heller có lẽ là một chủ tịch CEA có ảnh hưởng nhất từ trước đến nay, không phải vì ông là người lỗi lạc nhất mà vì ông đã thành công - nhiều hơn bất kỳ ai - trong việc làm cho tổng thống chấp nhận ý kiến của mình. Heller là người năng nổ quảng bá cho cái mà rốt cuộc được gọi là "kinh tế học mới" (new economics), một cái mác phổ biến của những người theo chủ nghĩa Keynes. Những quan điểm của Keynes đã hoàn toàn chi phối một trào lưu chính giữa các nhà kinh tế học, và Heller đã quyết định đưa chúng vào thực tế. Vào thời điểm ông rời khỏi CEA vào năm 1964, ông đã thành công, có lẽ là vượt hơn cả sự tưởng tượng ngông cuồng nhất của ông. Sau vụ việc tổng thống Kennedy bị ám sát, Quốc hội đã thông qua một cắt giảm thuế lớn - như đã được các nhà kinh tế học của ông đề nghị - để khuyến khích tăng trưởng kinh tế; và Lyndon Johnson đã ấp ủ quan điểm về quản lý kinh tế năng động. Năm 1966, Heller đã viết một cách đắc thắng rằng:

Nền kinh tế đã đến thời kỳ trưởng thành vào thập niên 1960. Hai vị tổng thống (Kennedy và Johnson) đã nhận ra và hướng về một nền kinh tế hiện đại như là nguồn gốc của sức mạnh quốc gia và quyền lực tổng thống. Việc họ sẵn lòng sử dụng lần đầu tiên toàn bộ các loại công cụ của nền kinh tế hiện đại [thể hiện]... việc thu hẹp khoảng cách về trí tuệ giữa những nhà cố vấn kinh tế và những người ra quyết định. Sự kiềm chế làm tê liệt huyền thoại kinh tế và những nỗi sợ sai lầm về chính sách đã được nới lỏng, thậm chí có lẽ là đã bị phá vỡ.[51]

Lòng nhiệt tình của Heller là điển hình vào thời đó. Được tiếp sức bởi chiến thắng ở Thế chiến II và những tiến bộ về công nghệ sau chiến tranh (đi lại bằng máy bay, năng lượng hạt nhân, truyền hình), người Mỹ đã vô cùng tin tưởng ở sức mạnh của họ trong việc giải quyết các vấn đề. Heller chẳng hề là kẻ đơn độc với quan điểm của mình. Ông đơn giản là người chỉ huy, dẫn đầu một ban nhạc gồm những nhà kinh tế học có cùng tư tưởng: Paul Samuelson ở Đại học Massachusetts, là trưởng cố vấn của Kennedy trong chiến dịch tranh cử;[52] James Tobin của Yale, một thành viên của CEA; Robert Solow của MIT, một nhà kinh tế học, một nhân viên cấp cao của CEA; Kermit Gordon đến từ Đại học Williams, ban đầu là thành viên CEA và sau này là

giám đốc Cục Ngân sách; và Seymour Harris, cố vấn Bộ Tài chính, trước kia làm việc ở Harvard sau này chuyển đến Đại học California ở San Diego. Sức mạnh tổng hợp về trí tuệ của họ thật đáng kể. Ba người (Samuelson, Solow và Tobin) sau này đoạt giải Nobel về kinh tế; sách của Samuelson được dùng như sách giáo khoa của các trường đại học hàng đầu trong rất nhiều năm; và Gordon sau đó trở thành người đứng đầu Viện Brookings, một cơ quan tham mưu chính sách lớn của Washington. Tất cả họ đều tin rằng nền kinh tế Mỹ có thể thể hiện tốt hơn.

Ở một mặt nào đó, tính tự phụ của họ thật đáng ngạc nhiên. So với bất kỳ thời kỳ nào trong lịch sử Mỹ, nền kinh tế đã thể hiện một cách đầy ấn tượng kể từ sau Thế chiến II. Vào thời điểm chiến tranh kết thúc, cùng với cuộc Đại Suy thoái vẫn còn rõ rệt trong tâm trí của người dân, thì những nỗi sợ hãi về một sự sụp đổ kinh tế khác lại rất phổ biến. Năm 1946, 60% người Mỹ cho rằng một cuộc Đại suy thoái có thể sẽ xảy ra chỉ trong vòng một thập niên. Năm 1947, Harry S. Truman khuyến cáo rằng "Công việc hiện nay là quan tâm đến việc nước Mỹ không bị tàn phá bởi những cuộc suy thoái đang diễn ra và những thời kỳ thất nghiệp dài". Hiện thực đã đặt những nỗi lo này lên vai của họ. Người Mỹ đã hưởng một cuộc bùng nổ phi thường, được đánh dấu bằng một việc đô thị hóa thiếu suy nghĩ và một niềm đam mê về xe hơi và việc mua sắm các trang thiết bị. Trong thập kỷ 1950, dân số Mỹ tăng lên 28 triệu, gần 1/5. Hai phần ba của sự tăng lên này là ở khu vực thành thị. Đã có lời bình luận rằng "Nếu như cuộc điều tra dân số vào năm 1890 loan báo về cái chết của biên giới, thì cuộc điều tra dân số vào năm 1960 loan báo về cái chết của thành phố lớn". Các đôi lứa hăng hái cho ra đời các em bé. Đây là thời hoàng kim của sự tăng vọt tỉ lệ sinh sản (baby boom) sau chiến tranh.[53]

Trẻ em là dấu hiệu của sự lạc quan được hồi phục lại và niềm tin của người Mỹ vào tương lai. Trong thập kỷ 1930, tỷ lệ sinh đẻ giảm mạnh, thể hiện một bầu không khí ảm đạm lan tràn. Nhưng sau chiến tranh, tinh thần người Mỹ được cải thiện cùng với nền kinh tế. Đến năm 1960 và đã tính đến sự tăng dân số, thu nhập bình quân đầu người tăng 24% so với năm 1946 và 94% so với năm 1929. So với cuộc Đại suy thoái, những cuộc suy thoái diễn ra vào những năm 1949, 1953-54, 1957-58 và 1960 là khá ôn hòa. Mức thất nghiệp hàng tháng cao nhất, 7,5% vào tháng 7/1958, cũng còn cách xa so với những

mức hai chữ số của thập kỷ 1930, khi mà thất nghiệp trung bình là 18%. Mối quan hệ được cải thiện giữa nền kinh tế và chính phủ cũng củng cố thêm niềm tin. Nhà kinh tế học Herbert Stein sau này đã viết: "Dựa vào trải nghiệm của thập kỷ 1930, thật không thể tưởng tượng rằng chính phủ sẽ thất bại ở việc cam kết duy trì tình trạng có việc làm ở mức độ cao". Quốc hội đã đưa ra sự cam kết đó với Đạo luật việc làm (Employment Act) năm 1946, tạo ra Hội đồng cố vấn kinh tế để giám sát những điều kiện kinh tế và đưa ra những đề nghị cần cân nhắc cho tổng thống. Một Quốc hội với Đảng Dân chủ chiếm đa số đã thông qua Đạo luật việc làm, và trong thập kỷ 1950, một tổng thống thuộc Đảng Cộng hòa, Dwight Eisenhower, đã đi theo sự đồng thuận mang tính cẩn trọng đó. Ông đặt niềm tin vào cân bằng ngân sách và ổn định giá cả. Nhưng ông cũng cho rằng chính phủ phải hành động - nghĩa là vượt qua thâm hụt và cắt giảm lãi suất - nếu như nền kinh tế có nguy cơ chịu đựng rủi ro về một cuộc sa sút sâu sắc hay một cuộc suy thoái. Chính phủ sẽ ngăn chặn tai ương.[54] Và dưới thời của Eisenhower, người ta đã làm được điều đó.

Các nhà kinh tế học của Kennedy nhận thấy biện pháp đó là quá thận trọng. Họ cho rằng chính phủ có thể làm nhiều hơn thay vì chỉ đơn thuần ngăn cản thảm họa. Heller và những người khác tin rằng họ có thể giữ cho nền kinh tế phát triển liên tục và vận hành ở gần "tình trạng đầy đủ việc làm". Khi mức thất nghiệp trở nên quá cao, chính phủ có thể kích thích tiêu dùng và sản xuất. Nó có thể giảm thuế, tăng chi tiêu chính phủ - thậm chí là hoạch định một sự thâm hụt - và cắt giảm lãi suất. Đây là "mồi nước máy bơm" - hành động để kích thích nền kinh tế tăng trưởng[55] - một cách cần thiết, đầy phức tạp. Nếu "mồi nước" vào quá nhiều thì sẽ làm lạm phát trở nên nghiêm trọng - đẩy giá lên cao vì cầu nhiều hơn cung - và rồi quá trình có thể bị đảo ngược. Thuế và lãi suất có thể bị nâng lên; chi tiêu chính phủ có thể bị cắt giảm; ngân sách có thể dao động sang thặng dư. Nền kinh tế sẽ phát triển chậm lại; lạm phát sẽ giảm đi. Loại hình "nền kinh tế của nhà hoạt động xã hội" này biến những nhà kinh tế học thành những kỹ sư năng nổ vì công chúng, những người có thể ban phát sự thịnh vượng mãi mãi. Không phải là ngẫu nhiên, quyền lực và uy tín của họ sẽ đi lên.

Rốt cuộc, người ta gọi biện pháp này là "Điều chỉnh" (fine-tuning). Một số các nhà kinh tế học của thời Kennedy-Johnson sau này phàn nàn rằng cái

nhãn mác đó là một sự đơn giản hóa mang tính báo chí và là một sự cường điệu. Nhưng không phải thế. Năm 1965, tổng thống Johnson - chắc chắn là những lời của ông đã được những nhà kinh tế học viết ra hay thông qua - tuyên bố rằng "Tôi không tin là các cuộc suy thoái là điều không thể tránh". Đến cuối năm 1970, Arthur Okun, một nhà kinh tế học của Yale, người đã phục vụ trong đội ngũ CEA của Johnson trong khoảng thời gian 1964 đến 1969 (có một năm là chủ tịch), đã viết như sau: "Các cuộc suy thoái giờ đây về cơ bản được xem như có thể ngăn ngừa được, giống như ngăn ngừa một vụ rơi máy bay chứ không giống như ngăn ngừa một cơn bão". Nhiều người trong số những nhà kinh tế học này khuyến khích "điều chỉnh", dù có mang tên gọi nào đi nữa. Cuộc Đại Suy thoái đã ảnh hưởng họ một cách sâu sắc. Có người đã nói "Lời nói và những số liệu thống kê không thể truyền đạt cho những người không sống qua thời kỳ đó, những người không nhớ đến bất kỳ thứ gì giống với một bức tranh đầy đủ của cuộc Suy thoái. Chúng tôi thấy nạn thất nghiệp, những hàng người chờ được phát chẩn, những căn nhà bị tịch thu thế nợ, những nông trại bị bỏ hoang một cách trực tiếp, chứ không phải qua số liệu thống kê hay phim truyền hình".[56]

Trong kinh tế học cổ điển, các chu kỳ kinh doanh là không thể tránh khỏi nhưng chúng có tính tự điều chỉnh. Những khôi phục sẽ tự nó xảy ra thông qua những thay đổi tự động về tiền lương, giá cả và lãi suất. Giá cả thấp hơn sẽ thúc đẩy mua sắm nhiều hơn; mức lương thấp hơn sẽ thúc đẩy thuê mướn nhiều hơn; mức lãi suất thấp hơn cũng sẽ thúc đẩy vay mượn nhiều hơn. Tuy nhiên, điều này đã không hề xảy ra ở thập niên 1930. Dường như chỉ có Keynes mới có thể giải thích tại sao. Như ông đã biện luận, tiền lương mang tính chất "dính" và không thể hạ xuống một cách thích đáng trong một thời kỳ khủng hoảng. Thậm chí ở những mức lãi suất thấp, trong những ngành kinh doanh ảm đạm những nhà đầu tư có thể không vay mượn thêm nữa. Do đó mà những điều chỉnh tự nó không phải lúc nào cũng chỉnh đốn lại những thời kỳ đình đốn kinh tế nghiêm trọng được. Trừ khi chính phủ can thiệp vào, không thì nền kinh tế có thể định hình ở một trạng thái trì trệ với mức thất nghiệp cao. Keynes đã truyền vào nền kinh tế sự liên quan chính trị và năng lượng học thức. Tobin đã viết "Chúng ta bị lôi cuốn vào chủ đề (kinh tế) bởi sự kết hợp hạnh phúc giữa sự phấn khích về trí tuệ và một lời hứa về sự cải thiện xã hội ngoạn mục".[57]

Vào thập niên 1960, những người Mỹ theo chủ nghĩa Keynes tin rằng những tiến bộ kỹ thuật trong kinh tế sẽ cho phép họ vượt trội hơn. Trước Thế chiến II, những số liệu thống kê kinh tế là khá thô sơ - những báo cáo về sản lượng kinh tế (Tổng sản phẩm quốc nội), mức thất nghiệp và lạm phát trở thành việc thường nhật chỉ vào thập niên 1940 và 1950.[58] Lúc đó người ta cho rằng có thể ước tính được "sản lượng tiềm năng" của nền kinh tế - lượng của cải có thể được sản xuất ra khi tất cả các công ty vận hành ở năng suất cao nhất và tất cả những công nhân sẵn sàng làm việc đều có việc làm.[59] Những mô hình kinh tế phụ thuộc vào máy tính đã giúp cho quá trình này. Những mô hình này cho thấy những biến số kinh tế khác nhau (chi tiêu của người tiêu dùng, các mức lãi suất, xây dựng nhà cửa) tương tác với nhau như thế nào, vì thế người ta cho rằng chúng có thể đưa ra những dự đoán chính xác. Chúng có thể quyết định nền kinh tế có thể lệch ra khỏi "sản lượng tiềm năng" xa tới mức nào. Người ta tin rằng chúng cũng có thể dự báo được những cuộc suy thoái và lạm phát. Vì thế, những chính sách để chỉnh đốn có thể được chấp nhận. Nếu nền kinh tế ở dưới mức toàn dụng nhân công, thì nó có thể được đẩy nhẹ lên một chút. Nếu nó ở trong vùng lạm phát, thì nó có thể được đè xuống một chút. Với thông tin và những lý thuyết tốt hơn, thì kinh tế học dường như là một dạng thức đáng tin cậy của việc điều chỉnh, lèo lái xã hội.

Được tạo điều kiện bởi cuộc Suy thoái, các nhà kinh tế học thời Kennedy-Johnson đã không mấy lo lắng về lạm phát. Từ năm 1958 đến 1961, mức thất nghiệp trung bình hàng năm là 6,1% trong khi lạm phát chỉ có 1,5%. Tình trạng không có việc làm dường như là một vấn đề gây sức ép. Lạm phát ở mức khiêm tốn được xem như là một hiện tượng "chi phí đẩy" (*tình trạng giá cả tăng vọt do chi phí sản xuất tăng vọt - ND*). Một số ngành công nghiệp (thép, xe hơi, cao su), do một số ít các công ty chi phối và với lực lượng lao động được tổ chức thành công đoàn, đã có đủ sức mạnh về thị trường độc lập để đẩy tiền lương và giá cao hơn. Ngược lại, lạm phát do "cầu kéo" (*tình trạng giá cả tăng vọt do không đủ hàng hóa và dịch vụ để cung ứng - ND*) - cầu quá nhiều làm tăng giá cả - dường như không đe dọa lắm. Các nhà kinh tế học của Kennedy cảm thấy thoải mái với "Đường cong Phillips", có nội dung cho thấy một mối quan hệ cân bằng giữa mức thất nghiệp và lạm phát.

Một xã hội có thể chọn lựa kiểu "hỗn hợp" lạm phát và mức thất nghiệp mà nó thấy thích hợp hơn cả. Đường cong này được đặt theo tên của nhà kinh tế học người New Zealand A.W. Phillips, vào năm 1958 ông là người đầu tiên đã vẽ đồ thị về mối liên hệ lịch sử giữa mức thất nghiệp và tiền lương của nước Anh (tiền lương theo sát giá cả). Khi các nhà kinh tế học Paul Samuelson và Robert Solow xem xét các dữ liệu của Mỹ, họ đã kết luận rằng có một "thực đơn để lựa chọn" đầy hứa hẹn. Họ đề nghị mức thất nghiệp 3% có thể tồn tại cùng với mức lạm phát thường trực là khoảng 4,5%. Đây có vẻ như là một hỗn hợp đáng khao khát về mặt xã hội và kinh tế[60].

Thực tế, Samuelson và Solow đã gọi mức thất nghiệp 3% là một mục tiêu "của những người không hoàn hảo", ngầm ý rằng sớm hay muộn nó thậm chí còn có thể thấp hơn nữa. Chủ nghĩa lạc quan đang cho thấy những nhà kinh tế học của Kennedy-Johnson không gặp phải vấn đề thiếu tự tin. Họ tự coi mình là những nhà truyền giáo vì lợi ích chung có thể tạo ra được từ nền kinh tế hiện đại. Một kỷ nguyên mới đang ngay trong tầm tay, chỉ cần dẹp đi sự kháng cự về chính trị và cộng đồng. Heller viết, "Rào cản to lớn của việc làm cho đất nước lại tiến lên chính là sự chẳng biết gì về kinh tế và những khuôn mẫu giống nhau đang tràn lan khắp nơi. Tâm trí của con người phải được tạo điều kiện để chấp nhận cách suy nghĩ mới, những biểu tượng mới, và những quan điểm mới, rộng hơn về lợi ích chung". Vấn đề là trong số "những khuôn mẫu giống nhau" có nhiều cái đã tạo ra "sự chẳng biết gì" không chỉ được duy trì bởi quần chúng nói chung mà còn bởi những nhà lãnh đạo chính trị của nó, kể cả Kennedy.[61]

Trước hết, trong số những khuôn mẫu giống nhau đó, là một niềm tin phổ biến vào ưu điểm của cân bằng ngân sách; điều này làm cho việc sử dụng sự thâm hụt có hoạch định trước như là một công cụ quản lý kinh tế trở nên khó khăn hơn nhiều. Theo nguyên tắc chung, người Mỹ tin rằng nợ là xấu. Điều này bao gồm cả nợ của chính phủ. Tiêu biểu là họ ví tiền bạc của chính phủ cũng như của chính họ. Người ta không nên "vung tay quá trán". Cả chính phủ cũng không nên như thế. Hơn nữa, việc cứ khăng khăng cho rằng những khoản thuế khó chịu về mặt chính trị sẽ bù cho những chi tiêu dễ chịu về mặt chính trị đã cản trở sự phát triển của chính phủ. Nhưng quan điểm này có từ lúc bắt đầu nền cộng hòa, mặc dù chúng thường bị không đứng vững trong

chiến tranh cũng như trong các cuộc suy thoái, khi mà thâm hụt được chấp nhận như là điều tất yếu trong thực tiễn. Thật khó để trả giá cho những cuộc chiến tốn kém bằng việc gia tăng thuế ở mức cao và ngay lập tức; tăng thuế cao hay những cắt giảm chi tiêu khi nền kinh tế đang suy sụp thì cũng khó như nhau. Nhưng kinh nghiệm như thế không thể kéo dài sang để áp dụng vào việc duy trì những khoản thâm hụt một cách có chủ ý trong thời kỳ hòa bình và thịnh vượng. Bằng những châm ngôn này, việc hùng hổ sử dụng thâm hụt ngân sách để đạt được tình trạng đầy đủ việc làm đã bị loại trừ.

Điều thứ hai của "sự chẳng biết gì" là thái độ thù địch phổ biến đối với lạm phát. Người ta thích giá cả ổn định; các nhà kinh tế học theo chủ nghĩa Keynes đã nhận ra điều đó. Nhưng họ tin rằng hầu hết người Mỹ đã sùng bái nó đến mức đáng chê trách. Chỉ đôi chút lạm phát - viễn cảnh được nêu ra bởi đường cong Phillips - sẽ tạo ra tính xây dựng về mặt xã hội hơn. Nó sẽ cho phép những chính sách kinh tế cởi mở hơn, mức thất nghiệp thấp hơn và sản lượng lớn hơn. Phần lợi thu được thì đáng để bỏ ra chi phí. Cuối năm 1974, Tobin đã viết, có "một sự cường điệu quá mức về những chi phí xã hội đối với lạm phát". Năm 1962, CEA đầu tiên của Kennedy đã chỉ rõ mức lạm phát 4% như là một mục tiêu tạm thời cho "tình trạng đầy đủ việc làm". Với đường cong Phillips của Mỹ, điều đó ngầm ý rằng đất nước có thể tiến hành một cuộc lạm phát tạm thời ở mức từ 3 đến 4%. Giả định là hầu hết người dân sẽ điều chỉnh cho một mức lạm phát hơi cao hơn một chút mà không hề có sự oán giận hay những tác dụng phụ về mặt kinh tế hay xã hội nào.[62] Chúng ta cũng có một giả định hết sức quan trọng là lạm phát sẽ ổn định và không tăng tốc.

Trở ngại cuối cùng để quản lý kinh tế năng động có liên quan đến vàng. Vào lúc đó, Mỹ đã cam kết sẽ chuyển đổi đồng đôla mà chính phủ các nước đang nắm giữ sang vàng ở mức 35 đôla/ounce. Cam kết này, được thông qua ở một hội nghị quốc tế vào năm 1944 tại Bretton Woods, New Hampshire, nhằm làm cho đồng đôla trở thành một đồng tiền quốc tế được sử dụng trong những giao dịch ngoại thương và để thanh toán những khoản nợ giữa các quốc gia. Đồng đôla sẽ được xem gần như là vàng. Nếu lạm phát của Mỹ làm xói mòn giá trị của đồng đôla, thì khi đó các chính phủ nước ngoài có thể sẽ rút hết lượng vàng dự trữ của Mỹ bằng việc đưa ra đồng đôla của họ để đổi lấy vàng.

Để ngăn chặn việc đó, Mỹ sẽ buộc phải làm chậm lại nền kinh tế của nó bằng việc nâng lãi suất hay thực hiện thặng dư ngân sách. Lạm phát và nhập khẩu sẽ hạ xuống bớt. Đồng đôla ít đi ra khỏi biên giới hơn (người Mỹ đã trả những hàng hóa nhập khẩu của họ bằng đôla), và các chính phủ nước ngoài sẽ có niềm tin vào đồng đôla hơn. Đó là quan điểm của hệ thống tiền tệ quốc tế Bretton Woods. Nhưng đối với các nhà kinh tế học của Kennedy, logic này có thể phá hoại các chính sách về "tình trạng đầy đủ việc làm" tại quê nhà. Chuộc nền kinh tế nội địa bằng vàng, theo họ, là tự chuốc lấy thất bại. Tốt hơn hết là bỏ việc đảm bảo bằng vàng.

Để đạt được những mục tiêu của họ, các nhà kinh tế học của Kennedy đã phải xóa đi tất cả những cản trở về chính trị này - và công việc này được bắt đầu ở ngay Nhà Trắng. Theo bản năng, Kennedy chẳng thích sự thâm hụt ngân sách, và nhiều viên chức khác trong bộ máy hành chính của ông cũng vậy. Không có sự thống nhất trong quan điểm, bởi vì Kennedy không muốn có sự thống nhất. Có lần ông đã nhận xét rằng: "Đơn giản là tôi không thể có một ban cố vấn". Vì vậy mà ông đã không có ban cố vấn. Không ngạc nhiên chút nào, C. Douglas Dillon, một người theo đảng Cộng hòa, bộ trưởng bộ Tài chính, đã phản đối những thâm hụt*cố ý* đó. Hơn nữa, đào bới thành kiến về việc chống thâm hụt là mang tính rủi ro về chính trị. Những người thuộc phe Cộng hòa thường xuyên tấn công bằng việc cho những người thuộc phe Dân chủ là những kẻ ăn tiêu hoang phí, nghiện việc tài chính thâm hụt. Trong Quốc hội, những người theo đảng Dân chủ miền Nam bảo thủ về mặt tài chính đã nắm giữ nhiều vị trí chủ chốt. Đặc biệt quan trọng là thượng nghị sĩ Harry Byrd của bang Virginia, chủ tịch Ủy ban Tài chính Thượng viện, có chức năng xem xét tính hợp pháp của bất kỳ khoản thuế nào. Ủng hộ những thâm hụt cố ý nghĩa là chứng minh những người theo phe Cộng hòa là đúng và sẽ trở nên không thân thiện với những người theo phe Dân chủ miền Nam. Và vì cái gì? Ngay cả Kennedy lúc đầu cũng nghi ngờ sự lôi cuốn chính trị ở những quan điểm của Heller. Ông đã ghi chú riêng vào đầu nhiệm kỳ của mình rằng "94% người có việc làm không thể kém quan tâm hơn đến 6% người không có việc làm".[63]

Đến cuối năm 1962, Kennedy đã thay đổi quan điểm của mình. Mặc dù ngân sách đã hoàn toàn rơi vào thâm hụt, nhưng ông đã đề nghị một mức cắt giảm

thuế to lớn vào đầu năm 1963. Phần nào, sự thay đổi này đã phản ánh chính con người ông. Kennedy tự thấy mình như là một người thí nghiệm đầy cẩn trọng, cởi mở với những ý tưởng mới. Hugh Sidey của tạp chí *Time* đã viết rằng "Các nhà kinh tế học chưa bao giờ có một vị Tổng thống nào lại lắng nghe họ một cách sẵn lòng đến thế. Kennedy tin tưởng vào những sự thật khó khăn, chứ không phải những linh cảm". Các nhà kinh tế học đã làm ông tràn ngập với những sự kiện mà "các chính trị gia không thể nào sánh được..., và vì thế ngài Kennedy thực dụng đã chuyển hướng sang các nhà kinh tế học". Kết quả thực hiện lờ đờ của nền kinh tế đã giúp vào việc chuyển hướng của ông. Một cuộc suy thoái vào đầu năm 1961 đã làm tăng mức thất nghiệp lên 6,7%. Nhưng vào giữa năm 1962, thất nghiệp thôi không hạ xuống nữa và duy trì ở mức 5,5% - tương đương với mức của năm 1960. Vào tháng 6/1962, Kennedy phát biểu tại buổi lễ phát bằng ở Đại học Yale với ý tán thành một cách thăm dò "nền kinh tế mới". Ông phản đối "những chuyện hoang đường" về kinh tế, kể cả "chuyện hoang đường" cho rằng những thâm hụt về ngân sách là đương nhiên xấu. Tuy vậy, Kennedy đã không quyết định được một sự cắt giảm lớn về thuế cho đến cuối năm đó. Điều cuối cùng thuyết phục được ông là phản ứng đầy nhiệt huyết đối với một bài diễn văn vào tháng 12 trước Câu lạc bộ kinh tế của New York, trong đó ông đã minh họa việc cắt giảm thuế như là việc cất đi "gánh nặng đối với thu nhập cá nhân và những vấn đề ngăn cản các sáng kiến cá nhân do bị áp đặt bởi chính hệ thống thuế hiện tại của chúng ta". Khán giả, chủ yếu là những doanh nhân theo phe Cộng hòa, đã phản ứng một cánh nồng nhiệt. Kennedy nói "Nếu tôi có thể thuyết phục được họ, thì tôi cũng có thể thuyết phục được bất kỳ người nào". [64]

Thực tế, ông đã không thể làm được việc này. Một khi lời đề nghị được đưa ra trước Quốc hội, thì nó suy yếu đi. Những người theo đảng Cộng hòa dán cho nó cái mác "canh bạc lớn nhất trong lịch sử". Mặc dù có một số nhóm doanh nghiệp ủng hộ Kennedy, nhưng sự ủng hộ của công chúng lại không gây được ấn tượng gì. Tháng 10/1963, Hạ nghị viện rốt cuộc đã thông qua một dự luật, số 271-151, nhưng viễn cảnh về hành động của Thượng viện vẫn mù mờ. Sau vụ ám sát Kennedy vào tháng 11, một cuộc điều tra dư luận cho thấy "thiếu tinh thần trách nhiệm về mặt tài chính" là một khía cạnh không được tán thành nhất trong thời kỳ điều hành của ông. Không ai có thể biết

được điều gì sẽ xảy ra nếu ông vẫn còn sống. Sự phê chuẩn lời đề nghị đó vào năm tiếp theo một phần là do sự biết lỗi của đất nước đối với cái chết của ông, và một phần là do sự tinh thông về quá trình lập pháp của Lyndon Johnson. Nhưng một khi nó đã được thông qua thì dường như nó trở thành một chiến thắng không cần bàn cãi. Nền kinh tế đã tăng lên 5,3% vào năm 1964 và 5,9% vào năm 1965. Mức thất nghiệp giảm xuống mức 5% vào cuối năm 1964 và gần như là ở mức 4% một năm sau đó. Trong cả hai năm, lạm phát duy trì ở mức chưa tới 2%. Nếu đây không phải là thiên đường kinh tế, thì còn đâu nữa?[65]

Chủ nghĩa tư bản dường như đã tiến đến một tương lai vĩnh cửu và tốt hơn. Để đánh dấu thời khắc này, tạp chí *Time* đã đưa Keynes lên trang bìa vào cuối năm 1965. Về biểu tượng, "nền kinh tế mới" đã tiến triển từ một lý thuyết hàn lâm lờ mờ thành một trụ cột của chủ nghĩa dân túy. Nó được khắp nơi áp dụng, dù là không được hiểu một cách thấu đáo. *Time* cho rằng, nước Mỹ "đã phát hiện ra bí mật của một sự tăng trưởng vững chắc, ổn định, không có lạm phát". Nền kinh tế đã ở trong năm thứ năm của "sự thịnh vượng to lớn nhất, kéo dài và lan rộng khắp trong lịch sử". Những người theo học thuyết của Keynes đầu tiên đã thuyết phục những nhà kinh tế học, sau đó là quần chúng và cuối cùng là những doanh nhân bảo thủ. *Time* nói rằng, "Họ tin rằng cho dù có xảy ra điều gì đi nữa, Chính phủ, bằng cách nào đó, sẽ giữ cho nền kinh tế hùng mạnh và tăng trưởng". Có một số dấu hiệu cho thấy lạm phát đang nhích dần lên, nhưng *Time* đã tự tin rằng (cũng như hầu hết những nhà kinh tế học được phỏng vấn) nó có thể được chặn lại mà không phải lo lắng quá nhiều.[66]

III

Chính trị học, cũng như kinh tế học, đã thay đổi. Từ đó trở đi, những cuộc suy thoái và đình trệ sẽ không được xem là điều không may và không thể tránh khỏi nữa. Những người lãnh đạo chính trị sẽ bị kết tội bởi vì (bây giờ người ta thừa nhận là như vậy) những chính phủ có năng lực có thể kiểm soát được chu kỳ kinh tế. Mặc dù "nền kinh tế mới" là tín ngưỡng của những người theo đảng Dân chủ, nhưng nhiều người theo đảng Cộng hòa cũng mau chóng nắm bắt được tính phổ biến, hợp thời của nó và đi theo. "Tình trạng đầy đủ việc làm" trở thành một tiêu chuẩn thuộc về cả hai đảng mà dựa vào nó người ta đo lường sự thành công của nền kinh tế. Sau khi được Richard Nixon lựa chọn giữ một chức vụ trong Ban cố vấn kinh tế của ông, Herbert Stein đã được vị tổng thống mới đắc cử (nhưng chưa chính thức nhậm chức) này hỏi vấn đề nào sẽ là vấn đề kinh tế nghiêm trọng nhất của thời gian điều hành. Stein đã trả lời đó là lạm phát. Nixon phản đối: sau này Stein viết rằng: "Ông ấy ngay lập tức đã khuyến cáo tôi rằng chúng ta không được làm mức thất nghiệp tăng lên. Lúc đó tôi đã không nhận ra rằng cảm xúc này sâu sắc đến mức nào hay những ngầm ý này nghiêm trọng ra sao... Đất nước đã coi trọng tình trạng có việc làm cao và liên tục hơn cả việc ổn định giá cả". Nixon đặc biệt coi trọng điều này, bởi vì ông tin rằng ông đã thua ở cuộc bầu cử năm 1960 bởi vì sự giảm tốc độ của nền kinh tế đã làm cho ông mất những lá phiếu cốt yếu. Nhưng tình cảm này đã phổ biến.[67]

Kết quả của kiểu suy nghĩ này là những sai lầm tương tự đã lặp đi lặp lại trong suốt mười lăm năm: Người ta đã đánh giá thấp lạm phát; các chính sách để "kích thích" nền kinh tế (giảm thuế, thâm hụt ngân sách, nới lỏng kiểm soát tiền tệ) đã được sử dụng quá nhiều; và việc kiểm soát tiền lương - giá cả dù là "tự nguyện" hay bị bắt buộc - tuy rằng đã thất bại liên miên - đều được xem là cách thức hợp lý để củng cố lại "tình trạng đầy đủ việc làm" với lạm phát thấp. Mơ tưởng đã chiến thắng. Người ta tin vào cái mà họ muốn tin. Đến năm 1966, lạm phát đã tăng lên 3,5%, một mức cao so với tiêu chuẩn của thập niên 50. Nhưng đó "không phải là một vấn đề lớn như lẽ ra nó phải

như thế (trong tâm trí của chúng ta)", nhà kinh tế học Charles Schultze, giám đốc Cục Ngân sách dưới thời tổng thống Johnson sau này đã phát biểu như thế. Chính phủ và những chuyên gia dự báo cho khu vực kinh tế tư nhân đã thường xuyên đánh giá thấp lạm phát. Nhà kinh tế học J. Bradford DeLong của Đại học California ở Berkeley đã tường thuật rằng: "Trong từng năm một của thập kỷ 70, dự báo được nhất trí (về lạm phát) được thực hiện vào cuối năm trước đó *đã nói giảm đi* giá trị thực của lạm phát".[68]

Đường đồ thị biểu diễn mức độ tiếp thu kiến thức cực kỳ bằng phẳng (*nghĩa là chẳng có tiếp thu thêm kiến thức nào mới - ND*). Các đời tổng thống liên tiếp nhau, Quốc hội và những nhà cố vấn đều dính vào cùng một hành động tự chuốc lấy thất bại như nhau, rất giống kiểu của một người bị ép ăn, biết việc tọng đầy thức ăn là xấu nhưng không thể ngừng được. Tại sao Nixon lại không rút được kinh nghiệm từ Johnson, hay Carter không rút được kinh nghiệm từ Nixon? Lời giải thích là các vị tổng thống xem kinh tế như là một chủ đề còn lờ mờ và mang tính kỹ thuật mà buộc họ phải tin cậy hoàn toàn vào các cố vấn - những nhà kinh tế học chính thống rất chậm thay đổi suy nghĩ. Do đã tuyên bố vào thập niên 60 rằng họ có thể cải thiện kết quả của nền kinh tế (và do đó mà vị trí của họ cũng được nâng cao), họ đã miễn cưỡng thừa nhận rằng đã phóng đại nhiều về trường hợp của mình. Trong lúc cố khắc phục lại lời cam kết không thực tế lúc đầu, họ đã lần lượt làm theo một loạt các lời khuyên tồi. Những ý tưởng là quan trọng hàng đầu, và những ý tưởng đó lại sai lầm. Do những kỳ vọng họ tạo ra cho công chúng và những kỳ vọng chính trị là không thể đạt được nên nỗ lực để thực hiện những kỳ vọng đó rốt cuộc đã làm cho tình hình càng tệ hại hơn.

Nhưng cũng có một nguyên nhân khác gây ra sự thất bại. Kiểm soát lạm phát là một ý nghĩ đến quá muộn màng, với hầu hết các tổng thống. Nó không phải là vấn đề trung tâm mà họ hay các phe phái chính trị của họ theo đuổi - không phải là phần chính mà tham vọng của họ muốn dành cho đất nước hay cho chính bản thân họ - và vì thế nó chỉ được giải quyết khi lạm phát *đã* tăng lên. Khi nó trở nên xấu đi, họ không thể nào phớt lờ nó được, nhưng những phản ứng của họ thì lại bất cẩn và tùy tiện - chủ yếu là "quản lý khủng hoảng". Hầu hết sự thôi thúc đầu tiên của các vị tổng thống là ngăn cản lạm phát không cho nó làm hỏng những mục tiêu khác (kể cả mục tiêu về "tình

trạng đầy đủ việc làm") chứ không phải hy sinh những mục tiêu khác để kiềm chế lạm phát. Kết quả là những vị tổng thống này đã không bỏ thời gian hay không lưu ý nghiêm túc để tự đưa ra suy xét về những gì có thể làm hoặc nên làm đối với lạm phát. Thay vào đó, họ lại làm theo những gì dường như là phù hợp nhất.

Tự cho mình là người kế nhiệm của Franklin Roosevelt, Lyndon Johnson đã dấn thân vào một Đại Xã hội (Great Society) của ông. Nó không chỉ bao gồm Medicare, Medicaid và "cuộc chiến chống nghèo nàn" mà còn hơn thế nhiều[69]. Ông muốn xây dựng các thành phố, mạng lưới giao thông và nhiều thứ nữa. (Cả Bộ Nhà ở và phát triển đô thị và Bộ Giao thông đều được thiết lập dưới thời của Johnson). Vấn đề Việt Nam và lạm phát đã đe dọa những tham vọng của Johnson. Từ cuối năm 1964 đến đầu năm 1968, số lính Mỹ sang Việt Nam đã tăng từ 23.000 người lên đến hơn 500.000 người. Chi phí chiến tranh đã cạnh tranh trực tiếp với quỹ xây dựng Đại Xã hội. Johnson đã nhận thấy được tình huống nan giải, sau này ông đã viết: "Nếu tôi bỏ rơi người phụ nữ mà tôi yêu thương thực sự - đó là Đại Xã hội - để dây dưa với ả chiến tranh ở tận đầu bên kia thế giới, thì tôi sẽ mất tất cả ở quê nhà. Tất cả các chương trình của tôi. Tất cả hy vọng của tôi... Tất cả giấc mơ của tôi". Lạm phát, theo cách so sánh này, cùng lắm cũng chỉ là một "cuộc hẹn hò thất bại". Chống lại nó bằng việc giảm tốc nền kinh tế sẽ dẫn đến mức thu về thuế bị co lại (lạm phát là một giải pháp được ưa chuộng có từ lâu đời để trang trải chi phí cho các cuộc chiến) và sẽ làm xói mòn sâu hơn lòng ngưỡng mộ của công chúng đối với Johnson.[70]

Khi Nixon và sau đó là Carter bước vào Nhà Trắng, lịch trình nghị sự của họ không bao gồm việc kiểm soát lạm phát trong đó. Tham vọng to lớn của Nixon là ở chính sách ngoại giao và chính trị. Ông muốn thoát khỏi vấn đề Việt Nam một cách danh dự và sau đó đã quyết định mở ra những mối quan hệ với Trung Quốc. Như nhà sử học Allen Matusow ở Đại học Rice đã quan sát, Nixon cũng hy vọng tạo ra một sự tái liên kết đầu tiên về mặt chính trị (giữa hai chính đảng lớn) kể từ sau thời kỳ Đại Suy thoái. Những người theo đảng Cộng hòa có thể trở thành một đảng chiếm đa số, Nixon nghĩ, bằng việc nối kết những người theo truyền thống bảo thủ về kinh tế với những người miền Nam đã hết hứng thú và những người lao động thuộc đảng Dân chủ,

những người mà đã trở nên tách ly khỏi chủ nghĩa tự do bởi những biến động về lối sống, tình dục và sắc tộc của thập niên 60. Carter thì lại quyết tâm xóa bỏ vết nhơ của vụ Watergate, khôi phục tốc độ tăng trưởng kinh tế nhanh và - sau đó - trung gian hòa giải giữa Israel và Ai Cập. Đối với cả hai vị tổng thống này, lạm phát là một sự chệch hướng khó chịu. Họ chỉ để ý khi không còn sự lựa chọn nào khác.[71]

Chính sách kinh tế lúc đầu của Nixon, được chụp mũ với cái tên là "chủ nghĩa thay đổi từng bước một" (gradualism), hứa hẹn sẽ giảm lạm phát mà không gây ra một đau đớn nào. Năm 1967, rốt cuộc Johnson cũng đã đề nghị tăng thuế thu nhập, mà Quốc hội đã miễn cưỡng thông qua vào năm 1968. Khi Nixon trở thành tổng thống năm 1969, ngân sách đã chuyển sang trạng thái thặng dư một lần duy nhất kể từ đầu thập niên 60 (và hóa ra đây là lần duy nhất cho đến tận năm 1998). Lãi suất cũng tăng lên. Ý tưởng về một "chủ nghĩa thay đổi từng bước một" là một sự giảm nhẹ về kinh tế và gây ra một "sự ế ẩm" (những công nhân không được thuê mướn, dư thừa trong công suất công nghiệp) sẽ dần làm giảm những áp lực về tiền lương và giá cả. Mức thất nghiệp, mà khi Nixon bước vào Nhà Trắng là 3,4%, sẽ tăng ở mức hơn 4% một chút - nghĩa là hơi nhiều một chút so với "tình trạng đầy đủ việc làm". Sự cạnh tranh giữa các công nhân và các công ty về việc làm và doanh thu sẽ kiềm chế lạm phát mà không gây ra một cuộc suy thoái. Hầu hết người Mỹ khó lòng mà thấy được. Các nhà kinh tế học của Nixon trông chờ những kết quả tốt đẹp này vào năm 1969 và 1970. Nhưng điều xảy ra lại khác hẳn. Vào năm 1970, xảy ra một cuộc suy thoái nhẹ. Vào tháng 12, mức thất nghiệp tăng lên 6%. Lạm phát hầu như chỉ giảm chút ít. Đó là 6,2% vào năm 1969 và 5,6% vào năm 1970.

Đối với công chúng và Nixon, "chủ nghĩa thay đổi từng bước một" là một thất bại. Trong cuộc bầu cử năm 1970, những người theo đảng Cộng hòa đã không đạt được điều mà Nixon muốn (họ chỉ chiếm được ba ghế trong Thượng viện và lại để mất chín ghế trong Hạ viện). Ông đã nói với cố vấn cấp cao của Nhà Trắng H.R. Haldeman sau cuộc bầu cử rằng: "Nếu không bị lôi kéo về kinh tế, hẳn là chúng ta đạt được cả Hạ viện và Thượng viện". Chán nản, Nixon đã thay đổi các bộ trưởng bộ Tài chính vào cuối năm 1970, thay David Kennedy, một giám đốc ngân hàng ôn hòa, bằng John Connally,

một cựu thống đốc bang Texas cường điệu, một người theo đảng Dân chủ bảo thủ, người đã ngồi cùng xe với tổng thống John Kennedy khi ông bị ám sát. Nixon xem Connally như là một đối tác trong việc xây dựng lại sự ủng hộ đa số mới và thậm chí còn xem ông ta như là một người kế tục vai trò tổng thống của mình. Công việc đầu tiên của Connally là phản kháng gay gắt những cuộc tấn công của Đảng Dân chủ. Để làm xấu mặt Nixon, phe Dân chủ trong Quốc hội đã thông qua một pháp lệnh vào tháng 8/1970 trao quyền hợp pháp cho tổng thống để đưa ra những kiểm soát về tiền lương-giá cả. Không ai trông mong là Nixon sẽ sử dụng quyền lực này, vì ông và những cố vấn của mình công khai phản đối những biện pháp kiểm soát. Việc không thích kiểm soát của Nixon là theo bản năng. Suốt Thế chiến II ông đã phục vụ cho Văn phòng Quản lý Vật giá - một cơ quan giám sát những kiểm soát thời chiến - và trở nên thù ghét chế độ phân bổ và những cái không hiệu quả của những quy định về tiền lương-giá cả. Đối với người theo đảng Dân chủ, luật này là một đòn giáng nặng nề vào quan hệ công chúng. Nó cho phép họ tấn công vào Nixon vì sự thất bại của giải pháp hạ nhiệt để kiềm chế lạm phát; vì thế, họ cũng có thể bắt ông phải chịu trách nhiệm về mức thất nghiệp bị vượt quá.[72]

Nixon cuối cùng đã làm đất nước sững sờ và hài lòng khi ông công bố một sự ổn định về tiền lương-giá cả kéo dài 90 ngày vào 15/8/1971, khi một phần của chương trình là để cho đồng đôla sụt giá và từ bỏ việc cam kết trả vàng cho các chính phủ nước ngoài với lượng đôla mà họ đang nắm giữ. Quyết định này đơn giản là đã không đếm xỉa đến thái độ thù địch trước đây của chính phủ đối với việc kiểm soát. Vào tháng 6, Connally đã công bố bốn "không" trong chính sách của chính phủ: không kiểm soát; không bảng tiền lương-giá cả (nghĩa là không kiểm soát tự nguyện); không cắt giảm thuế để kích thích nền kinh tế; và không tăng chi tiêu chính phủ (với cùng mục đích). Sau này nhìn lại, có thể dễ nghĩ rằng Nixon đã chấp nhận kiểm soát vì những lý do chính trị thô bỉ: Ông muốn cắt lạm phát như thế thì mới có thể kích thích việc tạo ra việc làm và đảm bảo cuộc tái tuyển cử của ông vào năm 1972. Chắc chắn đó là một phần của những gì đã xảy ra. Cả ngân sách Liên bang và chính sách của cục Dự trữ trở nên mở rộng vào cuối năm 1971. Vào tháng 6/1972, mức thất nghiệp đã giảm xuống mức 5,5% so với mức 6,1% vào tháng 8/1971. Nixon - bị phá hủy bởi những toan tính chính trị và bị ám

ảnh ở việc được tái đắc cử - đã hiểu được những ngầm ý đó. Chắc chắn là ông đã thực hiện việc kiểm soát để cải thiện những triển vọng của ông.

Tuy vậy, sự đảo lộn của ông cũng không hoàn toàn là một hành động tư lợi về chính trị. Ở diện rộng, ông đơn thuần đã đầu hàng trước những sức ép quá mạnh từ công luận và những quan niệm phổ biến (conventional wisdom). Nixon "đã từ bỏ chủ nghĩa thay đổi từng bước một hầu như chỉ sau mỗi cá nhân xuất chúng của Đảng Dân chủ, hầu hết những nhà kinh tế học chuyên nghiệp, một số lượng ngày càng tăng những người thuộc Đảng Cộng hòa, rất nhiều những cộng đồng kinh tế, (chính những nhà kinh tế học của ông) và công chúng buộc ông phải làm như vậy", lịch sử gia Matusow đã viết như vậy. Một cuộc điều tra dân ý đã cho thấy 75% công chúng đồng thuận; mà chỉ một thời gian ngắn trước đó thì 73% đã không tán thành những chính sách kinh tế của ông. Cuối cùng, việc áp dụng sự kiểm soát đã giúp ông tái đắc cử, nhưng khi những kiểm soát này được tháo dỡ đi - sau khi đã trở nên không được ưa chuộng và không thể kiểm soát được nữa - thì lạm phát đã bùng nổ ở mức hai chữ số.[73]

Xét đến lịch sử - thất bại của Nixon và trước đó là thất bại của Johnson ở việc kiểm soát lạm phát - điều ngạc nhiên là chính quyền Carter đã lâm vào tình trạng thậm chí còn tệ hại hơn. Nhưng nó đã như thế. Đến đầu năm 1980, lạm phát gần như chạy đua ở mức 15% hàng năm. Lời giải thích chẳng gì là bí mật hết: "Tình trạng đầy đủ việc làm" vẫn là một vấn đề ám ảnh. Đổ lỗi những bùng nổ tệ hại nhất của lạm phát cho chiến tranh Việt Nam và những bùng nổ về giá dầu - những sự kiện cũ rích đã miễn tội cho những chính sách kinh tế chuẩn tắc - đã gây ra một sự tự mãn có tính tàn phá. Chỉ trước khi Carter nhậm chức, cơ quan độc lập là Văn Phòng Ngân sách quốc hội (CBO - Congressional Budget Office) đã cho ra một báo báo với nhan đề *Sự khôi phục đầy thất vọng*. Bài viết thể hiện mối lo ngại rằng thất nghiệp có thể vượt mức 6,5% vào cuối năm 1978. Nó đề nghị những chính sách (giảm thuế, tăng chi tiêu) để cải thiện viễn cảnh việc làm. Carter đã xem xét đúng một kế hoạch "kích thích" như thế. Lạm phát lúc đó là khoảng 6%, nhưng bài viết đã không thảo luận làm thế nào có thể giảm nó. Tại một cuộc điều trần ở quốc hội, người đứng đầu CBO Alice Rivlin đã nói rằng chương trình "kích thích" của Carter sẽ chỉ có một tác động "khá nhỏ bé" đối với lạm phát. CBO dự

báo rằng vào cuối năm 1978, lạm phát sẽ đâu đó giữa 3,8% và 5,8%.[74]

Tất cả những dự báo này là hết sức không chính xác. Vào cuối năm 1977 - trước khi mà chương trình "kích thích" của Carter có nhiều tác động đến thế - thì mức thất nghiệp giảm xuống 5,4% và lạm phát lại tăng lên gần 7%. Nhưng cả quan điểm của Rivlin và các chính sách của Carter đều phản ánh dòng suy nghĩ chính thống. Cũng chính tại cuộc điều trần đó, Paul McCracken, chủ tịch đầu tiên của Hội đồng cố vấn kinh tế của Nixon, đã ủng hộ một chương trình "kích thích", bào chữa rằng rủi ro của lạm phát sẽ "chấp nhận được". Sau này, kiểm chứng trước một ủy ban quốc hội khác, Reginald Jones, lúc đó là người đứng đầu General Electric, thậm chí còn nhấn mạnh hơn nữa ở việc ưu ái một chương trình "kích thích". Ông nói: "Đây đó còn có quá nhiều sự trì trệ trong nền kinh tế vào thời buổi này đến nỗi chúng ta tin rằng một chương trình giảm thuế thường xuyên và những chương trình hướng nghiệp với quy mô khá nhỏ sẽ không gây ra lạm phát hay những thâm hụt không thể quản lý (nhưng) còn hơn là sẽ củng cố nền kinh tế để chống chọi với lạm phát và những thâm hụt trong tương lai".

IV

Nhìn lại, thật dễ kết tội đối với tất cả những sai lầm hàng loạt này. Chắc chắn, những vị tổng thống, những nhà kinh tế học và những người cố vấn, những người từng định hình chính sách kinh tế từ thập niên 60 đến cuối thập niên 70 không thể nào hãnh diện đối với công trình do chính tay mình tạo ra này. Kết quả thực hiện kinh tế của đất nước cứ đều đều bị hủy hoại. Mỗi vị tổng thống từ Kennedy đến Carter đã góp phần vào sự thất bại ngoại trừ một ngoại lệ có thể có: Gerald Ford. Hầu như từ thời điểm từ chức của Nixon vào tháng 8/1974 - nhục nhã và đối mặt với sự buộc tội trong vụ Watergate - Ford đã tập trung vào lạm phát. Vào tháng 9, ông triệu tập một hội nghị tại Nhà Trắng về vấn đề lạm phát, mà ông công bố là "kẻ thù trong nước số một của chúng ta". Nhà Trắng đã ban ra WIN buttons (WIN là chữ viết tắt của "Whip Inflation Now" - Hãy quất vào lạm phát ngay bây giờ), mặc dù về sau những vấn đề này gây ra sự dè bỉu bởi vì chúng trùng hợp với một cuộc suy thoái đang dần lộ ra mà hóa ra là khắc nghiệt đến không ngờ.[75] Nhưng cuộc suy thoái đã có làm giảm lạm phát từ mức 12,3% vào năm 1974 xuống còn 4,9% vào năm 1976. Tài năng của Ford đã được đặt đúng chỗ, và nếu Ford có thêm được một nhiệm kỳ tổng thống thứ hai nữa thì biết đâu lạm phát còn giảm nhiều hơn. Điều này thì chúng ta sẽ chẳng bao giờ biết được.

Nhưng thật sai lầm để đổ tội cho cá nhân, trong khi nguồn gốc sai lầm là nằm ở những học thuyết hiện hành. Đó là sức mạnh của ý tưởng đã gây ra sự thất bại, chứ không phải do những kém cỏi của cá nhân. Tất cả những vị tổng thống này và những người cố vấn của họ đã theo những khái niệm cơ bản giống nhau mà, cho dù có những khác biệt hết sức khiêm tốn và có những bất đồng vẫn không thể nào tránh khỏi việc dẫn họ đi đến những quyết định tồi tệ nhân danh chính nghĩa. Những con người khác nhau nếu chấp nhận những quan điểm như nhau thì sẽ có kết cục gần như giống nhau vậy. Vì logic chính trị của "nền kinh tế mới" hầu như đảm bảo lạm phát xảy ra, do đó lạm phát sẽ tự động tăng cao đến mức không thể kìm hãm lại mà không hề gây ra đau thương.

Việc nóng lòng đưa mức thất nghiệp xuống càng thấp càng tốt là một tai họa. Các chính trị gia sẽ đòi hỏi những chính sách khuyến khích tạo ra việc làm cho đến khi có một lý do nào đó để ngừng lại - sự bùng nổ của lạm phát nghiêm trọng là giới hạn duy nhất rõ ràng. Nếu đó là mức thất nghiệp 4%, theo ước tính ban đầu của các nhà kinh tế học về "tình trạng đầy đủ việc làm", thì tốt. Nếu thấp hơn nữa thì càng tốt. Các nhà kinh tế học thừa nhận rằng những ước tính của họ là không chính xác, đã để mất thời gian một cách đáng kể để thăm dò cho đến khi đạt được những giới hạn thực. Sự thật là thất nghiệp có khuynh hướng giảm trước khi lạm phát tăng lên (phản ánh một "sự trễ" giữa các thị trường lao động khan hiếm và tiền lương cao hơn) chỉ làm cho chính sách càng thêm mạo hiểm. Nỗi ám ảnh về một mức thất nghiệp thấp dần có nghĩa là, thậm chí nếu không có chiến tranh Việt Nam hay sự bùng nổ của giá dầu, lẽ ra phải có một mức lạm phát cao. Kết quả này được gắn sẵn trong hệ thống.

Mọi thứ đều dựa trên một ảo giác, đó là đường cong Phillips: quan điểm cho rằng có một mối liên hệ không đổi giữa lạm phát và thất nghiệp. Nếu đúng, điều đó có nghĩa là một xã hội có thể chủ ý quyết định việc nó muốn cái này hay cái kia bao nhiêu tùy thích. Ví dụ như, nếu mức 4% thất nghiệp và 4% lạm phát có vẻ như là tốt hơn so với mức 5% thất nghiệp và 3% lạm phát, thì một xã hội có thể chọn lựa giải pháp đầu. Vấn đề là ở chỗ mối liên hệ đó đã không tồn tại, ngoại trừ những giai đoạn ngắn ngủi. Trong một bài luận quan trọng, nhà kinh tế học Milton Friedman đã giải thích rằng, nếu chính phủ cố giữ mức thất nghiệp dưới một "mức tự nhiên" nào đó, thì đơn giản kết quả sẽ là việc tăng tốc lạm phát. Nhà kinh tế học Edmund Phelps của Đại học Columbia hầu như cũng đã đồng thời phát triển quan điểm này. Theo logic của họ, những nỗ lực của chính phủ để đè thất nghiệp xuống tới những mức phi thực tế tất phải thất bại.

Mức thất nghiệp thấp hơn sẽ xảy ra trong một khoảng thời gian ngắn bởi vì công nhân đã không lường trước được lạm phát. Nhu cầu tăng lương của họ sẽ chậm hơn những mức tăng giá, làm cho lao động rẻ hơn trong những thời hạn "thực" và gây ra việc các công ty thuê mướn nhiều người hơn. Một khi công nhân đã nhận thức được lạm phát cao hơn - nghĩa là, những kỳ vọng của họ ở lạm phát thay đổi - thì họ sẽ đòi mức lương cao hơn, làm giảm đi những

động cơ để các công ty thuê thêm người. Lúc đó thất nghiệp sẽ quay trở lại mức "tự nhiên" của nó, trừ khi giờ đây lạm phát cũng lại trở nên cao hơn. Cách duy nhất mà chính phủ có thể giữ thất nghiệp dưới "mức tự nhiên" sẽ là làm tăng lạm phát vô hạn định, có như thế công nhân mới lại bị lừa phỉnh về tiền lương của họ.[76] Friedman khuyến cáo, thậm chí việc nhắm vào "mức tự nhiên" cũng khó khăn, bởi vì người ta không thể ước tính nó trước một cách chính xác và có thể nó cũng thay đổi qua thời gian, do bị tác động bởi đặc điểm của lực lượng lao động (như độ tuổi, trình độ học vấn, thái độ) và luật pháp và các thể chế (như lương tối thiểu, bảo hiểm thất nghiệp). Ví dụ, một quốc gia có mức bảo hiểm thất nghiệp hào phóng có thể có một "mức tự nhiên" cao hơn là một quốc gia có mức bảo hiểm thất nghiệp ít ỏi: Những công nhân không có việc làm ở quốc gia đầu sẽ có ít lý do để nhận lấy một công việc mới mà họ không thích.

Những gì thực sự xảy ra vào thập niên 70 - sự tăng tốc nhanh và ổn định của lạm phát - tất cả đều được dự báo trước bởi Friedman và Phelps. Nhưng những ý kiến tốt không thể tự phát thế chỗ cho những ý kiến tồi cho đến khi kinh nghiệm thực tế chứng minh được những khác biệt, đặc biệt là vì những ý kiến tồi về mặt chính trị lại hấp dẫn hơn những ý kiến tốt. Vào cuối thập niên 70, lạm phát chủ yếu là một hiện tượng có tính chính trị và tâm lý, điều này chỉ có thể đảo ngược lại với điều kiện là quan điểm chính trị và tâm lý nền tảng đó được thay đổi. Người Mỹ - những công nhân, những người mua sắm, các chủ doanh nghiệp nhỏ và các nhà quản lý công ty - tin rằng lạm phát, cũng như mức độ họ ghét nó, là một quãng đường tạm thời trong cuộc sống. Chính phủ sẽ không kìm hãm nó, bởi vì làm như thế về mặt chính trị sẽ liên quan đến những chi phí xã hội cao và không thể chấp nhận được - mức thất nghiệp cao hơn, mức thu nhập và lợi nhuận thấp hơn. Miễn là người dân còn tin vào điều này, có nghĩa là miễn là họ còn nuôi dưỡng những kỳ vọng ở mức lạm phát cao, thì họ sẽ hành động theo cách làm cho sự phát triển nhanh của lạm phát trở nên tự thực hiện. Công nhân sẽ tìm kiếm sự tăng lương để bù cho lạm phát đã qua, cộng thêm một chút, và các công ty sẽ đáp ứng những kỳ vọng này, bởi vì họ tin rằng họ có thể khắc phục chi phí nhân công cao hơn ở giá cả cao hơn. Lạm phát sẽ tự nuôi dưỡng nó, và nếu chính phủ chấp nhận nó bằng việc tạo ra một lượng tiền lớn hơn bao giờ hết, thì nó sẽ không thể nào dừng lại được.

http://tieulun.hopto.org

3. SỰ NỐI KẾT TIỀN TỆ

I

Trong số những điểm nổi bật nơi công cộng ở Washington thì Cục Dự trữ liên bang không nằm trong những công trình hàng đầu. Được đặt gần Đài tưởng niệm Lincoln và xây theo kiểu cổ điển, vẻ bên ngoài đơn sơ của nó trái ngược với phần nội thất cao sang của những hành lang và cầu thang bằng đá cẩm thạch bên trong, phù hợp với vai trò là một thành trì mang tính biểu tượng cho nền kinh tế của nước Mỹ. Thông qua ảnh hưởng của nó đối với lãi suất và lượng cung tiền, "Cục Dự trữ", hay Fed - như cái tên mà thông thường người ta vẫn gọi - là một kẻ đồng lõa chính trong cuộc Đại lạm phát. Trách nhiệm của nó nảy sinh từ sự thật hiển nhiên là tất cả những cuộc lạm phát lớn đều có liên quan đến "quá nhiều tiền đang đuổi bắt quá ít hàng hóa". Lạm phát thời bình tồi tệ nhất của Mỹ xảy ra bởi vì chính phủ, thông qua Cục Dự trữ, đã tạo ra quá nhiều tiền. Cục Dự trữ không nhóm lên ngọn lửa, nhưng nó cung cấp khí oxy để giữ cho ngọn lửa bùng cháy, và một khi nó ngưng không cung cấp khí oxy nữa, thì ngọn lửa kia cũng lụi tàn. Nếu không có sự đồng ý ngầm của Cục Dự trữ thì cuộc Đại lạm phát có thể đã không xảy ra.

Chính Milton Friedman là người đã phổ biến lý lẽ cho rằng lạm phát "luôn luôn và ở bất kỳ nơi nào cũng là một hiện tượng tiền tệ theo nghĩa nó chỉ có thể được tạo ra khi số lượng tiền tăng nhanh hơn sản lượng (kinh tế)". Lời nhận xét của Friedman chỉ đơn thuần trình bày lại "lý thuyết định lượng về tiền tệ" cổ điển, mà có ít nhất từ thời của nhà triết học Scotland David Hume (1711-1776). Quan niệm cơ bản của lý thuyết này mang tính hiển nhiên theo trực giác, như một ví dụ đơn giản dưới đây cho thấy. Giả sử một xã hội sản xuất ra 10 đơn vị hàng hóa và có một lượng cung tiền tệ là 10 đôla. Lúc đó giá của mỗi đơn vị là 1 đôla. Nếu tăng lượng cung tiền lên gấp đôi là 20 đôla trong khi xã hội đó vẫn sản xuất ra được 10 đơn vị hàng hóa, thì mỗi đơn vị hàng hóa bán được 2 đôla. Kết quả là mức lạm phát 100%.[77] Đối với

những lạm phát nhỏ, có thể có những nguyên nhân khác: cầu vượt quá cung (ví dụ như do dân số tạm thời tăng nhanh hơn việc sản xuất lương thực) hay ngành kinh doanh độc quyền và những quy định về lao động. Nhưng nhận xét của Friedman áp dụng cho tất cả lạm phát vượt quá vài điểm phần trăm[78] hàng năm, và lẽ dĩ nhiên là nó được áp dụng cho lạm phát của Mỹ. Như định nghĩa phổ biến trong thập kỷ 50 và 60, lượng cung tiền tệ gồm có tiền mặt đưa vào lưu thông và các tài khoản thanh toán trong các ngân hàng. Trong thập kỷ 50, mức phát triển của lượng cung tiền tệ là 23% chủ yếu để đáp ứng nhu cầu của một nền kinh tế đang mở rộng. Ngược lại, mức phát triển là 44% trong thập kỷ 60 và 78% trong thập kỷ 80. Theo đó thì lạm phát cũng trở nên tồi tệ hơn.[79]

Chính vấn đề tại sao Cục Dự trữ lại tham gia vào lạm phát hai chữ số mới là phần trọng tâm trong câu chuyện của chúng ta. Lời giải thích cay đắng nhất là từ Arthur Burns, chủ tịch Cục Dự trữ từ năm 1970 đến 1978. Khi Nixon bổ nhiệm ông, Burns là một trong những nhà kinh tế học được trọng vọng nhất của đất nước. Với hình ảnh là một vị giáo sư ngậm ống tẩu trước đây tại trường đại học Columbia, ông được xem là một chuyên gia ưu việt ở lĩnh vực chu kỳ kinh doanh của Mỹ và đã đứng đầu Cục nghiên cứu kinh tế quốc gia (National Bureau of Economic Research), một cơ quan học thuật đầy uy tín. Bất chấp những thành tích ấn tượng này, những gì Burns làm được trong vai trò chủ tịch Cục Dự trữ thật là ảm đạm. Trong suốt nhiệm kỳ của ông, lạm phát tăng từ 5,9% lên tới mức cao nhất là 11% vào năm 1975. Trong năm 1978, nó vẫn giữ ở mức 7,7%. Nền kinh tế cũng hứng chịu điều này và tiếp đến là hứng chịu cuộc suy thoái tồi tệ nhất kể từ sau Thế chiến II kéo dài từ năm 1973 đến 1975. Burns biết rằng thanh danh của ông bị ô uế, và có lẽ đã bị hủy hoại. Tháng 9 năm 1979, ông đã có một bài diễn thuyết dài được gọi là "Nỗi thống khổ của ngân hàng trung ương". Đó là một lời biện hộ, một lời xin lỗi và một nỗ lực để cứu nguy di sản của mình. ("Ngân hàng trung ương" ở đây chỉ những ngân hàng được chính phủ tạo ra, giống như Cục Dự trữ, nói chung điều tiết hệ thống tiền tệ và tài chính của một quốc gia).[80]

Burns thừa nhận rằng Cục Dự trữ "có sức mạnh để phá bỏ lạm phát ở giai đoạn phôi thai vào mười lăm năm trước hay bất kỳ thời điểm nào sau này".

Nếu lạm phát là việc quá nhiều tiền đang đuổi bắt quá ít hàng hóa, thì Cục Dự trữ lẽ ra đã đánh bại nó bằng việc cung ứng ít tiền hơn. Thật ra, Cục Dự trữ cũng đã "giẫm mạnh lên phanh tiền tệ" vào năm 1966, 1969 và 1974, Burns nói. Nhưng rủi thay, những tác động ban đầu lại là một nền kinh tế trì trệ và mức thất nghiệp cao hơn - đó là những tội lỗi chính của xu hướng chính trị mới. Vì thế mỗi lần Cục Dự trữ giảm cung tiền nhanh chóng trước khi lạm phát nổ ra, thì đều phải đầu hàng trước sự chỉ trích từ Quốc hội và chính phủ. Cục Dự trữ đã không thể bất chấp ý kiến của công chúng, Burns tranh luận. Ông nói rằng sự thịnh vượng sau Thế chiến II đã "củng cố kỳ vọng của công chúng về sự phát triển". Đạo luật lao động năm 1946 yêu cầu phải tối đa hóa việc làm. Quốc hội đã tạo ra những chương trình xã hội mới (phiếu đổi thức ăn, Medicare[81]) và mở rộng những chương trình cũ (An sinh xã hội). Cục Dự trữ phải cung cấp tiền để trả cho những phúc lợi mới. Cục Dự trữ không thể coi thường "ý chí của Quốc hội, cơ quan mà nó (Cục Dự trữ) có trách nhiệm báo cáo lên". Vì thế, vai trò của Cục Dự trữ trong việc thúc đẩy lạm phát chỉ là "phụ trợ", Burns tuyên bố. Những thủ phạm đích thực chính là "những học thuyết về triết học và chính trị" đã tạo ra những áp lực lạm phát. Đánh bại lạm phát đòi hỏi phải có một "môi trường chính trị" mới.

Lời giải trình của Burns chứa đựng rất nhiều sự thật. Xu hướng xã hội và chính trị đã thay đổi; Cục Dự trữ không thể nào tách rời hoàn toàn nữa. Mặc dù về lý thuyết Cục Dự trữ mang tính "độc lập" và những thành viên của nó không phải thông qua bầu chọn, nhưng họ không thể thường xuyên bất chấp những trông đợi của đại bộ phận công chúng. Hoặc là họ phải làm theo những gì mà các vị lãnh đạo chính phủ muốn hoặc là thuyết phục những vị này rằng những chính sách của Cục Dự trữ là nên làm, thậm chí nó có khó chịu đi nữa. Trừ điều này ra thì "sự độc lập" của Cục Dự trữ là dễ bị tấn công. Bảy thành viên Hội đồng thống đốc của Cục Dự trữ được tổng thống chỉ định và Thượng viện phê chuẩn; sự lựa chọn và phê chuẩn (hay không phê chuẩn) những người mới này cho phép các nhà lãnh đạo chính trị thể hiện sự không thỏa mãn và thực thi sự ảnh hưởng của họ. Nếu điều đó không thực hiện được, thì tổng thống và Quốc hội có thể hạn chế quyền hạn của Cục Dự trữ bằng việc điều chỉnh địa vị pháp lý của nó. Vì thế mà lời giải trình của Burns chỉ đúng có một nửa. Điều đang làm sai lạc là ông ngầm cho rằng Cục Dự trữ bị lôi kéo vào việc ngoài ý muốn là thúc đẩy một cuộc lạm phát.

Trong thực tế thì nó có dính líu đến vấn đề này. Cục Dự trữ theo đuổi và có chung những niềm tin (sai lầm) về việc quản lý sự tăng trưởng kinh tế và việc nỗ lực để đạt "tình trạng đầy đủ việc làm". Chỉ rất lâu sau đó, cơ quan này mới nhận ra được những sai lầm của nó.

Quá trình mà Cục Dự trữ dùng để tác động đến nền kinh tế thì cũng na ná như việc in tiền, nhưng trong thực tế thì có đôi chút phức tạp hơn thế. Để tăng lượng cung tiền tệ, Cục Dự trữ mua lại chứng khoán kho bạc do Ngân khố Mỹ phát hành từ các ngân hàng và từ những nhà môi giới khác. Cục Dự trữ gửi khoản tiền phải trả cho họ vào các tài khoản ngân hàng của người bán. Đây là lượng tiền mới - thực tế là nó được "in mới"[82]. Các ngân hàng và những người bán khác giờ đã có thêm nhiều tiền. Nếu các ngân hàng muốn chuyển những khoản tiền gửi (deposit) mới này thành tiền (tiền giấy), thì họ có thể lấy những tờ giấy bạc từ Cục Dự trữ. Bằng cách này hay cách khác, các ngân hàng đã có thêm nhiều tiền để cho vay. Lượng tín dụng trở nên dư dật; lượng cung tiền tệ tăng. Lãi suất ngắn hạn có khuynh hướng giảm. Để đảo ngược quá trình - nghĩa là thắt chặt tiền tệ và tín dụng - Cục Dự trữ sẽ bán lại chứng khoán kho bạc cho các ngân hàng. Một cách nhanh chóng, tiền bị loại khỏi vòng luân chuyển khi các ngân hàng thực hiện việc thanh toán những chứng khoán này cho Cục Dự trữ. Các ngân hàng có ít tiền để cho vay hơn; nguồn tín dụng sẵn có bị co lại; lãi suất có khuynh hướng tăng.[83] Điều quan trọng là những quyền lực này được thực thi ra sao và vì mục đích gì.

Hiện tại chúng ta nghĩ về Cục Dự trữ như một thành trì của các nhà kinh tế học. Ben Bernanke, chủ tịch Cục Dự trữ đương nhiệm, đã từng giảng dạy ở Princeton. Người tiền nhiệm của ông, Alan Greenspan, là một chuyên gia dự báo khu vực kinh tế tư nhân. Nhiều nhà kinh tế học khác đã trở thành các thống đốc của Cục Dự trữ, và một lực lượng khổng lồ các chuyên viên kinh tế khuấy lên một luồng nghiên cứu không ngừng. Nhưng điều này không phải lúc nào cũng thế. Qua nhiều thập kỷ, các giới chức ngân hàng và các nhà lãnh đạo doanh nghiệp đã nắm giữ địa vị thống trị. William McChesney Martin Jr, chủ tịch Cục Dự trữ từ năm 1951 đến 1970, hoài nghi đối với các dự báo kinh tế nhiều đến nỗi ông đã ngăn cấm nhân viên không được thực hiện việc này cho đến tận năm 1966. Các viên chức của Cục Dự trữ nhận rõ vai trò của họ là ngăn chặn tình trạng hoảng loạn rút tiền ngân hàng và thực thi các chính

sách đối với thị trường tín dụng. Cục Dự trữ thật sự có chung kẻ thù truyền kiếp với các ngân hàng trung ương là lạm phát, nhưng nó cũng nỗ lực bình ổn lãi suất nhằm giúp chính phủ có thể dễ dàng bán những trái phiếu của mình. Trong một chừng mực nào đó, những mục tiêu này mâu thuẫn nhau. Nhà kinh tế học Allan Meltzer của trường đại học Carnegie Mellon, tác giả của một cuốn sách về lịch sử của Cục Dự trữ, đã viết rằng: "Cho đến thập niên 70, bộ Tài chính bán tất cả những giấy tờ có giá và trái phiếu ở lãi suất cố định, và Cục Dự trữ đã theo một chính sách "vững chắc", giữ lãi suất cố định trong suốt những tuần lễ lân cận thời gian phát hành những chứng khoán nợ này". Nhiệm vụ của Cục Dự trữ thay đổi khi các quan điểm về kinh tế thay đổi.[84]

Giữa thập niên 60 là một bước ngoặt, khi định hướng của Cục Dự trữ thay đổi. Bị áp lực từ bên trong lẫn bên ngoài, nó dần dần chấp nhận những tham vọng và cơ cấu phân tích của "nền kinh tế mới". Năm 1965, Sherman Maisel, một giáo sư ở đại học California Berkeley, trở thành nhà kinh tế học đầu tiên được bổ nhiệm làm thống đốc kể từ thời Adolph Miller (1914-36). Vòng lưu chuyển nhân viên đã đề bạt nhiều nhà kinh tế học trẻ hơn theo học thuyết Keynes vào những vị trí có ảnh hưởng nhất định. Trong hoạch định chính sách, Cục Dự trữ dần dà bớt chú trọng đến những điều kiện về tài chính và chấp nhận những mục tiêu mà học thuyết Keynes nhắm tới việc tối đa hóa kết quả thực hiện. Nếu nền kinh tế có vẻ như thấp hơn sản lượng tiềm năng và không đạt tình trạng đầy đủ việc làm, thì Cục Dự trữ sẽ cố gắng thu hẹp khoảng cách bằng việc hạ lãi suất và tăng lượng cung tiền. Nếu như nền kinh tế có vẻ như cao hơn những mục tiêu mà nó đề ra - có nguy cơ lạm phát cao hơn - thì lúc đó Cục Dự trữ có thể nâng lãi suất và thắt chặt lượng cung tiền. Athanasios Orphanides, trước đây là một nhà kinh tế học của Cục Dự trữ, người đã nghiên cứu một cách thấu đáo thời kỳ này, đã nói rằng Cục Dự trữ trở thành "nhà hoạt động chính trị, xã hội". Nó sẽ cố để điều khiển nền kinh tế theo con đường có hiệu quả nhất. Phép suy luận loại suy phổ biến là với một nền kinh tế mà có một "thời kỳ ế ẩm" kéo dài - nghĩa là những công nhân chưa được thuê mướn và công suất công nghiệp dư thừa - thì không thể tạo ra một mức lạm phát "cầu kéo" cao hơn. Việc dân chúng vẫn đi tìm việc làm sẽ làm lương vẫn giữ ở mức thấp; các công ty cạnh tranh để có doanh thu thêm cũng sẽ làm giá cả vẫn giữ ở mức thấp. Orphanides nói rằng: "Hầu hết

các ngành nghề của nền kinh tế đều được thuyết phục rằng mô hình này đã hoạt động khá tốt".[85]

Nhưng, như hiện giờ chúng ta biết, nó đã không như thế. Ở việc phấn đấu để đạt "tình trạng đầy đủ việc làm" và "sản lượng tiềm năng", Cục Dự trữ trước sau đều đánh giá cả hai vấn đề này quá cao. Như Orphanides đã chỉ ra, những sai lầm thật là to tát. Trước 1977, Cục Dự trữ cho "tình trạng đầy đủ việc làm" có nghĩa là mức thất nghiệp nằm ở khoảng giữa 4% và 4,5%. Sự thực là, những ước tính sau này đưa ra con số thực là gần 6%. Dưới ngưỡng đó, thị trường lao động sẽ trở nên lạm phát ngày một cao vì nhà tuyển dụng phải trả giá cho lượng nhân công khan hiếm. Cục Dự trữ cũng đánh giá quá cao tăng trưởng năng suất: đó là những gì đạt được nhờ sản xuất hiệu quả hơn. Trong phần lớn thập kỷ 70, các nhà kinh tế học trong và ngoài chính phủ cho là tăng trưởng năng suất liên tục trong những thập kỷ đầu sau thế chiến đạt mức trung bình hàng năm nói chung là 2,5% đến 3%. Thực tế, tăng trưởng năng suất của phần lớn khoảng thời gian cuối thập niên 70 chỉ hơn 1%/năm một chút.

Những hậu quả từ những sai lầm này rất tai hại. Trong suốt những năm này, các chính sách của Cục Dự trữ đã mở rộng quá mức. "Sự ế ẩm" trong thị trường lao động và công suất dư thừa không được sử dụng mà người ta cho là đang tồn tại thì thực sự thường không là như vậy. Vào đầu 1976, khi vừa mới trồi lên khỏi cuộc suy thoái sâu sắc 1973-75, thì nền kinh tế đã được cho là có một "lỗ hổng sản lượng" (output gap) - cũng được biết đến với cái tên "ế ẩm", hay sự chênh lệch giữa cái đang sản xuất và cái có thể được sản xuất - là 12%. Mức chênh lệch này là quá lớn; những ước tính về sau này cho thấy lỗ hổng sản lượng chỉ ở một mức khiêm tốn là 2%. Vào đầu 1979, lỗ hổng sản lượng ước tính là 2%; những ước tính sau này chỉ ra rằng không có sự chênh lệch nào cả. Thực ra mà nói, Cục Dự trữ đã cố tình lèo lái nền kinh tế vào một lãnh địa mà, nếu đạt được, thì sẽ tạo ra một mức lạm phát cao chưa từng thấy. Người ta thường nói Cục Dự trữ "nhấn ga" để tăng tốc độ phát triển kinh tế và "đạp thắng" để làm nền kinh tế chậm lại. Quá nhiều lần trong thập kỷ 70, Cục Dự trữ đã nhấn ga bởi vì nó tin rằng nó đang trên đường cao tốc về kinh tế, việc tăng tốc có rất ít nguy hiểm. Trong thực tế, tầm nhìn mờ mờ có nghĩa là thực sự nó đang tăng tốc trên một con đường dơ bẩn, bị vung vãi

đầy sỏi và đá cuội. Nếu nó không đạp thắng, thì sẽ bị đuối sức.[86]

Khi lạm phát trong tình trạng tồi tệ không thể tránh được, Cục Dự trữ đã phản ứng lại - thừa nhận rằng nó đã rời đường cao tốc - bằng việc thắt chặt tiền tệ và tín dụng. Sự giảm tốc hay những suy thoái (đó là vào những năm 1966, 1969-70 và 1973-75) kéo dài. Nhưng lúc nào cũng vậy, những phản ứng này là không đủ, bởi vì (như Burns đã ghi chú) chúng bị bỏ rơi quá nhanh. Lạm phát giảm xuống trong một thời gian ngắn, và rồi thì những sai lầm lại lặp lại. Có thể biện luận rằng nếu Fed đã điều chỉnh những giả định về "tình trạng đầy đủ việc làm" và "sản lượng tiềm năng", thì nó cũng có thể vận hành thành công với cùng một mô hình kinh tế cơ bản đó. Chính sách có lẽ sẽ ít mở rộng hơn và giới hạn hơn. Nền kinh tế có lẽ sẽ ít lạm phát hơn và ổn định hơn, như một nghiên cứu của Orphanides và nhà nghiên cứu kinh tế John C. Williams của Cục Dự trữ đã đề xuất. Bề ngoài thì những sai lầm có vẻ là phần lớn ở yếu tố kỹ thuật: sự sụp đổ kinh tế cũng tương tự như việc một cây cầu bị sụp đổ bởi vì các kỹ sư đã tính toán sai tải trọng của nó.[87]

Nhưng nhận định này quá thiển cận. Sự thật to tát hơn là tất cả những sai lầm đều xuất phát từ một hướng - ở hướng đi cố gắng tăng tốc tăng trưởng kinh tế và đạt "tình trạng đầy đủ việc làm". Những sai lầm của Cục Dự trữ phản ánh những nhu cầu mạnh mẽ lúc bấy giờ về chính trị và tri thức, mà cả hai vấn đề này củng cố lẫn nhau. Những điều mà thuận tiện ở khía cạnh chính trị thì cũng hợp lý về mặt tri thức. Cục Dự trữ tự nhủ rằng nó có thể hoàn thành điều mà các nhà lãnh đạo chính trị và dân chúng mong muốn nó hoàn thành. Cần phải hiểu rõ tại sao Cục Dự trữ lại dễ bị tấn công trước những sức ép mới này đến như thế. Có nhiều lý do nhưng lý do cơ bản nhất của nó thì hầu như lúc nào cũng bị bỏ qua.

II

Đó chính là bản chất đã bị thay đổi của tiền tệ nước Mỹ. Các chính sách về lạm phát trở nên khả thi chỉ vì chế độ bản vị vàng, chế độ đã chiếm ưu thế trong phần lớn lịch sử nước Mỹ, đã sụp đổ trong cuộc Đại suy thoái vào thập niên 30. Kể từ cuộc Đại suy thoái, Mỹ đã vận hành theo một hệ thống tiền tệ mới - đó là "tiền danh định" hay "tiền giấy" (fiat money) được chính phủ tạo ra - hoàn toàn khác biệt với bất kỳ hệ thống nào trước đó. Mặc dù Cục Dự trữ liên bang đang ở trung tâm của sự thay đổi, nhưng những hoàn cảnh mới và toàn bộ hàm ý của chúng thì lại được nhận thức một cách kém cỏi. Trong những giai đoạn đầu, những tham vọng của "nền kinh tế mới" có thể đã đâm sầm vào chế độ bản vị vàng, là chế độ giới hạn số lượng tiền có thể được tạo ra. Tiền giấy phải được bảo đảm bằng dự trữ vàng. Nhưng vì chế độ bản vị vàng bị ám chỉ là đã gây ra cuộc Đại suy thoái - đây là thảm họa kinh tế to lớn nhất trong lịch sử của nước Mỹ - nên nó bị mất uy tín và bị từ bỏ. Những nhược điểm mang tính phá hủy đã che khuất đi những ưu điểm của nó. Một khi các hạn mức mà nó đặt ra được tháo bỏ, thì cần phải có những hạn mức mới thay thế, nhưng những người chịu trách nhiệm ở vấn đề này chỉ có thể nhận thức được nhu cầu và không hề có kinh nghiệm trong việc tạo ra nhu cầu đó.

Sự chuyển đổi trong tiền tệ của Mỹ là một câu chuyện ít được biết đến mà, ngoài tầm quan trọng vốn có của nó, nó còn mang tính cốt yếu để hiểu thấu kinh nghiệm về lạm phát. Các văn bản về kinh tế cho chúng ta biết rằng tiền tệ phục vụ ba vai trò. Vai trò quan trọng nhất là phương tiện để mua và bán (một "phương tiện thanh toán"). Điều này xóa bỏ nhu cầu về hàng đổi hàng và khuyến khích sự chuyên môn hóa: nông dân, công nhân, bác sĩ và kỹ sư có thể tập trung vào những việc mà họ có thể làm được hiệu quả nhất, vì họ có thể mua bất cứ cái gì khác mà họ cần. Chuyên môn hoá, có thể thực hiện được nhờ vào tiền, là nguồn gốc cơ bản của sự phát triển kinh tế. Tiền còn là một phương thức định giá (một "đơn vị kế toán") và dự trữ của cải (một "dự trữ giá trị"). Tất cả những vai trò này đòi hỏi phải có niềm tin. Người ta phải

tin rằng bất cứ cái gì dùng làm tiền thì phải có giá trị lâu dài và có thể dự đoán được. Về nhiều mặt, lịch sử tiền tệ là một sự căng thẳng không chấm dứt giữa việc tạo ra niềm tin và việc theo đuổi những mục tiêu khác - trang trải phí tổn quân đội; trung gian giữa chủ nợ và con nợ; khuyến khích tăng trưởng kinh tế và điều chỉnh chu kỳ kinh doanh - mà những mục tiêu này có thể làm xói mòn niềm tin.

Trước cuộc Đại suy thoái, đồng tiền của Mỹ là một mớ lộn xộn chuyển đổi liên tục giữa đồng kim loại vàng và bạc (được gọi là "tiền đồng"), tiền giấy và tiền gửi ngân hàng. Trong phần lớn thời kỳ này, tiền giấy được đảm bảo bằng vàng, có nghĩa là một người có tờ giấy bạc 10 đôla có thể đi đến một ngân hàng thương mại hay một cơ quan của bộ Tài chính Mỹ và đổi lấy 10 đôla tiền vàng. Đôi khi, bạc cũng đảm bảo tiền giấy; lúc đó, chúng ta trong tình trạng "bản vị lưỡng kim". Ràng buộc tiền giấy với những kim loại quý được xem là kiềm chế khuynh hướng của con người trong việc in ra quá nhiều tiền giấy và, vì thế mà gây ra việc làm giảm giá trị của nó. Niềm tin đó hầu như là mang tính thần học. Hãy nghe Hugh McCullough, bộ trưởng bộ Tài chính sau khi xảy ra Nội chiến, nói: "Vàng và bạc là thước đo giá trị thật duy nhất. Chúng là những vật điều chỉnh cần thiết của thương mại (có nghĩa là kinh doanh). Chính bản thân tôi tin rằng những kim loại này được Đấng tối cao xếp đặt cho chính mục đích này, như là tôi tin rằng sắt và than được xếp đặt cho chính mục đích mà chúng vẫn đang được sử dụng".[88]

Sự tin cậy vào vàng và bạc được thể hiện trong Hiến pháp và phản ánh một kinh nghiệm không vui đã xảy ra với tiền giấy ở cấp độ chính phủ theo "Những điều khoản Liên hiệp" và trong cuộc Cách mạng Mỹ, khi loại "tiền lục địa" ban hành bởi "Quốc hội lục địa" để trả lương cho quân lính và các nhà cung cấp được in ra với một số lượng lớn đến nỗi chúng nhanh chóng trở nên vô giá trị. Hiến pháp đã dành độc quyền trong việc đúc tiền vàng và tiền bạc cho chính phủ quốc gia; các tiểu bang bị cấm in tiền giấy hay công nhận bất kỳ cái gì ngoài vàng và bạc là "tiền tệ pháp định" - đó là, khoản thanh toán hợp pháp để thực hiện các hợp đồng. Mặc dù có những sự nghiêm khắc này, tiền giấy vẫn cứ dồi dào trong thế kỷ XIX. Đầu tiên, nó được các ngân hàng đặc quyền nhà nước phát hành, chúng dường như thoát khỏi sự ngăn cấm của hiến pháp, vì không phải là các tiểu bang! Giấy bạc của những ngân

hàng này thường được bảo đảm bằng vàng hay bạc; nếu được yêu cầu, các ngân hàng buộc phải đổi những tiền giấy đó ra dạng tiền đồng. Cuộc Nội chiến đã chấm dứt việc sử dụng giấy bạc của các tiểu bang khi Quốc hội tạo ra những ngân hàng quốc gia có thể phát hành "giấy bạc quốc gia", và cũng được đảm bảo bằng vàng. Nhưng Quốc hội cũng phát hành 450 triệu đôla ở dạng "tiền xanh" (greenbacks), dạng tiền không được đảm bảo bằng vàng, dùng để chi trả cho chiến tranh. (Hiến pháp, mặc dù ngầm ý là chính phủ liên bang không nên phát hành tiền giấy, nhưng cũng không công khai ngăn cản việc này).[89]

Điều được gọi là "vấn đề tiền tệ" trong thế kỷ XIX thường là tâm điểm của chính trị và bao trùm phần lớn vấn đề mà giờ đây chúng ta gọi là "chính sách kinh tế": làm thế nào để khuyến khích sự tăng trưởng - sự ổn định; và làm thế nào để phân bổ những lợi ích của nền kinh tế. Tiền tệ, ngành ngân hàng và sự mở rộng kinh tế có mối liên hệ với nhau, bởi vì ngân hàng phát hành tiền giấy và cho vay - và cả tiền tệ và tín dụng đều tác động đến sự mở rộng kinh tế. Trước khi xảy ra Nội chiến, những người đề xướng loại "tiền cứng" vàng và bạc (nổi bật nhất là Tổng thống Andrew Jackson) tranh luận rằng tiền giấy khuyến khích đầu cơ, điều này sẽ dẫn đến những khoản cho vay khó đòi, những cuộc hoảng loạn rút tiền ngân hàng (những người gửi tiền cố lấy lại tiền của họ dưới dạng vàng - và không đủ vàng để chia khắp lượt) và rồi thì dẫn đến những suy thoái. Mặt khác, tiền giấy thì thuận tiện hơn tiền đồng và, khi không phát hành quá mức, có vẻ như kích thích kinh tế và thương mại. Vào đầu năm 1723, một người trẻ tuổi tên Ben Franklin đã nhận ra rằng khi thuộc địa Pennsylvania phát hành tiền giấy, việc làm và việc xây dựng được cải thiện.[90]

Một hạn chế của hệ thống được đảm bảo bằng vàng là chính phủ (cố ý) chỉ có một tác động hạn hẹp đối với tiền tệ và những điều kiện về tín dụng. Cả hai đều đáp ứng được bằng lượng kim loại sẵn có. Khi vàng được phát hiện ở California vào năm 1849, lượng cung tiền tệ tự động tăng lên. Nếu châu Âu có một vụ mùa thất bát, thì doanh thu về ngũ cốc của Mỹ ở nước ngoài sẽ mang đến nhiều vàng hơn, thu được từ khoản thanh toán cho lúa mì của Mỹ. Nếu châu Âu có một vụ mùa bội thu, thì lượng vàng thu vào sẽ giảm bớt - hay có thể sẽ có một lượng vàng đi ra khi người Mỹ chi trả cho hàng nhập

khẩu. Chính phủ có thể tác động đến những điều kiện về tiền tệ chỉ bằng cách bổ sung cho lượng tiền vàng bằng lượng tiền bạc hay bằng cách đặt ra những hạn mức nhiều hơn hay ít hơn đối với tiền giấy. Sự độc đoán còn nhiều hơn thế. Sau cuộc Nội chiến, những lời phàn nàn càng trở nên dữ dội hơn bởi vì dân số và sản xuất kinh tế mở rộng nhanh chóng hơn tiền tệ. Giá cả giảm sút. Người nông dân cảm thấy bị áp bức, họ tranh luận rằng giá vụ mùa giảm đã làm giảm thu nhập của họ và làm cho họ chật vật hơn trong việc trả nợ. Từ 1881 đến 1892, một giạ lúa mì rớt từ giá 1,15 đôla xuống còn 79 cent. Người nông dân phải trả tiền vay bằng đồng đôla đắt đỏ hơn[91], chứ không phải là rẻ hơn.[92]

Sự bất mãn lên đến cực điểm vào cuộc bầu cử tổng thống năm 1896, khi William Jennings Bryan, ứng cử viên của đảng Dân chủ, tranh cãi về việc đúc thêm tiền bạc để bổ sung vào lượng cung tiền vàng đang khan hiếm. Bài diễn văn của ông, được xem như là một trong những kiệt tác của nghệ thuật hùng biện của Mỹ, đã chiếm được cảm tình của nhiều người:

Anh đến với chúng tôi và nói với chúng tôi rằng những thành phố vĩ đại đang ủng hộ bản vị vàng; chúng tôi đáp lại rằng những thành phố vĩ đại đang nằm trên những thảo nguyên rộng lớn và màu mỡ của chúng tôi. Đốt trụi những thành phố của các anh và cứ để mặc các nông trại của chúng tôi, và những thành phố của các anh sẽ lại mọc lên như có phép màu; nhưng phá hủy các nông trại của chúng tôi và cỏ sẽ mọc trên khắp mọi nẻo đường của đất nước... Đằng sau chúng tôi là quảng đại quần chúng lao động của quốc gia này và của thế giới... chúng tôi sẽ trả lời nhu cầu của họ đối với bản vị vàng bằng cách nói với họ rằng: Các anh sẽ không ấn lên trán tầng lớp lao động cái vương miện đầy gai góc này, các anh sẽ không đóng đinh nhân loại lên một cây thập tự bằng vàng.[93]

William McKinley đã thắng cuộc bầu cử đó và, chỉ là tình cờ, việc khám phá ra những mỏ vàng mới và công nghệ luyện kim đã mở rộng lượng cung tiền của đất nước. Thật không may, lượng cung tiền vàng khan hiếm không chỉ là vấn đề tiền tệ duy nhất của đất nước. Theo hệ thống ngân hàng quốc gia, tiền tệ có tính "không co giãn" nghĩa là nó đã không tự động tăng lên để đáp ứng

những nhu cầu thời vụ hay những nhu cầu tạm thời do việc hoảng loạn rút tiền ngân hàng gây ra - khi những người gửi tiền muốn vàng hoặc tiền. Những nhu cầu thời vụ chính là ở mảng nông nghiệp. Những nhu cầu về tiền mặt và tín dụng tăng cao nhất vào mùa xuân (khi người nông dân cần vốn cho việc trồng trọt) và vào mùa thu (khi các thương lái cần vốn để trả cho vụ mùa đã được thu hoạch). Nhu cầu tín dụng thời vụ và những cuộc hoảng loạn tài chính đôi khi lại liên kết nhau. Nếu các ngân hàng ở nông thôn rút nguồn tiền gửi của chúng từ những ngân hàng ở New York, thì những ngân hàng đó sẽ phải cắt những khoản cho vay qua đêm (tiền vay theo lệnh gọi)[94], vẫn thường được sử dụng rộng rãi để mua cổ phiếu. Điều này có thể mở đầu cho sự sụt giá cổ phiếu, khi các nhà đầu tư và đầu cơ phải bán ra để trả nợ. Việc hoảng loạn rút tiền ngân hàng có thể xảy ra do nhiều nguyên nhân (nợ xấu, hoạt động quản lý mập mờ, những lời đồn thổi hay nỗi sợ hãi mơ hồ). Những cuộc hoảng loạn rút tiền ngân hàng lớn đã xảy ra vào những năm 1873, 1884, 1893 và 1907. Chúng có thể gây ra hay làm xấu thêm khủng hoảng kinh tế nếu những người gửi tiền phải chịu mất mát và các ngân hàng cắt giảm cho vay.[95]

Không một ngân hàng nào có thể đơn phương đương đầu với tình trạng hoảng loạn không thể kiểm soát, do chẳng có ngân hàng nào có đủ lượng tiền mặt sẵn có (cho dù là tiền vàng hay tiền giấy đi nữa) để chi trả cho tất cả người gửi cùng một lúc. Cách duy nhất để ngăn chặn một cuộc hoảng loạn là chi trả cho nhiều những người gửi một cách nhanh chóng, đủ để thuyết phục những người gửi còn lại rằng ngân hàng rất vững chãi, uy tín - và rằng họ không cần phải rút tiền nữa. Hệ thống ngân hàng quốc gia đã không có một cơ chế chính thức để cung cấp những lượng cung tiền tệ khẩn cấp kiểu này. Trong suốt thời gian hoảng loạn, những người chủ ngân hàng đôi khi đã ứng biến. Họ hợp tác với nhau để tạo ra một lượng tiền ảo ("giấy chấp nhận thanh toán" - clearinghouse receipts), được họ chấp nhận trong nội bộ các ngân hàng với nhau. Sau cuộc hoảng loạn năm 1907[96], Quốc hội đã thành lập Cục Dự trữ liên bang vào năm 1913 để cung cấp một mạng lưới an toàn nhằm đáp ứng những nhu cầu phát sinh về tiền mặt do cuộc hoảng loạn rút tiền và những thay đổi thời vụ thông thường tạo ra. Khi chịu sức ép về vốn, các ngân hàng thương mại có thể vay từ một trong 12 ngân hàng dự trữ liên bang khu

vực, nhận một dạng tiền giấy mới, được gọi là giấy bạc của Cục Dự trữ liên bang -*Federal Reserve notes*. Tuy nhiên, Cục Dự trữ liên bang vẫn còn liên quan mật thiết đến vàng. Cục Dự trữ đã phải duy trì một lượng dự trữ vàng tương đương với ít nhất là 40% lượng giấy bạc đang lưu hành của Cục Dự trữ. Cục Dự trữ không thể tạo ra một lượng tiền vô hạn.

Chế độ Bản vị vàng đã không thực sự chấm dứt cho đến tận thập niên 30. Như hầu hết mọi người, Franklin Roosevelt đã không biết điều gì đã gây ra Cuộc Đại suy thoái, nhưng ông đã quyết định không chờ đợi một cách vô ích những sự kiện có thể xảy ra. Ông sợ rằng vàng đặt một sự trói buộc lên hệ thống ngân hàng và sự tạo ra tín dụng. Nếu người Mỹ tích trữ vàng, thì khủng hoảng kinh tế có thể còn sâu sắc hơn. Vào ngày 6 tháng 3 năm 1933, hai ngày sau lễ nhậm chức, Roosevelt đã cấm các ngân hàng trả vàng cho những người gửi. Vào ngày 5/4, ông đã cấm "tích trữ vàng" - người Mỹ phải "chuộc" lại tất cả những đồng xu tiền vàng với tổng giá trị trên 100 đôla. Một tờ báo đã tường thuật lại rằng: "Họ đem đến những túi nhỏ, những va li, những bó giấy, những hộp đựng hay những ví tiền căng phồng". Roosevelt cũng phá giá đồng đôla so với vàng. Trong nhiều năm, tỷ giá của nó là 20,67 đôla/ounce; chính phủ sẽ phải mua hoặc bán vàng ở mức giá này. Ngày 30 tháng giêng năm 1934, ông quy định tỷ giá 35 đôla/ounce cho người ngoại quốc. Thực tế, phá giá gần 70% có nghĩa là lượng vàng đảm bảo cho tiền giấy dư nhiều đến nỗi tiền và tín dụng có thể mở rộng mà không phải đương đầu với những hạn chế do luật định. Sau sự kiện đó, vàng không còn đóng vai trò chính trong việc dẫn dắt kinh tế Mỹ nữa. Những mối nối kết còn tồn đọng dần dần đã bị tách ra.[97] [98]

Đồng tiền của Mỹ đã trải qua một cuộc biến đổi tận gốc. Đối với câu chuyện của chúng ta, đây là bước ngoặc định mệnh. Chế độ Bản vị vàng thật khó lòng là chế độ lý tưởng. Nếu nó vẫn còn tồn tại, thì nền kinh tế của nước Mỹ cũng như của những quốc gia khác sau Thế chiến II có lẽ tệ hơn nhiều so với những gì đã diễn ra. Các nền kinh tế tăng trưởng cần thêm tiền và tín dụng. Chế độ Bản vị vàng lại giới hạn tiền và tín dụng, thể hiện qua sự cứng nhắc và nguồn cung không ổn định của kim loại. Nhưng khuyết điểm này, ở một khía cạnh nào đó, lại là một ưu điểm. Nó đặt ra những hạn mức đối với việc tạo ra tiền tệ và tín dụng và những hạn mức này ngăn cản lạm phát xảy ra

nhanh chóng và dễ dàng. Việc dỡ bỏ những hạn mức này đã tạo ra một tình huống hoàn toàn mới, đòi hỏi những hiểu biết và những bổn phận mới. Sẽ không còn việc để lạm phát "tự tung tự tác". Lạm phát phải được kiểm soát - và vì thế những quan điểm, niềm tin, động cơ và hành vi của những người chịu trách nhiệm kiểm soát nó là rất quan trọng. Họ phải hiểu tại sao việc ngăn cản nó lại quan trọng và rằng ngăn cản nó là công việc của chính họ. Nhưng những trách nhiệm này đã bị đánh mất.

http://tieulun.hopto.org

III

Chúng đã bị nhấn chìm bởi cả lý thuyết kinh tế lẫn những quan điểm chính trị thực hành. Một mặt, những nhà kinh tế học của Kennedy-Johnson - và hầu hết những người theo học thuyết Keynes thời kỳ đầu - đều xem chính sách của Cục Dự trữ liên bang (cái mà chúng ta gọi là "chính sách tiền tệ") là có vai trò phụ trợ và bổ sung cho chuyển đổi thuế và chi tiêu của chính phủ (cái mà chúng ta gọi là "chính sách tài khóa"). Mặc dù cả hai lẽ ra phải hoạt động song song, nhưng chính sách tiền tệ đã theo những hiệu lệnh thay đổi của chính sách tài khóa để thực hiện. Điều này hoàn toàn ngăn chặn và làm mất đi giá trị của việc suy nghĩ và hành động độc lập. Thêm một điều khác cũng ngăn chặn hành động độc lập là những nỗ lực được lặp đi lặp lại - nhưng rồi rốt cuộc tất cả đều thất bại - để kìm hãm lạm phát thông qua những hình thức khác nhau của việc kiểm soát tiền lương và giá cả mang tính tự nguyện và bắt buộc. Các Tổng thống Johnson, Nixon và Carter đều đã thử qua phương pháp này. Ý tưởng chính rất đơn giản: Nếu tiền lương và giá cả không tự nó xuống, thì lúc đó chúng có thể bị "phỉnh phờ", bị áp lực hoặc bị yêu cầu phải giảm xuống. Cho dù là có cố ý hay không, thì những nỗ lực này đã làm giảm bớt trách nhiệm chính của Cục Dự trữ liên bang trong việc ngăn cản hay đảo chiều lạm phát.

Thất bại của những cuộc kiểm soát (của chính phủ) lẽ ra sẽ không gây ngạc nhiên cho bất kỳ ai. Trong một nền kinh tế phức tạp - và một xã hội dân chủ - thật khó để tạo ra những luật lệ có khả năng bao trùm tất cả các tình huống; đồng thời có tính công bằng và thực tiễn. Những cuộc kiểm soát phải linh hoạt đủ để thích nghi với những vấn đề thực tiễn kinh tế (một số giá cả thay đổi theo mùa; hàng nhập khẩu không thể bao trùm được v.v...) nhưng cũng không linh hoạt đến mức mang tính thất thường. Vấn đề nan giải là: Nếu không đưa ra những ngoại lệ, thì có thể sụp đổ về mặt kinh tế (ví dụ, nếu đặt ra một số giá cả quá thấp thì sẽ dẫn đến việc thiếu hụt); nhưng quá nhiều ngoại lệ sẽ dẫn đến việc những cuộc kiểm soát sụp đổ về mặt chính trị. Người ta xem tiền lương và giá cả của mình là cố định trong khi của những người

khác thì không. Với cảm giác là nạn nhân hay nghi ngờ có sự thiên vị, lúc đó họ sẽ bất chấp hay trốn tránh việc kiểm soát. Khi sự ủng hộ của quần chúng giảm xuống, những cuộc kiểm soát cần đến sự ép buộc thô bạo; nhưng điều đó có vẻ như là áp đặt - một chế độ dùi cui - và lời kêu gọi phản ứng mạnh lan rộng.

Về mặt lịch sử, Mỹ đã phải viện đến những cuộc kiểm soát mang tính cưỡng ép chỉ trong thời chiến, đặc biệt nhất là trong Thế chiến I và II và trong chiến tranh Triều Tiên. Trong chiến tranh, vấn đề này thật dễ hiểu: Nhu cầu trang thiết bị, nhiên liệu, binh lính cho quân đội tăng cao - đòi hỏi nguồn sản xuất và nguồn lao động đáng kể phải được chuyển từ dân sự sang mục đích quốc phòng. Bằng cách này hay cách khác, chính phủ phải trả giá cho những người dân cao hơn để mua những thứ mà chính phủ cần. Cách đơn giản nhất là tăng thuế và trừ trực tiếp từ sức mua của người tiêu dùng. Một cách khác là vay nhiều, nâng lãi suất lên và giảm cho vay cá nhân. Cách cuối cùng là in (hay tạo ra) tiền - tạo ra lạm phát. Bởi vì chính phủ là người sử dụng đồng tiền đầu tiên, chính phủ mua mọi thứ ở những mức giá thấp hơn; khi lượng tiền được đưa vào lưu thông, giá tiêu dùng tăng và mức sinh hoạt giảm. Giá cả đối với những mặt hàng khan hiếm tăng lên. Với những lựa chọn ít phổ biến này, việc kiểm soát của chính phủ - đó là chế độ phân phối và những hạn mức về tiền lương và giá cả - có thể là một phương pháp thay thế hấp dẫn khác. Chính phủ hạn chế sản xuất dân sự trực tiếp và kìm lạm phát xuống bằng những biện pháp hạn chế theo luật định. Trong thời chiến, có lý do căn bản rõ ràng về mặt chính trị và đạo đức đối với việc kiểm soát, như nhà kinh tế học Hugh Rockoff đã lưu ý. Nếu chỉ dựa vào giá cả để phân bổ những mặt hàng thông thường số lượng có giới hạn, thì gánh nặng sẽ đổ lên đầu người nghèo, vì họ ít có khả năng với tới những mức giá cao hơn.[99]

Trong tác phẩm *Những giải pháp quyết liệt: Nghiên cứu về việc kiểm soát giá cả và tiền lương ở Mỹ* của mình, Rockoff kết luận rằng những cuộc kiểm soát đã hoạt động khá hợp lý trong cả hai cuộc thế chiến. Chúng đã kiềm chế lạm phát mà không làm sản sinh những việc kém hiệu quả nghiêm trọng hay sự phẫn nộ lan tràn trong dân chúng. Chính hai cuộc chiến đã lý giải thành công này. Và cũng nhờ đến lòng ái quốc. Người ta cam chịu những hạn chế và những điều không bình thường mà trong thời bình có lẽ đã gây ra một sự oán

hận. Trong Thế chiến II, thịt, xăng, quần áo, đường, cà phê và một số hàng tiêu dùng khác được chia theo khẩu phần. Ban sản xuất thời chiến phân bổ những nguyên liệu cho ngành công nghiệp - thép, đồng, nhôm - đến các nhà máy. Tiền lương được kiểm soát; công đoàn từ bỏ quyền đình công. Tuy thế, một số thị trường chợ đen, đáng kể nhất là thịt, lại phát triển. Việc kiểm soát chi phí thuê nhà đôi khi cũng được né tránh; để có được những căn hộ khan hiếm, phải có những khoản hối lộ. Một số sản phẩm pha chất độn. Từ năm 1939 đến 1943, cứ hai mươi thanh kẹo được kiểm tra bởi tạp chí "*Báo cáo tiêu dùng*"***[100]***, thì có đến mười chín thanh có kích thước "co" lại; đã "ngụy trang" cho việc tăng giá thật sự lên 23%. Sau chiến tranh, nhu cầu bị dồn nén có nghĩa là việc gỡ bỏ có chọn lọc về vấn đề kiểm soát về giá đã làm giá cả tăng mạnh. Thoát khỏi lời cam kết không đình công, các công đoàn tìm cách bắt kịp với giá cả và nắm bắt những gì mà họ cho là lợi nhuận quá mức. Năm 1946, đình công đã xảy ra ở các ngành công nghiệp ôtô, thép và than, trong số những ngành khác. Vào tháng 11, Tổng thống Truman chấm dứt kiểm soát; không có sự ủng hộ của dân chúng thì những kiểm soát này đều không khả thi.[101]

Vấn đề đối với những kiểm soát thời bình là chúng phải đương đầu với tất cả những thói xấu của thời chiến mà không có bất kỳ ưu điểm nào của thời kỳ đó. Chúng vẫn phức tạp và nặng nề, nhưng lại thiếu chỗ dựa về lòng yêu nước. Việc kiểm soát - tự nguyện hay bắt buộc - của thập niên 60 và 70 lại có một mục đích hoàn toàn khác. Đó không phải là tái phân phối sản xuất "một cách công bằng"; đó là việc tối đa hóa sản xuất và việc làm mà không lo lắng về lạm phát. Để thành công, những kiểm soát loại này đòi hỏi sự tự kiềm chế gần như vô nhân đạo - công ty, công nhân và công đoàn đã phải từ bỏ những lợi ích trực tiếp của họ trong việc tăng giá cả và tiền lương trong khi lại phải chịu đựng những sai lầm, những việc mâu thuẫn và những điều vô lý của những quy định chính phủ và bộ máy quan liêu.

Điềm báo đầu tiên của việc kiểm soát xuất hiện trong bản báo cáo của Hội đồng cố vấn kinh tế năm 1962, đã ủng hộ "những đường lối chỉ đạo" về tiền lương - giá cả. Trọng tâm là đặt vào những ngành công nghiệp đã có thành lập công đoàn - thép, ôtô, hàng không, vận chuyển bằng xe tải - thường được chi phối bởi một số ít các công ty. Công đoàn (như người ta nói) có thể tạo ra

những đợt tăng lương, mà sau đó các công ty có thể chuyển chi phí tăng thêm này sang giá thành làm cho giá cả cao hơn. Khả năng khống chế thị trường này có thể tạo ra lạm phát vừa phải ngay cả khi nền kinh tế không ở "tình trạng đầy đủ việc làm". Những đường lối chỉ đạo nhắm vào việc "vận động ý kiến công chúng và sự thuyết phục của chính phủ nhằm hướng các quyết định về tiền lương và giá cả (của người lao động có quyền lực và những đơn vị kinh doanh) trở nên phù hợp hơn với hoạt động cạnh tranh", như Walter Heller sau này đã viết. Diễn dịch: Mối đe dọa từ sự quảng bá sai lầm sẽ thay thế sự cạnh tranh thực sự. Trong bảng báo cáo năm 1964 của mình, CEA đã cố định một con số cho khái niệm này là 3,2%. Các ngành kinh doanh (cuộc tranh luận vẫn tiếp diễn) có thể tăng lương 3,2%/năm mà không phải tăng giá. Điều này thể hiện tốc độ tăng trưởng năng suất ước tính hàng năm. Hiệu quả cao hơn sẽ bù đắp chi phí lao động tăng thêm đó mà không ảnh hưởng đến lợi nhuận.[102]

Tổng thống Johnson đã cố gắng thực thi những đường lối chỉ đạo này. Ảo tưởng của ông là có thể thuyết phục các doanh nghiệp và công đoàn tránh các hành vi lạm phát để cho vấn đề này sẽ tự biến mất. "Ép buộc" là từ ngữ được sử dụng lúc bấy giờ, và Johnson thì lại sốt sắng với nó. Trong năm 1965, các công nhân ngành thép và những công ty thép tầm cỡ - lúc bấy giờ thép là ngành công nghiệp then chốt - đã gần đạt đến một thỏa thuận mà có thể sẽ gây phá vỡ những đường lối chỉ đạo đó. Đó là một sự vi phạm trắng trợn sẽ làm cho những đường lối chỉ đạo trở nên vô nghĩa. Johnson triệu tập những người đại diện thương thuyết của ngành thép đến Washington, đưa ra những người trung gian hòa giải của chính ông và cứ khăng khăng đề nghị tăng tiền lương trong phạm vi cho phép mà không tăng giá cả. Khi những đại diện thương thuyết đầu hàng, ông công bố trực tiếp thành công của mình trên ba kênh truyền thông lớn (ABC, CBS và NBC). Về sau, khi công ty thép Bethlehem tăng giá thép xây dựng lên 5 đôla/tấn, Johnson đã công kích những lãnh đạo cấp cao của công ty là những kẻ không yêu nước; họ đã hủy bỏ những lời nói của mình. Cố vấn cấp cao của ông, Joseph Califano, đã viết như sau, sự kiện "đã khẳng định niềm tin của chúng ta và của Johnson rằng Tổng thống có thể làm cho bất kỳ ai đồng ý và rằng chúng ta có thể có tác động to lớn đối với những thương thuyết về lao động trong tương lai".[103]

Niềm tin đã được đặt không đúng chỗ. Thậm chí Johnson cũng không thể nào đơn thương độc mã thuyết phục và ép buộc toàn bộ nền kinh tế như cách mà ông đã làm đối với Thượng viện Mỹ khi là một người lãnh đạo đa số. Nhưng ông đã cố gắng. Có lúc, ông như là một trưởng nhóm cứu hỏa của Mỹ, xông đến mọi nơi để dập tắt ngọn lửa lạm phát. Khi các công ty nhôm nâng giá vào cuối năm 1965, ông đã ra lệnh chính phủ bán lượng nhôm dự trữ để phá đi xu thế giá tăng. Và chính phủ đã làm như thế. Khi các công ty đồng sau đó lại đẩy giá tăng vọt, ông lại giải phóng thêm nhiều lượng dự trữ, kiểm soát xuất khẩu và tạm thời "treo" khoản thuế nhập khẩu. Khi được thông báo rằng giá đồng được quyết định ở thị trường thế giới và rằng Chile là nước cung cấp đồng lớn, Johnson đã không nản lòng. Johnson đã ra lệnh, "Hãy tìm ra điều làm cho (tổng thống Chile ra lệnh) hạ giá xuống trở lại". Rốt cuộc, các công ty đồng của Mỹ đã hủy bỏ việc tăng giá. Sau này nhìn lại, một số biện pháp của ông dường như là khá khôi hài. Califano nhớ lại:

Giá giày tăng, vì thế LBJ đã đặt thêm kiểm soát xuất khẩu đối với da thuộc để tăng lượng cung cấp da. Vừa nhận điện báo rằng truyền hình màu sẽ bán với giá cao. Johnson đã nói với tôi hãy yêu cầu David Sarnoff ở công ty RCA (RCA lúc đó là một nhà sản xuất truyền hình có tầm cỡ) kìm giá lại. Giá thịt cừu trong nước tăng. LBJ ra chỉ thị (Bộ trưởng bộ Quốc phòng Robert) McNamara mua thịt cừu giá rẻ từ New Zealand cho lực lượng quân đội đang đóng ở Việt Nam. Tổng thống nói với CEA (Hội đồng cố vấn kinh tế) và tôi tiếp tục như thế với thiết bị gia dụng, giấy carton, giấy in báo, đồ lót nam, hàng dệt kim của nữ, chai lọ thủy tinh, xenlulô, (và) máy điều hòa... Khi giá trứng tăng vào mùa xuân năm 1966 và Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp Orville Freeman nói với ông rằng không thể làm được gì nhiều, Johnson đã yêu cầu Bộ trưởng Bộ Y tế đưa ra những cảnh báo về những hiểm họa về cholesterol nằm trong trứng.[104]

Tất cả những điều này chỉ là con số không. Những ảnh hưởng yếu ớt lên giá cả riêng lẻ và tiền lương bị nhấn chìm bởi sự bùng nổ kinh tế mới mẻ, và còn đặt áp lực gia tăng lên toàn bộ giá cả và tiền lương nữa. Vào đầu năm 1966, mức thất nghiệp rất thấp (3,7% vào tháng 2), và các ngành kinh doanh đang dự tính cho tăng thêm đáng kể đối với việc chi tiêu cho máy móc và thiết bị là 19%. Trong hoàn cảnh này, "ép buộc" chẳng thể làm gì nhiều được. Năm

1966, tiền lương trung bình mỗi giờ tăng 4,5%, một bước nhảy vọt so với mức trung bình 3,2% từ 1960 đến 1965. Johnson lẽ ra phải theo chính sách ngăn chặn bùng nổ trực tiếp (như thắt chặt ngân sách hoặc tăng lãi suất). Nhưng ông đã không muốn cả tăng thuế lẫn tăng lãi suất cao hơn. "Ép buộc" dường như là một giải pháp thay thế. Và nó đã chấm dứt vào tháng 8 năm 1966, khi một nghiệp đoàn lớn, *Hiệp hội quốc tế của những nhà chế tạo máy và công nhân ngành hàng không vũ trụ*, từ chối nhượng bộ tổng thống và thương thuyết mức lương tăng là gần 5%. Chủ tịch công đoàn khoe khoang rằng sự thỏa thuận "phá hủy tất cả những đường lối chỉ đạo về tiền lương và giá cả hiện đang tồn tại". Và nó đã thực sự xảy ra như thế.[105] [106]

Bất chấp kinh nghiệm này, các nhà kinh tế học vẫn thực sự nồng nhiệt hướng tới "các chính sách về thu nhập" (incomes policies) - một uyển ngữ khác của việc kiểm soát - vào đầu thập niên 70, vì dường như chỉ có những chính sách như thế là mới là con đường duy nhất tỏ ra tương thích với lời hứa về "tình trạng đầy đủ việc làm" với những mức lạm phát có thể chấp nhận được. Nhân tố căn bản đã thay đổi một cách khôn khéo. Với "đường lối chỉ đạo", việc nhấn mạnh là nhằm vào khả năng khống chế thị trường của một số ít ngành công nghiệp có thể thấy rõ ràng. Giờ đây, mục tiêu của "những chính sách về thu nhập - dù là tự nguyện hay bị ép buộc - là cho phép việc kiềm chế lạm phát theo kỷ luật. Mọi người sẽ cùng nhau hạ xuống: công nhân thì giảm lương, doanh nghiệp thì giảm giá. Sẽ không ai có được ưu thế, cũng như khi làm khán giả của một trận bóng đá vậy. Nếu một số ít người đứng lên để có góc nhìn tốt hơn, thì gần như tất cả mọi người rốt cuộc rồi cũng sẽ đứng dậy (đó chính là lạm phát đang tăng lên). Nhưng nếu như mọi người cùng đồng thời ngồi xuống, thì ai cũng có thể có một góc nhìn tốt (đó là lạm phát đang hạ xuống). Trên giấy tờ, "những chính sách về thu nhập" có vẻ giàu sức tưởng tượng, thực tế và có tinh thần vì mọi người. Chúng sẽ "kê đơn" để giảm dần việc tăng tiền lương và giá cả. Trên thực tế, các chính sách về thu nhập và việc kiểm soát là không thể thực hiện được. Tệ hơn nữa, chúng đưa ra một giả thuyết sai lầm là có một giải pháp về mặt hành chính đối với lạm phát.

Mặc dù những nhà kinh tế học theo học thuyết Keynes bênh vực cho những đề xuất này nhưng cũng không phải chỉ có một mình họ. Biểu tượng của sự

chuyển đổi này là việc đảo ngược thái độ hoàn toàn của Arthur Burns, cho đến lúc đó là vẫn là chủ tịch của Cục Dự trữ Liên bang. Đã từng chỉ trích những đường lối chỉ đạo, Burns nói trong một bài phát biểu vào tháng 5 năm 1970 rằng những quy luật kinh tế đã thay đổi và rằng một số "chính sách về thu nhập" có thể là cần thiết. Tiền lương và giá cả tăng trong những thời kỳ tốt lành nhưng lại không giảm nhiều trong thời kỳ tồi tệ. Ông lưu ý, mặc dù lúc đó cuộc suy thoái đang lan rộng và mức thất nghiệp cao hơn, nhưng việc tăng tiền lương chỉ giảm đi đôi chút. "Sức mạnh của thị trường" đã mất đi quyền lực. Thành công của xã hội ở việc đảm bảo sự phồn thịnh (giả dụ như một cuộc suy thoái khác không phải là một "mối đe dọa nghiêm trọng") đã cổ vũ cho một lạm phát "chi phí đẩy". Bởi vì những người thất nghiệp tin rằng sẽ lại sớm được thuê mướn nên nhu cầu về lương của họ không giảm xuống. Những công ty bị mắc kẹt với lượng hàng tồn kho quá nhiều thì "có vẻ như ít giảm giá để giải phóng kệ hàng của họ hơn - như họ đã từng làm. Kinh nghiệm đã dạy cho họ rằng, rất có thể nhu cầu có thể tăng lên lại". Cần có sự can thiệp của chính phủ để phá vỡ vòng xoắn đó.[107]

Sự đảo ngược thái độ của Burns đã phản ảnh sự mong mỏi ngày càng tăng về một giải pháp chống lạm phát tuân thủ chặt chẽ luật pháp - một hy vọng rằng lạm phát, với sự lãnh đạo quyết đoán, đơn giản cần phải được loại bỏ đi. Sự thay đổi tư duy này đã thể hiện trong những kiểm soát cưỡng ép của Nixon vào năm kế tiếp. Sự đánh đổi giữa lạm phát cao và tình trạng thất nghiệp dường như trở nên tệ hại hơn. Mức thất nghiệp trong khoảng 6% đã là quá cao, và tuy nhiên lạm phát còn khó chữa hơn. Trong tháng 7, một loạt những cuộc thương thảo về lao động đã dẫn đến những dàn xếp gây ra lạm phát. Công nhân ngành thép đã đạt được mức tăng lương trong năm đầu là 15%, đẩy giá tăng lên 8%. Lạm phát cao đã làm suy yếu xuất khẩu của Mỹ và cán cân mậu dịch đang trở nên xấu đi đã đe dọa có một sự rút vàng lớn từ các chính phủ nước ngoài.[108] Bộ trưởng Bộ Tài chính Connally - cũng như Nixon, một nhà chính trị sắc sảo - đã thay đổi suy nghĩ của mình về việc kiểm soát tiền lương - giá cả. Vào ngày 15 tháng 8 năm 1971, Nixon đã từ bỏ cam kết của Mỹ trong việc trả vàng cho các chính phủ nước ngoài ở mức 35 đôla/ounce và đồng thời công bố tình trạng cố định tiền lương - giá cả trong 90 ngày.[109]

Có thể tóm tắt lịch sử về những kiểm soát của Nixon một cách nhanh chóng như sau: Chúng hoạt động; chúng yếu đi; chúng sụp đổ. Sau giai đoạn "đóng băng" là Giai đoạn II, có thể xem là một sự chứng thực cho tính phức tạp của những kiểm soát. Đã có một Ủy ban Vật giá, một Hội đồng Tiền lương (để xem xét những thỏa thuận về tiền lương) và những ủy ban về dịch vụ sức khoẻ, chính quyền bang và địa phương, lãi suất và cổ tức. Để tập trung vào những "diễn viên" lớn nhất, những ngoại lệ đối với quy định đã sớm được nhân lên. Đầu năm 1972, các công ty bán lẻ với số doanh thu hàng năm ít hơn 100.000 đôla được loại trừ ra. Tháng 1 năm 1973 - khi cuộc bầu cử đi qua một cách an toàn - Nixon bắt đầu tháo bỏ những kiểm soát trong Giai đoạn III. Giá cả, bị kìm hãm một cách giả tạo, đã tăng lên nhanh chóng. Bác bỏ hầu hết (ý kiến của) những người cố vấn, Nixon lại áp đặt tình trạng cố định lần hai. Đó là một thảm họa. Vì giá ngũ cốc được xác định theo thị trường thế giới và ngoài khả năng kiểm soát, những nhà chế biến thực phẩm bị áp lực giữa chi phí đầu vào đang tăng và giá bán ra bị cố định. Đã xảy ra khan hiếm thịt; người chăn nuôi tránh giết mổ trâu bò. Một trại ấp trứng đã dìm chết 43.000 gà con trong những cái thùng; việc này được đưa lên truyền hình quốc gia. Người quản lý nói: "Dìm chết chúng thì rẻ hơn... nuôi chúng". Mọi người đều bị sốc. Nixon dỡ bỏ tình trạng cố định vào ngày 12 tháng 8. Những kiểm soát còn lại chấm dứt và tháng 4 năm 1974, khi những quyền hạn thuộc về quốc hội đã hết hiệu lực. Trong năm 1974, lạm phát là 12,3%. Cuộc suy thoái khắc nghiệt năm 1973-75 phản ánh lạm phát đã "ăn" dần sức mua.[110]

Những nỗ lực của Carter để vật lộn với lạm phát thì cũng lóng ngóng và vô ích như của Nixon - và có lẽ còn tệ hơn thế nữa. Sau một loạt những chuyên gia cố vấn và chương trình chống lạm phát không thành công, Carter theo chính sách về thu nhập vào tháng 10 năm 1978. Chúng bao gồm tiền lương "tự nguyện" và những tiêu chuẩn về giá, mà tính phức tạp đã làm cho những kiểm soát của Nixon trước kia trở nên...quá đơn giản. Trong năm đầu, tăng lương không được vượt quá mức 7%; nhưng vào năm thứ hai, giới hạn đã thực sự tăng lên trong phạm vi từ 7,5% đến 9,5%. Tuy nhiên, nhiều công nhân (những công nhân có thu nhập thấp và công nhân còn thời hạn theo những hợp đồng hiện tại) đã bị loại ra; theo một ước tính, con số đó là 2/5 lực lượng lao động. Những tiêu chuẩn về giá cũng phức tạp tương đương như

thế. Để tăng cường sự tuân thủ, chính phủ đã điều tra những hoạt động định giá của mười hai ngành công nghiệp, kể cả đóng gói thịt, xi măng và giày. Một nghiên cứu sau này của Văn phòng Kế toán Quốc hội đã kết luận rằng chương trình đã không có "những tác động rõ rệt đối với lạm phát".[111]

Thật vậy, tất cả chương trình về việc kiềm chế tiền lương và giá cả thực sự đã làm cho vấn đề trở nên tồi tệ hơn bằng cách che lấp đi bản chất cốt yếu của lạm phát. Hành vi đáng tiếc của việc tăng tiền lương và giá cả của các công ty, công đoàn và công nhân tự bản thân chúng không phải là nguyên nhân gây ra lạm phát. Chúng không phải là những sự kiện tự phát và độc lập - như người ta vẫn thường khắc họa chúng như thế - phản ánh sức mạnh kinh tế, sự ích kỷ hay tính tư lợi. Đúng hơn, chúng là hậu quả của các chính sách về tiền tệ và tín dụng lỏng lẻo, tâm điểm là ở Cục Dự trữ Liên bang. Công ty và công nhân chỉ bảo vệ bản thân chống lại và, trong một số trường hợp, lợi dụng một cuộc lạm phát mà không phải do chính họ gây ra. Vào cuối thập niên 70, sự thật này ngày càng trở nên rõ ràng. Nhưng sự nổi trội của việc kiểm soát tiền lương và giá cả đã củng cố bối cảnh chính trị mà trong đó Cục Dự trữ Liên bang đơn giản là đi theo những dấu hiệu của Nhà Trắng và Quốc hội.

Mọi người đều muốn một sự đào thoát dễ dàng khỏi lạm phát. Khi Carter công bố những tiêu chuẩn về tiền lương - giá cả của ông vào tháng 10 năm 1978, ông đã nhấn mạnh từ chối việc triển khai các biện pháp kinh tế truyền thống để đối phó với cuộc lạm phát xảy ra nhanh và dễ dàng. Ông nói một sự suy thoái "sẽ không xảy ra". Tom Wicker, một phóng viên chuyên mục nổi tiếng của tờ *The New York Times*, đã viết vào năm 1977 rằng chính phủ nên nới lỏng "sự phụ thuộc của nó đối với những chính sách tài khóa và tiền tệ gián tiếp" trong việc kiểm soát lạm phát. Các thống đốc của Cục Dự trữ và các nhân viên của họ đã bị ảnh hưởng bởi hoàn cảnh này. Rốt cuộc, họ đã đọc bài báo, tham dự những cuộc chiêu đãi và bày tỏ trước Quốc hội. Chẳng có gì ngạc nhiên khi G. William Miller - một doanh nhân, người đã thế chỗ Burns với vai trò là chủ tịch Cục Dự trữ năm 1978 - đã cảnh báo về "những giới hạn của chính sách tiền tệ trong vai trò là một bức tường thành ngăn cản lạm phát". Chừng nào mà thái độ đó còn lan rộng, gần như không có cơ hội để bất kỳ điều gì có ý nghĩa sẽ được thực hiện để giảm lạm phát.[112]

http://tieulun.hopto.org

IV

Trong suốt lịch sử của mình, Cục Dự trữ đã có nhiều sai sót nhỏ nhưng chỉ có hai sai lầm ngớ ngẩn nghiêm trọng. Sai lầm thứ nhất là tạo cơ hội cho cuộc Đại Suy thoái; sai lầm thứ hai là thúc đẩy cuộc Đại Lạm phát. Sẽ rút ra được nhiều điều hữu ích khi so sánh giữa hai vấn đề này vì, mặc dù chúng khác biệt nhau về chi tiết, nhưng nguồn gốc của những thất bại thì tương tự nhau một cách đáng chú ý. Về cơ bản cả hai đều xuất phát từ những quan điểm sai lầm đã thấm nhuần trong môi trường tri thức và chính trị; và vì vậy chúng xuất hiện trong những chính sách của Cục Dự trữ. Sự thất bại không phải do có quá nhiều cá nhân kém cỏi mà là do những luồng tư tưởng sai lệch.

Vào thập niên 30, tín dụng và sức mua "co" lại. Từ năm 1929 đến 1933, 10.797 ngân hàng (chiếm 42% trong tổng số ngân hàng của đất nước) đã vỡ nợ. Nỗi sợ hãi - và sự thực - về tình trạng hoảng loạn rút tiền ngân hàng đã làm cho các ngân hàng hạn chế những khoản cho vay mới, điều này đã làm cho nền kinh tế trở nên tồi tệ hơn và làm mất niềm tin của người gửi. Cục Dự trữ đã có thể tối thiểu hóa sự sụp đổ này bằng việc bơm thêm tiền và tín dụng vào hệ thống ngân hàng. Nhưng nó đã lơ là không làm việc đó, bởi vì lối suy nghĩ kinh tế hiện hành, bị chi phối bởi chế độ bản vị vàng và học thuyết được gọi là "tờ tiền thật", đã duy lý cho đây là tính nhút nhát. Để bênh vực nền kinh tế, Cục Dự trữ có cắt giảm lãi suất, nhưng tại những thời điểm then chốt, nó lại kiềm chế không cứu cánh hệ thống ngân hàng một cách xông xáo - nghĩa là cung cấp nhiều thanh khoản hơn để ngăn chặn tình trạng hoảng loạn - bởi vì nó sợ rằng đổ ra quá nhiều tiền sẽ làm kiệt quệ hệ thống vàng. Dân Mỹ và những người ngoại quốc sẽ đổi lượng đôla tăng thêm để lấy tiền kim loại hay vàng thỏi. Quá nhiều tiền giấy sẽ phá vỡ niềm tin ở vàng.[113]

Học thuyết "tờ tiền thật" đã củng cố thêm tính nhút nhát. Một "tờ tiền" là một khoản cho vay kinh doanh ngắn hạn. Học thuyết "tờ tiền thật" cho là Cục Dự trữ chỉ nên cung cấp tín dụng cho những khoản vay có hiệu quả: nghĩa là những khoản vay làm tăng sản lượng hàng hóa và dịch vụ. Nhưng trong một

nền kinh tế đang suy sụp, điều này có nghĩa Cục Dự trữ có rất ít lý do để tăng tiền tệ và tín dụng. Allan Meltzer, tác giả của một tác phẩm viết về lịch sử toàn diện của Cục Dự trữ, đã giải thích rằng: "Đạo luật về Cục Dự trữ được viết trên cơ sở này (học thuyết "tờ tiền thật"). Nó nói về việc cho các ngành công nghiệp, thương nghiệp và nông nghiệp vay. Cái quan điểm này là nếu bạn cho vay một khoản tín dụng có hiệu quả, bạn sẽ không bao giờ bị lạm phát bởi vì khoản vay đó sẽ tạo ra hàng hóa lưu trữ hay tạo ra vốn. Vốn sẽ tạo ra thêm nhiều sản lượng (và điều đó sẽ ngăn cản giá cả tăng lên)". Nhưng trong thời kỳ Đại Suy thoái, nhu cầu về vốn vay đã bị sụp đổ. Học thuyết "tờ tiền thật" không cho phép mở rộng tín dụng để kích thích sự khôi phục. Meltzer nói, "Họ (các quan chức Cục Dự trữ) đã chẳng làm gì cả, và họ cứ cho là họ đang làm việc đúng đắn".[114]

Sai lầm với cuộc Đại lạm phát hầu như lại là một điều hoàn toàn trái ngược. Động cơ chủ đạo là suy nghĩ bơm tiền tệ và tín dụng vào nền kinh tế với hy vọng rằng kết quả sẽ là tăng trưởng và giảm thất nghiệp. Điều này giải thích cho việc ngày càng có nhiều tiền và tín dụng được tạo ra. Những nỗ lực định kỳ để kiềm chế lạm phát thì miễn cưỡng và không được kéo dài, cũng như vào đầu thập niên 30 những nỗ lực để làm dịu bớt sự khủng hoảng của ngành ngân hàng cũng là miễn cưỡng và không được kéo dài. Rốt cuộc, Cục Dự trữ đã nhận thức được tình huống nan giải, nhưng trong cả hai trường hợp, đều có một thiên hướng mạnh mẽ để nghiêng hẳn về hướng này hoặc hướng kia. Vào thập niên 30, nó quá keo kiệt trong việc cung cấp tiền tệ và tín dụng; trong thập niên 60 và 70, nó lại quá hoang phí. Xuôi theo cả hai con đường đó đều có sự hủy hoại. Điều rốt cuộc đã chi phối những quyết định của họ là kiến thức phổ thông về kinh tế.

Với lạm phát, áp lực chính trị cá nhân, đôi khi áp dụng một cách thô lỗ, đã đẩy Cục Dự trữ một cách mạnh mẽ theo cùng hướng đó. Các vị tổng thống biết rằng vận mệnh chính trị của họ phụ thuộc vào nền kinh tế và đã sẵn sàng chấp nhận rủi ro về lạm phát nhằm duy trì mức thất nghiệp thấp. Sau khi Cục Dự trữ tăng lãi suất chiết khấu vào tháng 12 năm 1965 - đi ngược lại với nguyện vọng của tổng thống Johnson - tổng thống, với tư cách cá nhân, đã chỉ trích chủ tịch Cục Dự trữ Martin tại trang trại vùng Texas của ông. Johnson nói "Ông đã đưa tôi vào thế mà ông có thể đâm một lưỡi kiếm vào

tôi, và ông đã làm như thế. Ông đã thẳng tiến và đã làm vài điều tôi không phê chuẩn và có thể ảnh hưởng đến toàn bộ nhiệm kỳ của tôi ở vị trí này... Tôi chỉ muốn ông biết rằng việc đó thật đáng khinh". Việc xảy ra đã không làm cho Martin bạo gan để chống đối Johnson nữa. Nixon thì lại ít tế nhị hơn với Burns. Burns thường thông tin cho Nixon biết trước về quyết định của Cục Dự trữ - không nhất thiết là sai khi làm điều đó - nhưng Nixon thường nhắc nhở Burns rằng vận mệnh chính trị của một tổng thống lệ thuộc rất nhiều vào khả năng thúc đẩy sự tăng trưởng kinh tế của Cục Dự trữ. Chỉ sau khi bổ nhiệm ông giữ chức chủ tịch Cục Dự trữ vào tháng 12/1969, ngài tổng thống đã nói riêng với ông rằng, "Tôi hy vọng ông, Arthur, sẽ giúp chúng ta thoát khỏi cuộc suy thoái". Ở một cuộc họp tại Phòng bầu dục vào tháng 10 năm 1971, chưa đầy một năm trước cuộc bầu cử năm 1972, Nixon cũng thẳng thừng một cách tương tự: "Tôi không muốn đi ra khỏi đây quá nhanh". Không ai có thể hiểu nhầm thông điệp này của Ngài Tổng thống![115]

Cho đến cuối thập niên 70, Cục Dự trữ đã tự đưa mình vào ngõ cụt về chính trị và tri thức. Sự ra đời của "tiền danh định" (fiat money) đã chuyển trách nhiệm chính của nó thành việc canh giữ cho sự ổn định của đồng tiền quốc gia. Tuy nhiên, vấn đề là đa số công chúng cũng như những nhà lãnh đạo chính trị của đất nước lại đều coi Cục Dự trữ là một công cụ cần thiết để đạt được tăng trưởng kinh tế nhanh chóng và duy trì "tình trạng đầy đủ việc làm". Cục Dự trữ đã triệt để trung thành với những học thuyết kinh tế mà hứa hẹn hoàn thành cả hai mục tiêu này, nhưng trong thực tiễn, nó chẳng đạt được mục tiêu nào cả. Dường như không có lối thoát, và có lẽ mãi không có lối thoát cho đến khi cả những quan điểm kinh tế lẫn những mục tiêu chính trị thay đổi. Và vào thập niên 80, điều này đã xảy ra.

4. HIỆP ƯỚC CỦA NIỀM TIN

I

Chúng ta đều biết rằng lạm phát hai chữ số đã kết thúc. Những gì ngày nay được xem là bình thường (tới mức mọi người hầu như không còn nhớ đến) thì ngày xưa dường như không thể xảy ra được. Vào mùa thu năm 1980, khi lạm phát đang lớn hơn hoặc bằng 11%, nếu bạn hỏi người Mỹ về khả năng lạm phát sẽ giảm xuống thấp hơn 4% vào cuối năm 1982 thì rất có thể nhiều người sẽ phản đối. Lạm phát cao có vẻ đã quá chắc chắn nên những con người bình thường không thể chế ngự được. Nó đã trở thành một yếu tố chính trong cuộc sống hàng ngày. Các chuyên gia kinh tế lẫn người dân bình thường đều có cùng quan điểm này. Năm 1981, lãi suất trung bình của trái phiếu kho bạc kỳ hạn 30 năm là khoảng 13,5%; còn lãi suất của những khoản vay thế chấp có lãi suất cố định thời hạn 30 năm là 15%. Với các mức lãi suất này, các nhà đầu tư trái phiếu cho thấy rằng họ đã mất niềm tin vào khả năng kiểm soát lạm phát của chính phủ. Họ đã tự bảo vệ mình chống lại các đợt tăng giá trong tương lai khoảng 10% một năm hoặc cao hơn nữa. Lãi suất cao sẽ bù đắp phần hao hụt của khoản đầu tư ban đầu và cho lợi nhuận hàng năm khoảng từ 2% đến 4%. Chính việc tất cả các đánh giá "đúng mực" này được chứng minh là sai lầm đã mang đến một bài học lịch sử.[116]

Nói chung, trong lịch sử có hai học thuyết. Thứ nhất là thuyết "lực lượng hùng mạnh" (great forces), cho rằng những thay đổi về khoa học, công nghệ, dân số và ý tưởng (từ tôn giáo đến chính trị) là những động lực quan trọng nhất. Hầu hết mọi người - từ hoàng đế, các tướng lĩnh, chuyên gia ngân hàng, tổng thống cho đến các nhà trí thức - đều bị cuốn hút bởi các xu hướng mạnh mẽ này. Thứ hai là thuyết "nhà lãnh đạo vĩ đại" (great leader): Các nhà lãnh đạo chịu trách nhiệm về mọi việc; họ hướng các sự kiện theo ý muốn riêng, dù cho kết quả tốt hay xấu. Tất nhiên là cả hai lý thuyết đều đúng - nhưng không lý thuyết nào hoàn toàn chính xác. Mọi người nói chung đều phụ thuộc

vào các quyền lực lớn hơn, những thứ họ không hoàn toàn thấu hiểu hoặc kiểm soát được. Hầu hết các nhà lãnh đạo chính trị, các nhà quản trị doanh nghiệp và các nhà trí thức thực ra đều đang đi theo những "dòng chảy" mạnh mẽ nhất trong hiện tại, và họ chỉ làm ra vẻ như chính họ đang tạo nên một điều gì đó riêng biệt mà thôi. Nhưng cũng có những khoảnh khắc mà lịch sử phải quy phục các nhà lãnh đạo đầy quyền lực - như Washington, Madison, Napoleon, Lenin hay Hitler. Họ đã thay đổi lịch sử. Ở một quy mô nhỏ hơn, việc khuất phục nạn lạm phát chính là một trong những khoảnh khắc này.

Đó chủ yếu là thành quả của hai cá nhân - Paul Volcker[117] và Ronald Reagan[118]. Nếu không có họ thì câu chuyện đã diễn ra theo một cách khác, và theo quan điểm của chúng ta hiện nay thì kết quả sẽ không tốt đẹp như vậy. Lạm phát cao đã có thể kéo dài hơn, với hậu quả lớn hơn nhiều. Reagan và Volcker, Chủ tịch Cục Dự trữ Liên Bang (Fed) từ năm 1979 đến 1987, đã giả tạo một liên minh ngẫu nhiên trong đó phần lớn mọi người giữ thái độ im lặng, lạnh lùng và không hiểu nhau. Giữa hai người không có một mối liên kết cá nhân cụ thể, cũng như không có bất kỳ một thỏa thuận rõ ràng nào - rằng anh làm việc này, tôi làm việc kia. Ngay cả khi liên minh phát triển mạnh, đôi khi nó cũng chỉ có vẻ là một ảo tưởng. Mặc dù Reagan ủng hộ Volcker, nhưng nhiều quan chức trong chính phủ của ông lại công khai chỉ trích. Tuy nhiên, liên minh đó là có thật, có thể gọi đó là một hiệp ước của niềm tin (a compact of conviction). Cả hai người đều tin tưởng sâu sắc rằng lạm phát cao đã xé toạc tấm vải của nền kinh tế và của xã hội Mỹ. Đất nước không thể phát triển mạnh nếu lạm phát vẫn tiếp tục tồn tại. Được củng cố bởi các niềm tin này nên họ đã phá bỏ quá khứ. Mỗi người đều có một vai trò riêng, và mỗi người hành động có phần độc lập với người kia.

Đây là sự phân công lao động: Volcker tấn công lạm phát, còn Reagan hỗ trợ về mặt chính trị. Volcker đã tấn công mạnh mẽ vào các hậu quả của lạm phát. Ông đã tăng lãi suất, thắt chặt tín dụng và kích hoạt một cuộc khủng hoảng thắt chặt kinh tế nghiêm trọng nhất kể từ thập niên 1930.[119] Tháng 12/1980, "lãi suất tốt nhất" của các ngân hàng (lãi suất cho vay dành cho các doanh nghiệp xứng đáng nhất) đã đạt kỷ lục 21,5%. Lãi suất các khoản vay thế chấp và lãi suất trái phiếu cũng tăng theo. Mùa hè năm 1981, người tiêu

dùng gặp khó khăn khi vay tiền mua nhà, xe hơi và quần áo. Nhiều công ty không thể đi vay để đầu tư mới. "Vì lãi suất tăng cao nên mọi người không đủ khả năng sửa nhà, và tôi không đủ khả năng dự trữ hàng tồn kho", chủ sở hữu của một công ty cung cấp vật liệu xây dựng nhỏ tại Barnesville, Minnesota, đã phát biểu như vậy với tạp chí *Time* vào đầu năm 1982. Sản lượng công nghiệp giảm 12% từ giữa năm 1981 đến cuối năm 1982. Ở nhiều ngành, mức sụt giảm còn cao hơn. Trong ngành ôtô, tỷ lệ này là 34% (từ tháng 6/1981 đến tháng 1/1982) và trong ngành thép là 56% (từ tháng 8/1981 đến tháng 12/1982). Số lượng doanh nghiệp phá sản năm 1982 đã cao gấp ba lần so với năm 1979. Số nhà ở mới được xây dựng năm 1982 thấp hơn 40% so với số liệu năm 1979. Tồi tệ hơn nữa, tỷ lệ thất nghiệp đã bùng nổ. Cuối năm 1982, tỷ lệ này là 10,8%, đến nay vẫn còn là một kỷ lục kể từ sau Thế chiến thứ II.[120]

Tình trạng dư thừa đã làm tiêu tan nền kinh tế. Gần như tất cả mọi thứ đều dư thừa - từ công nhân, xe hơi, không gian văn phòng, sắt thép - chỉ trừ tín dụng mà thôi *(ý nói riêng tín dụng lại thiếu hụt - ND)*. Doanh nghiệp và người lao động đã phải đối mặt với các hoàn cảnh khó khăn bất ngờ này. Họ phải đối mặt với lợi nhuận thấp hơn, lỗ lã và thậm chí phá sản, nên các công ty đã sa thải công nhân, cắt giảm mức tăng lương và nài ép để có mức giá thấp hơn cho tất cả mọi thứ phải mua. Công nhân đã phải chấp nhận thực tế rằng họ có thể không còn đạt được mức tăng lương hàng năm khoảng 7, 8 hoặc 10%. Đây là thị trường của người mua. Điển hình là ngành công nghiệp vận tải, vốn đã được "thả nổi quản lý" dưới thời chính phủ Carter. Ủy ban Thương mại Liên bang (Interstate Commerce Commission - ICC) không còn quy định giá cước, hạn chế số lượng công ty vận tải hoặc khu vực hoạt động của họ. Do các phương tiện không còn khan hiếm nên sự cạnh tranh về giá rất khốc liệt. Các công ty mới nằm ngoài nghiệp đoàn đã chấp nhận cước phí thấp hơn các công ty trong nghiệp đoàn có chi phí cao. Đầu năm 1982, nghiệp đoàn các tài xế xe tải, đại diện cho hầu hết các tài xế trong nghiệp đoàn, đã đồng ý giữ nguyên tiền lương trong ba năm, một điều vốn chưa từng xảy ra. Nhưng điều đó cũng không giúp thỏa mãn các doanh nghiệp yếu hơn. "Các sự kiện sẽ xảy ra trong vài tuần tới sẽ xác định liệu công ty chúng ta sẽ tiếp tục kinh doanh hay kiệt quệ và phá sản", chủ tịch của Hemingway Transport Inc., một công ty có quy mô trung bình, đã viết thư cho 1.500 công nhân vào đầu năm

1982. Ông cố thuyết phục họ chấp nhận giảm lương. Khoảng một nửa các công ty vận tải đã tham gia cuộc thương lượng có quy mô toàn quốc với các tài xế xe tải vốn giờ đây đã không còn bị ràng buộc bởi các điều khoản quốc gia.[121]

"Thương lượng theo mô hình" (Pattern bargaining) - với hầu hết các công ty thuộc những ngành được tổ chức thành nghiệp đoàn cùng chấp nhận một cấu trúc lương cơ bản - đang sụp đổ. Thực tế nhiều khoản tiền lương đã được chính thức gắn với lạm phát thông qua chi phí cuộc sống hoặc thông qua thực tiễn quản lý không chính thức đã có nghĩa là mức tăng giá cả giảm xuống cũng khiến mức tăng lương giảm. Đã có một sự giảm lạm phát (sự giảm sút của lạm phát) thật mạnh mẽ. Vào cuối năm 1980, giá bán sỉ của hàng hóa thành phẩm - chi phí của sản phẩm từ khi sản xuất đến khi phân phối và dự trữ - đã tăng 11,8% so với tháng 12 năm trước. Năm 1982, tốc độ tăng trưởng hàng năm chỉ là 3,7%; năm 1983 chỉ còn 0,6%. Năm 1980, giá bán sỉ xe ôtô tăng 9,6%, các mức tăng năm 1982 và 1983 là 5,8% và 2,2%. Giá đồ nội thất tăng 9,6% trong năm 1980, trong khi vào năm 1982 và 1983 là 4,2 và 3,4%. Năm 1980, chi phí lao động đã tăng vọt lên 10,5%; năm 1983, tỷ lệ này là 5,2%. Cách thức của Volcker không hề "tinh tế" và nhẹ nhàng chút nào: Cục Dự trữ Liên bang đã tấn công mạnh mẽ nền kinh tế cho đến khi lạm phát giảm xuống.[122]

Người ta nghi ngờ rằng chỉ có Reagan là cho phép Fed tiếp tục mà không phản đối, chứ còn bất kỳ tổng thống tiềm năng nào khác cũng không làm như vậy. Giả sử Carter có được đắc cử lần nữa thì chắc chắn ông hoặc đối thủ chính thuộc Đảng Dân chủ, Thượng nghị sĩ Edward M. Kennedy, cũng sẽ không làm như vậy. Cả hai có thể đã phải đối mặt với những sức ép rất lớn từ những người trung thành với Đảng Dân chủ, dẫn đầu là những công nhân không thuộc nghiệp đoàn - đặc biệt là các công nhân ngành sản xuất ôtô và thép - những nạn nhân chính của những chính sách khắc nghiệt của Volcker. Và cũng không có vẻ gì là các đối thủ ứng cử viên tổng thống quan trọng của Đảng Cộng hòa trong năm 1980 sẽ ưng thuận, kể cả George H.W. Bush, Thượng nghị sĩ Howard Baker và John Connally. Mức gia tăng tỷ lệ thất nghiệp đã vượt quá dự kiến của mọi người. Với vai trò là lãnh đạo phe đa số trong Thượng nghị viện, Baker đã "van xin" Fed "nhấc chân ra khỏi cổ của

nền kinh tế". Ngay khi nền kinh tế có tỷ lệ thất nghiệp thấp hơn, Nixon và Carter đã vận động cho chính sách khuyến khích việc làm rồi! Với tư cách là một trợ thủ của Nixon, Connally cũng đã làm như vậy. Sau đó, chính quyền George H.W. Bush đã chỉ trích Fed về các chính sách được cho rằng quá hạn chế, mặc cho tỷ lệ thất nghiệp thấp hơn nhiều so với đầu thập niên 1980. Nỗi ám ảnh về thất nghiệp đòi hỏi phải có một phản hồi ấn tượng từ tổng thống. Một kỳ vọng chính đáng là Reagan sẽ mang đến điều đó. Nhưng ông ấy đã không làm như vậy.[123]

Chương trình kinh tế ban đầu của Reagan đã hứa hẹn giảm lượng cung tiền để kiềm chế lạm phát. Ông là tổng thống đầu tiên đưa mục tiêu này thành một phần trong chương trình hành động và chưa bao giờ từ bỏ nó. Khi nền kinh tế xấu đi, ông đã giữ yên lặng. Ông đã từ chối chỉ trích Volcker một cách công khai, không đề xuất hạ lãi suất hoặc vận động hậu trường để điều đó diễn ra. Và Reagan cũng không nêu lên điều đó một cách úp mở. Ông không lên tiếng không có nghĩa là ông đã bỏ quên nó, vì trong những phát biểu định kỳ, khi phải lên tiếng thì tổng thống đã ủng hộ Volcker. Tại một cuộc họp báo vào ngày 18/02/1982 - khi đó tỷ lệ thất nghiệp gần 9% - Reagan đã gọi lạm phát là "kẻ thù số một của chúng ta" và nhắc đến các lo ngại rằng "Cục Dự trữ Liên bang sẽ quay lại những chính sách tiền tệ gây lạm phát trong quá khứ". Tổng thống đã hứa một cách trịnh trọng rằng điều này sẽ không xảy ra. "Năm ngoái tôi đã gặp Chủ tịch Volcker vài lần. Đầu tuần này chúng tôi cũng đã gặp lại nhau. Tôi tin tưởng vào các chính sách đã công bố của Cục Dự trữ Liên bang".

Ngày 3 tháng 4, Reagan đã khai mạc chương trình nói chuyện trên đài phát thanh vào sáng Thứ bảy hàng tuần mà từ đó đã trở thành một kênh ngôn luận của tổng thống. Chủ đề đầu tiên của ông là nền kinh tế. "Cho đến nay, thành công lớn nhất của chúng ta là đã chế ngự được lạm phát", ông nói. "Lạm phát hai chữ số đã không còn nữa. Trong năm tháng gần đây, lạm phát chỉ là 4,5%". Trong một cuộc trao đổi ngắn với báo chí sau đó, một phóng viên đã hỏi về khả năng tỷ lệ thất nghiệp tiếp tục gia tăng. Reagan đã bác bỏ các chính sách chuẩn mực có thể kích thích nền kinh tế phục hồi:

Muốn thoát ra khỏi tình trạng này, chúng ta không thể dùng cách mà người ta

đã thử sử dụng trong hầu hết các cuộc khủng hoảng đã diễn ra trong một vài thập kỷ gần đây như tăng nhanh lượng cung tiền, kích thích nguồn cung tiền một cách giả tạo, kích thích chi tiêu của chính phủ, như thể bằng cách này hay cách khác thì cũng sẽ là một sự hỗ trợ cho nền kinh tế - và tất nhiên lạm phát cũng sẽ tăng nếu chúng ta làm như vậy.[124]

Sự kiên nhẫn của Reagan đã cho phép Cục Dự trữ Liên bang duy trì một chính sách chặt chẽ và ngày càng không được ưa chuộng trong một thời gian dài đủ để làm biến đổi tâm lý lạm phát. Từ giữa thập niên 1960, sự giảm sút về kinh tế đã chỉ tạm thời làm lạm phát suy yếu. Cục Dự trữ Liên bang đã liên tục nới lỏng các chính sách chống lạm phát một cách vội vã. Các công ty và người lao động đã có điều kiện để tăng giá sản phẩm và tiền lương trong một nền kinh tế đi lên. Vì vậy, một khi nền kinh tế phục hồi, lạm phát sẽ lại tăng tốc, cuối cùng sẽ vượt quá các mức đã đạt đến trong lần mở rộng trước đó. Mô hình đã được thiết lập tốt. Từ năm 1965 đến năm 1966 - chỉ là một thời kỳ giảm sút (slowdown) chứ không phải là suy thoái (recession) - lạm phát đã giảm nhẹ, từ 3,5% xuống còn 3%, nhưng khi nền kinh tế tăng tốc trở lại thì lạm phát đã lên đến 6,2% vào năm 1969. Sau cuộc suy thoái năm 1970 (và việc áp đặt các biện pháp kiểm soát lên lương bổng-giá cả trong năm 1971), lạm phát tụt xuống 3,3% vào năm 1971 - và sau đó tăng vọt lên 12,3% vào năm 1974. Cuộc suy thoái kế tiếp, kết thúc vào năm 1975, đã làm lạm phát giảm xuống 4,9% vào năm 1976 - nhưng nó đã bật ngược lại 13,3% năm 1979. Lần này thì khác.[125]

Trên lý thuyết, những gì Reagan đã làm hay không làm không quan trọng, vì Cục Dự trữ Liên bang là tổ chức độc lập về mặt luật pháp. Tổng thống không quản lý Cục Dự trữ Liên bang; chủ tịch Fed không phải là một thành viên Nội các và Tổng thống không thể bãi nhiệm người này. Nhưng nó phải tuân theo các áp lực chính trị và xã hội rộng lớn hơn, tuy điều đó có thể mơ hồ và luôn thay đổi. Volcker đã phát biểu: “Cục Dự trữ Liên bang phải độc lập về các lợi ích chính trị hạn chế. Nhưng nó phải hiệu quả - Tôi xem sự độc lập này như một dải băng, khi rộng khi hẹp - xét về mặt hiểu biết về công chúng và hệ thống chính trị. Bạn chỉ không thể làm một điều gì đó vượt ra khỏi ranh giới những gì mà mọi người có thể hiểu được, vì bạn sẽ không được độc lập quá lâu nếu làm điều đó. Nhưng bạn cũng có một cơ hội thực sự để tác động đến

phạm vi hiểu biết. Khi đó, bạn đảm nhận vai trò của một người hướng dẫn hoặc một nhà lãnh đạo".[126]

Reagan rất quan trọng ở đây, vì Fed cần được bảo vệ về mặt chính trị. Một trong những mối đe dọa cho các chính sách của Volcker là Quốc hội đã buộc Fed phải bớt nghiêm khắc. Giống như bất kỳ một bộ máy quan liêu nào khác, Fed cũng cố gắng xoa dịu các đối thủ, đôi khi bằng cách thoái lui. Ở đây có một nghịch lý: Để bảo vệ sự độc lập, Fed có thể phải hy sinh sự độc lập của mình. Những hành động khả dĩ diễn ra của Quốc hội có thể buộc Fed phải rút lui. Trong thập niên 1960 và 1970, "sự chỉ trích Fed" (Fed bashing) đã trở nên phổ biến. Mọi người thường xuyên than phiền về lãi suất cao. Có lần Lyndon Johnson đã bày tỏ quan điểm theo chủ nghĩa dân tuý: "Từ trước đến nay rất hiếm khi một cậu bé ở Texas xem lãi suất cao là một điều ít tồi tệ hơn bất cứ điều gì khác". *(ý nói lãi suất cao luôn là điều tồi tệ nhất - ND).* Khi các chính sách của Volcker được nêu ra, người ta đã dự báo là chúng sẽ gây ra phản ứng dữ hội. Nghị sĩ Henry Gonzalez, một Đảng viên đảng Dân chủ của bang Texas, là một nhà phê bình nghiêm khắc đã buộc tội tất cả ủy viên Fed là "những người có quyền lực to lớn kiêu ngạo và ngang ngạnh, những người trợ giúp cho những kẻ bất lương giàu có đang hủy hoại đất nước và các công dân".[127]

Đã có một loạt các dự luật và nghị quyết đòi luận tội Volcker, giảm lãi suất hoặc đòi hỏi phải bổ nhiệm các ủy viên Fed mới đồng cảm với nông dân, công nhân, người tiêu dùng và các doanh nghiệp nhỏ. Nghị sĩ Jack Kemp, một Đảng viên Đảng Cộng hòa nổi tiếng theo phái trọng cung[128] (supply-sider) đã muốn Volcker phải từ chức. Tháng 8/1982, Thượng nghị sĩ Robert C. Byrd của bang West Virginia, lãnh đạo Đảng Dân chủ đã giới thiệu Đạo luật Chính sách cân bằng tiền tệ (Balanced Monetary Policy Act) năm 1982, trong đó đã buộc Fed giảm lãi suất. Dường như những người chỉ trích tự do và bảo thủ (chủ yếu là những người khuyến khích đầu tư thông qua giảm thuế) đã có thể kết hợp thành một liên minh vĩ đại. Thật ra một số đề xuất chỉ mang tính hình thức nhằm quảng bá sự bất mãn của các nhà bảo trợ hơn là để được thực thi. Nhưng nếu có được sự tán thành của Reagan thì khả năng thành công của các đề xuất này sẽ được cải thiện ngay lập tức, và Fed đã có

thể trở thành một mục tiêu khổng lồ, được bảo vệ nửa vời.[129]

Vấn đề vẫn còn đặt ra là tại sao Reagan đã hỗ trợ Fed một cách rất kiên định. Volcker tin rằng dư luận nhìn chung đã thay đổi. Nỗi lo sợ ngày càng lớn của người Mỹ về việc lạm phát xảy ra rất dễ dàng khiến họ trở nên kiên nhẫn hơn đối với những thử thách cần thiết để ngăn chặn điều đó. Mặc dù điều này có thể đúng, nhưng người ta không thể thấy nó được thể hiện qua tỷ lệ ủng hộ của công chúng đối với Reagan, vốn đã không còn nữa. Vào đầu nhiệm kỳ tổng thống, tỷ lệ ủng hộ Reagan đã đạt mức cao 68% vào tháng 5/1981. Đến tháng 4/1982, tỷ lệ này là 45% (46% không chấp thuận); tháng 1/1983, tỷ lệ ủng hộ chỉ còn 35%, một tỷ lệ khá thấp (56% không chấp thuận). Reagan bị lên án là vô tâm và thiếu suy nghĩ. Khi nền kinh tế trở nên tồi tệ, ông đã tiến hành một chương trình cắt giảm thuế toàn diện được khắp nơi miêu tả là thiên vị người giàu, và cắt giảm chi tiêu được xem là làm tổn thương người nghèo. Việc cắt giảm thuế mạnh mẽ đã góp phần làm cho ngân sách thâm hụt trầm trọng, đến lượt điều này (cùng với Fed) bị cho là nguyên nhân làm cho lãi suất tăng cao. Chân dung Reagan đã được vẽ ra như một người dẫn đầu cuộc tấn công kinh tế chống lại những người dân Mỹ bình thường.[130]

Báo chí cũng đưa ra những thông tin gay gắt. Ngày 21/04/1982, CBS đã phát sóng một bộ phim tài liệu của Bill Moyers mang tựa đề *People Like Us (Những người như chúng ta).* Bộ phim đã chỉ trích các chính sách của Reagan vì đã để cho người Mỹ "trượt khỏi mạng lưới an toàn". Một phụ nữ gốc Tây Ban Nha ở New Jersey đã bị cắt tiền trợ cấp, một kho thực phẩm cứu trợ thuộc quyền kiểm soát của nhà thờ tại Milwaukee tràn ngập người đến nhận thực phẩm. Mặc dù bị chỉ trích là phiến diện - các cắt giảm thật sự trong các chương trình xã hội rất vừa phải, và Moyers đã bỏ qua lạm phát - nhưng phim tài liệu này đã "định hướng cho thông tin truyền hình", phóng viên Lou Cannon của tờ báo Washington Post đã lưu ý. Lou Cannon là người viết tiểu sử giỏi nhất của Reagan. Reagan, vốn là một nhà nghiên cứu về truyền hình, đã nhận thức một cách sâu sắc về ảnh hưởng của những ý kiến trái chiều từ phía công luận. "Trong một thời điểm khủng hoảng như thế này", ông đã lưu ý trong một bài phỏng vấn, "có rất nhiều luồng tâm lý trong nền kinh tế. Bạn không thể bật tivi xem tin tức buổi tối mà không nhìn thấy phóng viên đang phỏng vấn những người bị mất việc làm, hoặc họ đang ở bên ngoài nhà máy

có công nhân bị sa thải và còn hơn thế nữa - nhịp độ chán chường không dứt có thể tác động đến tâm lý làm chậm sự hồi phục đang sắp diễn ra". Các câu chuyện được in trong sách báo cũng mang tính chỉ trích rất cao. Chẳng hạn "Nước Mỹ của Reagan: Người nghèo trở nên nghèo hơn", một bài trên trang nhất của tạp chí *Newsweek* đã giật tít như vậy vào năm 1982.[131]

Chấp nhận thua cuộc trước các áp lực này là một điều rất dễ dàng. Thực tế những gì Reagan không thực hiện chính là một vấn đề của tính cách và lòng tin, chứ không phải chỉ là sự tính toán lạnh lùng (tất cả các tính toán đều đề xuất thực hiện điều ngược lại). Khi đó có một quan điểm về Reagan - đến bây giờ vẫn còn một số người nghĩ vậy - rằng ông là một người khờ dại hoặc là một bù nhìn. Ông đã có quá ít thông tin, tối dạ và tách biệt nên không có được các quyết định thông minh. Những người khác quyết định cho ông, hoặc các sự kiện tự dẫn đến kết quả. Quan điểm này là sai, nhưng nó có thể phù hợp một cách gượng gạo với các thực tế được chọn lọc. Không giống như một số tổng thống gần đây - lập tức ta nghĩ đến Nixon, Carter và LBJ - Reagan né tránh việc quản lý chi li. Ông đã không chìm ngập trong các chi tiết phức tạp của các vấn đề kinh tế. Trong các cuộc họp bất thường với Volcker, ông chỉ nói rất ít và hầu như không đưa ra lời khuyên. "Reagan không bao giờ yêu cầu Volcker phải nới lỏng hay thắt chặt lượng cung tiền", Martin Anderson, một nhà tư vấn kinh tế hàng đầu, người luôn có mặt trong các cuộc họp cho đến khi ông rời Nhà Trắng năm 1982, đã nói như vậy. Anderson nghĩ rằng giữa hai người đàn ông đó (*Reagan và Volcker - ND*) đã hình thành "một thiện chí đáng ngạc nhiên". Không hẳn như vậy. Sau đó Volcker đã viết rằng ông và Reagan không bao giờ có "nhiều quan hệ cá nhân". Theo Volcker, tổng thống "luôn lịch sự, nhưng ông ấy rõ ràng đã không có ý định tham gia thảo luận chi tiết về chính sách tiền tệ, và ngược lại, ông cũng chẳng cần lời khuyên của tôi trong các lĩnh vực khác". Nhìn bề ngoài thì Reagan đã xác nhận các những ý kiến không tán thành của các nhà phê bình.[132]

Nhưng họ đã không chú ý đến phong cách lãnh đạo của Reagan. Ông ấy biết đặt ra những mục tiêu lớn lao, phân quyền và giải quyết xung đột khi cần thiết. Reagan có đôi mắt tinh tường để nhận biết lạm phát. "Không giống với một vài người tiền nhiệm, ông đã có một mối ác cảm theo bản năng mạnh mẽ

đối với lạm phát", sau này Volcker đã phát biểu. Reagan đã bị "ảnh hưởng bởi những người như nhà kinh tế học Milton Friedman (một cố vấn không chính thức) và hiểu rằng lạm phát luôn luôn là một hiện tượng tiền tệ" - đó là "quá nhiều tiền tranh mua quá ít hàng hóa", William Niskanen, một thành viên của Hội đồng Các nhà cố vấn kinh tế (Council of Economic Advisers) của Reagan, đã nói. "Ông ấy là tổng thống đầu tiên hiểu được điều đó... Ông ấy biết rằng dùng các quy định kiểm soát để điều chỉnh lạm phát thì thật ngớ ngẩn". Nhìn chung Reagan thường bố trí quanh mình những thuộc cấp có khả năng và cho họ nhiều quyền tự trị. Quan điểm của ông ấy về Volcker cũng vậy". Reagan cho rằng Volcker là một chuyên gia rất giỏi, luôn làm hết sức mình", - Anderson đã nói vậy.[133]

Tuy nhiên, sức ép đòi hỏi thay đổi ngày càng tăng. Những người thuộc phái trọng cung, ủng hộ chính sách khuyến khích đầu tư của Reagan - những người đã tin rằng việc cắt giảm thuế suất của ông ấy sẽ kích thích việc làm, đầu tư và tăng trưởng kinh tế nhiều hơn - đã tranh luận rằng cuộc suy thoái của Volcker sẽ làm người ta thiếu tin tưởng vào các chính sách đó. Bộ trưởng Bộ Tài chính Donald Regan đã liên tục chỉ trích Volcker về các vấn đề chuyên môn, còn về cá nhân thì ông bộ trưởng này hoàn toàn ghét Volcker. Các nghị sĩ là đảng viên Đảng Cộng hòa rất lo ngại cho đợt bầu cử năm 1982 nhưng Reagan vẫn kiên nhẫn. Vào mùa thu năm 1981, một số thành viên Ban Tư vấn kinh tế của Tổng thống (Presidential Economic Advisory Board) của chính phủ Reagan (là một nhóm các nhà kinh tế học, các nhà học thuật và các nhà lãnh đạo kinh doanh ngoài chính phủ, gặp nhau khoảng bốn lần một năm) đã đề xuất rằng Reagan nên thúc đẩy Fed nới lỏng các chính sách. Reagan không đồng ý. "Ông ấy đã nói rằng ông sẽ không làm một việc chỉ để giúp các đại biểu của Đảng Cộng hòa trong Quốc hội vào năm 1982 (*ý nói để đảng này chiếm đa số trong kỳ bầu cử 1982 - ND*), và sau đó lại phải áp dụng các chính sách thắt chặt kinh tế trở lại", theo lời nhà kinh tế học Jerry Jordan, một thành viên của CEA. Tại một cuộc họp nội các vào mùa thu sau đó, các mối quan tâm tương tự cũng đã được nêu ra. Một lần nữa, Reagan đã không bị thuyết phục.[134]

Reagan có tính lạc quan cố hữu và kiên định, đặc biệt là đối với tương lai của đất nước. Ông tin rằng các quyết định chính xác sẽ được chứng minh là đúng

đắn. Ông cũng bị thuyết phục rằng muốn giảm lạm phát thì tỷ lệ thất nghiệp sẽ phải tăng. "Bệnh đau bụng" (Bellyache), ông đã gọi nó như vậy. "Tôi lo ngại rằng đất nước này sẽ sắp phải gánh chịu hai hoặc ba năm khó khăn để trả nợ cho cuộc chè chén say sưa do lạm phát mà chúng ta đang hưởng thụ", có lần ông ấy đã từng phát biểu như vậy với tư cách cá nhân. Sau cuộc bầu cử năm 1976, thỉnh thoảng Reagan lại nhắc đến "bệnh đau bụng" một cách công khai, nhưng các cố vấn chính trị đã thuyết phục ông tránh đi cụm từ này. Cuối cùng, thực tế là các khoản thâm hụt rất lớn cũng đã bị đổ lỗi cho lãi suất cao có thể đã ngăn trở ông. Ông đã không thể dễ dàng tấn công Volcker mà không nhận lấy những đợt công kích ngược lại.[135] Nhưng Reagan đã hiểu tình thế chính trị khó khăn của mình. Ngay trước bài nói chuyện hàng tuần trên sóng phát thanh ngày 20/11/1982, ông đã châm biếm: "Những người bạn Mỹ của tôi, tôi đã nói chuyện với các bạn trong một số dịp về các vấn đề kinh tế và các cơ hội mà đất nước chúng ta đối mặt, và tôi đang chuẩn bị nói với các bạn rằng đó là một địa ngục hỗn loạn". Đó là một buổi thu âm thử, nhưng dường như micro đã được mở để cho toàn bộ phòng họp báo nghe thấy.[136]

II

Reagan và Volcker lại cực kỳ đối lập ở một số khía cạnh. Reagan đã tạo dựng sự nghiệp trên sân khấu trước công chúng; còn Volcker lại tạo dựng sự nghiệp phía sau hậu trường. Một người là bậc thầy trong việc đề cao lối nói khoa trương; còn người kia lại là chuyên gia trong lĩnh vực nghiên cứu ít ai biết đến. "Ông sẽ là một tù nhân chiến tranh tuyệt vời", một đại biểu quốc hội nản chí có lần đã nói với Volcker như vậy, "vì ông không tiết lộ gì với kẻ thù cả". Tuy nhiên, những gì Reagan và Volcker chia sẻ là một sự ghê tởm đối với lạm phát và một lòng tin tuyệt đối rằng quốc gia cần các chính sách của họ. "Bạn phải bắt đầu với nhận thức rằng sự ổn định giá cả thì tốt hơn lạm phát và rằng 'tốt hơn' có nghĩa là tốt hơn cho tăng trưởng kinh tế và sự ổn định trong dài hạn và tốt hơn cho tất cả mọi người", có lần Volcker đã nói như vậy. Ông đã gạt bỏ các lý lẽ tỉ mỉ của những nhà kinh tế học học thuật rằng lạm phát nhẹ có thể là một điều tốt. Giống như Reagan, Volcker cũng đã thấm nhuần sự quả quyết mạnh mẽ. "Chồng tôi không tự tin ở một vài khía cạnh, nhưng trong lĩnh vực của mình thì anh ấy chắc chắn và quả quyết hơn bất cứ ai mà tôi đã từng biết", vợ của ông, Barbara, đã cho biết vào năm 1982 như vậy. "Điều đó có vẻ như tự cao tự đại, nhưng tôi tin anh ấy nghĩ rằng anh là người duy nhất trong cả nước có thể làm được công việc này. Đây là kết quả của mọi việc mà anh ấy đã thực hiện trong sự nghiệp".[137]

Cơ hội đến với con người này hoàn toàn do tình cờ. Là con trai của một doanh nhân tại Teaneck và Cape May, New Jersey - Volcker đã tham gia qua lại giữa khu vực nhà nước và khu vực tư nhân. Ông đã tốt nghiệp Đại học Princeton năm 1949 với chuyên ngành quan hệ công chúng (mà hiện nay chúng ta gọi là chính sách công) và sau đó nhận bằng thạc sĩ ngành kinh tế công của Đại học Harvard. Sau khi làm việc tại Ngân hàng Dự trữ Liên bang tại New York với vai trò một nhà kinh tế học nghiên cứu, ông đã chuyển sang Ngân hàng Chase Manhattan. Năm 1962 ông chuyển đến Washington để làm việc cho Robert Roosa, sếp cũ của ông tại Cục Dự trữ Liên bang New York và là thứ trưởng Bộ Tài Chính phụ trách các vấn đề tiền tệ của Kennedy. Ông

trở lại Ngân hàng Chase năm 1965 trước khi trở thành thứ trưởng Bộ Tài chính phụ trách các vấn đề tiền tệ dưới thời Nixon năm 1969. Năm 1975, ông đã được bổ nhiệm (theo sự thuyết phục của Arthur Burns) làm chủ tịch Ngân hàng Dự trữ Liên bang New York. Khi được Carter bổ nhiệm vào tháng 7/1979 vào vị trí lãnh đạo Fed, Volcker, khi đó 51 tuổi, đã nổi tiếng trong giới lãnh đạo ngân hàng, các nhà kinh tế học và các viên chức kinh tế nước ngoài (ông là một trong những tác giả chính trong việc phá giá đồng USD của Nixon năm 1971). Nhưng với công chúng, ông chỉ là một nhân vật ảo, ít người biết tới.[138]

Carter đã chọn Volcker khá muộn màng. Vào mùa hè năm 1979, tổng thống đã cố gắng củng cố sức mạnh cho chính phủ trước cuộc bầu cử năm 1980. Sau mười ngày nghỉ mát tại Trại David[139], ông đã đọc diễn văn trên truyền hình (bài diễn văn "bất ổn") và sau đó cách chức năm thành viên nội các, kể cả Bộ trưởng Bộ Tài Chính Michael Blumenthal. Do không thể tìm được người thay thế Blumenthal trong số những người ngoài chính trường - Carter đã đề nghị Reginald Jones, người đứng đầu Tập đoàn General Electric, và David Rockefeller, ông chủ của Chase Manhattan *(nhưng không thành công - ND)* - nên ông đã chọn G. William Miller, nguyên là người đứng đầu của Textron, một tập đoàn của vùng New England[140], người đang là chủ tịch Fed kể từ năm 1978. Nhà Trắng đã có một mối quan hệ mật thiết với Miller, và sự chấp thuận của ông để lại một vị trí trống tại Fed. Mặc dù Volcker là một trong số những ứng cử viên còn lại, nhưng ông không phải là một nhân vật được yêu thích trong số các phụ tá của Carter. Họ cho rằng ông quá bảo thủ (mặc dù ông là một đảng viên đảng Dân chủ) và không phải là một "người làm việc theo nhóm". Với sự hiện diện của Miller, Carter và Volcker đã hội ý tại Nhà Trắng vào thứ ba, ngày 24/7, không đầy một tuần sau vụ sa thải Blumenthal vào thứ năm tuần trước. Volcker đã nhấn mạnh sự độc lập của Fed, và đưa tay về hướng Miller, phát biểu: "Ông phải hiểu rằng nếu ông đã bổ nhiệm tôi, tôi sẽ đi theo một chính sách thắt chặt hơn là người này". Sau đó Volcker ra về, tin chắc rằng mình đã tự loại mình ra khỏi công việc này. Công việc này đã từng được đề nghị không thành cho một số người khác, kể cả A.W. "Tom" Clausen, người đứng đầu Bank of America. Vào khoảng 7:45 sáng hôm sau, Carter đã gọi và yêu cầu Volcker chấp nhận lời

đề nghị.[141]

Sự thật là tổng thống đã có rất ít sự lựa chọn. Phản hồi tốt đẹp ban đầu đối với bài phát biểu của ông đã giảm dần, vì chính phủ dường như đang bị xáo trộn. "Khi Tổng thống yêu cầu một số thành viên Nội các từ chức một cách bất ngờ, các thị trường tài chính đã trở nên rất dễ bị kích động", Stuart Eizenstat, trưởng ban cố vấn đối nội của Carter, sau đó đã phát biểu. "Lãi suất đã quá cao và các thị trường đã không thực sự biết được điều gì đang diễn ra. Họ đã nghĩ đến mô hình châu Âu khi chính phủ thất bại". Việc bỏ trống chiếc ghế của Fed đã làm cho cảm giác buông trôi tồi tệ hơn. Lạm phát trầm trọng hơn và nền kinh tế dường như bị suy yếu đi. Phần lớn trong năm đó, nhiều nhà kinh tế học, kể cả các nhà kinh tế học của Fed, đều đã dự đoán về một cuộc suy thoái.[142]

Tuy nhiên, chế độ của Volcker đã bắt đầu một cách tệ hại. Ông đã thuyết phục các ủy viên Fed tăng lãi suất chiết khấu (lãi suất mà Fed cho các ngân hàng thương mại vay) một lần vào tháng 8 và đã làm như vậy lần nữa vào tháng 9. Nhưng tỷ lệ bỏ phiếu lần hai chỉ là 4-3, và khoảng cách ít ỏi này được xem là bằng chứng cho thấy Volcker đã mất kiểm soát chính trị và không thể tiếp tục thực hiện các biện pháp chống lạm phát. Giá kim loại - vàng, đồng, bạc, platinum - tăng mạnh, khi các nhà đầu tư tháo chạy khỏi đồng USD vì họ kỳ vọng nó sẽ mất giá. Từ đầu tháng 8 đến cuối tháng 9, giá vàng đã tăng từ khoảng 300 USD/ounce lên gần 450 USD và giá đồng tăng từ 90 xu/ounce lên 1,20 USD. Cuối tháng 9, Volcker đã bay đến Belgrade (lúc đó thuộc Nam Tư) để dự các cuộc họp thường niên của Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF) và Ngân hàng Thế giới, các cơ quan kinh tế chính của toàn cầu. Tại đó, ông đã nghe những lời than phiền mạnh mẽ từ các nước khác về tỷ giá giảm sâu của đồng USD[143]. Các nhà đầu tư đã chuyển đổi sang loại tiền tệ khác có giá trị (mà họ nghĩ) sẽ giữ vững tốt hơn. Volcker đã yêu cầu nhân viên Fed chuẩn bị các kế hoạch cho một phương pháp tiếp cận mới để kiểm soát lạm phát. Ngày 5 và 6 tháng 10, ông đã tổ chức một buổi hội đàm điện thoại và sau đó là một cuộc họp mật của Ủy ban Thị trường Mở Liên bang (Federal Open Market Committee - FOMC) để xem xét một thay đổi triệt để trong chiến lược chống lạm phát của Fed.[144] [145]

Trên thực tế, Fed có thể điều hành chính sách tiền tệ và tín dụng bằng một trong hai cách - quy định giá cả (lãi suất) hoặc số lượng (lượng cung tiền). Trong cả hai trường hợp, việc kiểm soát đều được thực hiện thông qua điều khoản dự trữ ngân hàng. Như đã nêu ở trên, khi Fed muốn tăng dự trữ ngân hàng thì sẽ mua vào chứng khoán Kho bạc Mỹ. Các khoản tiền bán chứng khoán này sẽ được gửi vào ngân hàng và làm tăng dự trữ. Dự trữ càng cao bao nhiêu thì ngân hàng càng có thể cho vay nhiều hơn bấy nhiêu.[146] Ngược lại, bán chứng khoán Kho bạc sẽ làm giảm dự trữ ngân hàng. Cho đến tháng 10/1979, Fed chỉ nhắm đến mục tiêu lãi suất - cụ thể là lãi suất liên ngân hàng liên quan đến các khoản vay qua đêm giữa các ngân hàng (Fed funds rate), thị trường duy nhất mà Fed có thể kiểm soát trực tiếp. Fed điều chỉnh tăng hoặc giảm dự trữ cho đến khi lượng cung và cầu giúp đưa ra lãi suất kỳ vọng. Còn từ lúc này (10/1979), đề xuất của Volcker đã chuyển trọng tâm từ lãi suất sang lượng cung tiền cơ bản: tiền mặt cộng với tiền trên tài khoản thanh toán, được gọi là M1. Fed sẽ không còn cố gắng dự đoán giá "đúng" của tiền *(ý nói lãi suất hợp lý- ND)*. Thay vào đó Fed sẽ quy định lượng dự trữ ngân hàng, để thông qua các khoản vay mượn và chi tiêu sau đó sẽ chuyển sang lượng cung tiền.[147] Nếu lạm phát là do quá nhiều tiền tranh mua quá ít hàng hóa, vậy thì thắt chặt lượng tiền lưu thông sẽ giúp hạn chế lạm phát.

Khi được công bố, quy trình mới của Fed đã được khắp nơi xem như một thỏa hiệp với "chủ nghĩa trọng tiền" - "phương pháp kiểm tra sự lưu thông tiền tệ để ổn định nền kinh tế" (monetarism). Quan điểm này, đứng đầu là Milton Friedman, cho rằng Fed có thể ngăn chặn lạm phát và giảm thiểu khủng hoảng bằng cách tăng lượng cung tiền một khoản vừa phải và được định trước hàng năm, khoảng 3% hoặc 4%, theo lý thuyết sẽ cho phép tăng trưởng kinh tế mà không gây lạm phát. Giải thích này, mặc dù hợp lý, đã sai. Volcker đã chấp nhận sự chẩn đoán của các nhà tiền tệ học về căn bệnh lạm phát (quá nhiều tiền chạy theo quá ít hàng hóa) nhưng lại không chấp nhận toa thuốc của họ (một nguyên tắc đơn giản của tăng trưởng tiền tệ). Ông cho rằng các vấn đề thực tế phức tạp hơn nhiều. Định nghĩa tiền tệ không phải là một việc dễ dàng. Ngoài tiền mặt và tiền gửi thanh toán, liệu nó có bao gồm các tài khoản tiết kiệm và quỹ tương hỗ trên thị trường tiền tệ không? Hơn

nữa, có những thời điểm - ví dụ như những đợt hoảng loạn tài chính - mà Fed cần phải từ bỏ những nguyên tắc tiền tệ đơn giản. Nhưng Volcker đã kết luận rằng một sự thay đổi tạm thời sang các chiến thuật tiền tệ sẽ là một cú đánh mạnh và cần thiết để có thể chế ngự lạm phát.

Trong phần lớn thập niên 1970, Fed đã cố gắng kiểm soát lượng cung tiền bằng cách quy định lãi suất, nhưng rõ ràng là phương pháp tiếp cận này không hiệu quả. Volcker cảm thấy một trong số các nguyên nhân là vì nó liên quan quá nhiều đến sự thận trọng của con người (*tức là mang tính chủ quan - ND*). Các quan chức Fed không thích tăng lãi suất, vì các lý do cá nhân và lý do chính trị. Việc tăng lãi suất là không phổ biến, và nó có thể kích hoạt một cuộc suy thoái. Trên lý thuyết, tất cả những gì Fed phải làm là tìm ra một lãi suất cho phép mở rộng kinh tế và ngăn chặn lạm phát. Công việc vốn chưa bao giờ dễ dàng này lại càng trở nên khó khăn hơn một khi lạm phát tăng. Lãi suất một thời có vẻ "cao" có thể trở nên thấp sau khi điều chỉnh lạm phát. Lãi suất liên ngân hàng 7% đã là cao trong lịch sử, nhưng nếu lạm phát cũng là 7%, thì lãi suất "thực sự" (sau lạm phát) là 0%. Mọi người có thể vay vốn miễn phí một cách hiệu quả. Volcker cảm thấy rằng Fed đã luôn chơi trò đuổi bắt, tăng lãi suất quá ít và quá trễ. Vào cuối thập niên 1970, lãi suất "thực" rất thấp, thậm chí còn âm.

Phương pháp tiếp cận mới đã giúp các quan chức Fed không cần phải đưa ra những quyết định về lãi suất dứt khoát và nhạy cảm về mặt chính trị. Volcker cũng tin rằng Fed không còn biết "lãi suất hợp lý" là gì, ngay cả trên lý thuyết. Quy định về dự trữ ngân hàng sẽ cho phép lãi suất tự điều chỉnh. Nếu nhu cầu về vốn vay và lượng cầu tiền tăng cao, lãi suất sẽ tăng, có lẽ là tăng một cách ngoạn mục. Nếu không, lãi suất sẽ giảm. Một khi Fed sử dụng cách tiếp cận mới vừa nêu, lãi suất liên ngân hàng ngay lập tức tăng lên 13,8% vào tháng 10, trong khi ở tháng 9 chỉ là 11,4%.[148]

Sau này khi nhìn lại, ngày 6/10/1979 là một mốc lịch sử: Fed thật sự đưa ra tuyên bố chống lạm phát. Volcker đã thay đổi thứ tự ưu tiên. Mục tiêu giảm tỷ lệ thất nghiệp được đặt lại phía sau, ít nhất là tạm thời, để tập trung thực hiện "đánh" lạm phát. Chúng ta biết rằng cuộc chiến đã thành công, nhưng trong khi tiến hành, cũng như hầu hết mọi cuộc chiến khác, nó cũng đầy

những điều không chắc chắn, nhiều vấn đề và sự bất ngờ. Tổng chỉ huy (Volcker) và quân đội (phần còn lại của Fed) thường không biết chính xác những gì đã xảy ra với kẻ thù (lạm phát), hoặc với toàn mặt trận (nền kinh tế). Và kết quả cũng không thể được quyết định trước. Có hai dạng vấn đề phải giải quyết: vấn đề kỹ thuật và vấn đề chính trị.

Như Volcker và những người khác đã lo ngại, cơ chế kiểm soát lượng cung tiền rất khó hiểu. Người Mỹ đã tích lũy tiền mặt khi cuộc khủng hoảng trở nên trầm trọng hơn. Theo thuật ngữ kinh tế thì nghĩa là đang có một đợt tấn công vào "tính thanh khoản". "Mọi người đang sợ hãi", William Greider đã viết trong cuốn sách tường thuật bao quát của ông về Fed, *The Secrets of the Temple.*"Trong thời kỳ khó khăn kéo dài, hàng triệu thành viên của khu vực kinh tế tư nhân, gia đình và doanh nghiệp đã dự trữ số dư lớn hơn trong tài khoản thanh toán... Họ không tiêu tiền quá nhanh nữa". Kết quả là mối quan hệ giữa dự trữ ngân hàng (mà Fed có thể kiểm soát trực tiếp) và lượng cung tiền (Fed chỉ có thể ảnh hưởng gián tiếp) - cái gọi là số nhân tiền tệ - đã dao động nhiều hơn. Trong nhiều khoảng thời gian kéo dài liên tục, Fed đã gặp khó khăn trong việc đạt được các mục tiêu về lượng cung tiền. Đôi khi mục tiêu đặt ra quá thấp, đôi khi lại quá cao. Sau đó, năm 1981, sự ra đời của tài khoản NOW (tài khoản thanh toán có trả lãi) đã làm lẫn lộn ý nghĩa của M1, vốn được định nghĩa là tiền mặt cộng với tài khoản thanh toán**.** Nên nhớ rằng kể từ cuộc Đại Suy thoái, các tài khoản thanh toán không còn được trả lãi. Nhưng giờ đây một phần của M1 sẽ bao gồm các khoản tiền mà trước đó đã thuộc về các tài khoản tiết kiệm được trả lãi. Làm thế nào mà các tài khoản NOW được xem như tài khoản tiết kiệm hoặc tài khoản thanh toán?[149] [150]

Nhưng vấn đề chính trị lại còn lớn hơn. Fed đã thử nghiệm các giới hạn "độc lập" của chính mình bằng cách tự chống chọi với lạm phát. Khi Volcker hành động, ông đã không tìm kiếm sự giúp đỡ của chính phủ Carter. Trên đường đi tham dự cuộc họp IMF-World Bank, ông đã chỉ thông báo với bộ trưởng Bộ Tài Chính Miller và Charles Schultze, chủ tịch Hội đồng Cố vấn kinh tế, về các kế hoạch của mình. Mặc dù không hài lòng, nhưng họ đã không phản đối, và ngay cả khi họ phản đối thì cũng không chắc rằng Volcker sẽ dừng tay. Nhưng hành động là một chuyện, kiên trì hành động lại là một chuyện khác.

Ngay trong trường hợp tốt nhất thì một chính sách mới cũng không thể thành công ngay lập tức. Nó sẽ làm tăng lãi suất nhưng không giúp lạm phát giảm xuống ngay lập tức được. Nó đã được thực hiện vào một thời khắc chính trị tồi tệ, thời gian trước năm bầu cử tổng thống khi các quan chức đang chạy đua để giữ vững vị trí. Đối mặt với một viễn cảnh kinh tế khắc nghiệt, Carter đã bắt tay vào thực hiện chương trình riêng của mình.

Trớ trêu thay kết quả lại thật kỳ lạ, điều này góp phần lý giải tính chất bất thường của sự kiên nhẫn sau này của Reagan. Đầu tháng 3/1980, Carter đã đề xuất một gói kinh tế mới gây ấn tượng sâu sắc được thiết kế để cho thấy rằng ông có thể kiểm soát cả lạm phát và ngân sách liên bang. Ông đề nghị cắt giảm thêm chi tiêu - ngân sách ban đầu của ông đã khiến mọi người hoài nghi - và yêu cầu Fed đặt ra kiểm soát tín dụng lên các khoản vay của ngân hàng dành cho doanh nghiệp và người tiêu dùng, bao gồm cả nợ thẻ tín dụng. Volcker đã phản đối các kiểm soát vì cho rằng nó nặng nề nhưng vẫn phải tiếp tục một cách bất đắc dĩ - và thuyết phục các ủy viên khác của Fed - như là một phần của một cuộc mặc cả chính trị ngầm. Chính phủ Carter đã không phản đối chính sách ngày 6/10 của ông. Giờ đây đến lượt Volcker phải đáp trả điều đó. “Volcker đã hiểu rằng cũng như Carter đang thực hiện những điều mà bản thân Tổng thống không hề muốn như cắt giảm ngân sách, điều sẽ khiến ông ấy mất đi sự ủng hộ của các cử tri tự do”, Chủ tịch CEA Schultze cho biết, “thì Volcker cũng sẽ phải làm một điều gì đó mà mình không mấy thích thú”.[151]

Mọi thứ đã diễn ra trái với mong đợi. Người ta cho rằng các biện pháp kiểm soát sẽ giúp làm giảm sức ép lên lãi suất và ngăn chặn một cuộc suy thoái mà không cần nới lỏng sự tấn công lên lạm phát. Đây không phải là những gì đã xảy ra. Fed - vốn không thích các biện pháp kiểm soát - đã phác họa chúng gần như những biện pháp vô thưởng vô phạt, ngoại trừ các mục lớn nhất, bao gồm cho vay tiêu dùng, cho vay mua nhà và mua xe ôtô. Vay nợ thẻ tín dụng cũng chỉ phải chịu những ràng buộc khiêm tốn. Tuy nhiên, tác động đã rất lớn. Trong bài diễn văn trên truyền hình, Carter đã lên án tín dụng tiêu dùng. Người Mỹ đã chú ý điều này nên rất nhiều người đã ngừng sử dụng hạn mức tín dụng. “Một số người gửi thẻ tín dụng cho tôi”, Alfred Kahn, chuyên gia chống lạm phát của Carter, nhớ lại. “Họ đã viết những bức thư bày tỏ sự giận

dữ đối với hậu quả của việc Sears Roebuck vẫn còn đang thu hút các tài khoản thẻ tín dụng. Họ nói rằng làm điều đó là không yêu nước". Visa đã giảm 500.000 tài khoản chỉ trong vài tháng. Nền kinh tế lại lâm vào vòng luẩn quẩn. Từ tháng 3 đến tháng 6, chi tiêu của người tiêu dùng được điều chỉnh lạm phát giảm xuống một tỷ lệ hàng năm đáng kinh ngạc là 9,8%. Tỷ lệ thất nghiệp tăng từ 6,3% trong tháng 3 lên 7,6% trong tháng 7.[152]

Mặc dù kế hoạch của Carter cuối cùng cũng tự chuốc lấy thất bại, nhưng cách ứng xử của Carter đã cho thấy rằng ông ta - hay bất cứ ai ngoài Reagan - không thể dễ dàng chấp nhận sự khổ hạnh kéo dài của Volcker. Bạn nên nhớ lại rằng khi Carter hành động, tỷ lệ thất nghiệp chỉ khoảng trên 6%. Điều gì sẽ xảy ra nếu tỷ lệ này là 8% hay 10%? (Vào tháng 12/1981, tỷ lệ thất nghiệp là 8,6%). Ở đây lại có thêm một bài học khác: Để thành công trong việc chống lạm phát ở tình trạng thâm căn cố đế của nó thì phải thực hiện các chính sách khắt khe. Các kiểm soát về tín dụng, cũng như các chính sách về thu nhập trước đây, được cho rằng sẽ giúp các chính sách chống lạm phát có hiệu quả mà không gây thiệt hại gì. Sự kiểm soát được cho là sẽ đơn thuần là bóp nghẹt sự gia tăng tín dụng chịu ảnh hưởng của lạm phát và không ai phải thực sự gánh chịu hậu quả. Đây là một sự hoang tưởng. Các chính trị gia đã muốn chế ngự lạm phát mà không phải chịu các thiệt hại xã hội nghiêm trọng. Đầu năm 1979, Hiệp hội Ngân hàng phát hành một báo cáo với khuyến cáo chính là "các chính sách chống lạm phát không được phép gây ra suy thoái". Tại một buổi điều trần vào đầu năm 1980, Nghị sĩ Henry Reuss, một Đảng viên Đảng Dân chủ được kính trọng của bang Wisconsin, đã cảnh báo Volcker: "Cục Dự trữ Liên bang không thể điều trị lạm phát bằng các bài thuốc điều trị tiền tệ gây sốc, và cũng không nên thử".[153]

Thực tế là chỉ có một cuộc suy thoái, "giải pháp sốc" hay một điều gì đó tương tự mới có thể chữa được lạm phát hai chữ số, chính xác là vì người Mỹ ngày càng tin rằng lạm phát đã không thể bị đánh bại.[154] Giả định này chỉ có thể bị đánh bật nếu thực tế đã bác bỏ nó. Các công ty phải thấy rằng họ không còn có thể tăng giá như trước vì nếu làm như vậy, họ có thể phải hi sinh doanh thu hoặc phá sản. Người lao động phải hiểu rằng họ không còn được tự động tăng lương cao. Các nhận thức này xuất hiện một cách chậm

chạp. Theo một số nhà kinh tế học, đã có học thuyết rằng chỉ cần có sự thông qua của một chương trình chống lạm phát "đáng tin cậy" thì sẽ đẩy lùi lạm phát. Khi nhận thức được rằng tăng giá sản phẩm và tăng lương quá cao không thể tin được sẽ là tự hủy hoại mình thì các doanh nghiệp và người lao động sẽ phải kiềm chế. Volcker đã sớm phát hiện rằng đây là một học thuyết rỗng tuếch. Không lâu sau ngày 6/10, ông đã gặp gỡ một số giám đốc điều hành các doanh nghiệp cỡ trung và đã tham khảo phản hồi của họ với chương trình của Fed. Một giám đốc điều hành thông báo rằng gần đây ông đã ký một hợp đồng lao động thời hạn ba năm với mức tăng lương hàng năm là 13% - và hài lòng với kết quả đó. Như vậy chỉ có kinh nghiệm cay đắng hơn mới có thể thanh lọc những kỳ vọng và hành vi ứng xử gây ra do lạm phát.

"Sự tín nhiệm" phải có được thông qua trải nghiệm. Đó cũng là bản chất chương trình của Volcker. Mặc dù tháng 10/1979 là điểm khởi đầu, nhưng cuộc tấn công mạnh mẽ thật sự lên lạm phát đến tận một năm sau đó mới bắt đầu. "Chúng tôi lùi lại từ sáu đến chín tháng vì vấn đề thẻ tín dụng", sau đó Volcker đã cho biết. Cuộc suy thoái ngắn hạn bị kích hoạt bởi chương trình của Carter đã tạm thời làm giảm lạm phát, lãi suất và lượng cung tiền. Nhưng những tác động này chỉ thoáng qua. Một khi các kiểm soát được dỡ bỏ vào tháng 7 - một phản hồi tự nhiên đối với cuộc suy thoái - thì nền kinh tế sẽ phục hồi. Lạm phát và sự tăng trưởng cung tiền cũng vậy. Thật vậy, Fed đã cố gắng tăng lượng cung tiền trong suốt cuộc suy thoái. Nghiên cứu của nhà kinh tế học Marvin Goodfriend của Ngân hàng Dự trữ Liên bang Richmond và Robert G. King của Đại học Boston cũng đã phù hợp với Volcker về thời gian. "Tình trạng giảm phát của Volcker đã thật sự bắt đầu vào tháng 11/1980 hoặc trễ hơn một chút", họ đã kết luận như vậy.[155]

Trong gần hai năm sau đó, Fed đã kiềm chế nền kinh tế trong sự tồi tệ. Khi cuộc suy thoái trở nên trầm trọng hơn, các áp lực đòi hỏi phải giảm tính khắc nghiệt của các biện pháp ngày càng tăng cao. Với các công ty nhà đất và các nhà môi giới xe hơi, Fed đã thừa nhận tình trạng gần như đóng băng. Các công ty nhà đất đã gửi những căn nhà nhỏ làm mẫu đến cho Fed để làm bằng chứng cho những căn nhà chưa bán; các nhà môi giới xe hơi thì gửi chìa khóa của những chiếc xe không bán được. Một ấn bản của Tennessee Professional Builders đã đăng lệnh truy nã Volcker và các ủy viên khác của Fed, những

người bị kết tội là "sát thủ máu lạnh của hàng triệu doanh nghiệp nhỏ" và giết chết "giấc mơ làm chủ căn hộ của người Mỹ". Khi cuộc suy thoái tồi tệ hơn, bản thân các thành viên của Ủy ban Thị trường mở Liên bang cũng đã gặp phải các áp lực này. Frederick H. Schultz, Phó chủ tịch của Hội đồng Thống đốc, một cựu viên chức ngân hàng và một nhà tư bản ở Florida, vốn được Carter bổ nhiệm, sau này đã phát biểu như sau:

Có phải tôi đã lo lắng, sợ hãi không? Tôi có thao thức ban đêm không? Câu trả lời là tôi đã phải chịu cả hai. Lúc nào tôi cũng trao đổi với các tập thể công ty nhà đất, các nhà môi giới xe ôtô và các nhóm khác. Nếu ai đó trong số họ đứng dậy và hét lên, "Này ông bạn, ông đang giết chết chúng tôi đó". thì cũng chưa phải là tệ nhất! Điều thực sự đã gây ấn tượng với tôi là khi có người đứng lên và nói một cách đơn giản, "Thưa Ngài, tôi đã làm nhà môi giới xe hơi trong ba mươi năm, đã làm việc chăm chỉ để xây dựng doanh nghiệp. Nhưng tuần sau, tôi sẽ đóng cửa". Sau đó, ông ta ngồi xuống. Điều đó thực sự khiến bạn phải suy nghĩ.[156]

Lyle Gramley, một thống đốc khác, người đã từng là một chuyên gia kinh tế của Fed, cũng đã cảm thấy tương tự. "Đó là một kinh nghiệm rất tốt cho tôi vì đã giúp tôi nhận ra những gì tôi làm và quyết định có ảnh hưởng khủng khiếp đến đời sống của hàng triệu người như thế nào", ông phát biểu. Ngày càng nhiều thành viên FOMC nhận thấy những người bạn cũ đang đối xử với họ với một thái độ thù nghịch. Mùa xuân năm 1982, cuộc khủng hoảng đang ngày càng tồi tệ đã khiến một số nhà bình luận nói khẽ từ "suy thoái" - từ mà với những ai còn nhớ về những năm 1930, đã nêu lên một lời cảnh báo khủng khiếp rằng đà đi xuống của nền kinh tế có thể trở nên không kiểm soát được. Xác nhận cho điều này trước Ủy ban Ngân sách Thượng nghị viện (Senate Budget Committee) vào ngày 2/3, nhà kinh tế học Edward Yardeni của công ty môi giới E.F. Hutton đã cảnh báo rằng có đến 30% cơ hội suy thoái và nếu nền kinh tế không bắt đầu hồi phục vào tháng 5 thì tỷ lệ này sẽ tăng lên 50%. [157]

Bằng chứng về sự sụp đổ kinh tế hiện diện ở khắp mọi nơi. Vào mùa xuân, có khi có đến 280 vụ phá sản xảy ra trong một ngày, một kỷ lục của thời kỳ sau Thế chiến thứ II. Một số vụ sụp đổ lại là của những tập đoàn quen thuộc:

hãng hàng không Braniff International; công ty sản xuất xe lửa đồ chơi Lionel. International Harvester, một công ty lớn chuyên sản xuất các thiết bị nông trại (máy kéo, máy liên hợp) và xe tải hạng nặng - cũng lâm vào tình trạng tuyệt vọng. Doanh thu thiết bị nông trại giảm 31% trong năm 1982 và công ty đã chịu lỗ 822 triệu USD. Công ty đã chỉ có thể tồn tại bằng cách đóng cửa việc kinh doanh thiết bị nông trại và tập trung vào việc kinh doanh xe tải dưới tên gọi mới Navistar International. Cuộc khủng hoảng đã khắc nghiệt một cách ồn ào hơn mọi người nghĩ. Các nhà kinh tế học của Fed, cũng như nhiều nhà kinh tế học khác, đã mong đợi một sự hồi phục vào giữa năm 1982. Nhưng điều đó đã không xảy ra. Gramley đã nhớ lại như sau:

Trong các bài nói chuyện đầu năm nay, tôi đã phát biểu dự đoán nền kinh tế sẽ tăng trưởng vào quý hai (từ tháng 4 đến tháng 6), và khi điều đó không xảy ra, tôi đã nói lại là vào giữa năm. Vào tháng 6 và tháng 7, qua mỗi đợt thống kê, chúng ta càng thấy rõ rằng sự đảo chiều đã không xuất hiện... Chúng ta đã hoàn toàn thất vọng. Tình hình tồi tệ và không khả quan đã bắt đầu lan rộng. [158]

Nhưng đối lập với điều đó là sự lo sợ rằng nếu Fed nới lỏng chính sách quá sớm thì sẽ đánh mất "sự tín nhiệm" - công chúng tin rằng họ không thể chịu đựng lạm phát cao hơn nữa. Đến lượt chính "sự tín nhiệm" đó sẽ giải tỏa tâm lý lạm phát và tái tạo kỷ luật tự điều chỉnh để kiềm chế mức tăng lương và giá cả. Nếu Fed lặp lại các sai lầm trước đây, nới lỏng tiền tệ và tín dụng quá sớm thì toàn bộ giai đoạn "thắt lưng buộc bụng" trước đó sẽ trở nên vô ích. Hành vi thất thường của lượng cung tiền càng làm khó khăn tăng thêm. Đầu năm 1982, tốc độ tăng cung tiền đã đạt đến hoặc vượt quá trần giới hạn được Fed thiết lập. Thông thường, sự tăng trưởng tiền tệ nhanh chóng báo hiệu một nền kinh tế mạnh mẽ, đẩy nhanh lạm phát, hoặc cả hai. Nhưng giờ đây lãi suất đang cao, thất nghiệp tăng và lạm phát giảm. Tình hình này có lẽ phản ánh các công chúng muốn có số dư tiền mặt cao hơn như là biện pháp bảo vệ chống lại suy thoái. Ai biết được? Fed đang phải đối mặt với một tình thế tiến thoái lưỡng nan: Bỏ qua các mục tiêu về lượng cung tiền - vốn là biểu tượng cho cuộc chiến chống lạm phát - có thể xem là một hành động đầu hàng; nhưng nếu tuân thủ chặt chẽ quy luật này nghĩa là cố gắng cắt giảm tăng trưởng tiền tệ hơn nữa thì có thể đưa nền kinh tế vào một cuộc suy thoái thậm

chí còn tồi tệ hơn.

Tất cả các xu hướng trái ngược nhau này đã cùng quy về một mối tại cuộc họp FOMC vào hai ngày 30/6 và 1/7. Có lúc người ta cho rằng Fed đã nới lỏng các chính sách một cách kiên quyết tại cuộc họp này. Điều đó đã không xảy ra. Kết quả còn mơ hồ hơn: FOMC đã quyết định không thắt chặt nữa, và hy vọng sẽ nới lỏng các chính sách. Thật ra thì nhiều thành viên FOMC cũng đã lo sợ. Tại cuộc họp, Volcker đã thông báo rằng Mexico có thể không trả được các khoản nợ ngân hàng. Các tổn thất từ đó sẽ làm suy yếu nhiều ngân hàng lớn của Mỹ, vốn là những chủ nợ lớn của Mexico. Tại Oklahoma, một ngân hàng nhỏ (Penn Square) đã đứng bên bờ vực phá sản, do có nhiều khoản cho vay xấu trong lĩnh vực năng lượng vì tin tưởng sai lầm rằng dầu mỏ sẽ được giá cao vĩnh viễn. Nếu chỉ có một mình ngân hàng đó thì cũng không có gì phải lo lắng. Tuy nhiên, nhiều ngân hàng lớn hơn - kể cả Continental Illinois và Chase Manhattan - cũng đã tham gia các khoản cho vay tương tự, đồng nghĩa với việc họ cũng phải đối mặt với thiệt hại to lớn. Toàn bộ điều này khiến mọi người ám ảnh về phản ứng chuỗi tài chính, rất giống với những gì đã xảy ra trong cuộc Đại Suy thoái, khi các khoản nợ xấu gây thiệt hại cho tín dụng ngân hàng - làm cho nền kinh tế suy yếu, tạo nên nhiều khoản cho vay xấu hơn và lại tiếp tục cắt giảm tín dụng.

Các công ty đã phải chịu áp lực từ cả hai phía. Lãi suất cao làm tăng gánh nặng nợ nần của họ và doanh thu giảm sút đã khiến khả năng chi trả kém đi. Các ngân hàng địa phương lo sợ rằng các khoản nợ khó đòi sẽ ngày càng chồng chất. Edward Boehne, Chủ tịch Ngân hàng Dự trữ Liên bang Philadelphia, đã cảnh báo, "Các viên chức ngân hàng ngày nay nghĩ rằng các khách hàng mà họ không bao giờ thực sự nghĩ là có vấn đề sẽ trở thành vấn đề trong sáu tháng tới". Với một số thành viên FOMC, sự đòi hỏi phải nới lỏng tín dụng đã gần như bên bờ tuyệt vọng. "Nền kinh tế không thể chịu nổi lãi suất cao hơn vì cơ cấu tài chính quốc gia không thể chịu đựng lãi suất cao hơn", Thống đốc Charles Partee, người đã từng là một chuyên gia kinh tế của Fed như Gramley, đã phát biểu. Thống đốc Nancy Teeters, nguyên trưởng ban kinh tế của IBM và trước đó là một chuyên gia kinh tế của Đảng Dân chủ, còn phát biểu thẳng thừng hơn. "Tôi muốn giảm lãi suất", bà ấy phát biểu. "Chúng ta cần cho thị trường thấy rằng chúng ta đã nới lỏng chính sách". Lãi suất thấp sẽ làm nhẹ đi các gánh nặng nợ của nhiều doanh nghiệp

có các khoản cho vay ngắn hạn lãi suất "thả nổi".[159]

Ở một mức độ nào đó thì Volcker đã đồng ý. "Vấn đề không phải là chúng ta quá cần thiết giảm lãi suất", ông nói. Nhưng ở đây có một cái bẫy: "Vấn đề là nếu đạt mục tiêu quá nhanh thì chúng ta có thể không giảm lãi suất được". Vì lãi suất kết hợp cả các kỳ vọng lạm phát nên thất bại trong việc giải quyết tâm lý gây ra do lạm phát có thể dẫn đến chiến thắng phải trả giá đắt; một khi lạm phát hồi sinh thì lãi suất sẽ tăng. Các thành viên khác trong FOMC cũng đã bày tỏ những nghi ngờ tương tự. Kết quả lại khác xa: không có thắt chặt, không có sự nới lỏng lớn, nhưng đã có khuynh hướng nới lỏng. Sau đó, trong nhiều tuần lễ liên tiếp, điều không mong đợi đã xảy ra. Các số liệu về lượng cung tiền đều thấp hơn mong đợi. Lãi suất giảm một cách tự nhiên. Nguồn cung của dự trữ ngân hàng rất tương xứng để hỗ trợ lượng cung tiền hiện tại. Sự cạnh tranh gay gắt về giá cho các khoản vay qua đêm giữa các ngân hàng (đối với nguồn tiền của Fed) để giúp các ngân hàng có thể đáp ứng các yêu cầu dự trữ đã lắng xuống. Thật vậy, dự trữ có thể tăng - chính sách được nới lỏng - mà không vi phạm các mục tiêu về lượng cung tiền.

Ngày 15/7, FOMC đã tổ chức một cuộc hội thoại. Phần lớn cuộc thảo luận thiên về kỹ thuật, tập trung vào các mục tiêu chính thức về lượng cung tiền cho năm tiếp theo. Bằng việc quyết định không giảm nhẹ các mục tiêu, Fed đã hướng về một chính sách dễ dàng hơn. Sau đó Volcker đã giải thích:

Lượng cung tiền bất ngờ nằm trong biên độ mục tiêu của chúng ta vào khoảng tháng 7. Cuộc khủng hoảng Mexico đang có nguy cơ xảy ra. Sự phục hồi kinh tế đã không diễn ra. Tôi nghĩ đây chính là cơ hội đáng tin cậy để chúng ta nới lỏng chính sách.[160]

Mặc dù phải tới đầu năm 1983 nền kinh tế mới tăng trưởng và mở rộng trở lại, Fed đã nới lỏng sự tấn công lên lạm phát và tự cam kết sẽ kết thúc cuộc suy thoái. Đất nước dường như đã chuyển sang giai đoạn mà Volcker đã tìm kiếm từ rất lâu. Ngày 19/7, Fed cắt giảm lãi suất chiết khấu - lãi suất mà tại đó các ngân hàng thương mại có thể vay vốn từ Fed - từ 12% xuống còn 11,5%, cho thấy lãi suất liên ngân hàng đang giảm. Đến tháng 12 thì đã có thêm sáu lần cắt giảm lãi suất chiết khấu; cho thấy Fed đã chấp nhận giảm lãi

suất thị trường. Ngày 17/8, nhà kinh tế học Henry Kaufman của ngân hàng đầu tư Salomon Brothers, từ lâu đã được đặt tên là "Ngài dự báo điềm gở" (*Dr.Doom*), đã dự đoán rằng lãi suất sẽ giảm, trái ngược với những gì ông đã phát biểu trước đây. Thị trường chứng khoán phản hồi bằng một mức tăng 38,8 điểm trong chỉ số Dow, mức tăng lớn nhất trong một ngày từ trước tới nay. Các cổ phiếu tăng khoảng 50% trong sáu tháng tiếp theo, khi tiền chạy ra khỏi các quỹ tương hỗ trên thị trường tiền tệ và các tài khoản tiền gửi. Các nhà đầu tư đã hưởng ứng lãi suất thấp hơn và tiềm năng phục hồi kinh tế. Vào tháng 9, các số liệu về lượng cung tiền đã tăng nhanh trở lại, nhưng Volcker vẫn duy trì quyết định nới lỏng tiền tệ của mình. Qua tháng 10, Fed đã chính thức không còn quá chú trọng vào các số liệu về lượng cung tiền, phát biểu rằng chúng quá khó dự đoán nên không thể được sử dụng như một chỉ báo cho các chính sách hàng ngày.[161] Tháng 12/1982, mức tăng CPI trong 12 tháng trước đó đã giảm xuống còn 3,8%.

Trong suốt thời gian này, Volcker đã thể hiện một quyết tâm không thể lay chuyển rằng sẽ ngăn chặn lạm phát. Với chiều cao 6 feet 7 inch[162], ông không chỉ cao mà còn thật sự uy nghi, đồ sộ. "Tính cách của Volcker - mạnh mẽ và trầm tĩnh - đã trở thành biểu tượng chung cho nguyên tắc kỷ luật áp đặt lên toàn bộ nền kinh tế Mỹ", William Greider đã viết như vậy. "Về thể chất ông ấy đang "áp đặt" mọi người, vì ông cao hơn hầu hết mọi người khác, kể cả Tổng thống, một cái đầu. Ông nói chuyện với giọng điệu kiểu Đức khá gằn gọc, bản thân giọng nói này đã mang hàm ý đe doạ rồi. Ngoài ra, sự tự tin trí tuệ và ngay cả sự im lặng của ông ta quả thật đáng sợ!. "Volcker đã không tự cô lập - ông điều trần trước Quốc hội, gặp gỡ các Thượng nghị sĩ và Hạ nghị sĩ, làm việc với các nhóm phản đối (ví dụ như các công ty nhà đất). Bản tính mạnh mẽ của ông đã giúp tăng thêm sức mạnh về tinh thần - và sự đồng tình của công chúng - cho cuộc chiến chống lạm phát. "Ông ta không vô tình", sau này Phó Chủ tịch Fed Frederick Schultz đã cho biết. "Nhưng lại là một người nghiêm khắc". Khoảng mùa hè năm 1982, Volcker đã kết luận rằng Fed đã kiềm chế nền kinh tế hết mức có thể về phương diện kinh tế và chính trị. Tỷ lệ thất nghiệp tăng lên, các ngân hàng đang lung lay; Quốc hội thì không yên - và đe dọa sẽ hạn chế các quyền hạn của Fed. "Nếu chúng ta làm sai việc này", Volcker đã cảnh báo tại cuộc họp FOMC vào tháng 10, "thì không nghi ngờ gì nữa, chắc chắn sang năm chúng ta sẽ có một đạo luật mới

(*với nội dung ngăn cản quyền hạn của Fed - ND*). Dù sao đi nữa thì chúng ta cũng sẽ có được nó". Đó là một yêu cầu cấp thiết, nhưng họ đã không hành động.[163]

III

Ngay cả bây giờ, chúng ta vẫn thấy chi phí xã hội của việc kiểm soát lạm phát dường như rất khủng khiếp. Sản lượng của nền kinh tế Mỹ đã chỉ tăng chút ít trong suốt khoảng thời gian bốn năm (1979-1982). Nó tăng nhanh trong hai năm đầu tiên và sau đó giảm trở lại trong hai năm cuối. Điều này chưa từng xảy ra kể từ năm 1950. Tỷ lệ thất nghiệp đã đạt đỉnh cao nhất vào năm 1982 ở mức gần 11% - một con số mà vài năm trước đó được mọi người cho là không thể tưởng tượng được. Mặc dù lạm phát thấp khiến hầu hết mọi người có lợi, nhưng những người bị thiệt hại cũng quá nhiều và phân tán rộng rãi cả về mặt địa lý và xã hội; bao gồm các chủ doanh nghiệp nhỏ, nông dân, công nhân. Số lượng doanh nghiệp thất bại trong năm 1982 (24.908 vụ) đã cao hơn gần 50% so với mọi năm khác kể từ Thế chiến thứ II, và nó đã tăng gấp đôi lên 52.078 vào năm 1984. Từ năm 1979 đến 1983, thu nhập của nông trại giảm gần 50%. Đằng sau những số liệu thống kê là vô số những câu chuyện cá nhân. Cuối tháng 10/1983, *Newsweek* đã trích dẫn lời Michael Wilk, một kỹ thuật viên 31 tuổi đã bị mất việc ở một công ty sản xuất linh kiện ôtô ngoại ô Detroit[164] 11 tháng trước đó. Anh ta không thể tìm được công việc mới. “Tôi đi từ cảm giác chán nản sang không quan tâm đến tất cả mọi thứ, rồi trở lại như cũ”, anh ta nói. “Đôi khi tôi cảm thấy mình không chú ý đến điều gì nữa nên chỉ ngồi nhìn chăm chăm ra cửa sổ mà thôi”.[165]

Nhưng trái ngược với những cái giá phải trả đau lòng này là các lợi ích dài hạn lớn hơn. Khi Reagan hết nhiệm kỳ, người Mỹ vẫn còn lo lắng về lạm phát, nhưng nó không còn khiến cho họ sợ hãi nữa. Lạm phát chỉ là một trong số nhiều vấn đề, không phải là một thiên tai khiến cho xã hội sụp đổ. Một khi cuộc khủng hoảng qua đi, nền kinh tế và sự tăng trưởng sản lượng cũng sẽ được phục hồi một cách ấn tượng. Trong tất cả các thành tựu kinh tế của Reagan, đây là kết quả rõ ràng nhất. Thật vậy, các thành tựu kinh tế còn lại đều lẫn lộn với nhau. Mặc dù ông đã giảm thuế suất và đơn giản hóa mã số thuế, chi tiêu của chính phủ liên bang với vai trò là một phần của thu nhập

quốc gia đã hiếm khi thay đổi trong suốt hai nhiệm kỳ của ông ấy; gánh nặng thuế giảm sút và thâm hụt ngân sách gia tăng.[166]

Ngược lại, việc lạm phát bị chế ngự là điều duy nhất đã một lần nữa tiếp thêm sức mạnh cho nền kinh tế, sau đó đã có một đợt tăng trưởng kéo dài từ đầu năm 1983 đến cuối mùa hè năm 1990. Vào thời điểm đó, đây là đợt tăng trưởng kéo dài thứ hai trong thời bình trong lịch sử Mỹ. "Chiến dịch" Volcker-Reagan đã đập tan giá trị của nhiều ý tưởng đã quản lý chính sách kinh tế quốc gia một cách tồi tệ trong gần hai thập kỷ. Ý kiến cho rằng Cục Dự trữ Liên bang không thể kiểm soát lạm phát đã bị bác bỏ hoàn toàn. Quan điểm rằng để có tỷ lệ thất nghiệp thấp hơn một chút thì tất yếu lạm phát phải cao hơn một chút cũng sụp đổ. Với Volcker và Reagan, phải mất nhiều thời gian họ mới có một sự nhất trí rằng "sự ổn định giá cả" (price stability) - một thuật ngữ mơ hồ mà cả Volcker và người kế nhiệm, Alan Greenspan, đã định nghĩa là mức lạm phát quá thấp nên ảnh hưởng rất ít đến các quyết định của công chúng - là đáng ao ước và sẽ thúc đẩy một nền kinh tế ổn định hơn và có năng suất cao hơn. Sự nhất trí này không trở nên rõ ràng ngay lập tức, nhưng nó đã xuất hiện kịp thời!

Chúng ta cũng cần phải nhắc đến những tình huống ngẫu nhiên đã góp phần vào thành tích này. Việc Quốc hội và công chúng đã chú trọng quá nhiều vào các đề xuất về thuế và ngân sách của Reagan - được xem là trọng tâm chương trình kinh tế của chính phủ - vào năm 1981, và thậm chí cả 1982, đã giúp Cục Dự trữ Liên bang và Volcker không phải chịu một số chỉ trích ban đầu mà nếu không có thể họ đã phải gánh chịu. Việc hầu như tất cả mọi người đều đánh giá thấp tính khắc nghiệt của cuộc suy thoái 1981-82 có nghĩa là khả năng kiềm chế lạm phát của nó cũng đã bị đánh giá thấp. Điều này đặt ra một câu hỏi thú vị: Nếu biết trước đầy đủ sự khốc liệt của cuộc suy thoái thì liệu Volcker và Reagan có vẫn tiến hành một cách mạnh mẽ không, hay họ sẽ chùn bước? Các câu hỏi này sẽ không bao giờ được trả lời, nhưng những gì có vẻ chắc chắn là nếu không có Reagan và Volcker, sự tấn công lên lạm phát có lẽ đã ít có sự phối hợp và thành công sẽ kém hơn. Trớ trêu thay, mặc dù đã thành công, nhưng các mối quan hệ giữa chính phủ Reagan và Volcker chưa bao giờ trở nên gần gũi hoặc thân thiện. Vào năm 1983, Reagan đã bổ nhiệm Volcker làm chủ tịch Fed nhiệm kỳ thứ hai kéo dài bốn năm, mặc cho có sự

phản đối từ một số viên chức Nhà Trắng. Ông đã không được bổ nhiệm lại vào năm 1987. Volcker có giải thích rằng đó là do đã hứa với vợ (vẫn còn sống ở New York) là sẽ không tham gia nhiệm kỳ thứ ba, nhưng thật ra là vì nhiều quan chức chính phủ hàng đầu muốn ông ta ra đi.

Dù toàn bộ câu chuyện là gì đi nữa thì thành tựu của Reagan và Volcker cũng đã có ảnh hưởng rất sâu rộng - cả về phương diện chính trị lẫn phương diện kinh tế. Một trong những tình trạng khó giải quyết của một xã hội dân chủ là làm thế nào để thực thi những hành động có lợi cho sự thịnh vượng trong dài hạn của xã hội, mặc dù ngay lúc đó chúng có thể gây đau đớn và không được mọi người hoan nghênh. Việc đối phó với lạm phát hai chữ số đã đặt ra vấn đề này một cách chính xác. Bất kỳ chương trình thực tế nào cũng buộc phải làm tổn thương hàng triệu người Mỹ, đa số là các "nạn nhân vô tội". Rõ ràng là vào cuối thập niên 1970, một cuộc tấn công trực diện lên lạm phát có vẻ không khả thi.[167] Với ý nghĩa đó, lời chẩn đoán về chính trị của Arthur Burns là hoàn toàn chính xác. Các nhà kinh tế học và chính trị gia đã giải quyết tình huống tiến thoái lưỡng nan bằng cách nêu ra nhiều giải pháp không thực tế, từ việc kiểm soát lương bổng - giá cả đến kiểm soát tín dụng và hạn chế dần lượng cung tiền. Tất cả đều hứa hẹn những cách đánh bại lạm phát mà không gây tổn thương. Trên lý thuyết, tất cả đều có vẻ hợp lý. Trên thực tế - nghĩa là trong thế giới của những cá nhân và doanh nghiệp thông thường - các giải pháp này lại không được như vậy. Sức hấp dẫn của chúng rốt cuộc là chỉ ở khía cạnh chính trị và tâm lý mà thôi. Chúng khiến cho những người ủng hộ học thuyết này cảm thấy mọi việc đều tốt đẹp. Họ có thể giả vờ đang giải quyết một vấn đề nghiêm trọng trong khi họ đã thực sự né tránh nó.

Ngược lại, phương pháp tiếp cận của Volcker đã thiếu đi sự tinh tế. Ưu điểm chính của cách tiếp cận này là nó có thể thực sự thành công. Nhưng điều này cũng không thể xảy ra trừ khi có đủ thời gian để gây hiệu quả, và thời gian là những gì mà Reagan đã mang lại. Có một câu hỏi khác cũng không thể trả lời là nếu Fed do người khác lãnh đạo thì liệu Reagan có gây được sức ép để thực hiện cuộc tấn công tàn nhẫn vào lạm phát hay không. Nhưng với Fed của Volcker, Tổng thống đã hỗ trợ một cách không do dự. Thành quả cuối cùng của Reagan và Volcker là cho thấy rằng chính phủ có thể quản lý, và

khi làm như vậy thì họ đã khôi phục được lòng tin của người Mỹ vào các nhà lãnh đạo và các tổ chức chính trị - ít nhất là trong tạm thời.

http://tieulun.hopto.org

5. SỰ PHỤC HỒI CỦA CHỦ NGHĨA TƯ BẢN

I

Giờ đây những gì mà Volcker và Reagan theo đuổi có vẻ đã thuộc về quá khứ: một giai đoạn độc lập rất ít liên hệ đến hoàn cảnh hiện tại của chúng ta. Điều này hoàn toàn sai. Mỗi quốc gia đều có một số mốc sự kiện chủ yếu đã thay đổi xã hội một cách cơ bản. Sự kiện lớn nhất đối với nước Mỹ chính là Cuộc Nội chiến[168]. Trước đó, chế độ nô lệ được xem là hợp pháp và chủ quyền của từng tiểu bang (quyền ly khai) vẫn là một vấn đề chưa giải quyết xong. Sau cuộc Nội chiến, cả hai vấn đề đều đã được giải quyết. Cuộc Đại Suy Thoái và Thế Chiến thứ II đã tạo ra một thay đổi lớn khác nữa. Trước đó, người Mỹ bằng lòng với một chính phủ quốc gia nhỏ bé chỉ có quân đội ít ỏi và ngân sách chỉ khoảng 3% thu nhập quốc dân. Sau đó, nước Mỹ đã trở thành quyền lực chính của thế giới, và chính phủ là một tượng đài khổng lồ - với lực lượng quân đội hùng mạnh và chi tiêu khổng lồ - có ngân sách tương đương 20% thu nhập quốc dân. Trong thời đại của chúng ta, sự sụt giảm của lạm phát hai chữ số là một trong những điểm nhấn quan trọng, dù là trên một quy mô nhỏ hơn. Tuy nhiên, cuộc sống bình thường của chúng ta đã khác biệt rất nhiều trước và sau sự kiện đó.[169]

Có một điều ảnh hưởng sâu sắc và rộng khắp đã diễn ra: những gì tôi gọi là sự khôi phục của chủ nghĩa tư bản. Phần lớn những gì chúng ta công nhận hiện nay - những gì mà chúng ta xem là thường lệ và bình thường - đều bắt nguồn từ sự chuyển đổi ồn ào từ lạm phát cao sang lạm phát thấp. Sự tồi tệ thực sự của cuộc suy thoái thời Volcker-Reagan, vượt quá những gì mà hầu hết người Mỹ mong đợi hoặc được xem là có thể chịu đựng được về mặt chính trị, đã buộc mọi người phải cân nhắc lại điều gì là thực tế và điều gì là đáng mơ ước. Nó đã khởi động các sự kiện và lực lượng làm thay đổi thái độ và hành vi. Trước đó, người Mỹ đã hình dung ra một xã hội mới có thể tập hợp các đặc điểm tốt nhất của việc kinh doanh và một chính phủ nhân từ - bất

chấp các vấn đề của thập niên 1970. Liên minh kỳ diệu của họ sẽ tạo ra tầm ảnh hưởng trên toàn cầu có thể từng bước xóa đói giảm nghèo và giải quyết sự bất bình đẳng trong xã hội. Đây là một dự án đầy tiến bộ và thật tuyệt vời sau Thế chiến thứ II[170]. Còn nay là một xã hội khắc nghiệt hơn đã trở về sự tồn tại lộn xộn của một nền kinh tế mang định hướng thị trường nhiều hơn, với sự bất bình đẳng và bấp bênh đối với cá nhân lớn hơn. Xét về tổng thể, điều này đã một lần nữa giúp cho nền kinh tế ổn định hơn và hiệu quả hơn. Nhưng nó cũng làm nảy sinh một bộ phận bất mãn, vì với nhiều người, nó có vẻ thô bạo và tàn nhẫn hơn. Người Mỹ cảm thấy ít còn được bảo vệ bởi thiện chí của công ty và chính phủ, và lại bị đe dọa nhiều hơn với các cuộc tấn công từ sự cạnh tranh gay gắt, tiến trình toàn cầu hóa tiến bộ và tài chính phát triển nóng. Hậu quả của lạm phát luôn đóng vai trò trung tâm ở mọi bước ngoặt trong lịch sử. Giảm lạm phát đã giúp thúc đẩy cạnh tranh, toàn cầu hóa và tài chính. Đến lượt những sự phát triển này sẽ làm thay đổi các giả định, tiêu chuẩn và kỳ vọng thông thường, kể cả cách hành xử của các công ty với công nhân và cổ đông.

Khi nói rằng chủ nghĩa tư bản đã được "khôi phục" không có nghĩa là nó đã quay lại những gì đã có vào thập niên 1920 hoặc 1930. "Chủ nghĩa tư bản" là một thuật ngữ có thể hiểu theo ý mỗi người. Chúng ta không có một định nghĩa chính xác, mặc dù có một số yêu cầu cơ bản. Một hệ thống tư bản phải cho phép tồn tại tài sản tư nhân, phải chấp nhận những thị trường tương đối tự do và phải tán thành giá trị xã hội của việc chấp nhận rủi ro về kinh tế - có nghĩa là những người chấp nhận rủi ro lớn hơn hay những người làm việc chăm chỉ hơn có thể nhận được phần thưởng lớn hơn. Ở một mức độ nào đó thì sự bất bình đẳng được chấp nhận như là một động cơ cần thiết và đáng ao ước để có được người tài, sự nỗ lực và sự đổi mới. Mặc dù nước Mỹ luôn đáp ứng được các tiêu chuẩn rõ ràng này, nhưng chủ nghĩa tư bản cũng là một tinh thần, và sau Thế chiến thứ II thì tinh thần này đã trở nên rất mệt mỏi. Cuộc Đại Suy thoái đã làm mọi người mất tín nhiệm vào chủ nghĩa tư bản, vốn đã bị đổ lỗi là gây ra sự sụp đổ. Hầu như tất cả mọi người - từ các nhà lãnh đạo chính trị, các nhà quản lý doanh nghiệp, các nhà lãnh đạo nghiệp đoàn đến những người lao động bình thường - đều mong muốn có một hệ thống công bằng và ổn định hơn. Các nhà lãnh đạo doanh nghiệp Mỹ đã đặc biệt miễn cưỡng quay lại thời kỳ chính trị khắc nghiệt của thập niên 1930.

Sản lượng quá lớn của những xe tăng, máy bay và tàu thủy trong thời chiến đã phần nào khôi phục lại uy tín của họ, và họ muốn tiếp tục có được sự phục hồi này.

Do đó chủ nghĩa tư bản đã không được tán dương trong những thập kỷ đầu sau chiến tranh. Thật vậy, chính thuật ngữ này đã rơi vào cảnh không được sử dụng, bị thay thế bởi cụm từ ít mang tính kích động hơn là "nền kinh tế hỗn hợp" (mixed economy). Việc này đã báo hiệu một sự chia sẻ quyền lực giữa chính phủ (có thể cung cấp một mạng lưới an toàn xã hội, kiểm soát doanh nghiệp và ngăn chặn suy thoái) và các tập đoàn lớn (có thể cải thiện công nghệ, sản xuất hàng hóa và dịch vụ và cung cấp việc làm ổn định cho người lao động). Mọi người đã không ca ngợi "tối đa hóa lợi nhuận" hay "chấp nhận rủi ro" nhưng lại đề cao "quản lý hiện đại". Hình tượng dễ nhận thấy nhất không phải là của các doanh nhân hay "các nhà đại tư bản kẻ cướp" mà là của số đông các chuyên gia có tay nghề có tổ chức - các kỹ sư, chuyên viên tiếp thị, kế toán. Chính mô hình phát triển này, nếu không bị tiêu hủy hoàn toàn thì cũng đã bị tổn hại nặng nề trong thập niên 1980, vì nó giả định sức mạnh của các tập đoàn lớn hơn nhiều so với khả năng thật sự của chúng. Khái niệm đó, có thể hiểu được ở thời điểm thập niên 1950 khi các công ty Mỹ đang thống trị thế giới, đã không thể tồn tại trong thập niên 1980.

Lòng tin quá lớn đã tạo ra một niềm tin sai lầm rằng các công ty lớn thì bất diệt và chúng có thể tự bảo vệ và bảo vệ người lao động không bị tổn thương. Niềm tin này đã phai mờ khi sự cạnh tranh tăng thêm từ tất cả mọi hướng: từ các đối thủ trong nước, đối thủ nước ngoài, công nghệ mới và các mô hình kinh doanh đã được thay đổi. Hãy xem một thống kê đanh thép sau đây: Năm 1980, một doanh nghiệp lớn điển hình của Mỹ nằm trong số 50 doanh nghiệp đầu ngành theo doanh thu chỉ có 1/10 nguy cơ bị rơi ra khỏi vị trí đó trong vòng năm năm; đến năm 1998, tỷ lệ này là 1/4. Các công ty đã một thời thống trị ngành (IBM, Sears Roebuck, United Airlines) - và những sự thống trị đó đã được công nhận - đã đánh mất vị thế. Năm 1970, thật khó tưởng tượng được rằng các tập đoàn khổng lồ như American Telephone and Telegraph, Bethlehem Steel và Digital Equipment Corporation sẽ không còn tồn tại. Chúng đã từng không thể bị đánh bại, đây là công ty điện thoại, doanh nghiệp thép và doanh nghiệp sản xuất máy vi tính chính của quốc gia. Nhưng tất cả đều đã qua, các công ty suy yếu dần cho đến khi bị sáp nhập để tồn tại.

[171] [172]

Vốn từ vựng kinh tế của chúng ta cũng phản ánh những thay đổi này. Bây giờ chúng ta đều đặn nói về việc "giảm quy mô" (downsizing), "tái cơ cấu" (restructuring) và "sử dụng nguồn lực bên ngoài" (outsourcing) của doanh nghiệp - vốn là những cụm từ ít khi tồn tại trước năm 1980.[173] Những uyển ngữ này được dùng để chỉ việc đóng cửa, thanh lý hoặc sắp xếp hợp lý các hoạt động kinh doanh - và, trong lúc đó thì sa thải người lao động, tái bố trí công việc cho họ hoặc buộc họ phải nghỉ hưu sớm - mang đến một cảm giác quản lý mới. Tất nhiên, sa thải không phải chưa từng xảy ra trước năm 1980. Nhưng trong các tập đoàn lớn, điều kiện lý tưởng là việc làm suốt đời. Một số doanh nghiệp như IBM đã đạt được điều đó. Trong nhiều công ty, người lao động mong đợi có thể giữ được việc làm trong nhiều thập kỷ. Khi hoạt động của doanh nghiệp xấu đi, các công ty lớn đôi khi sa thải người lao động tạm thời, và các nhân viên sẽ được gọi lại khi nền kinh tế phục hồi. Nhiều doanh nghiệp chỉ sa thải người lao động vĩnh viễn như là phương sách cuối cùng. Bây giờ điều này không còn nữa!

Không một ai dự định trước về trật tự kinh tế mới này. Nó chủ yếu phát triển từ các sự kiện và xu hướng. Tất nhiên, nó có sự khác biệt về cơ bản so với "nền kinh tế mới" được tôn vinh vào cuối thập niên 1990. Gần như đó là do tâm lý. Có vẻ như nó hứa hẹn sẽ có sự tăng trưởng kinh tế và gia tăng tiêu chuẩn sống vô hạn thông qua các công nghệ đặc trưng của thời đại - máy tính cá nhân, Internet, điện thoại di động. Với bất kỳ ai có khả năng phán đoán lịch sử thì đây luôn là một sự ảo tưởng. "Nền kinh tế mới" làm cho người ta nhớ lại "kỷ nguyên mới" của thập niên 1920 và "những nền kinh tế mới" của thập niên 1960, khi các ý tưởng và thực tiễn kinh doanh mới mẻ cũng đã hứa hẹn loại bỏ các chu kỳ kinh doanh và đảm bảo sự thịnh vượng chưa từng có. Do được hứa hẹn quá nhiều nên tất yếu là tất cả đã bị thất vọng. Thị trường chứng khoán đã tăng trưởng đến đỉnh vào đầu năm 2000. Từ mức giá cao choáng váng, nhiều cổ phiếu ngành công nghệ cao đã tuột dốc: Amazon.com giảm 92,7%, từ 75,25USD xuống còn 5,51USD; Yahoo giảm 96,4%, từ 238USD xuống còn 8,45USD; và Cisco giảm 90,1%, từ 82USD xuống còn 8,12USD. Nói chung, các cổ phiếu đều giảm khoảng một nửa giá trị, sụt giảm 8,5 tỷ USD từ đỉnh cao tháng 3/2000 đến mức giá thấp vào tháng 10/2002.

Năm 2001, nền kinh tế lâm vào một cuộc khủng hoảng ngắn hạn, thậm chí là trước các cuộc tấn công khủng bố ngày 11/9 vào Trung tâm Thương mại Thế giới và Lầu Năm Góc. Quá nhiều sự kiện cho một "nền kinh tế mới".[174]

Những gì đã xảy ra trong thực tế đã mơ hồ và kéo dài hơn. Khi lạm phát, với tư cách là nguồn của những bất ổn kinh tế vĩ mô, giảm đi, thì tính bất ổn và bất an cũng giảm theo xuống mức của các doanh nghiệp đơn lẻ mà thôi. Chế độ bảo hộ đã là tiền đề cho tính bền vững của các công ty đã không chống đỡ nổi áp lực thị trường vốn được xem là bị kìm nén. Trong các thập kỷ đầu sau Thế chiến thứ II, chính sự suy yếu của các lực lượng thị trường này đã tạo niềm tin phổ biến rằng chủ nghĩa tư bản đã được thay đổi và cải thiện một cách vĩnh viễn. Chủ nghĩa tư bản cũ đã không còn được chú trọng và bị thay thế bởi một phiên bản mới có trật tự và có tính nhân văn hơn.

Sự xuất hiện trở lại của các lực lượng sôi động này - hay là sự thừa nhận rằng các lực lượng đó chưa bao giờ biến mất - đã một lần nữa xác nhận sự tồn tại của chủ nghĩa tư bản truyền thống, hoặc giúp cho nó phục hồi, tùy thuộc vào quan điểm của bạn. Dù là cách nào đi nữa thì cũng có những thay đổi trong nhận thức về cách vận hành thật sự của hệ thống kinh tế, trái với cách chúng ta nghĩ hoặc mong muốn. Người ta chú trọng hơn vào thành quả, trách nhiệm và sự giàu có cá nhân - và ít để ý đến trách nhiệm tập thể. Lòng tham lại giành được sự tôn trọng, nhiều người đổi lỗi cho Reagan. Không đúng! Các thay đổi được phổ biến rộng rãi về việc vận hành nền kinh tế như thế nào đã có giá trị hơn nhiều so với kế hoạch của tổng thống. Nhưng chúng ta cần nhớ rằng, cho dù Reagan có nhiều lời chỉ trích công khai chống chính phủ (*ông Tổng thống này chủ trương một Chính phủ không nên can thiệp quá nhiều vào thị trường - ND*), nhưng không một chương trình quan trọng nào của liên bang bị bãi bỏ trong suốt hai nhiệm kỳ của ông.

II

Trên phương diện kinh tế học, cách giải thích phổ biến về lạm phát của thập niên 1970 - rằng nó phản ánh một xã hội có kỳ vọng vượt quá năng lực đáp ứng của quốc gia - là phục vụ lợi ích cá nhân, quá đơn giản và sai lầm. Thực ra đó là một vấn đề tiền tệ, có thể được giải quyết bằng các công cụ tiền tệ. Tuy nhiên, về phương diện xã hội học và chính trị học, những quan niệm phổ biến (hay*lẽ phải thông thường* - conventional wisdom) là khá chính xác. Lạm phát cao là một kết quả không được dự tính trước của một quá trình chuyển đổi lớn lao, đa phần không có kết cấu chặt chẽ, nhằm biến chủ nghĩa tư bản thành một hệ thống kinh tế hài hòa hơn. Bằng cách kiểm soát các chu kỳ kinh doanh, chính phủ tạo điều kiện cho các công ty trở nên chu đáo và quan tâm đến cộng đồng hơn. Khi không còn phải sợ hãi những cuộc khủng hoảng hoặc suy thoái tồi tệ, các công ty có thể thiết lập các mối quan hệ lao động dài hạn giúp cung cấp việc làm ổn định, tiền lương công bằng và thêm nhiều quyền lợi phong phú hơn. Vô lý thay, khế ước xã hội mới này đã trở thành một tác nhân khiến lạm phát cao hơn. Vì khái niệm tiền lương "công bằng" đã bù đắp cho lạm phát trong quá khứ nên chủ nghĩa tư bản cải cách đã thể chế hóa dần dần một vòng xoáy lương bổng-giá cả. Không ngạc nhiên gì nữa, sự kiềm chế của lạm phát - cho thấy các chu kỳ kinh doanh được kéo dài - đã phá hủy một số thay đổi và thực tiễn.

Việc tái kiến thiết không lâu sau chiến tranh của chủ nghĩa tư bản đã tập trung vào vấn đề việc làm, vì điều này có liên quan đến hầu hết mọi người. Trở lại thập niên 1920, một số doanh nghiệp lớn (Eastman Kodak, Sears, Metropolitan Life) đã thử nghiệm "chủ nghĩa tư bản phúc lợi" (*welfare capitalism*), nhằm mang đến sự ổn định trong công việc và nhiều lợi ích hơn, chủ yếu là các kế hoạch trợ cấp và chia sẻ lợi nhuận. Đây là các trường hợp ngoại lệ. Nhìn chung, thị trường việc làm trước chiến tranh có thể sụp đổ bất cứ lúc nào. "Mọi người thay đổi công việc rất nhiều", nhà sử học kinh tế Sanford Jacoby đã nói. "Bạn bị sa thải và chuyển đi nơi khác. Và người lao động đã có thói quen nghỉ việc cũng như các công ty nhanh chóng sa thải

nhân viên. “Tiền lương đã được thiết lập chủ yếu dựa vào các điều kiện của thị trường lao động địa phương (nếu quá thừa thợ hàn thì công nhân sẽ phải chịu lương thấp, không phân biệt kỹ năng). Nhiều quản đốc sẵn sàng thuê người và cũng sẵn sàng sa thải. Sự luân chuyển công việc cao, và hầu như không ai có “quyền” trong công việc hay “quyền” chọn công việc. Một công nhân ngành ôtô đã nhớ lại một cách cay đắng:

Đợt giãn thợ (*layoff*) hàng năm trong thời gian công ty thay đổi mẫu xe là một mối đe dọa cho sự an toàn của người lao động. Quy trình bắt đầu khoảng tháng 6 hoặc tháng 7. Mỗi đợt các ông chủ sẽ sa thải một vài người... Trong tháng 10 và tháng 11, chúng tôi dần bắt đầu quay lại phân xưởng. Một lần nữa các ông chủ lại có quyền tuyên bố ai sẽ được thu nhận lại trước. Thâm niên của công nhân tại công ty không có ý nghĩa gì... Người lao động không có gì bảo đảm rằng họ sẽ được gọi làm việc trở lại vào một thời điểm cụ thể. [175]

Trong thập niên 1950 và 1960, các lề thói khá tuỳ tiện này đã giảm đi. Người ta ngày càng tin rằng “nên giữ mối quan hệ của người lao động với tổ chức” vì nếu họ đã “trung thành với công ty thì công ty cũng sẽ trung thành” với họ, như William Whyte đã viết trong quyển sách bán chạy năm 1956 *The Organization Man*. Điều này đã phần nào phản ánh sức mạnh ngày càng lớn của các nghiệp đoàn, vốn đã nhận được nhiều sự bảo vệ mới về luật pháp trong thời kỳ Đại Suy thoái và Thế chiến thứ II để tổ chức và tiến hành thương lượng tập thể. Năm 1950, số thành viên nghiệp đoàn đã đạt đến 15 triệu người; gấp hơn bốn lần năm 1930 và chiếm hơn 1/4 người lao động phi nông nghiệp. Lo sợ sẽ bị thành lập nghiệp đoàn, nhiều doanh nghiệp không thuộc nghiệp đoàn đã bắt chước các ưu đãi thương lượng của nghiệp đoàn về các chính sách việc làm, nhấn mạnh sự đảm bảo việc làm, thâm niên, gia tăng các quyền lợi cộng thêm và các mức lương để thu hẹp khoảng cách giữa người có thu nhập cao nhất và người có thu nhập thấp nhất.[176]

Đặc biệt ảnh hưởng là các thỏa thuận trong ngành ô tô có quy mô rất lớn, được bắt đầu bằng các thỏa thuận mang tính bước ngoặt giữa Nghiệp đoàn Công nhân ngành Ôtô và General Motors vào năm 1948 và 1950. Thỏa ước năm 1950 đã bảo đảm mức tăng lương tự động đủ bù đắp lạm phát (điều

chỉnh chi phí cuộc sống - cost-of-living adjustment - COLA) và một "yếu tố cải thiện hàng năm" (đầu tiên là 2%, sau đó là 3% sau năm 1955), một khoản trợ cấp và phân nửa chi phí bảo hiểm y tế (sau đó đã tăng lên). Nghiệp đoàn đã từ bỏ quyền đình công trên toàn quốc giữa các thỏa ước để có được các lợi ích lớn lao này; GM có thể thực hiện những khoản đầu tư lớn vì biết rằng, một khi thỏa ước đã được ký kết thì họ có thể sử dụng các khoản đầu tư (*vì không còn lo bị công nhân đình công nữa - ND*). Tạp chí *Fortune* đã đặt tên cho thỏa ước kéo dài năm năm bắt đầu từ năm 1950 là "Hiệp ước Detroit": "GM có thể đã chi trả một tỷ USD để có sự bình yên, và đổi lại họ đã giành lại được sự kiểm soát chương trình sản xuất, các thay đổi về mô hình và đầu tư vào công cụ và nhà xưởng trong dài hạn". Ford và Chrysler, cùng với các ngành đã liên kết thành nghiệp đoàn khác (thép, nhôm, hóa chất), cũng đã ký những thỏa thuận tương tự. Kết quả "thương lượng theo mô hình" (*pattern bargaining*) trong các ngành này có nghĩa là các doanh nghiệp chính trong một ngành không còn phải cạnh tranh về chi phí lao động. Các công ty sản xuất ôtô, thép và vỏ (lốp) xe đều có các chi phí lao động như nhau.[177]

Nhiều công ty lớn không tham gia nghiệp đoàn cũng làm theo cách này. Các khoản gia tăng về tiền lương đã bù đắp được cho lạm phát cộng thêm một khoản nào đó. Người lao động có thêm nhiều lợi ích cộng thêm đa dạng hơn: nghỉ phép được lĩnh lương, bảo hiểm y tế, trợ cấp, nghỉ bệnh. Từ năm 1950 đến 1970, số người Mỹ tham gia bảo hiểm y tế nhóm đã tăng lên bốn lần, từ 22 triệu lên đến 83 triệu người. Ngày càng nhiều khoản tiền lương và thưởng được quy định thông qua những nơi gọi là thị trường lao động nội bộ, trong một nỗ lực để đạt được những kết quả có vẻ "công bằng". Đối với nhiều người lao động không thuộc nghiệp đoàn, điều đó có nghĩa là họ đang được trả lương dựa trên các đánh giá công việc tỉ mỉ, một cách tiếp cận được tiên phong bởi công ty tư vấn Hay Group. Các công ty đã thông qua các hệ thống thang điểm để đặt ra mức bồi thường có thể so sánh được cho các công nhân có thể so sánh được. Số điểm được tính toán dựa trên kỹ năng, thâm niên và tính chất công việc. Ví dụ như ý tưởng này được áp dụng khi một kỹ sư cơ khí và một kế toán có trình độ học vấn, trách nhiệm và kinh nghiệm tương đương sẽ được trả lương gần bằng nhau, do đó cả hai đều không cảm thấy bị ngược đãi.[178]

Các nhà quản trị doanh nghiệp tự cho mình là những nhà quản lý (managers) - những người khai thác tiềm năng sản xuất của các tổ chức lớn vì lợi ích chung của cộng đồng, chứ không phải là những nhà tư bản (capitalists). Một khẩu hiệu quảng cáo của DuPont đã nắm bắt được tinh thần này: "Sống tốt hơn nhờ hóa học" (*Better living through chemistry*). Từ năm 1927, trong bài nói chuyện tại Trường Kinh doanh Harvard, Chủ tịch General Electric Owen Young đã so sánh các doanh nghiệp lớn với các ngành dịch vụ tiện ích công cộng có trách nhiệm đối với toàn xã hội. Sau chiến tranh, nhiều nhà quản trị đã đi theo cách suy nghĩ này. Ngoài các cổ đông, công ty còn phải làm thỏa mãn "các bên liên quan" (*stakeholders*) khác, như công nhân, cộng đồng địa phương và các nhà lãnh đạo chính trị (người đại diện cho các mục tiêu công cộng). Đó là một tư tưởng về quản lý. Các nghiên cứu đã tìm thấy một sự khác biệt về quan điểm giữa những nhà lãnh đạo các doanh nghiệp lớn và các công ty nhỏ hơn. Các nhà lãnh đạo doanh nghiệp lớn đã chấp nhận trách nhiệm xã hội, trong khi những người đứng đầu các công ty nhỏ "đã lặp lại các lý lẽ của thị trường tự do và từ chối mọi cam kết với nhiều bên liên quan", Ernie Englander của Đại học George Washington và Allen Kaufman của Đại học New Hampshire đã viết như vậy.[179]

Học thuyết gia nổi tiếng nhất về tư tưởng quản trị là nhà kinh tế học Harvard John Kenneth Galbraith, tác giả quyển sách bán chạy năm 1967 *The New Industrial State (Quốc gia công nghiệp mới),* đã tổng hợp các giả định trọng tâm. Galbraith đã chia nền kinh tế hiện đại thành hai khu vực riêng biệt: một khu vực truyền thống với các doanh nghiệp nhỏ và thường thuộc sở hữu gia đình - ví dụ như các cửa hàng, trang trại, tiệm giặt ủi, cửa hàng máy móc, và "quốc gia công nghiệp mới" của các tập đoàn khổng lồ. Khu vực truyền thống đã hành động đúng theo các phép tắc kinh tế chuẩn mực. Các thị trường cạnh tranh đã thiết lập giá cả; các doanh nghiệp được thành lập và phá sản; các doanh nghiệp trông chờ vào sự định đoạt của thị trường. Ngược lại, các tập đoàn khổng lồ rất thích danh tiếng ảo. Do nhiều ngành chỉ có một vài doanh nghiệp lớn nên họ đã hưởng lợi từ quyền lực thị trường gần-như-độc-quyền. Thông qua việc quảng cáo rầm rộ, các công ty có thể khiến người tiêu dùng mong muốn mua các sản phẩm của họ và có thể đặt ra các mức giá tối ưu do không có nhiều đối thủ cạnh tranh. Họ đã kiểm soát các công nghệ mới, vì chỉ riêng họ mới có thể tập hợp các nguồn lực để thuê các kỹ sư và

nhà khoa học cần thiết, thực hiện nghiên cứu, phát triển và xây dựng các nhà xưởng mới. Cuối cùng, các công ty có thể chi trả cho hầu hết các khoản đầu tư mới bằng lợi nhuận giữ lại và khấu hao, chứ không đi vay ngân hàng hoặc bán cổ phiếu. Do đó, nhiều nhà quản lý đã không còn bị ràng buộc nhiều từ người cho vay hoặc từ các cổ đông.

Chủ nghĩa tư bản kiểu cũ đã không còn tồn tại. Lợi nhuận được bảo đảm. Nhu cầu vẫn duy trì ở mức cao, vì quản lý kinh tế của chính phủ giữ nó ở mức cao. Nếu chi phí tăng lên (thường là do các nghiệp đoàn đặt ra mức lương cao hơn) thì nó sẽ được chuyển qua người tiêu dùng. Lạm phát vừa phải khiến cho nền kinh tế chỉ trở nên không thoải mái đôi chút, chứ không làm nó tê liệt. Các doanh nghiệp lớn này là "trọng tâm của nền kinh tế hiện đại... gần như là tất cả các công ty truyền thông, gần như toàn bộ công ty sản xuất và phân phối điện, phần lớn các công ty giao thông vận tải, hầu hết công ty sản xuất và khai thác mỏ, một số lượng đáng kể các công ty thương mại bán lẻ, và một tỷ lệ đáng kể các công ty trong ngành giải trí... Hầu hết công việc được thực hiện bởi 500 hoặc 600 doanh nghiệp. Sự ưu thắng của chúng, theo Galbraith, đã...

...tấn công vào giả định kinh tế quan trọng nhất: con người đang hoạt động kinh tế phải phụ thuộc vào quyền lực thị trường. Thay vào đó, chúng ta có một hệ thống kinh tế, dù tên gọi chính thức về tư tưởng có là gì đi nữa, về căn bản vẫn là một nền kinh tế kế hoạch. Sự khởi đầu trong việc quyết định những gì sẽ được sản xuất không xuất phát từ người tiêu dùng, những người đã đưa ra các chỉ dẫn hướng cơ chế sản xuất hiệu quả theo ý chí tối hậu của họ. Thay vào đó nó xuất phát từ tổ chức sản xuất to lớn đang ngày càng tiến lên để kiểm soát thị trường mục tiêu, hơn thế nữa, để hướng khách hàng vào các nhu cầu của nó. ***[180]***

Hầu như không còn ai diễn đạt theo cách này nữa. Một vài luận điểm của Galbraith đã sai. Ví dụ như ông cho rằng các doanh nhân - những người đã sáng tạo hoặc thương mại hóa các công nghệ, sản phẩm hay dịch vụ mới - là các phế tích kinh tế và các tập đoàn khổng lồ đã kiểm soát sự đổi mới. Điều đó không bao giờ là sự thật. Năm 1920, công ty RCA mới thành lập (chứ không phải General Electric) đã đi tiên phong trong việc sản xuất radio; trong

thập niên 1960, công ty Xerox mới thành lập (chứ không phải IBM) đã đi đầu trong việc sản xuất giấy photo. Thậm chí như Galbraith đã viết, Ray Kroc đã khởi động nhà khổng lồ tương lai McDonald's, David Packard và Ed Hewlett đã tạo ra một công ty điện tử lớn. Sau đó, Bill Gates và Steve Jobs đã kết thúc sự thống trị của IBM trong ngành công nghiệp máy tính và Sam Walton đã thực hiện một cuộc cách mạng hóa ngành bán lẻ với Wal-Mart. Tất cả đều là các doanh nhân khởi nghiệp (entrepreneurs) hàng đầu. Tương tự như vậy, Galbraith đã đánh giá thấp sức mua của người tiêu dùng độc lập. Chúng ta có một trường hợp thực tế: Năm 1985, Coca-Cola đã cố gắng thay thế công thức từ lâu đời bằng một thứ gì đó mà các nhà tiếp thị của công ty nghĩ rằng sẽ hấp dẫn hơn. Nhưng khách hàng đã phản đối; và công ty phải khôi phục công thức cũ một cách ngượng ngùng, giữ lại tên Coke cổ điển.[181]

Nhưng lạm phát và các tác động phụ của nó cũng đã đánh đổ phần lớn kiến trúc thượng tầng trí tuệ của Galbraith và các giả định tương tự của nhiều nhà quản lý doanh nghiệp. Từ cuộc suy thoái dưới thời Volcker-Reagan, nhiều người Mỹ, đặc biệt là các nhà quản lý doanh nghiệp, đã hiểu được rằng đến nay, chu trình kinh doanh vẫn chưa được khống chế. Các doanh nghiệp không còn có thể cho rằng các chi phí cao hơn sẽ được chuyển sang cho người tiêu dùng, kể cả chi phí lao động đắt hơn. Nếu họ thử làm như vậy, lợi nhuận có thể bị ảnh hưởng, vì một số khách hàng không đủ khả năng trả giá cao và các khách hàng khác có thể mua ít hơn. Như vậy, các công ty phải chịu áp lực thực tế để giữ giá thấp, và các công ty có chi phí cao phải đối mặt với sự sụt giảm về lợi nhuận. Trong các trường hợp tồi tệ thì các công ty có thể bị phá sản. Toàn bộ tư duy cũ về chi phí cộng thêm của các nhà quản lý đã bắt đầu đối mặt với một thực tiễn mới. Đã có một sự cứng rắn hơn trong tư duy.

Sự cạnh tranh mạnh mẽ hơn đã củng cố hiệu quả. "Sẽ không thể hiểu được tại sao nền kinh tế Mỹ phát triển rất tốt trong thập niên 1990 - và tại sao Mỹ phát triển mạnh hơn các nước khác - nếu không hiểu về vai trò của sự cạnh tranh khắc nghiệt hơn", nhà kinh tế học Paul London đã viết. Phần lớn điều này bắt nguồn từ các chính sách thận trọng để kiềm chế lạm phát của chính phủ. Đến cuối thập niên 1970 và đầu thập niên 1980, các ngành đường sắt, vận tải, điện thoại và hàng không đều bị kiểm soát. Các cơ quan chính phủ giới hạn sự

cạnh tranh và thiết lập giá cả. Những ngành được xem là độc quyền "tự nhiên", hay gần như vậy, sẽ hoạt động hiệu quả hơn nếu có cạnh tranh giới hạn hoặc không có cạnh tranh.[182] Nhiều nhà kinh tế học đã chống lại lý luận này, vốn có từ thời Đại Suy thoái khi giá cả đang giảm và các chính sách của chính phủ cố gắng làm nó tăng trở lại. Các nhà kinh tế học lập luận rằng sự áp đặt nặng nề mà các cơ quan công quyền đã phê chuẩn sẽ ngăn chặn sự đổi mới, làm tăng sự kém hiệu quả và dẫn đến tăng giá do chi phí đẩy. Điều này được Chính phủ chấp nhận vì khả năng còn lại - để cho các công ty phá sản - đơn giản là không được tính đến. Giữa thập niên 1970, các tổng thống, các nghị sĩ và các nhà hoạch định chính sách, vốn không còn hy vọng kiểm soát được lạm phát, đã bắt đầu lắng nghe. Dần dần, sự áp đặt lên các ngành này đã bị bãi bỏ.[183]

Kết quả là các "ông lớn" của nền kinh tế vốn đã được bảo vệ khỏi cuộc cạnh tranh giờ đây phải đối mặt với các đối thủ có chi phí thấp hơn. Các ngành khác cũng gặp phải sự cạnh tranh tương tự từ nước ngoài: ngành thép, ô tô, máy công cụ, tivi, quần áo. Trong những thập kỷ đầu sau Thế chiến thứ II, chẳng có người Mỹ nào có thể hình dung ra việc nước Mỹ sẽ bị châu Âu thách thức, chưa kể đến Nhật Bản (vốn chỉ được biết đến nhờ đồ chơi giá rẻ và các máy thu thanh bán dẫn), hoặc cả Trung Quốc (khi đó được gọi là "Trung Hoa Đỏ", một kẻ thù thì đúng hơn). Thực chất Galbraith đã bỏ qua toàn bộ chủ đề cạnh tranh từ nước ngoài. Sự cạnh tranh nhiều hơn là không thể tránh được vì Châu Âu và Nhật Bản đã phục hồi từ đống tro tàn của Thế chiến thứ II. Nhưng sự cạnh tranh mạnh mẽ của thập niên 1980 đã bắt nguồn từ sự tăng giá quá nhanh của đồng USD trên các thị trường ngoại hối. Khi lạm phát giảm thì tỷ giá đồng USD tăng, vì các nhà đầu tư nước ngoài đã lấy lại niềm tin vào đồng tiền này. Đồng USD cao giá hơn khiến cho nhập khẩu từ nước ngoài trở nên rẻ hơn và hàng xuất khẩu Mỹ đắt hơn. Kết quả là áp lực càng gay gắt lên nhiều ngành công nghiệp Mỹ, đòi hỏi giảm bớt chi phí và tăng tính hiệu quả.

Ngay cả khi không có những thay đổi này, các nhà quản trị cũng gặp phải những thách thức mới từ thị trường chứng khoán. Galbraith đã đúng khi kết luận rằng các nhà quản lý đã bị cách ly khỏi các cổ đông. Trong quyển sách kinh điển năm 1934 *The Modern Corporation and Private Property,* các tác

giả Adolf A. Berle, Jr, và Gardiner Means đã lưu ý rằng hầu hết các nhà quản lý có thể bỏ qua những cổ đông bất bình. Các quy tắc bầu chọn hội đồng quản trị của công ty đã được đặt ra để ủng hộ cấp quản lý. Các cổ đông không hài lòng không thể dễ dàng sa thải các giám đốc hoặc nhà quản lý của công ty; giải pháp đơn giản nhất là họ bán cổ phiếu đi. Nhưng sự cô lập này đã giảm bớt trong thập niên 1980 với sự xuất hiện của "thị trường kiểm soát công ty". Khi lãi suất giảm và giá cổ phiếu tăng - một lần nữa đã phản ánh lạm phát thấp - các nghiệp đoàn đã đi vay những khoản tiền rất lớn để mua tất cả cổ phiếu của các doanh nghiệp đang hoạt động không tốt. Họ muốn can thiệp nhẹ vào công ty: "đại tu" lại việc quản lý, cải thiện năng suất và bán lại cổ phiếu với giá cao hơn. (Vì nợ vay được biết đến như "đòn bẩy nợ" (leverage) nên các giao dịch này được gọi là "các giao dịch mua lại / sáp nhập doanh nghiệp sử dụng nợ vay" (leveraged buyouts - LBO).[184] Mục tiêu được nhắm đến là một số tập đoàn - các công ty có nhiều ngành nghề riêng biệt, thông thường chúng có thể được vận hành hiệu quả hơn nếu được chia ra thành nhiều đơn vị kinh doanh nhỏ hơn. Nhưng mối lo ngại bị mua lại khiến cho hầu hết những người đứng đầu các công ty cảm thấy có thể bị nguy hiểm. Họ phải "giảm bớt lãng phí và đẩy mạnh sản lượng cũng như lợi nhuận" hoặc phải đối mặt với việc bị mua lại, theo lưu ý của nhà kinh tế học Roger Alcaly. Giá cổ phiếu thấp có thể hủy hoại công việc của họ. Một nghiên cứu đã cho thấy rằng trong thập niên 1980, có đến ¼ trong số 1.000 doanh nghiệp lớn đã nhận được đề nghị mua lại từ đối thủ cạnh tranh.[185]

Theo một ý nghĩa nào đó thì các công ty đã mang tính tư bản chủ nghĩa hơn vì họ không có sự lựa chọn. Họ phải thích nghi hoặc chịu thất bại. Cơ cấu niềm tin được các nhà quản lý doanh nghiệp nắm giữ và được Galbraith phổ biến rộng rãi đã sụp đổ khi sự cạnh tranh gia tăng và tính độc lập của doanh nghiệp giảm đi. Các nhà quản trị doanh nghiệp hàng đầu, những người một thời từng là giáo sư của các trường đại học, đều có thể bị đánh bại. Tháng 10 năm 1992, Robert C. Stempel, Giám đốc điều hành của General Motors, đã từ chức chỉ sau 27 tháng tại vị, do bị các thành viên bất bình trong Hội đồng quản trị truất phế. Theo họ, công ty đã không đủ nhanh nhạy để có thể đảo ngược những thiệt hại to lớn. Tạp chí *The New York Times* ghi nhận rằng sự thay đổi này đã thực hiện những gì mà nhiều chuyên gia đã khuyến khích "cho các tập đoàn Mỹ thủ cựu: loại bỏ bầu không khí rối loạn trong các

phòng họp hội đồng công ty, nơi các CEO hiếm khi gặp khó khăn về thành tích của họ và hội đồng quản trị hiếm khi hành động trực tiếp". Tháng 1 năm 1993, Giám đốc điều hành IBM John F. Akers đã bị buộc thôi việc. Mặc dù đã cắt giảm 100.000 việc làm từ năm 1986 (một con số quá lớn so với truyền thống việc làm cả đời!), doanh nghiệp vẫn đã thiệt hại 5 tỷ USD vào năm 1992. Trong tháng 3, IBM thuê Giám đốc điều hành đầu tiên từ bên ngoài công ty, Louis Gerstner Jr. Chỉ một vài năm trước đó thôi, người ta đã không thể nào tưởng tượng được việc các nhà quản trị hàng đầu của hai công ty đắt giá này có thể bị sa thải.[186]

Khi sự cạnh tranh gia tăng và cổ đông chủ động hơn, các công ty đã cắt giảm việc làm và chi phí nhanh hơn. "Các thị trường lao động nội bộ" đã không còn quá chú trọng vào tiền lương trả theo địa phương, thường là thấp hơn. Một trường hợp được công bố rộng rãi vào năm 1995 là IBM đã cắt giảm lương của các thư ký điều hành, vì số lương của họ đã "vượt ngưỡng" lương địa phương. Hầu hết các nghiệp đoàn đã mất đi sức mạnh vì họ quá tập trung vào các ngành công nghiệp sản xuất và dịch vụ (ngành ôtô, thép, vận tải, viễn thông), vốn đã phải đối mặt với sự cạnh tranh khắc nghiệt từ hàng hóa nhập khẩu hoặc từ các công ty không thuộc nghiệp đoàn có chi phí lao động thấp hơn. Các doanh nghiệp trong nghiệp đoàn đã sa thải người lao động và giảm bớt tiền lương và lợi ích; vì vậy nghiệp đoàn của ngành đã ký thỏa ước, và các nghiệp đoàn còn lại thì bị giảm uy lực. Vào năm 2005, chỉ còn 1/13 số công nhân trong các ngành tư nhân tham gia nghiệp đoàn, giảm từ tỷ lệ 1/6 vào năm 1983.[187]

Gần như cứ sau các sự kiện bất ngờ thì một trật tự kinh tế mới lại xuất hiện như một sự phản hồi. "Nền kinh tế hỗn hợp" có vẻ khá bình yên và có thể dự đoán được đã ngày càng giống với một xã hội miễn-phí-cho-tất-cả-mọi-người như học thuyết của Darwin. Ở mức độ nào đó thì sự *mềm hóa* của chủ nghĩa tư bản, vốn đã bắt đầu sau khi Thế chiến thứ II kết thúc, đã chuyển biến ngược lại. Các công ty đã xem xét lại các thông lệ tuyển dụng, sa thải và bồi thường. Người lao động đã thay đổi các giả định về những gì họ có thể mong đợi. Lạm phát thường không phải là nguyên nhân trực tiếp gây ra những thay đổi này, mà chính các tác động phụ của nó - lên quy định, giá cổ phiếu, tỷ giá ngoại hối và chu kỳ kinh doanh - mới là nguyên nhân. Kết quả là trong những

thập kỷ đầu sau chiến tranh đã có nhiều ảo tưởng củng cố niềm tin rằng chủ nghĩa tư bản đã được cải thiện triệt để nên đã hoàn toàn chuyển sang hình thức khác. Một khi các ảo tưởng này mất đi, nhiều đặc tính cơ bản của chủ nghĩa tư bản lại xuất hiện: cạnh tranh khốc liệt, thay đổi liên tục, phản đối ầm ĩ để có lợi nhuận cao hơn. Và tất cả những phát triển này đã được mở rộng bởi một loạt thay đổi song song ở nước ngoài: những gì mà giờ đây chúng ta gọi là "toàn cầu hóa".

http://tieulun.hopto.org

III

Vào năm 1980, chủ nghĩa tư bản đã phát triển trên toàn cầu đến một cấp độ không thể hình dung được. Các chuỗi cung ứng và mạng lưới sản xuất đã nối các châu lục với nhau. Chúng ta sống trong một thế giới mà một người Mỹ có thể mua xe Ford được lắp ráp tại Mexico với bộ truyền lực sản xuất từ Nhật Bản và một nửa số linh kiện khác xuất phát từ những nguồn ngoài nước Mỹ. Tài chính đã vượt qua các ranh giới quốc gia. Một câu chuyện thường kỳ trên *Wall Street Journal* vào năm 2005 - "Foreign Stock Get New Push" (tạm dịch: *Cổ phiếu nước ngoài lại lên giá*) - ở một phần tư thế kỷ trước đó đã được xem như một câu chuyện thần tiên. Đáng ngạc nhiên nhất là các quốc gia như Trung Quốc và Nga cũng đã áp dụng một số cách thức của chủ nghĩa tư bản. Theo quan điểm của chúng tôi, toàn cầu hóa được giải thích một cách rất dễ dàng. Chủ nghĩa tư bản đã đạt được sự thịnh vượng, và các quốc gia đã học hỏi từ mô hình này. Chi phí vận chuyển và truyền thông thấp hơn đã giúp kết nối các quốc gia lại gần nhau hơn. Nhưng câu chuyện này cũng có các thiếu sót hiển nhiên. Toàn cầu hóa đòi hỏi phải có một nước Mỹ mạnh mẽ, và muốn có điều đó thì lạm phát phải bị đánh bại. Kết quả là uy tín của chủ nghĩa tư bản tăng lên, và đồng USD được khôi phục, trở thành một đồng tiền đáng tin cậy cho thương mại và tài chính quốc tế. Lạm phát cao hơn kéo dài dai dẳng đã làm chậm đi quá trình toàn cầu hóa.[188]

Về phương diện lịch sử, thương mại và tài chính toàn cầu phát triển mạnh khi một quốc gia đơn lẻ tự trở thành người khởi xướng và người bảo vệ các lĩnh vực này bằng cách cung cấp một thị trường hàng hóa mở cửa, một đồng tiền toàn cầu ổn định và sự bảo hộ về quân sự dành cho thương mại. Trước Thế chiến thứ I, nước Anh đã đóng vai trò này. Sau chiến tranh, nước Anh đã quá yếu nên không thể làm như vậy một lần nữa. Sự sa sút của toàn cầu hóa sau đó trong thập niên 1920 và 1930 đã chứng minh rằng bên cạnh công nghệ, nó còn phụ thuộc vào nhiều điều khác nữa. Nó cũng cần có một cơ cấu chính trị và kinh tế. Sau Thế chiến thứ II, Mỹ đã đóng vai trò lãnh đạo. Giai đoạn đầu tiên của toàn cầu hóa này - khi đó chỉ đơn giản gọi là "tự do thương mại" -

được xem như là một cách ngăn chặn một cuộc Đại Suy thoái khác (chủ nghĩa bảo hộ đã tiếp tay cho sự sụp đổ vào thập niên 1930) và chống lại chủ nghĩa cộng sản (sự thành công về kinh tế của Châu Âu và Nhật Bản sẽ làm cho phương Tây mạnh mẽ hơn). Chiến lược này đã thành công. Từ năm 1950 đến năm 1970, thương mại thế giới đã tăng trưởng khoảng 5 lần. Tiền thuế giảm đáng kể. Trước chiến tranh, mức thuế ở Mỹ trung bình khoảng 50%, hiện nay chỉ còn ở mức ít hơn 5%. Nhưng bước đầu toàn cầu hóa này đã không cần phải tiếp tục. Vào cuối thập niên 1970, lạm phát quá tồi tệ đã làm suy yếu nền kinh tế Mỹ và khiến cho Mỹ không còn kéo dài vị thế lãnh đạo được nữa. Chúng ta có thể không bao giờ biết chính xác điều gì sẽ xảy ra nếu việc này vẫn tiếp tục, nhưng có thể suy đoán được.[189]

Hãy tưởng tượng điều gì sẽ xảy ra trong thập niên 1980 nếu nước Mỹ vẫn bị lạm phát kéo dài, những cuộc suy thoái thường xuyên và thu nhập giảm sút. Ngay cả khi Liên Xô đã sụp đổ (không phải là một điều chắc chắn), thì Mỹ cũng không phải là một mẩu quảng cáo tốt cho chủ nghĩa tư bản. Nước Mỹ có vẻ như là một gã khổng lồ đau yếu. Thật vậy, một tài liệu học thuật đang phát triển và phổ biến đã đi đến kết luận đó. Trong tác phẩm *The Rise and Fall of the Great Powers (Sự lên xuống của các cường quốc)* (năm 1987), nhà sử học của Đại học Yale Paul Kennedy đã tranh luận bằng cách so sánh Mỹ với các siêu cường đã sụp đổ khác, đặc biệt là vương triều Hapsburg nước Áo và Anh quốc. Trong tác phẩm *Trading Places* (năm 1988), Clyde Prestowitz - một chuyên gia về Nhật Bản - đã tranh luận rằng Nhật Bản đã qua mặt Mỹ. Lãi suất tiết kiệm ở Nhật cao hơn và dường như nước Nhật đã đạt được vị trí dẫn đầu trong nhiều ngành công nghiệp quan trọng (điện tử, thép, ôtô). "Thời đại Mỹ đã qua", Prestowitz đã viết trong ấn bản năm 1989 của quyển sách, và "việc đổi chỗ giữa Nhật và Mỹ... đã trở thành một việc đã rồi (fait accompli)".[190]

Chúng ta đã quên rằng các quan điểm này phổ biến như thế nào. Chân dung nước Mỹ được miêu tả như quốc gia đi sau về công nghệ, tiêu chuẩn sống và tăng trưởng kinh tế, cả ở trong nước lẫn nước ngoài. Chỉ đến cuối thập niên 1980 và đầu thập niên 1990, khi Liên Xô sụp đổ, người ta mới thấy rõ rằng những lời chỉ trích phổ biến này đã không phù hợp với thực tiễn. Người ta có thể thấy rằng sức mạnh kinh tế của Mỹ đã bị xem thường một cách vội vã và

sai lầm. Mỹ tiếp tục là cái nôi của tinh thần doanh nghiệp. Nhiều công ty mới (Wal-Mart, Microsoft, Apple Computer) đã phát triển mạnh. Và theo các chỉ số kinh tế tiêu chuẩn, Mỹ đã có thành tích bằng hoặc tốt hơn so với các đối thủ chính, và khoảng cách sẽ ngày càng xa hơn. Từ năm 1992 đến 2000, tăng trưởng kinh tế trung bình hàng năm của Mỹ là 3,7%, so với 1,8% của Đức và 1,2% của Nhật.[191]

Lạm phát đang giảm cũng thúc đẩy toàn cầu hóa thông qua đồng USD. Nền kinh tế thế giới, giống như tất cả các hệ thống kinh tế thành công, cũng đòi hỏi phải có một đồng tiền đáng tin cậy. Trong nhiều thế kỷ, đồng tiền vàng và bạc đã đóng vai trò này. Đến cuối thế kỷ XIX, đồng bảng Anh - vốn luôn sẵn sàng được chuyển đổi thành vàng - đã đóng vai trò đồng tiền toàn cầu. Sau Thế chiến thứ II thì đến lượt đồng USD. Không một quốc gia lớn nào có một đồng tiền đáng tin cậy, còn vàng thì quá hiếm và không được chia đều (vào cuối thập niên 1940, Mỹ chiếm 70% lượng cung vàng toàn thế giới) để có thể khởi động lại chế độ bản vị vàng. Không phải chỉ có Mỹ sử dụng USD. Hơn một nửa lượng hàng xuất khẩu của Nhật Bản, cũng như khoảng 70% lượng hàng nhập khẩu, vẫn được niêm yết giá bằng USD. Với Hàn Quốc và Thái Lan, 4/5 lượng hàng xuất khẩu và nhập khẩu có liên quan đến USD. Ngay cả tại Pháp và Đức - nơi đồng euro chi phối - thì 1/3 lượng sản phẩm xuất khẩu cũng được định giá bằng USD. Nhưng sự tiếp tục vai trò trung tâm của USD đã không còn chắc chắn. Hãy nhớ lại lý do tại sao niềm tin vào đồng tiền này lại giảm sút vào cuối thập niên 1970: Lạm phát làm giảm sức mua của đồng tiền; lãi suất Mỹ vẫn gần bằng hoặc thấp hơn lạm phát; giá cổ phiếu Mỹ đã tăng chậm hơn lạm phát. Vậy thì tại sao lại sử dụng đồng USD không ổn định trong thương mại? Tại sao lại giữ nó như một vật dự trữ hoặc bảo tồn giá trị? [192]

Trong quá trình khôi phục lại niềm tin vào đồng USD, Volcker và Reagan vô tình chuyển đổi hệ thống thương mại toàn cầu. Từ năm 1980 đến năm 1985, USD đã tăng giá 62% so mới mác Đức, 5% so với yên Nhật và 112% so với franc Pháp (Pháp đang gặp phải các vấn đề lạm phát riêng). Đồng USD "mạnh" đã đẩy cán cân thương mại của Mỹ thâm hụt ngày càng tăng và gần như liên tục - tạo ra sự trợ cấp xuất khẩu khổng lồ cho các quốc gia khác để tận dụng toàn cầu hoá. Ở các cấp độ này, đồng USD đã khuyến khích nhập

khẩu và hạn chế xuất khẩu của Mỹ. Mặc dù giá trị đồng USD đã dao động trong những năm sau đó, các thay đổi cơ bản cũng đã kéo dài trong khoảng hai thập kỷ. Đồng USD vẫn mạnh và thâm hụt thương mại Mỹ vẫn *tồn tại*. Năm 1980, cán cân thương mại Mỹ đã gần như cân bằng. Năm 1987, thâm hụt là 145 tỷ USD, chiếm 3% GDP. Đến năm 2005, con số này là 717 tỷ USD, gần bằng 6% GDP.[193] [194]

Mặc dù không được nhận diện, nhưng sự thay đổi này cũng đã khuyến khích toàn cầu hóa một cách mạnh mẽ. Vì xuất khẩu giúp tạo việc làm - vốn là một mục tiêu phổ biến - nên đồng USD mạnh hơn tạo ra sự may mắn đối với các quốc gia khác. Nó giúp cải thiện tính cạnh tranh của hàng xuất khẩu vào Mỹ, khuyến khích tăng trưởng kinh tế và giảm mối đe dọa của hàng nhập khẩu đối với lao động địa phương, đặc biệt là hàng nhập khẩu của Mỹ. Kết quả là các nước đã dễ dàng hơn trong việc mở rộng thương mại, ngay cả khi điều đó có nghĩa là các rào cản thương mại riêng của họ đã bị giảm bớt. Từ phương diện việc làm, trò chơi dường như đã cố định có lợi cho họ. Miễn là người Mỹ không phản ứng bằng cách thông qua các biện pháp bảo hộ, thì sự xếp đặt này sẽ có thể khuyến khích cả thương mại lẫn tự do hóa thương mại. Nhìn chung đó là những gì đã xảy ra.[195] Mỹ đã phải chịu đựng thâm hụt, vì một nền kinh tế mạnh sẽ giúp giữ tỷ lệ thất nghiệp thấp và giá hàng nhập khẩu rẻ làm hài lòng người tiêu dùng và giúp kiềm chế lạm phát. Thương mại toàn cầu tăng trưởng nhanh. Bị ảnh hưởng bởi cuộc suy thoái của Mỹ, xuất khẩu của toàn thế giới đã chỉ tăng trưởng 11% từ năm 1980 đến 1985. Từ năm 1990 đến năm 2000, tỷ lệ này là 85%.[196]

Tương tự, sự phục hồi của đồng USD cũng đã làm biến đổi tài chính quốc tế bằng cách khuyến khích phá vỡ các rào cản ngăn chặn việc chuyển đổi các dòng vốn xuyên biên giới thành chứng khoán, trái phiếu và các khoản vay ngân hàng. Đây là một sự thay đổi cơ bản. Vào cuối thế kỷ XIX, việc các dòng tiền lớn dịch chuyển giữa các quốc gia đã trở nên phổ biến. Nhưng sau Thế chiến thứ II, hầu hết các quốc gia đã áp dụng các kiểm soát vốn - hạn chế về nguồn vốn đi vào và đi ra. Tất nhiên, các dòng vốn chưa bao giờ chấm dứt hoàn toàn. Kế hoạch Marshall đã cung cấp cho châu Âu 13,3 tỷ USD từ năm 1948 đến năm 1951 (theo giá trị ngày nay là hơn 600 tỷ USD).[197] Nhìn

chung, Mỹ đã không đặt ra các kiểm soát vốn, và USD đã đi ra dưới dạng viện trợ nước ngoài, viện trợ quân sự và đầu tư của các công ty đa quốc gia của Mỹ. Trong thập niên 1950, các dòng vốn này được xem là rất cần thiết vì đã cung cấp cho châu Âu và Nhật Bản nguồn USD cần thiết để nhập khẩu và tái xây dựng các ngành đã bị chiến tranh tàn phá. Các kênh khác của nguồn vốn toàn cầu còn có thị trường "Eurodollar" - đồng USD được giữ bên ngoài nước Mỹ. Liên Xô đã khởi động thị trường này vào năm 1954. Liên Xô đã có được USD nhờ bán vàng, nhưng họ không muốn gửi USD tại Mỹ. Vì vậy, lượng USD đó đã được gửi tại London.[198]

Tuy nhiên, ác cảm mạnh mẽ đối với các dòng vốn quốc tế đã bắt nguồn từ quá khứ. Trong thập niên 1930, các dòng chuyển dịch vốn đã làm cho cuộc Đại Suy thoái trầm trọng thêm. Các nhà đầu tư đã rút tiền gửi ngân hàng hoặc bán chứng khoán, sau đó đổi tiền giấy (ví dụ như bảng Anh hoặc schillings Áo) thành vàng và chuyển ra nước ngoài. Các dòng vốn đi ra này đã gây nên các cuộc khủng hoảng ngân hàng, khi các ngân hàng mất đi lượng tiền gửi và cắt giảm tín dụng. Sau chiến tranh, các kỷ niệm gây nhức nhối này đã làm hạn chế các dòng vốn tự do. Một số quốc gia đã chấp nhận các khoản đầu tư của các doanh nghiệp đa quốc gia trong các nhà máy hoặc văn phòng - được gọi là đầu tư trực tiếp từ nước ngoài (foreign direct investment - FDI) - vì chúng tạo ra việc làm. Nhưng FDI là một ngoại lệ bất thường so với các hạn chế rộng khắp của các dòng tiền xuyên quốc gia. Nói chung, người dân tiết kiệm và đầu tư trong nước. Bên ngoài nước Mỹ, các thị trường cổ phiếu và trái phiếu của nhiều quốc gia chỉ được dành riêng cho công dân bản địa, và hầu hết mọi người và các công ty không thể dễ dàng chuyển tiền ra nước ngoài. Nếu bạn là người Pháp thì bạn sẽ tiết kiệm bằng đồng franc để đầu tư tại Pháp.

Nhưng những việc này đã chỉ còn là quá khứ! Các kiểm soát vốn đã được bãi bỏ một cách rộng rãi (trừ một ngoại lệ là Trung Quốc). Năm 1980, các cá nhân và doanh nghiệp đã nắm giữ 3,2 ngàn tỷ USD giá trị tài sản - bao gồm cổ phiếu, trái phiếu, tiền gửi ngân hàng - bên ngoài quốc gia của họ, tương đương khoảng 27% nền kinh tế thế giới (GDP toàn cầu). Năm 2003, con số đó đã tăng lên 47 ngàn tỷ USD, tương đương 130% GDP toàn thế giới. Xét về một phần nào đó thì các kiểm soát vốn đã bị phá vỡ vì các doanh nghiệp

có nhu cầu chuyển tiền ra nước ngoài nhiều hơn. Ngoài ra chính đồng USD mạnh và thâm hụt thương mại Mỹ phát triển nhanh là các chất xúc tác. Các quốc gia có thặng dư thương mại lớn đã phải sử dụng phần USD thặng dư đã nhận được. Đối với châu Âu và Nhật Bản, sự lựa chọn có vẻ hấp dẫn nhất thường là đưa USD đi tái đầu tư ở nước ngoài, chủ yếu tại Mỹ. Hành động này giúp giữ USD nằm ngoài các thị trường ngoại hối và có nghĩa là các đồng tiền riêng của các quốc gia này tiếp tục bị định giá thấp trong thương mại. Chính phủ một số nước (Nhật Bản, Trung Quốc) đã tái đầu tư USD vào chứng khoán Kho bạc Mỹ một cách thận trọng, chính phủ các nước khác quay vòng USD bằng cách cho phép các nhà đầu tư tư nhân (cá nhân, ngân hàng, công ty bảo hiểm) đầu tư ra nước ngoài. Các nhà xuất khẩu tạo ra USD; các nhà đầu tư mua vào trên thị trường ngoại hối và đưa phần lớn USD quay lại Mỹ.[199]

Trong các thập kỷ này, Mỹ đã nhận được dòng vốn khổng lồ từ các quỹ nước ngoài để mua chứng khoán, trái phiếu, bất động sản và các công ty của Mỹ. Điều này khiến cho các quốc gia khác khó có thể không nới lỏng kiểm soát: Nếu Nhật Bản có thể đầu tư tại Mỹ, vậy tại sao người Mỹ không thể đầu tư tại Nhật Bản? Các áp lực khác lại xuất hiện. Các nước đang phát triển tăng cường tìm kiếm nguồn vốn đầu tư nước ngoài, đặc biệt là đầu tư FDI vào các nhà máy. Việc phá bỏ kiểm soát thật thiếu hấp dẫn và thiên về kỹ thuật. Các thay đổi này diễn ra một cách chậm chạp, nhưng tác động tích lũy theo thời gian thì lại rất lớn. Một cuộc khảo sát 10 quốc gia tiên tiến và 24 quốc gia "thu nhập trung bình" (kể cả Brazil, Singapore và Indonesia) cho thấy có 8 quốc gia tiên tiến và 19 quốc gia thu nhập trung bình đã giảm mạnh kiểm soát từ năm 1973 đến 1996. Năm 1986, Liên Minh Châu Âu đã thông qua Đạo luật chung Châu Âu[200] (Single European Act), trong đó cam kết với các thành viên sẽ loại bỏ kiểm soát vào tháng 6/1990. Từ năm 1980 đến năm 1990, các dòng vốn FDI hàng năm đi vào các nước đang phát triển đã tăng từ 6 tỉ USD lên 135 tỷ USD. Vào cuối năm 1987, không một công ty tư nhân nào ở một nước đang phát triển bán ra trái phiếu trên thị trường quốc tế. Trong năm 2003, họ đã lưu thông gần 14 tỷ USD.[201]

Như vậy, toàn cầu hóa *không* chỉ là do công nghệ tốt hơn và sự kết thúc của

Chiến tranh Lạnh. Việc có được một đồng tiền toàn cầu đáng tin cậy cũng đóng vai trò rất quan trọng. Điều đó giúp thúc đẩy thương mại, các dòng tiền xuyên biên giới và lòng tin. Trên thực tế, Mỹ đã cung cấp dịch vụ cho thế giới dưới hình thức đồng tiền chung cho toàn cầu, và tỷ giá đồng USD cao (phản ánh lượng cầu về đồng tiền này) đã cho phép các quốc gia khác chi trả cho dịch vụ nói trên. Các nước khác bán hàng hóa cho Mỹ và thu USD. Điều này đã giải thích phần lớn các khoản thâm hụt thương mại khổng lồ của Mỹ. Nếu bạn thử giả định một quá khứ khác - quá khứ có lạm phát và bất ổn về kinh tế liên tục của Mỹ - thì toàn bộ cấu trúc thương mại và tài chính toàn cầu đã phát triển một cách khác hơn và chậm hơn. Lạm phát cao hơn nghĩa là nền kinh tế yếu hơn và USD đang bị giảm giá. Xuất khẩu Mỹ có thể đã tăng và nhập khẩu giảm. Nhưng điều này đã làm giảm xuất khẩu và các kỳ vọng về thương mại của các nước khác. Thay vì thu hút được lượng vốn đầu tư nước ngoài lớn, Mỹ lại có thể đã phải chịu nguồn vốn đi ra nhiều hơn. Sau đó, chính phủ có thể đã giới hạn việc các công dân và các công ty Mỹ có thể mang được bao nhiêu USD ra nước ngoài. “Nếu đồng USD vẫn tiếp tục giảm giá - như đã từng xảy ra trong nhiệm kỳ của Carter - thì chúng ta đã phải sử dụng các biện pháp kiểm soát vốn để kiềm chế sức ép”, nhà kinh tế học Barry Eichengreen của Đại học California tại Berkeley đã cho biết như vậy.[202] Các quốc gia khác có thể đã xây dựng các biện pháp kiểm soát mới.[203]

Chúng ta không thể dự đoán trước rằng một nước Mỹ lạm phát và chao đảo thì sẽ dẫn đến một hình thức toàn cầu hóa như thế nào. Tuy nhiên, thương mại và tài chính có thể đã mang tính chính trị và tính địa phương, như đã diễn ra trong thập niên 1930. Hầu hết các quốc gia sau đó phải đối mặt với một tình trạng tiến thoái lưỡng nan: Do không thể tự cung tự cấp nên các nước phải giao thương, nhưng họ lo ngại rằng thương mại sẽ làm thất nghiệp trầm trọng hơn. Để giải quyết tình trạng khó xử đó, các quốc gia sẽ phải tìm cách cho phép nhập khẩu các mặt hàng thiết yếu trong khi hạn chế các giao dịch nhập khẩu khác. Ở một mức độ nào đó thì nước mạnh đã thống trị nước yếu. Mùa xuân năm 1938, Đức đã ký hiệp định thương mại song phương với 25 quốc gia, trong đó có cả những nước láng giềng gần gũi. Các thỏa thuận này thường buộc các đối tác thương mại phải chấp nhận các điều khoản có lợi cho Đức (ví dụ như chấp nhận nhập khẩu hàng của Đức với giá cao và xuất khẩu qua Đức với giá thấp). Nước Anh đã ưu tiên giao thương trong vương quốc

và phân biệt đối xử với các nước khác. Tương tự, đồng USD yếu và nước Mỹ cũng có thể khiến thế giới phân chia thành các khu vực. Nhưng đã không có điều gì xảy ra. Thay vào đó, chủ nghĩa tư bản toàn cầu đã lan rộng, các công ty và người lao động Mỹ giờ đây đang cạnh tranh trong một thế giới mà trong đó công nghệ, lao động và vốn đầu tư có tính cơ động cao. Áp lực tối đa hóa lợi nhuận và giảm thiểu chi phí giờ đây đã diễn ra trên khắp toàn cầu.[204]

IV

Thật phi lý nếu cho rằng chỉ một mình lạm phát đã có thể tái thiết nền kinh tế Mỹ. Cho dù không có lạm phát thì công nghệ cũng đã tiến bộ. Máy tính cá nhân và Internet đã rất phổ biến. Bất chấp lạm phát, một số dạng thức của nền kinh tế toàn cầu đã manh nha hé lộ. Khi đã hồi phục sau Thế chiến thứ II, Châu Âu và Nhật Bản chắc chắn sẽ trở thành các đối thủ cạnh tranh về kinh tế của Mỹ. Quan điểm rằng Mỹ có thể nổi trội trong mọi phương diện ở mọi ngành công nghiệp - một quan điểm phổ biến trong thập niên 1950 và 1960 - chỉ là một suy nghĩ mơ mộng mang tinh thần ái quốc mà thôi. Tuy nhiên, lạm phát vẫn đóng một vai trò chủ chốt trong một bước chuyển đổi đã vượt quá giới hạn của nền kinh tế và ảnh hưởng đến cả chính trị và văn hóa phổ thông. Trong một bài luận đầy thông tuệ gần hai mươi năm trước đây, nhà kinh tế học hiện đại Herbert Stein đã cảnh báo chống lại việc định nghĩa chủ nghĩa tư bản bằng một danh sách hạn hẹp các đặc điểm kinh tế. Ông đã lưu ý rằng chủ nghĩa tư bản phải thích nghi với thực tiễn xã hội. Nó đã tồn tại qua thử thách chính trị của cuộc Đại Suy thoái và "đã đi đến thành công vĩ đại" chính là vì nó có thể thay đổi.

Chủ nghĩa tư bản đã tồn tại và thành công không phải là chủ nghĩa tư bản của năm 1929. Chủ nghĩa tư bản sẽ thành công trong sáu mươi năm tới có thể cũng không phải là chủ nghĩa tư bản của cuối thế kỷ XX. Chủ nghĩa tư bản đã thành công trên quy mô lớn vì nó đã thích nghi. Chủ nghĩa tư bản không phải là một phiến đá trống để có thể viết bất cứ điều gì vào đó, ngược lại nó chỉ có điểm cốt lõi cần phải được bảo vệ mà thôi. Nhưng xung quanh điểm mấu chốt nói trên, một vùng "tranh tối tranh sáng" có thể thay đổi, và nó cần phải thay đổi, nếu muốn duy trì chủ nghĩa tư bản. Điểm cốt lõi của chủ nghĩa tư bản là sự tự do, nếu không có nó thì một xã hội sẽ không phải là xã hội tư bản. Nhưng không thể có tự do tuyệt đối, và không ai có thể định nghĩa một cách thỏa đáng cho việc tự do bao nhiêu và tự do kiểu nào là đủ điều kiện để xem nó là chủ nghĩa tư bản. ***[205]***

Trái ngược với tiêu chuẩn mang tính co giãn cao của Stein, chủ nghĩa tư bản được khôi phục từ thập niên 1980 đã lan rộng khắp văn hóa cộng đồng cũng như nền kinh tế. Nó đã làm thay đổi niềm tin, giá trị và các mối quan tâm chung. Trong một bài viết năm 2004, ký giả Roger Lowenstein đã lưu ý rằng trong thập niên 1970, hầu hết các tờ báo "đã chỉ truyền tải tối đa những diễn biến tại Phố Wall của ngày trước đó, còn truyền hình thì hầu như không đề cập gì". Đa số người Mỹ hầu như không quan tâm đến những gì đã diễn ra với thị trường chứng khoán. "Ngày nay, tại trường trung học của con gái tôi tại New Jersey, một câu lạc bộ đầu tư đang bận rộn hướng dẫn các thủ thuật về thị trường tương lai, trong khi vào thập niên 70, trong suốt bốn năm học tại một trường danh tiếng thuộc nhóm Ivy League, tôi chẳng hề nghe đề cập gì đến thị trường chứng khoán". Các trường trung học và đại học ngày nay cung cấp những khóa học về doanh nghiệp và những nhà sáng lập doanh nghiệp thành công - ví dụ như Larry Page và Sergey Brin, những nhà sáng lập Google - được tôn vinh như những anh hùng. Làm giàu được xem là một việc sống còn, rủi ro và, ở mức độ nào đó, lại còn mang tính lãng mạn nữa; Không phải như thập niên 1960 và đầu thập niên 1970, nó không được xem là một kết quả chắc chắn xảy ra khi đầu tư và quản lý doanh nghiệp (chính vì kết quả đã từng diễn ra quá dễ dàng nên Lowenstein, một sinh viên trung học, chỉ nghe rất ít về điều đó). Văn hóa và các ý tưởng phổ biến đã chuyển biến theo những cách không thể thấy rõ trong các thống kê kinh tế.[206]

Những người đặt nền tảng trí tuệ cho trật tự cũ, Keynes và Galbraith, đã lập luận rằng những nhà kỹ trị có thể kiểm soát hệ thống kinh tế để có một xã hội tốt đẹp hơn. Các nhà kinh tế học sẽ chế ngự chu kỳ kinh doanh; các nhà quản lý hiện đại sẽ đưa ra các cải tiến về công nghệ. Ngược lại, triết gia kinh tế học hàng đầu của trật tự kinh tế mới, Milton Friedman và triết gia người Áo Joseph Schumpeter (1883-1950), đã cho rằng tiến bộ kinh tế bắt nguồn từ các thị trường tự do. Schumpeter đã đúc kết nên cụm từ đầy tính liên tưởng "sự hủy diệt mang tính sáng tạo" (creative destruction): Các cải tiến của chủ nghĩa tư bản trong các làn sóng đổi mới, mặc dù mang tính hủy diệt lúc đầu, nhưng cuối cùng sẽ giúp mọi người tốt hơn. Sự cạnh tranh mạnh mẽ nhất liên quan đến các lĩnh vực "hàng hóa (sản phẩm) mới, công nghệ mới, nguồn cung cấp mới, mô hình tổ chức mới". Theo trật tự cũ, sự thịnh vượng và bền vững đang tăng trưởng của quốc gia được cho là sẽ được đảm bảo, và khi

được quản lý đúng đắn, nó sẽ giải quyết được các vấn đề xã hội cấp thiết, từ vấn đề nghèo đói đến vấn đề ô nhiễm. Trong trật tự mới, sự tăng trưởng kinh tế rất bấp bênh. Vì điều đó tùy thuộc vào ý chí đầu tư và nhận lấy rủi ro, chính phủ đã phải duy trì một môi trường hỗ trợ thông qua các chính sách thuế và chính sách điều hành.[207]

Sự thay đổi này vừa mang tính xã hội vừa mang tính tư tưởng. Nó đã trùng khớp với một sự chuyển giao thế hệ trong doanh nghiệp Mỹ vốn củng cố các quan điểm mới. Các nhà quản trị của thời kỳ Suy thoái và Thế chiến thứ II đã nghỉ hưu hàng loạt. Một người 25 tuổi vào năm 1945 đã thành một người 60 tuổi vào năm 1980. Những nhà lãnh đạo doanh nghiệp mới không quá bảo thủ về chính trị như những người tiền nhiệm. Họ ít lo lắng về việc ngăn chặn đấu tranh giai cấp của thập niên 1930 nhưng lại lo nghĩ nhiều hơn cho việc duy trì tương lai của các công ty trong một xu thế chung. Họ cũng tự nhận thấy mình nghiêng về chủ nghĩa cá nhân nhiều hơn. Chúng ta nói đơn giản một chút: Các nhà quản trị ngay sau chiến tranh đã tự đóng vai là các doanh nhân được khai sáng, những người đã giải quyết ổn thỏa các mặt khắc nghiệt của chủ nghĩa tư bản mà không phá hỏng năng lực sản xuất của nó. Các công ty đã phác họa danh tính riêng, giúp phân biệt công ty của họ trong số các liên kết nhóm, ví dụ như U.S. Steel, IBM, General Motors. Những người kế thừa đã cho rằng họ là các chiến binh và tác nhân tự do, có thành công tùy thuộc vào việc họ có đánh bại được các đối thủ kinh doanh và đạt điểm cao trong các bài kiểm tra thành tựu tiêu chuẩn của chủ nghĩa tư bản hay không, bao gồm thị trường chứng khoán, giá cổ phiếu, thu nhập trên đầu tư và sự giàu có của bản thân (không phải là sự trùng hợp ngẫu nhiên). Jack Welch Jr., được bổ nhiệm làm Giám đốc điều hành của General Electric vào năm 1981, đã trở thành hình tượng kiểu mẫu của nhà quản lý mới. Ông đã chuyên tâm tập trung vào việc cải thiện lợi nhuận và giá cổ phiếu của GE, ông cho thấy không hề miễn cưỡng trong việc sa thải công nhân hoặc loại bỏ các ngành kinh doanh không đạt kết quả tốt.

Trong hai quyển sách kinh doanh bước ngoặt của nửa thế kỷ trước đã có những điểm đối lập: *My Years with General Motors*, xuất bản năm 1963, tác giả Alfred P. Sloan Jr., Giám đốc và sau đó là Chủ tịch của GM từ năm 1923 đến năm 1946, và *Only the Paranoid Survive*, xuất bản năm 1996 của

Andrew Grove, Chủ tịch và sau đó là Giám đốc điều hành của Intel từ năm 1979 đến 1998. Mỗi người đều lãnh đạo một công ty có ảnh hưởng lớn trong một ngành chi phối - ngành công nghiệp xe hơi trong thập niên 1960 và ngành con chip máy tính ngày nay. Sự đối lập rất mạnh mẽ. Trong thời đại của Sloan, các doanh nghiệp lớn có vẻ phù hợp để phục vụ các thị trường rộng lớn thông qua các nền kinh tế xét về sản xuất và phân phối. Nhưng chúng có thể sụp đổ, nếu quy mô đó gây ra sự hỗn loạn và lãng phí. Đầu thập niên 1920, General Motors - kết quả của nhiều vụ sáp nhập - đã rất lộn xộn. Sloan luôn tin tưởng rằng quản lý giỏi có thể vượt qua các trở ngại về quy mô và khai thác các lợi thế. Đây là một số tiêu đề của các chương: "Khái niệm tổ chức", "Sự phối hợp thông qua Hội đồng", "Sự phát triển của các kiểm soát tài chính". Ngày nay các chủ đề này tấn công vào chúng ta như những vật vô tri vô giác, nhưng chúng chính là những thử thách thực sự cho việc tạo ra các phương thức kinh doanh phù hợp. Sloan đã viết như sau:

Tôi không xem quy mô của GM là một trở ngại. Với tôi, đó chỉ là một vấn đề trong quản lý. Suy nghĩ của tôi về việc đó luôn luôn xoay quanh một khái niệm... khái niệm đã chuyển thành một tên gọi đơn giản: sự phân quyền (decentralization). Loại hình tổ chức của General Motors - phối hợp trong chính sách và phân quyền trong quản trị - không chỉ đã có hiệu quả với chúng tôi, mà còn trở thành thực tế chuẩn mực trong phần lớn ngành công nghiệp Mỹ.[208]

Grove đã không bị thuyết phục bởi bất kỳ niềm tin nào của Sloan. Thay vào đó, ông đã nhìn thấy mối đe dọa ở khắp mọi nơi, và ngay cả khi không nhìn thấy thì ông cũng rất lo sợ chúng ở đó. "Khi nói đến kinh doanh, tôi tin vào giá trị của sự đa nghi", ông ấy đã viết như vậy. "Các bạn càng thành công thì càng có nhiều người muốn có phần trong doanh nghiệp của bạn và sau đó đến một người khác... cho đến khi không còn gì nữa". Các công ty không thể kinh doanh phát đạt chỉ bằng việc sản xuất các sản phẩm có chất lượng với chi phí thấp, hay do xuất sắc trong nghiên cứu và phát triển hoặc bằng cách mở rộng sang các thị trường mới. Các doanh nghiệp cũng đã phải vượt qua những gì Grove gọi là "các điểm chuyển đổi chiến lược" (strategic inflection points) - một tên khác của "sự hủy diệt mang tính sáng tạo". Các điểm chuyển đổi chiến lược là những sản phẩm, công nghệ hay các phương pháp quản lý mới

làm thay đổi "cách thức tiến hành kinh doanh". Máy tính cá nhân đã truất phế sự thống trị của IBM. Việc vận chuyển container đã gây thiệt hại cho một số cảng biển (New York, San Francisco) và giúp những cảng khác (Seattle, Singapore) vốn tự điều chỉnh nhanh hơn. Con người luôn luôn chống lại sự thay đổi. Năm 1927, *The Jazz Singer* - bộ phim có âm thanh thành công đầu tiên - đã lần đầu tiên xuất hiện trước công chúng. Nhưng ngay cả vào năm 1931, Charlie Chaplin, ngôi sao nổi tiếng trong các bộ phim câm, vẫn tuyên bố: "Tôi cho các bộ phim lồng tiếng ấy thêm sáu tháng nữa".[209]

Các trải nghiệm khác nhau trong cuộc sống đã tách biệt Sloan với Grove. Khi quyển sách của Sloan xuất hiện, sự bùng nổ sau chiến tranh vẫn còn rất mạnh mẽ, và các công ty Mỹ có vẻ như không thể bị đánh bại. Trái lại, Grove đã chứng kiến nhiều thách thức đối với nhiều ngành công nghiệp Mỹ (thép, ôtô, tivi), và ngành của chính ông - về khía cạnh công nghệ - đã liên tục nằm trong tình trạng cạnh tranh hỗn loạn. Sloan đã không ngây thơ (và có lẽ Galbraith cũng vậy) trong cạnh tranh. Ông đã cảnh báo về GM rằng khi một doanh nghiệp có quá nhiều thành công thì "có thể dẫn đến tự mãn... Khi đó, sự thôi thúc của khả năng tồn tại trong cạnh tranh, động cơ kinh tế mạnh mẽ nhất, bị kém đi. Sự trì trệ này đã làm mất đi tinh thần mạo hiểm". Thật vậy, điều đó đã giúp giải thích cho sự lâm nguy sau này của GM. Tuy nhiên đối với Grove, sự cạnh tranh khắc nghiệt là một thực tế hàng ngày. Nó khiến các công ty không tự mãn. Một công ty không thể chỉ làm thỏa mãn chỉ một vài phân khúc thị phần, nó sẽ sớm thất bại và tiêu vong. Chủ nghĩa tư bản kiểu cũ dường như đã lỗi thời. "Không ai nợ bạn một sự nghiệp", Grove đã cảnh báo. Đó là lời hứa ngầm của trật tự kinh tế cũ; không phải là của trật tự mới này. [210]

Trái với nhiều lời bình luận, quy mô của chính phủ đã không thu hẹp trong trật tự kinh tế mới. Các quy định của chính phủ vẫn còn có ảnh hưởng rộng khắp. Nhưng vai trò của chính phủ và nhận thức cũng như tầm quan trọng đã có sự thay đổi. Chính phủ trở nên ít tham vọng hơn, vì người dân đã mất niềm tin rằng các chương trình mới có thể giải quyết tất cả các vấn đề kinh tế và xã hội. Đó là hậu quả chính của lạm phát về mặt chính trị và là một thất bại để kết thúc chu kỳ kinh doanh. Các ý tưởng đã thay đổi. Điều này đã đặc biệt đúng với chính sách kinh tế. Với Fed, quan điểm của Friedman rằng việc

in tiền là cốt lõi của lạm phát đã trở thành một niềm tin phổ biến.[211]

“Những người đứng đầu Ngân hàng Trung ương trong một vài thập kỷ vừa qua đã hấp thu một nguyên tắc quan trọng”, Alan Greenspan, người kế nhiệm chức Chủ tịch Cục Dự trữ Liên bang của Volcker, đã viết. “Sự ổn định giá cả là con đường dẫn đến sự tăng trưởng (kinh tế) bền vững tối đa”. Tại chức từ tháng 8/1987 đến tháng 1/2006, Greenspan đã quyết tâm sao cho không lãng phí các thành tựu của Volcker:

Khi tôi nhậm chức, lạm phát giá cả đã giảm đi rất nhiều. Các hành động của Volcker vào tháng 10/1979 và trong thập niên 1980 sau đó chủ yếu đã phá vỡ đà tăng nhanh của lạm phát. Khi tôi nhậm chức, vấn đề cũng tương tự như khi lạm phát ở mức 12% - hay bất kỳ mức nào - giảm xuống đến 4%, rồi sau đó quay lại mức cũ... Tôi không muốn liên quan đến việc làm mất đi những tiến bộ đáng kể mà Volcker đã đạt được, có nghĩa là tôi sẽ thiên vị hiển nhiên đối với biện pháp thắt chặt (chính sách tiền tệ).

Fed dưới triều đại Greenspan đã bốn lần tăng lãi suất để ngăn chặn lạm phát tăng cao hơn (vào các năm 1988-90, 1994-95, 1999-2000 và 2004-06). Tháng 7/1996, FOMC đã tranh luận về bản chất của sự ổn định giá cả. Cuộc họp đã đưa ra kết luận rằng với những khó khăn về mặt kỹ thuật đã nêu trong việc đánh giá các thay đổi về giá cả (giá cả cao hơn dành cho các hàng hóa chất lượng tốt hơn - ví dụ như lốp xe bền hơn - không được tính là lạm phát) và các nguy hiểm tiềm tàng của thiểu phát (giảm giá), thì mức lạm phát nhỏ hơn hoặc bằng 2% là chấp nhận được. 15 năm trước đây, gần như không thể xảy ra cuộc tranh luận như vậy. Lạm phát cao dường như đã quá khó chữa. Năm 2004, Greenspan công bố chiến thắng: “Chúng ta đã đạt được mục tiêu ổn định giá cả theo định nghĩa của hầu hết các chuyên gia phân tích vào giữa năm 2003. Các nỗ lực không mệt mỏi và được ưu tiên phần lớn trong hơn hai thập kỷ cuối cùng đã được đền đáp.[212]

Thật ra thì Fed cũng đã được giúp đỡ. Trong thập niên 1990, tốc độ tăng trưởng năng suất cao, giá dầu thấp, sự phổ biến của các chi phí y tế “được công ty chi trả” - ít nhất là trong một thời gian - đã giảm, và sự cạnh tranh khắc nghiệt từ hàng nhập khẩu, phản ánh đồng USD mạnh, đã giúp kiềm chế

giá thành phẩm. Một nghiên cứu đã ước tính rằng tất cả các yếu tố này, cùng với một số điều chỉnh về kỹ thuật của Chỉ số giá tiêu dùng (Consumer Price Index), có thể đã làm giảm gần 1% lạm phát mỗi năm từ năm 1994 đến năm 1999. Sự may mắn và chính sách đúng đắn đã hỗ trợ lẫn nhau, và tương quan lẫn nhau. Sự may mắn đã xuất hiện một phần là nhờ chính sách đúng đắn. Nếu Fed chấp nhận mức lạm phát cao hơn, thì giá dầu còn cao hơn nữa và đồng USD sẽ thấp hơn (và cạnh tranh từ hàng nhập khẩu cũng thấp hơn), và sự trông đợi "chăm sóc quản lý" sẽ ít hiệu quả hơn.[213]

Lạm phát giảm xuống mà cuối cùng đã dẫn đến một dạng bình ổn giá cả là cả nguyên nhân và kết quả của chủ nghĩa tư bản đã phục hồi của Mỹ. Nhưng trật tự kinh tế mới cũng có những nhược điểm hiển nhiên, như Stein đã nêu, và cách nó có thể tiến triển và thích nghi trong tương lai như thế nào vẫn là một câu hỏi mở, phụ thuộc một phần vào cách mà công chúng Mỹ đánh giá các điểm mạnh và điểm yếu có liên quan. Chúng ta có thể hiểu được khi những vấn đề này đã trở thành trọng tâm của cuộc tranh luận gay gắt.

6. SỰ THỊNH VƯỢNG NHẤT THỜI

I

Hàng ngàn công ty Mỹ đã chuyển từ trật tự cũ sang trật tự mới. Stanley Works, một công ty sản xuất các công cụ cầm tay như búa, ổ cắm và kìm, là một ví dụ. Càng về cuối thập niên 1970, thành công của nó càng có vẻ được đảm bảo. Hầu hết việc sản xuất được đặt tại Mỹ. Nếu việc kinh doanh sụt giảm, các công nhân nhà máy cũng được phép tạm nghỉ (giãn thợ) dựa theo thâm niên. Khi doanh thu phục hồi, hầu hết các công nhân cũng được gọi làm việc trở lại. Các "công nhân cổ cồn trắng",[214] - bao gồm các nhà quản lý, nhân viên tiếp thị, thư ký - thậm chí còn rất hiếm được cho nghỉ. Nhưng vào cuối thập niên 1970, công ty đột ngột phải đối mặt với hàng nhập khẩu từ châu Á với giá thấp hơn 40% nên cần phải cắt giảm chi phí. Các giám đốc điều hành đầu tiên thực hiện thay đổi một cách chậm chạp. Vì đã làm việc lâu dài với công ty, họ bị giằng xé giữa các áp lực mới và các tiêu chuẩn cũ. Ban đầu số "công việc cổ cồn trắng" này bị sụt giảm. Các nhà máy được tự động hóa nên cần ít nhân công hơn. Một số công việc được chuyển ra nước ngoài. Nhưng vào năm 1997, các giám đốc doanh nghiệp, vì không hài lòng với giá cổ phiếu trồi sụt của công ty, đã thuê giám đốc điều hành bên ngoài. Giám đốc mới này đã đóng cửa 43 trong số 83 nhà máy đang tập trung tại Mỹ còn lại và chuyển thêm nhiều công việc ra nước ngoài. Ông ấy đã phát biểu với phóng viên Louis Uchitelle rằng "Sa thải và đóng cửa nhà máy không còn là những sự kiện hiếm hoi, mà có thể giúp cho người ta kiếm lời rất lớn nữa".[215]

Mặc dù trật tự kinh tế mới tốt hơn trật tự cũ, nhưng nó không thường xuyên có vẻ như vậy. Theo kinh nghiệm của Stanley Works và các công ty khác, trật tự mới cho chúng ta sự thịnh vượng nhưng với những khiếm khuyết rõ ràng. Công việc phong phú hơn, nhưng ít bảo đảm hơn. Các tiêu chuẩn sống cao hơn, nhưng thu nhập lại không cân xứng và khó dự đoán trước. Các chu

kỳ kinh doanh thì ôn hòa hơn, nhưng các thị trường tài chính có vẻ thất thường và không ổn định nữa. Sự cạnh tranh đã tạo ra các công nghệ và sản phẩm mới, nhưng nó cũng đã đe dọa các công ty và các ngành đã quá phụ thuộc vào các công nghệ và sản phẩm cũ. Khả năng thích nghi về kinh tế mà chúng tôi thán phục - khả năng tạo nên phần lớn các thay đổi - có vẻ đã gây ra tình trạng bấp bênh mà chúng tôi đang phải ân hận. "Ngày nay hầu như không có một công ty nào quá thành công để không phải nghĩ đến một đợt cắt giảm việc làm quy mô lớn", nhà phê bình xã hội James Lardner đã viết. Bạn hãy nhìn Intel kìa, ông nói. Mặc dù có lợi nhuận khá ổn định, công ty sản xuất con chip máy tính khổng lồ đã thông báo cắt giảm 10.500 việc làm trong đầu năm 2007, chiếm khoảng 10% lực lượng lao động của công ty trên toàn cầu, để giúp công ty "linh hoạt hơn và hiệu quả hơn".[216]

Thật dễ dàng khi châm biếm trật tự mới là thành công lớn của việc tối đa hóa lợi nhuận, làm giàu cho giám đốc điều hành và xây dựng tính hiệu quả, nhưng như vậy nghĩa là nó thường xuyên ra vẻ là một bước lùi. Thu nhập cao thì có gì là tốt, nếu chúng có thể mất đi một cách đột ngột vào bất cứ lúc nào? Tiến bộ kinh tế, theo cách hiểu rộng rãi trong các thập kỷ đầu sau Thế chiến thứ II, không chỉ bao hàm những sở hữu vật chất ngày càng nhiều hơn. Bên cạnh đó, nó còn bao hàm việc tăng cường an ninh kinh tế - chủ yếu là đảm bảo việc làm, ngoài ra còn bảo vệ chống lại sự bần cùng hóa do bệnh tật, thương tật và tuổi già. Sự bình an trong suy nghĩ là một bộ phận của tiêu chuẩn sống sau chiến tranh, và trật tự mới dường như đưa nó xuống một vị trí tầm thường, nếu không nói là phớt lờ hoàn toàn. Trật tự mới thường xuyên có vẻ bị tiền bạc ám ảnh chứ không phải là các giá trị khác. Trật tự cũ, với những sự hợp tác mang tính bảo hộ và sự chú trọng hơn vào "tính công bằng", có vẻ mang tính nhân văn hơn và tốt đẹp hơn.

Cũng như trong nhiều tranh biếm họa, ở một mức độ nào đó thì điều này đã đúng, nhưng nó cũng là do con người tạo ra và được sắp đặt. Nó xem sự phát triển của hệ thống kinh tế là một sự lựa chọn có ý thức, được kiểm soát bởi một nhóm các nhà quản lý đầu tư và nhà điều hành doanh nghiệp ích kỷ, những người đã thao túng hệ thống để tăng lợi nhuận và sự giàu có của bản thân. Ở khía cạnh này, họ có đồng minh tự nhiên là các chính trị gia bảo thủ tôn sùng "thị trường" và luôn bị ám ảnh bởi mức thuế đang sụt giảm và chính

phủ giảm quy mô/can thiệp. Thực tế lại khác. Chính phủ đã không giảm quy mô can thiệp, và sự xuất hiện của trật tự kinh tế mới là một quy trình chưa được dự tính trước và kéo dài, đa phần như là một phản ứng đối với các tồn tại đang bị méo mó của trật tự cũ. Ngày nay mọi người đã quên rằng trong thập niên 1970, nền kinh tế đã ngày càng thiên về lạm phát, không ổn định và phụ thuộc vào tỷ lệ thất nghiệp đang gia tăng. Những sự phát triển này đã không được phổ biến nhiều. Các doanh nghiệp Mỹ cũng đã ít còn khả năng trong việc tạo ra các tiêu chuẩn sống cao hơn, ngay cả khi thị trường của họ đang mất vào tay các công ty Đức, Nhật và các công ty nước ngoài khác. Theo tri thức ngày nay, trật tự cũ đã không bị loại bỏ một cách thận trọng. Thay vào đó, nó đã chịu thua dần dần dưới sức ép của các thất bại riêng.

Ảo tưởng về kinh tế của trật tự mới - điều giúp giải thích sự lôi cuốn mạnh mẽ, hoài cổ của nó - là chúng ta có thể tạo ra một hệ thống gần như không tưởng có thể kết hợp tất cả các lợi thế của một nền kinh tế mở rộng (thêm việc làm, cải tiến công nghệ, sản phẩm mới, các tiêu chuẩn sống cao hơn và nhiều sự lựa chọn cá nhân hơn nữa) với tất cả các lợi thế của một nền kinh tế tĩnh (đảm bảo việc làm tốt hơn, chắc chắn hơn, các công nghệ và phương thức kinh doanh quen thuộc), mà không phải chịu các bất lợi của chúng. Mâu thuẫn chủ yếu là một hệ thống kinh tế được giả định trên sự thay đổi lại có thể đồng thời loại bỏ sự thay đổi. Chúng ta có thể được hưởng lợi ích và ngăn ngừa thiệt hại. Thực tế là điều lý tưởng có vẻ đã trở thành hiện thực trong một thời gian ngắn vào cuối thập niên 1960, khi các công ty Mỹ thống trị thế giới và nền kinh tế Mỹ đang trên đà bùng nổ khó tin, tạo ra câu chuyện hoang đường - một số người vẫn còn lưu giữ trong tâm trí - rằng trật tự cũ là một khả năng thực tế. Trên thực tế, chiến thắng tạm thời này phần lớn là kết quả của giai đoạn đầu tiên của các chính sách kinh tế gây ra lạm phát (đã tạo nên đợt bùng nổ ban đầu), và các hậu quả kéo dài của Thế chiến thứ II (trong đó loại bỏ phần lớn sự cạnh tranh quốc tế). Trong thập niên 1970, cả hai chỗ dựa đều sụp đổ.

Trật tự kinh tế mới thực sự kém hơn so với phiên bản *tưởng tượng và lãng mạn hoá* của trật tự cũ. Nhưng nó đã tốt hơn nhiều so với *hình ảnh thật sự* của trật tự cũ. Tuy nhiên, đôi khi các đặc trưng định hình nên trật tự mới lại có vẻ là một loạt các nghịch lý. Chúng ta hãy cân nhắc:

Thứ nhất: Mặc dù nền kinh tế đã trở nên ổn định hơn - ít có suy thoái hơn và suy thoái kém gay gắt hơn - nhưng cá nhân người lao động và các công ty phải đối mặt với nhiều bất trắc và nhiều sự bấp bênh về việc làm, tiền lương, lợi ích cộng thêm và sự tồn tại thực sự của các doanh nghiệp.

Chu kỳ kinh tế đã trở nên nhẹ nhàng hơn. Hai cuộc khủng hoảng ngắn giữa năm 1982 và 2007 (diễn ra vào các năm 1990-91 và 2001) tổng cộng chỉ kéo dài 16 tháng.[217] Ngoài ra, nhìn chung nền kinh tế đã phát triển. Các nhà kinh tế học gọi đây là "Great Moderation"[218] dễ chịu. Nguyên nhân của nó vẫn còn chưa rõ ràng, nhưng một số cải thiện chắc chắn là do giảm phát. Lạm phát thấp hơn nghĩa là các nỗ lực kiểm soát nó cũng ít bị phá vỡ hơn. Tuy nhiên, các lợi ích dành cho cá nhân người lao động thường có vẻ hão huyền. Vì các công ty thường xuyên sa thải lao động một cách nhanh chóng hơn nên việc làm cũng trở nên ít đáng tin cậy hơn. Năm 1983, thời gian làm việc trung bình ở một công ty của người lao động trong độ tuổi từ 45 đến 54 tuổi là gần mười ba năm, nghĩa là một nửa số người này đã làm việc cùng một chỗ trong ít nhất mười ba năm qua. Đến năm 2006, con số đó đã giảm xuống còn tám năm.[219] [220]

Hơn nữa, tình trạng bấp bênh về việc làm đã ảnh hưởng đến quy mô thu nhập. Trong những thập kỷ đầu sau Thế chiến thứ II, những đợt sa thải đã tác động chủ yếu lên các công nhân cổ cồn xanh ở nhà máy, ngành xây dựng và ngành dịch vụ. Giờ đây đến lượt các nhà quản lý cấp trung cổ cồn trắng và các chuyên viên (kế toán, kỹ sư, chuyên viên phân tích) cũng bị ảnh hưởng tương tự. Từ năm 1981 đến 1983, tỷ lệ các nhân viên tốt nghiệp trung học mất việc làm (14%) đã gấp đôi tỷ lệ nhân viên tốt nghiệp cao đẳng (7%). Từ năm 2001 đến 2003, các số liệu hầu như giống nhau, 12% và 10%. Người lao động lớn tuổi cũng bị ảnh hưởng ngày càng nhiều hơn, và một khi bị mất việc làm thì họ cũng rất khó tìm được công việc mới, theo nghiên cứu của Robert G. Valletta của Ngân hàng Dự trữ Liên bang San Francisco. Năm 2004, khoảng 1/5 số người thất nghiệp đã không được tuyển dụng lại trong hơn nửa năm - gần bằng tỷ lệ như năm 1983 mặc dù tỷ lệ thất nghiệp khi đó (9,6%) cao hơn nhiều so với năm 2004 (5,5%).

Thứ hai: Mặc dù nền kinh tế đã hiệu quả hơn - và người Mỹ trở nên giàu có hơn - nhưng sự bất bình đẳng về kinh tế cũng tăng lên đột ngột. Cái bánh kinh tế trở nên lớn hơn, nhưng những người đứng đầu đã nhận được phần lớn hơn nhiều.

Tất nhiên không phải chỉ có người giàu mới có sự tăng trưởng. Từ năm 1980, hầu hết các hộ gia đình đều đã có thu nhập đáng kể. Rất nhiều người Mỹ được hưởng thụ các cải tiến và thuận lợi mà trước đó chưa có hay chỉ mới có (như máy vi tính, điện thoại di động, tivi màn hình phẳng). Nhà cửa được xây lớn hơn. Tỷ lệ đói nghèo giảm xuống. Trong những thập niên 1970 và 1980, tỷ lệ người da đen có thu nhập dưới mức nghèo đói chính thức của chính phủ là 1/3 hoặc nhiều hơn. Năm 2001, tỷ lệ này đã giảm xuống còn 22,7% (nhưng đến năm 2005, tỷ lệ này tăng lên 24,7%). Ý kiến cho rằng các tiêu chuẩn sống điển hình thường không thay đổi trong một khoảng thời gian nhất định (ý là từ 10 đến 15 năm) là phi lý. Nhưng sự tiến bộ rõ ràng này cũng đã bị xuyên tạc. Không chỉ có các giám đốc điều hành doanh nghiệp, các chuyên gia ngân hàng đầu tư, các ngôi sao thể thao và những người nổi tiếng là hưởng lợi nhiều nhất. Khoảng cách giữa sinh viên tốt nghiệp các trường cao đẳng và phổ thông càng lớn hơn. Năm 1979, thu nhập của sinh viên tốt nghiệp cao đẳng trung bình cao hơn 21% so với học sinh tốt nghiệp trung học; đến năm 2002, sự khác biệt này đã là 44%.[221]

Chế độ tiền lương ngày càng chú trọng hơn vào các kỹ năng tốt hơn. Năm 1980, nam công nhân làm việc toàn thời gian thuộc nhóm 10% công nhân có thu nhập cao nhất (đây là các công nhân có tiền lương và thưởng cao hơn 90% công nhân còn lại) cao gấp bốn lần thu nhập của các công nhân thuộc nhóm 10% có thu nhập thấp nhất; vào năm 2005, tỷ lệ này là 6-1. Các nghiệp đoàn yếu hơn và công việc sản xuất suy giảm đã làm những người có thu nhập trung bình bị thiệt hại. Số người nhập cư nhiều hơn, làm tăng số lượng công nhân cả lành nghề và kém tay nghề, đã làm gia tăng sự chênh lệch về tiền lương thưởng. Sự nở rộ của các cuộc chiến "được ăn cả, ngã về không" cũng vậy: Đây là những cuộc cạnh tranh mà người chiến thắng - dù là các nhà điều hành hàng đầu, luật sư, vận động viên hoặc bác sĩ - cũng đều thu về các phần thưởng khó tin, to hơn rất nhiều so với những người về nhì.[222]

Thứ ba: Sự mở rộng của tài chính trong nước và tài chính quốc tế - độ khả dụng cao hơn của tín dụng và các nguồn vốn đầu tư từ cổ phiếu, trái phiếu và các chứng khoán khác - đã tiếp thêm sức mạnh cho sự tăng trưởng kinh tế. Nhưng nó cũng đã trở thành một nguyên nhân lớn của sự bấp bênh thực sự và tiềm năng của nền kinh tế.

Trong một phần tư thế kỷ qua, tài chính đã xuất hiện trong mọi sự kiện lịch sử. Tính khả dụng của tín dụng và tiền đầu tư lớn hơn đã thúc đẩy sự phát triển kinh tế. Nguồn vốn mạo hiểm và thị trường chứng khoán đang tăng trưởng đã giúp thúc đẩy đợt bùng nổ công nghệ của thập niên 1990. Đợt bùng nổ bất động sản lớn vào đầu thế kỷ XXI đã phần lớn bắt nguồn từ việc "chứng khoán hóa" các tài sản nhà thế chấp đang lan rộng giúp tín dụng nhà đất trở nên dễ dàng hơn. Các nước đang phát triển đã hưởng lợi từ sự phát triển mạnh mẽ của các dòng tiền xuyên biên giới. Nhưng các vụ sụp đổ tài chính cũng ngày càng lớn hơn, bắt đầu bằng sự sụp đổ thị trường chứng khoán vào năm 1987, khi Chỉ số Công nghiệp Dow Jones trung bình đã giảm 508 điểm, tương đương 22,6%, chỉ trong một ngày. Sau đó là đến cuộc khủng hoảng tài chính châu Á năm 1997-98, khi nhiều nước đang phát triển bị vỡ nợ - hoặc gần như vậy - đối với các khoản tín dụng quốc tế. Năm 2000, "bong bóng công nghệ" đã nổ tung, và nền kinh tế lâm vào khủng hoảng. Năm 2007 và 2008, đến lượt "bong bóng bất động sản". Mặc dù nền kinh tế đến giờ vẫn chưa trở lại các chu kỳ bùng nổ-phá sản trầm trọng của thời kỳ trước Thế chiến thứ II, điều đó có vẻ đã không còn là bất khả thi nữa *(ý nói rất có thể sẽ xảy ra - ND).*

Khi hồi tưởng lại, có thể thấy rõ một số kết nối. Sự bấp bênh ngày càng lớn đối với người lao động và các doanh nghiệp thường xuyên tác động đến sự ổn định kinh tế chung. Như chúng ta đã thấy, sự cạnh tranh và tình trạng bấp bênh đã kiềm chế sự tăng giá cả và lương thưởng, làm giảm lạm phát, và từ đó đã khuyến khích các đợt mở rộng dài hạn hơn và những cuộc suy thoái nhẹ hơn. Các nhà kinh tế học Diego Comin và Thomas Philippon cho rằng còn có một kết nối khác: sự cạnh tranh mạnh mẽ đã tách các chu trình của các ngành riêng lẻ ra khỏi chu kỳ kinh doanh tổng thể. Do phải chịu các áp lực cạnh tranh riêng biệt, sự tăng trưởng của một số ngành (ví dụ như ngành máy tính và ôtô) có thể làm mất đi sự sụt giảm của những ngành khác (ví dụ như ngành hàng không và nhà đất). Vì các đợt sa thải và đóng cửa doanh nghiệp

không phải luôn gắn liền với nhau trong suốt các cuộc suy thoái - mà chúng lan rộng ra toàn chu kỳ kinh doanh - nên các cuộc suy thoái trở nên ít khắc nghiệt hơn nhưng các đợt mở rộng kinh tế lại mang đến nhiều cảm giác lo lắng hơn. Sự băn khoăn và tình trạng bấp bênh đã trở nên thường trực hơn và mang tính dân chủ hơn.[223]

Tương tự, bất bình đẳng lớn hơn cũng có thể phần nào giải thích cho năng suất cao hơn. Các công ty đã thay đổi thông lệ trả lương để đạt được các kết quả tốt hơn. Các phương thức bồi thường cũng đã bớt chú trọng vào "tính công bằng", mức độ thâm niên và các phần thưởng trực tiếp cho những người lao động được xem là có năng suất nhất hoặc quan trọng nhất - những người có kiến thức đặc biệt hoặc nắm bắt được công nghệ mới. Khoảng cách giữa những người lao động ít có kỹ năng và có nhiều kỹ năng, giữa các công việc có vẻ quan trọng hơn và ít quan trọng hơn đã được mở rộng. Các công ty đã phải dùng đến nhiều khoản hoa hồng, tiền thưởng và các ưu đãi để khuyến khích người lao động. Một cuộc khảo sát 1.056 doanh nghiệp lớn được thực hiện bởi công ty tư vấn Hewitt Associates cho thấy rằng vào năm 2005, có gần 11% tiền lương hình thành từ các ưu đãi và chế độ động viên khác nhau, tăng so với mức 4% của năm 1990. Những thay đổi này đã góp phần mở rộng sự chênh lệch về lương và cũng làm cho thu nhập hàng năm kém ổn định và khó dự đoán hơn. Theo một nghiên cứu, khoảng một phần tư mức tăng trong chênh lệch về lương giữa cuối thập niên 1970 và đầu thập niên 1990 bắt nguồn từ việc sử dụng các ưu đãi cá nhân ngày càng nhiều. Cho dù việc có luôn đạt được các kết quả mong đợi hay không vẫn còn chưa rõ ràng, nhưng chúng đã phản ánh một quy tắc đạo đức mới. Theo trật tự cũ, sự bất bình đẳng cũng đã tồn tại nhưng nó rất hiếm khi được tán thưởng và ca ngợi. Trong trật tự mới, sự bất bình đẳng này đã thường xuyên được khoe khoang như một bằng chứng của sự thành công.[224]

Điều đó đã giải thích cho sự mơ hồ về đạo đức của trật tự mới. Liệu các phần thưởng rõ ràng nhất của nó có được chứng minh bởi thành tích tốt hay không? Hay chúng chỉ hợp lý hóa sự tham lam và tính tư lợi mà thôi? Người ta đặt ra các câu hỏi xoáy một cách rõ ràng vào tiền lương quá cao của giám đốc điều hành. Trong trật tự cũ, các hạn chế ngầm đã buộc mọi người phải tự kiềm chế. Nếu tất cả mọi người trong công ty đều hưởng lợi từ thành tích của

tổ chức và nợ tổ chức một trách nhiệm cơ bản thì các CEO có thể xứng đáng với mức lương cao hơn (vì trách nhiệm của họ lớn hơn), nhưng không phải là các lợi ích lớn hơn không tương xứng. Nếu những người có mức lương thấp nhất được tăng lương 5% thì những người có mức lương cao cũng vậy. Và đó là những gì đã xảy ra. Từ cuối thập niên 1940 đến thập niên 1970, tiền lương của một giám đốc điều hành điển hình của một công ty lớn là từ khoảng 900.000 USD (đã điều chỉnh lạm phát 2000 USD) đến 1,17 triệu USD - một mức tăng trưởng tương đương với mức tăng lương của người lao động thu nhập thấp. Nhưng trong trật tự mới, các CEO đã được nhận các lựa chọn cổ phiếu hậu hĩ được cho là để "kết nối" lợi ích của họ với lợi ích của cổ đông. Công việc của CEO là làm tăng giá cổ phiếu. Trong giai đoạn 2000-2005, mức lương trung bình của CEO trong các doanh nghiệp tương tự đã bùng nổ lên đến 9 triệu USD. Sự quản lý có thể đã được cải thiện, nhưng kết quả lại chỉ là một đợt giảm phát bất ngờ, khi lạm phát và lãi suất thấp đã đẩy mạnh giá cổ phiếu. Một số nhà quan sát (kể cả tôi) tin rằng nhiều CEO đã thao túng quy trình đền bù theo hướng có lợi cho họ và nhất là đã được khen thưởng cho thành tích tương xứng. Sự giàu có cá nhân đã phản ánh các địa vị đặc quyền trong cơ cấu doanh nghiệp hơn là các kỹ năng vượt trội.[225]

II

Tuy nhiên, mọi người bất mãn với trật tự kinh tế mới không có nghĩa là nó đã hoàn toàn thủ tiêu trật tự cũ; trái lại, nó thường xuyên ghép bản thân lên trật tự cũ. Chúng ta đang đối phó với các thể chế, niềm tin và hành vi đã phát triển qua thời gian. Những thực hành quen thuộc đã được sửa đổi để đáp ứng các hoàn cảnh đã thay đổi, và kết quả là một hỗn hợp khó hiểu. Thật vậy, trách nhiệm của doanh nghiệp không còn nhiều giá trị nữa. Thậm chí trong thập niên 1980, các nhà điều hành cấp cao của 56% các công ty lớn đã tin rằng "các nhân viên trung thành với công ty và các mục tiêu kinh doanh cao hơn xứng đáng được bảo đảm tiếp tục tuyển dụng". Đến thập niên 1990, tỷ lệ này chỉ còn 6%. Nhưng điều đó không có nghĩa là nhiều công việc trọn đời đã bị loại trừ. Nhiều người lao động vẫn thiết lập được các mối quan hệ làm việc lâu dài. Thị trường lao động chưa bị đảo lộn thành một thị trường nhẫn tâm, với hầu hết mọi người thường xuyên bỏ việc và liên tục cần việc làm mới. Các thông báo thường xuyên về các vụ sa thải và "thu hẹp kinh doanh" đã thể hiện sự thay đổi mạnh mẽ, nhưng chúng cũng thổi phồng sự thay đổi và che giấu tính liên tục. Trong số những người lao động từ 55 tuổi đến 64 tuổi vào năm 2006, khoảng ¼ đã làm việc với công ty hiện tại trong hai mươi năm hoặc nhiều hơn (29% đối với nam và 22% đối với nữ) và gần 70% đã làm cùng một công ty trong ít nhất năm năm (69% đối với nam và 70% đối với nữ).[226]

Các mối quan hệ công việc dài hạn được duy trì một phần là vì người lao động và doanh nghiệp có một số lợi ích chung. Khi người ta càng lớn tuổi thì càng muốn có thêm sự ổn định trong cuộc sống để nuôi sống gia đình, trả nợ và tiết kiệm. Đối với các công ty, nguồn lực kinh tế quan trọng nhất thường là kiến thức, kinh nghiệm và các mối quan hệ tích lũy của các nhân viên. Việc tuyển dụng lại và đào tạo lại nhân viên rất tốn kém. Trong quá khứ, các công ty đã làm theo các thực tiễn công việc được mong đợi sẽ tạo ra lòng trung thành và sự ổn định dài hạn một cách thận trọng. Trong một nghiên cứu nổi tiếng năm 1979, nhà kinh tế học Edward Lazear của Đại học Stanford đã lập

luận rằng nhiều công ty trả lương thấp hơn mức bình thường so với khả năng cho những nhân viên trẻ tuổi và trả lương cao hơn bình thường đối với những nhân viên lớn tuổi hơn. Theo ông, nguyên nhân của việc này là để khuyến khích nhân viên ở lại làm việc với doanh nghiệp trong suốt những năm giữa đời làm việc hiệu quả nhất. Vì phần thưởng được dồn vào những năm cuối sự nghiệp, nhân viên thường có động lực ở lại mạnh mẽ. Số tiền rất lớn sẽ được trao vào cuối đời. Trợ cấp thường gia tăng theo mức độ thâm niên của người lao động. Khi người lao động càng lớn tuổi thì bảo hiểm y tế càng trở nên có giá trị hơn, vì các hóa đơn y tế ngày càng tăng đối với con cái và bản thân họ.

Thật sự là tất cả các cơ chế ràng buộc truyền thống đã yếu đi. Các hợp đồng ngầm theo phong cách Lazear[227] đã ít còn quyền lực và ít được phổ biến hơn.[228] Sự đảm bảo về việc làm vẫn còn mạnh mẽ, nhưng - như Lardner đã quan sát - điều đó không phải là tuyệt đối ngay cả đối với các doanh nghiệp thành công lớn. Nhiều công ty cũng đã chuyển từ "kế hoạch trợ cấp lợi ích xác định"[229] (defined benefit pensions) sang các "kế hoạch đóng góp xác định"[230] (defined contribution plans). Cách đầu tiên bảo đảm người lao động được nhận tiền hàng tháng miễn là còn sống, với lợi ích dựa trên mức lương của người lao động và số năm làm việc. Theo cách thứ hai, người sử dụng lao động đóng góp vào một quỹ đầu tư (phổ biến nhất là kế hoạch 401(k)) sẽ có sẵn cho mỗi người lao động khi họ về hưu. Người nghỉ hưu có thể rút phần đầu tư cá nhân ra, nhưng khi hết quỹ, họ sẽ phải tự sinh sống. Năm 1979, 62% người lao động có tiền trợ cấp được chi trả bởi các kế hoạch trợ cấp lợi ích xác định, trong khi chỉ có 16% là bằng "kế hoạch đóng góp xác định" và 22% là nhờ kết hợp cả hai kế hoạch; năm 2005, các số liệu đã bị đảo ngược - 63% người lao động có "kế hoạch đóng góp xác định", 10% từ "kế hoạch trợ cấp lợi ích xác định" và 27% là kết hợp cả hai. Ngoài ra bảo hiểm y tế do người sử dụng lao động tài trợ cũng bị giảm sút.[231]

Nhà khoa học chính trị của Đại học Yale, Jacob Hacker, đã tranh luận rằng những gì đã xảy ra là một "sự chuyển giao rủi ro to lớn". Hệ thống các bảo lãnh chính thức và không chính thức để bảo vệ công nhân không bị thất nghiệp, không phải chịu các chi phí chăm sóc y tế quá cao và không phải

nghèo khổ vào tuổi già đã bị phá vỡ. Các tập đoàn lớn một thời chấp nhận những rủi ro này đã chuyển giao chúng cho bản thân người lao động, tiền trợ cấp là một ví dụ rõ ràng. Hacker đã viết như sau:

Sự bảo đảm về kinh tế chính là trung tâm của Giấc mơ Mỹ. Người Mỹ có một niềm tin tuyệt đối rằng những người làm việc chăm chỉ, có lựa chọn đúng đắn và gia đình họ làm điều phải thì có thể trở thành viên thường trực của giai cấp trung lưu. Xu hướng ngày càng tăng của nguy cơ kinh tế đã che khuất các mong đợi này, khiến cho các cá nhân đã làm việc chăm chỉ để vươn đến được vị trí cao hiện tại phải đối mặt với sự bấp bênh không biết mình có an toàn không bị rơi xuống hay không... Triển vọng của sự bấp bênh về kinh tế - bị sa thải, không được trả tiền bảo hiểm y tế, hoặc có một căn bệnh nghiêm trọng xảy đến với một thành viên trong gia đình - đã khiến cho họ lo lắng.[232]

Mặc dù không thể chối cãi, các thay đổi được Hacker miêu tả thực sự không đến mức ấn tượng và "giật gân" như vậy. Chúng nên được gọi là "sự chuyển dịch rủi ro vừa phải", vì trật tự cũ chưa bao giờ đạt được sự bảo hộ hoàn toàn cho người lao động và trật tự mới cũng chưa hoàn toàn loại bỏ được các bảo hộ tập thể. Hầu hết các công ty vẫn có những đóng góp nhiều tiền trợ cấp: Năm 1987, 58,4% người lao động toàn thời gian đã tham gia vào các kế hoạch nghỉ hưu do công ty tài trợ; năm 2004, con số so sánh là 56,6%. Tương tự, hầu hết các công ty quy mô vừa và lớn vẫn mua bảo hiểm y tế cho người lao động: Năm 2006, 92% các doanh nghiệp có từ 50 đến 199 nhân viên và 98% các doanh nghiệp có 200 nhân viên hoặc nhiều hơn đã làm như vậy. Thật sự là mức phí bảo hiểm của người lao động đã tăng một cách đột ngột, nhưng điều đó chủ yếu phản ánh lên các chi phí chăm sóc sức khỏe đang tăng lên một cách nhanh chóng, chứ không phải là tương ứng với phần đóng góp của các công ty nhỏ hơn.[233]

Phóng viên Peter Gosselin của tờ *Los Angeles Times*, người đã nghiên cứu triệt để các xu hướng này, đã nhìn thấy một bức tranh hỗn hợp. Việc gặp phải vấn đề về tài chính trong cuộc sống của các gia đình - thất nghiệp, ly hôn, mắc bệnh nghiêm trọng, sinh con, nghỉ hưu hoặc tàn phế - thực sự có giảm chút ít vào khoảng giữa thập niên 1970, đầu thập niên 1980 và đầu những

năm 2000. Điều này đặc biệt đúng với thất nghiệp. Nhưng các hậu quả lại tăng lên. Khoảng hơn ¼ các gia đình đang gánh chịu nạn thất nghiệp đã bị giảm 50% thu nhập hoặc nhiều hơn; trong thập niên 1970, con số đó là 17%. Thật vậy, Gosselin đã thấy rằng các xu hướng tăng giảm của thu nhập đã trở nên rõ ràng hơn. "Các gia đình tốt nghiệp trung học, có người đứng đầu đã học cao đẳng nhưng không có bằng cấp, và gia đình có người đứng đầu tốt nghiệp cao đẳng, tất cả đều đã thấy rằng mức tăng thu nhập của họ sẽ có biến động lớn", ông ấy đã viết như vậy trong tác phẩm *High Wire*: *The Precarious Financial Lives of American Families*. Sự bấp bênh về kinh tế không chỉ là những tin tức trên báo chí, mà đã tràn vào đến từng gia đình cụ thể.[234]

Tuy nhiên, cần nhớ rằng không phải tất cả sự thay đổi đều không được trông đợi. Nhiều người không thích cảm giác bị ràng buộc vào công việc. Một số người lại thích các thỏa thuận theo phong cách Lazear vốn yếu hơn. Nhiều người thay đổi công việc để có lương tốt hơn. Nhiều người nghỉ việc vì họ muốn có công việc thích hợp hơn hoặc nhiều thử thách hơn. Nhưng vẫn có những người khác chuyển chỗ làm vì hoàn cảnh cá nhân thay đổi: kết hôn, ly dị, chuyển chỗ ở hoặc tốt nghiệp. Một thị trường lao động linh hoạt phải được điều chỉnh thích hợp với các thay đổi này. Một nghiên cứu gần đây đã ước tính rằng gần 30% sự thay đổi công việc trong một thời gian điển hình ba tháng, tương đương khoảng 4% số việc làm, là thay đổi tự nguyện - người lao động nghỉ việc và bắt đầu công việc khác gần như ngay lập tức. Nghiên cứu này cho thấy mức tăng lương tiêu biểu trung bình là từ 5% đến 10%. Chính *Kế hoạch đóng góp xác định* chứ không phải *Kế hoạch trợ cấp lợi ích xác định* đã làm cho việc thay đổi công việc dễ dàng hơn; phần lương hưu có thể dễ dàng được chuyển sang doanh nghiệp mới. Cuối cùng, khả năng người lao động có thể nghỉ việc cũng là một sự cản trở cho công ty. Nó buộc công ty phải tăng lương, gia tăng lợi ích và điều kiện làm việc để duy trì một lực lượng lao động có chất lượng.[235]

Sau tình trạng bấp bênh, sự bất bình đẳng chính là một bản cáo trạng tuyệt vời khác đối với trật tự kinh tế mới. Chỉ có một bộ phận nhỏ được hưởng lợi từ đây. Người giàu trở nên giàu có hơn, người nghèo thì nghèo hơn và tầng lớp trung lưu thì giậm chân tại chỗ. Sự biếm họa này cũng có phần đúng. Chúng ta hãy xem bảng dưới đây. Nó nhắc chúng ta nhớ lại về việc chênh

lệch thu nhập ngày càng được mở rộng, đặc biệt là từ năm 1980. Bảng này cho thấy thu nhập trước thuế trung bình của hộ gia đình thuộc một phần năm hộ nghèo nhất, một phần năm hộ giàu nhất và thu nhập trung vị của hộ gia đình (đây là thu nhập của hộ gia đình nằm ở đúng mức giữa). Thu nhập này không bao gồm các lợi ích cộng thêm do nhà tuyển dụng chi trả, cũng như các chuyển nhượng phi tiền mặt của chính phủ, chẳng hạn như tem phiếu thức ăn hoặc tiền mặt có được nhờ đi vay. Tất cả các số liệu này đều được tính theo USD đã điều chỉnh lạm phát năm 2006.

THU NHẬP HỘ GIA ĐÌNH GIAI ĐOẠN 1970-2006

(Đơn vị: USD năm 2006 đã điều chỉnh lạm phát)

	Thu nhập của hộ gia đình thuộc 1/5 hộ có thu nhập thấp nhất	Thu nhập của hộ gia đình thuộc 1/5 hộ có thu nhập cao nhất	Thu nhập ở mức trung bình
1970	9.032	98.322	39.604
1980	10.041	108.322	41.258
1990	10.716	130.309	44.778
2000	11.892	166.571	49.163
2006	11.352	168.170	48.201
THAY ĐỔI			
1970-2006	+26%	+71%	+22%
1980-2006	+13%	+55%	+17%
1990-	+6%	+29%	+8%

http://tieulun.hopto.org

2006	+6%	+29%	+8%
2000-2006	-5%	+1%	-2%

Nguồn: Bảng A-1 và A-3, *Income, Poverty and Health Insurance Coverage in the United States: 2006* (Washington, DC: Văn phòng Điều tra Dân số Hoa Kỳ, tháng 8/2007).

Nhìn bề ngoài thì các con số này có vẻ rất khó chấp nhận. Năm 1970, thu nhập của các hộ gia đình thuộc 1/5 hộ có thu nhập cao nhất gấp khoảng 11 lần so với thu nhập của hộ gia đình thuộc 1/5 hộ có thu nhập thấp nhất; đến năm 2006, tỷ lệ này đã là gần 15 lần. Nếu thu nhập trung vị của hộ gia đình được chọn làm mức tiêu biểu - một quy ước tiêu chuẩn, cho dù là một quy ước gây hiểu lầm - thì thu nhập của tầng lớp trung lưu Mỹ từ năm 1970 đã giảm trung bình ít hơn 1% mỗi năm; năm 2006 cũng có sự giảm nhẹ so với năm 2000. Hơn nữa, các con số này đã bỏ qua khoản thu nhập khổng lồ của 1% hoặc 2% người có thu nhập cao nhất. Các cuộc khảo sát của Census Bureau, nguồn của các số liệu này, có quy mô mẫu quá nhỏ nên không thể bao gồm được những người quá giàu. Các ước tính của nhà kinh tế học Emmanuel Saez và Thomas Piketty, dựa trên các khoản hoàn thuế, cho thấy rằng tỷ lệ thu nhập của người đứng đầu so với thu nhập quốc gia đã tăng gần gấp đôi từ năm 1980 đến năm 2005, tăng từ 7,5% lên đến 14,4%. Dường như ai cũng chịu áp lực phải trở nên giàu có. Như vậy trường hợp này đã được giải quyết xong? Chưa đâu. Ở đây, một lần nữa, các số liệu tiêu chuẩn vẫn che giấu một số thứ![236]

Việc những người giàu đang làm tốt nhất không có nghĩa là những người khác không làm tốt. Năm 2006, gần 1/5 số hộ gia đình Mỹ có thu nhập trước thuế là 100.000 USD hoặc nhiều hơn: sau khi điều chỉnh lạm phát, ngưỡng chọn lọc đã cao hơn nhiều so với năm 1980 (8.6%) và năm 1995 (14,2%). Hơn nữa, "thu nhập trung vị của hộ gia đình" không còn là một chỉ số tốt cho sự giàu có của tầng lớp trung lưu. Thời gian trôi qua, bản chất của hộ gia đình đã thay đổi. Ngày càng nhiều các cặp vợ chồng đã ly dị, bố mẹ đơn thân và

những người độc thân lớn tuổi hơn. Ngày càng nhiều các cặp vợ chồng có hai người tạo ra thu nhập. Các xu hướng này đã làm giảm thu nhập trung vị và làm tăng sự bất bình đẳng. Nếu một cặp vợ chồng thu nhập 100.000USD có hai người tạo thu nhập như nhau ly dị, thì kết quả là có hai hộ gia đình có thu nhập 50.000 USD.[237] Khi hộ gia đình được xem xét dựa trên quy mô - là cách sống thực tế của người dân - thì thu nhập đạt được lớn hơn. Từ năm 1990 đến năm 2005, thu nhập trung vị của hộ gia đình đã tăng 6,8%. Tuy nhiên, thu nhập trung vị đã tăng 10,6% đối với các hộ gia đình có ba nhân khẩu, 15,8% đối với những hộ có bốn người và 16,9% cho những hộ có năm người.[238]

Các thay đổi trong lối sống như vậy - những người được giáo dục tốt kết hôn với nhau, con người sống lâu hơn hoặc ly hôn - ít nhất cũng giải thích được cho sự gia tăng bất bình đẳng trong thu nhập cũng như sự khác biệt về tiền lương. Trong một nghiên cứu, nhà kinh tế học Chulhee Lee đã cho rằng ¾ sự gia tăng bất bình đẳng từ năm 1968 đến năm 2000 là do các thay đổi xã hội rộng lớn. Các cặp vợ chồng, với tối đa hai người có thu nhập, đã chiếm ưu thế về số hộ gia đình nằm trong 1/5 hộ có thu nhập cao nhất; còn trong nhóm 1/5 hộ gia đình có thu nhập thấp nhất, chỉ ít hơn một nửa là đã kết hôn và 1/3 số nhân khẩu không có việc làm - có thể được cho là do lớn tuổi, bị tàn tật, không có kỹ năng hoặc không có động lực làm việc. Khi nghiên cứu khoảng thời gian ngắn hơn từ năm 1979 đến năm 2004, nhà kinh tế học Gary Burtless của Viện Brookings cũng đã đi đến một kết luận tương tự, mặc dù ông cho rằng chỉ một nửa sự gia tăng bất bình đẳng là do các xu hướng xã hội. Ở một mức độ nào đó thì mức độ tăng trưởng thu nhập cũng đã bị báo cáo ít đi, vì ngày càng nhiều tiền lương thưởng được chuyển thành bảo hiểm y tế do người sử dụng lao động chi trả. Theo một ước tính, 35% phần tăng trong mức bồi thường thiệt hại trung bình cho người lao động toàn thời gian từ năm 2000 đến năm 2005 đã chuyển thành các lợi ích y tế.[239]

Cuối cùng, việc nhập cư cũng đã khiến thu nhập trung vị giảm xuống và khiến cho tình trạng bất bình đẳng trở nên tồi tệ hơn. Trên thực tế, chúng ta đang tính đến cả những người thu nhập thấp và thu nhập cao, mở rộng khoảng cách giữa hai nhóm. Rất nhiều người Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha

có tay nghề thấp, kể cả nhập cư hợp pháp và bất hợp pháp, đều tập trung ở nhóm gần cuối. Họ làm cho thu nhập trung vị (điểm giữa) thấp hơn và làm tăng số người nằm dưới mức nghèo khổ của chính phủ (20.164USD cho một gia đình có bốn người vào năm 2006). Tác động đã gia tăng theo thời gian, vì số hộ gia đình người Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha đã chiếm tỷ lệ 4,7% năm 1980 trong tổng số hộ gia đình, đã tăng lên 11,2% vào năm 2006. Trong khi đó, một số ít hơn người nhập cư châu Á và họ hàng lại tập trung vào nhóm có thu nhập đứng đầu.[240]

Như vậy, bức tranh kinh tế đã trở nên phức tạp hơn là việc người giàu tiếp tục giàu thêm trong khi những người khác phải trả giá. Khi lái xe vòng quanh hầu hết các khu vực đô thị thì những gì bạn nhìn thấy là sự thịnh vượng khắp mọi nơi. Theo một số cách không thể đo lường được, khoảng cách xã hội giữa tầng lớp trung lưu và thượng lưu đã được thu hẹp, vì khoảng cách giữa hàng hóa xa xỉ và hàng hóa bình dân tương đương đã thu hẹp rất nhiều. Sự khác biệt giữa một chiếc xe Chevrolet và một chiếc Ferrari gần như không đáng kể, đặc biệt là nếu cả hai tài xế đều đang bị kẹt xe. Nhưng một số nguyên nhân khiến cho chênh lệch thu nhập ngày càng tăng thì vẫn còn dai dẳng. Mặc dù người nhập cư nhìn chung có thu nhập khá hơn, nhưng sự hiện diện của họ cũng đã làm giảm mức thu nhập được báo cáo của Mỹ. Thực tế rằng con người sống thọ hơn được xem là tiến bộ, nhưng những hộ gia đình lớn tuổi hơn khi nghỉ hưu thường có ít tiền hơn khi còn thu nhập đỉnh cao (chi phí cũng thường thấp hơn nhiều - chi phí chăm sóc trẻ, chi phí làm việc và chi phí nhà ở cũng giảm nhiều hoặc đã bị loại bỏ). Cuối cùng, đáng lưu ý rằng hầu hết người nghèo không nghèo vì nguyên nhân người giàu. Gia đình tan vỡ, kỹ năng làm việc thấp, thói quen làm việc xấu, sức khỏe kém và không may mắn có vẻ là các nguyên nhân hợp lý hơn. Nếu người giàu nghèo đi - và thị trường tái phân phối một phần thu nhập của họ - thì có khả năng những người hưởng lợi sẽ là những-người-sắp-giàu, tầng lớp trung thượng lưu ngày nay, chứ không phải là những người nghèo.

Điều này không có nghĩa là sự thất vọng và nỗi lo lắng của vô số người Mỹ là không xác thực. Nhưng một vài sự lo lắng trong số đó là không thể tránh khỏi. Quá trình tiến bộ kinh tế ban đầu đã tạo ra những "nhu cầu" mới, mong muốn và ước vọng mới. "Thuộc về tầng lớp trung lưu" trở thành một mục

tiêu di động! Những gì là đủ của ngày hôm qua thì hôm nay không còn đủ đáp ứng nữa. Trước năm 1920, xe hơi là một món đồ xa xỉ; sau 1950, với hầu hết người Mỹ, nó là một vật dụng cần thiết. Trước Thế chiến thứ II, đi học phổ thông là một đặc quyền của tầng lớp giàu có hoặc là một niềm vinh dự cho các học sinh giỏi; thì sau Thế chiến thứ II, nó đã trở thành chuẩn mực của tầng lớp trung lưu. Năm 1985, điện thoại di động là một phương tiện kinh doanh hoặc là một phụ kiện cá nhân đắt tiền; còn bây giờ hầu như ai cũng có một cái điện thoại. Năm 2008, 70% hộ gia đình có truyền hình vệ tinh hoặc truyền hình cáp, 66% hộ có Internet tốc độ cao và 42% có tivi màn hình phẳng.[241] Hai mươi lăm năm trước, các số liệu này gần như không đáng kể, thậm chí là bằng không. Vấn đề là "nhu cầu" và mong muốn của chúng ta thường xuyên vượt quá thu nhập, gây cho ta cảm giác thất bại và tụt lại phía sau. Đây là một khía cạnh của trật tự kinh tế mới không có gì khác biệt so với trật tự cũ.

III

Nếu trật tự mới đại diện cho một sự cải tiến thì điểm nổi bật nhất của nó chính là Great Moderation (*Thời kỳ ôn hòa vĩ đại*), hoặc sự thuần hóa của chu kỳ kinh doanh. Kể từ cuộc khủng hoảng năm 1981-1982, nền kinh tế đã gần như luôn mở rộng, luôn tạo ra nhiều việc làm và luôn thúc đẩy tiêu chuẩn sống cao hơn. Tất cả điều này đã làm giảm sự kích động xã hội, giảm bớt sự bất bình do bất bình đẳng lớn hơn và công việc bấp bênh hơn. Trật tự mới chính là "con tin" của Great Moderation. Một chu kỳ kinh doanh hồi sinh - gay gắt hơn và khủng hoảng thường xuyên hơn - có thể làm thay đổi ý kiến công chúng. Nó có thể đẩy cuộc chiến về hướng kinh doanh và tăng thêm áp lực cho sự can thiệp của chính phủ. Khi xem xét điều này, thật hữu ích nếu chúng ta biết được liệu Great Moderation có là một sự may mắn vĩnh viễn hay chỉ là một giai đoạn thoáng qua. Nhưng thật không may, chúng ta không biết điều đó.

Chúng ta không thiếu lời giải thích cho Great Moderation. Các chu kỳ kinh doanh xuất phát từ những thay đổi trong tiêu dùng. Chi tiêu nhiều hơn (cho nhà ở hoặc xe hơi) khuyến khích kinh tế mở rộng. Chi tiêu yếu là mối đe dọa của khủng hoảng. Như đã lưu ý, sự sụt giảm của lạm phát đã đẩy mạnh Great Moderation bằng cách giảm thiểu các chính sách kinh tế chủ động gây lạm phát và giảm phát kế tiếp nhau. Nhưng có thể còn có những nguyên nhân khác. Sự dịch chuyển lịch sử ra khỏi ngành sản xuất và nông nghiệp, cả hai đều chịu ảnh hưởng từ những thay đổi sâu sắc trong từ các chu kỳ hàng tồn kho và đầu tư cũng như các điều kiện thu hoạch, có thể thúc đẩy sự ổn định (các hiệu ứng cũng có thể đã xảy ra trong thập niên 1950 và 1960 trước khi bị lạm phát áp đảo). Chính phủ các nước lớn hơn có thể ổn định tổng chi tiêu, bởi trừ khi có chiến tranh, chi phí không biến động đột ngột. Hơn nữa, nó mang đến "các nhân tố giúp ổn định tự động" (automatic stabilizer) (trong các cuộc khủng hoảng, bảo hiểm thất nghiệp gia tăng và tiền thuế lũy tiến giảm nhẹ; khi kinh tế phát triển thì diễn ra điều ngược lại). Các công cụ kiểm soát hàng tồn kho được thực hiện trên máy vi tính để phù hợp với doanh thu

và đơn đặt hàng, được sử dụng rộng rãi trong thập niên 1980 và 1990, có thể đã giúp doanh nghiệp không bị trữ hàng quá nhiều. Sự có mặt của tín dụng tiêu dùng có thể đã giúp các gia đình dàn xếp ổn thỏa việc chi tiêu.

Thực tế là nền kinh tế khá ổn định trong hai thập kỷ vừa qua không đảm bảo rằng nó sẽ vẫn ổn định trong tương lai. Một hệ thống chủ nghĩa tư bản liên tục tự đổi mới và khám phá lại cũng có thể làm nảy sinh những hạt mầm bất ổn. Ứng viên hàng đầu trong thời điểm này là hệ thống tài chính. Tài chính là phương tiện mà qua đó xã hội cân bằng giữa tiết kiệm và đầu tư. Một số cá nhân và công ty gửi tiết kiệm, số còn lại thì đầu tư - vào việc kinh doanh, nhà cửa, nhà máy, các sản phẩm mới. Các ngân hàng và thị trường tài chính (đối với cổ phiếu, trái phiếu và các chứng khoán khác) đã giúp kết nối hai kênh này với nhau. Sự sụp đổ một phần hoặc hoàn toàn hệ thống tài chính có thể gây tổn hại nghiêm trọng đến phần còn lại của nền kinh tế. Nó có thể phá hỏng các quy trình cho vay và đi vay thông thường mà cả doanh nghiệp và người tiêu dùng đều đang phụ thuộc vào đó, và các vấn đề về tài chính đã chuyển thành những thiệt hại to lớn về tài sản đối với các cá nhân, doanh nghiệp và các định chế phi lợi nhuận (trường học, bệnh viện) làm ảnh hưởng đến chi tiêu và đầu tư của họ. Phần lớn năm 2008, Cục Dự trữ Liên bang đã nỗ lực chống lại một sự sụp đổ như vậy, khi thiệt hại trên chứng khoán được đảm bảo bằng cái gọi là "các khoản thế chấp dưới chuẩn" (subprime mortgages) (các khoản vay dành cho những người vay có tài chính yếu hơn) gây tổn hại cho các ngân hàng và ngân hàng đầu tư. Sự ám ảnh đối với hệ thống tài chính này thể hiện một lỗ hổng rất lớn trong kinh tế học hiện đại.

Bất kỳ ai đã học nhập môn kinh tế trong thập niên 1960 (như tôi chẳng hạn), hoặc trong nhiều năm sau đó, đều hầu như không tiếp xúc với tài chính. Nó được xem là một chỗ nước xoáy. Phương pháp tiếp cận chuẩn mực đối với các chu kỳ kinh doanh là chia chi tiêu của nền kinh tế thành bốn nhóm lớn. Nhóm lớn nhất là tiêu dùng cá nhân - bao gồm mọi thứ từ đồ nội thất cho các loại thức ăn nhanh. Những nhóm khác gồm có đầu tư vào doanh nghiệp và nhà ở; chi tiêu của chính phủ, từ việc bảo vệ quốc gia cho đến nâng cấp hạ tầng giao thông và xuất khẩu ròng (thặng dư hoặc thâm hụt thương mại). Các thay đổi đáng kể trong chi tiêu từ bất kỳ nguồn nào trên đây cũng có thể làm cho kinh tế phát triển hoặc gây ra khủng hoảng. Các giáo sư có xu hướng hoài cổ có thể vẫn còn nhớ về một thời đã từng có những làn sóng rút tiền

hàng loạt - khi người gửi tiền đòi lấy lại tiền tiết kiệm. Việc đó, bằng cách làm thu hẹp tín dụng ngân hàng, đã gây ảnh hưởng đến chu kỳ kinh doanh. Nhưng đó đã là chuỗi ngày tồi tệ trong quá khứ trước khi có sự xuất hiện của bảo hiểm tiền gửi trong thập niên 1930 để ngăn ngừa các cuộc hoảng loạn ngân hàng. (Bảo hiểm tiền gửi liên bang, hiện nay nhìn chung là 100,000 USD cho mỗi tài khoản, bảo vệ các cá nhân không bị thiệt hại ngay cả khi ngân hàng sụp đổ). Vai trò của tài chính gần như là bị động. Tài chính chỉ phản hồi lại các sự kiện chứ không tạo ra chúng. Nếu người tiêu dùng hoặc các công ty cần vay tiền thì họ sẽ tìm đến các ngân hàng hoặc bán trái phiếu. Tương tự, thị trường chứng khoán đã chủ yếu là một phong vũ biểu cho thấy các công ty đang hoạt động có hiệu quả hay không. Rất ít doanh nghiệp tăng vốn bằng cách bán ra cổ phần mới.

Nhưng hóa ra là những gì tôi và nhiều người khác đã được học là sai, hay ít nhất là đã trở nên lạc hậu và không đầy đủ. Trong một phần tư thế kỷ qua, tài chính đã dẫn dắt các sự kiện - giúp kinh tế phát triển cũng như làm cho nó lâm vào suy thoái thông qua các "bong bóng tài chính". Giá trị cao của cổ phiếu và nhà ở đã thuyết phục hàng triệu người Mỹ chi tiêu nhiều hơn bằng thu nhập kiếm được, tiền vay, hoặc cả hai. Người ta cảm thấy giàu có hơn nên chi tiêu nhiều hơn; thật vậy, các nhà kinh tế học gọi đây là "hiệu ứng giàu có" (wealth effect). Chi tiêu tiêu dùng tăng từ 63% GDP vào năm 1980 lên đến 70% trong năm 2004, và sự tăng trưởng đều đặn này đã củng cố các tiêu chuẩn sống và sự tăng trưởng của nền kinh tế. Rồi thì giá cổ phiếu và nhà đất đảo chiều và làm cho nền kinh tế đi xuống. Tính sẵn có lớn hơn của vốn đầu tư mạo hiểm (từ 18 tỷ USD năm 1997 tăng lên 107 tỷ USD năm 2000) thoạt tiên làm cho Internet và thị trường máy tính bùng nổ, rồi sau đó có nhiều khoản vốn đã sụp đổ cùng với giá cổ phiếu cao ngất ngưởng trong "bong bóng công nghệ". Mô hình tương tự cũng đã diễn ra trong lĩnh vực bất động sản. Các khoản cho vay thế chấp dễ dàng hơn đã đẩy giá nhà tăng lên, làm cho những người mua càng "máu me" khi mua nhà; dẫn đến cho vay nhiều hơn, mua nhiều hơn và giá cao hơn. Sự bùng nổ đã tự phát triển cho đến khi "bong bóng" vỡ ra và giá nhà ở - không còn được hỗ trợ bởi tín dụng dễ dãi - bắt đầu rơi tự do. Trong cả hai trường hợp, sự tăng giá ban đầu - được kích hoạt bởi lạm phát và lãi suất đang giảm - đã bồi dưỡng một niềm tin sai lầm về khả năng chắc chắn đi lên của giá trị các tài sản.

Điều quyết định là các chuỗi chi tiêu này đã bị hệ thống tài chính sai khiến. Hệ thống này vốn đã thay đổi một cách đáng kể, không còn sự thống trị của các ngân hàng và các tổ chức *tiết kiệm và tín dụng (S&L)* như ba mươi năm trước. Các thiệt hại trong thập niên 1980 - khi nhiều tổ chức S&L và các ngân hàng sụp đổ, còn các định chế tài chính khác thì hạn chế cho vay bằng cách rút hết vốn đầu tư - đã để lại một khoảng trống được lấp đầy bởi "chứng khoán hóa": gộp các khoản vay thế chấp, khoản vay mua ôtô, nợ thẻ tín dụng và các khoản cho vay khác thành các chứng khoán giống trái phiếu và bán cho các nhà đầu tư tổ chức (gồm các công ty bảo hiểm, quỹ hưu trí, quỹ bảo hiểm của trường học, quỹ hỗ tương). Tin học hóa giúp giao dịch diễn ra nhanh hơn và đẩy mạnh các chiến lược đầu tư phức tạp hơn. Thậm chí từ đầu thập niên 1970, như tác giả Martin Mayer đã nhớ lại, hầu hết các công ty chứng khoán lớn đã có "quy định khung" để kiểm soát việc chuyển nhượng thực sự của các chứng chỉ cổ phiếu và tiền mặt trong việc thanh toán các giao dịch hàng ngày. Hiện nay, hầu như tất cả các giao dịch chuyển tiền đều được thực hiện bằng điện tử. Từ năm 1980 đến 2006, khối lượng giao dịch trung bình trên Sở Giao dịch chứng khoán New York tăng từ 45 triệu cổ phiếu lên đến 1,8 tỷ cổ phiếu. Nhiều ngân hàng đầu tư hình thành từ các công ty hợp danh nhỏ bé trở thành các tập đoàn đại chúng khổng lồ. Cuối thập niên 1950, Morgan Stanley có một văn phòng và khoảng 100 nhân viên; năm 2007, tập đoàn này hoạt động tại 33 quốc gia và đã có 47.000 nhân viên. Các kiểm soát vốn toàn cầu thất bại cũng có nghĩa là tiền cũng được dịch chuyển giữa các quốc gia khác nhau ngày một nhiều hơn.[242]

Các bài học trong trường - và kinh tế học chính thống - cần phải được điều chỉnh để kết hợp các lợi ích và nguy cơ của một hệ thống tài chính phức tạp đã được liên thông cao trên phương diện quốc tế. Josh Lerner của Trường Kinh doanh Harvard đã ghi nhận rằng tài chính có vẻ dễ bị ảnh hưởng từ các chu trình sáng tạo thường xuyên, cũng nhưng những sự đầu cơ thiếu thận trọng. Chu trình thường bắt đầu bằng một số cải tiến đáng giá, ví dụ như "chứng khoán hóa", vốn đầu tư mạo hiểm hoặc LBOs. Điều này dẫn đến cảm giác giả tạo, thường là tốt đẹp vì nó tạo ra sự cạnh tranh và cải tiến. Cuối cùng là một đợt đầu cơ. Tâm lý đám đông chịu trách nhiệm về việc này; mong muốn phải có lợi nhuận nhanh chóng đã áp đảo những lập luận có lý trí về kinh tế. Giá cả bị kéo căng, các giao dịch đáng ngờ và thương mại phát

triển mạnh, và quá trình kết thúc với sự "đổ nhào" của các giá trị giả tạo, bị đẩy lên quá cao. Nếu "những vụ sụp đổ" chỉ làm cho một số người giàu nghèo hơn thì điều đó không thành vấn đề. Nhưng hậu quả có thể bao gồm thiệt hại rộng khắp, làm suy giảm lòng tin và thắt chặt tín dụng. Thời tôi học đại học, người ta cho rằng các kết nối giữa hệ thống tài chính và phần còn lại của nền kinh tế rất dễ hiểu và khiêm tốn. Nhưng giờ đây chúng đã lớn hơn và khó dự đoán hơn.[243]

Số phận của *Thời kỳ ôn hòa vĩ đại (Great Moderation)* có thể xoay quanh ảnh hưởng của những vụ sụp đổ này. Hiện nay hầu như không ai tin rằng các chu kỳ kinh doanh có thể bị bãi bỏ hoàn toàn. Các xu hướng chi tiêu không thể tránh được này bắt nguồn từ sự tính toán sai lầm của con người, dù là trong thị trường tài chính hoặc ở nơi khác. Đôi khi các lỗi này bắt nguồn từ công nghệ, sản phẩm và thực tiễn kinh doanh mới, tạo ra các làn sóng mua vào hoặc đầu tư không bền vững. Đôi khi chúng phản ánh các thay đổi trong tâm lý chung - ví dụ như các giai đoạn mọi người lạc quan hay bi quan quá mức. Tuy nhiên, người ta vẫn thích hy vọng rằng các chu kỳ kinh doanh đã bị loại bỏ những trạng thái cực đoan nhất, và rằng Great Moderation sẽ kéo dài. Không còn phải chịu các hiệu ứng tiêu cực của lạm phát, nền kinh tế đã phát triển, chỉ còn một vài gián đoạn không thường xuyên và nhẹ nhàng. Dù là hợp lý nhưng triển vọng dễ chịu này không thể được xem là chuyện hiển nhiên. Đơn giản là chúng ta không biết liệu nền kinh tế có tự ổn định không - và nếu không thì liệu chính phủ có thể luôn cân bằng được nó không. Đây là một vấn đề lớn chưa được giải quyết của kinh tế học và có thể sẽ không thể giải quyết được.

Lịch sử đã cho thấy một số điểm lạc quan. Kể từ sau cuộc Đại Suy thoái đã chỉ xảy ra một vài cuộc suy thoái nặng mà thôi. Trên lý thuyết, sự suy sụp kinh tế có thể tự diễn ra. Doanh thu sụt giảm có thể dẫn đến tỷ lệ thất nghiệp cao hơn, và đến lượt doanh thu sẽ thấp hơn, thất nghiệp nhiều hơn và cứ tiếp tục như vậy. Nhưng trong thực tế, nền kinh tế có nhiều cơ chế tự điều chỉnh. Khi lãi suất và giá cả giảm xuống thì hàng tồn kho dư thừa được bán đi. Chính phủ cũng có các công cụ (giảm thuế, tăng chi tiêu, thay đổi lãi suất) để thúc đẩy sự ổn định. Vấn đề là trong một thế giới thay đổi nhanh chóng, những gì hiệu quả trong hôm qua có thể không còn hiệu quả trong hôm nay.

Năm 2008, Cục Dự trữ Liên bang phải vất vả đấu tranh với một dạng khủng hoảng tài chính mới. Phản ứng kinh điển đối với các cuộc khủng hoảng ngân hàng, theo khái niệm của Walter Bagehot (1826-1877), biên tập viên của *The Economist*, là các ngân hàng trung ương cho vay tiền mặt đối với các ngân hàng có khả năng chi trả nhưng đang phải đối mặt với làn sóng rút tiền. Nhưng vào năm 2008, phần lớn các khoản vay đã diễn ra bên ngoài các ngân hàng (nghĩa là "chứng khoán hóa"), và thiệt hại trên các khoản thế chấp "dưới chuẩn" ngày càng chồng chất. Các tổ chức tài chính đã trở nên dè dặt hơn trong việc cho định chế khác vay, vì không ai biết được định chế nào đã chịu thiệt hại. Để bù đắp cho sự thắt chặt tín dụng này, Fed đành phải cho cả ngân hàng và các định chế phi ngân hàng vay một cách hào phóng. Các hành động của Fed có thể đã ngăn chặn được một cuộc hoảng loạn, nhưng các hậu quả lâu dài thì vẫn còn chưa rõ ràng.

Như nỗi ám ảnh về "tình trạng đầy đủ việc làm (toàn dụng nhân công)" đã chỉ ra rằng các chính sách quá tham vọng có thể dẫn đến nhiều nguy hại hơn là kết quả tốt. Nhưng chỉ một số chính sách thất bại thì không có nghĩa là tất cả đều đáng bị kết tội. Các câu hỏi thực tế là "cái gì, khi nào, bao nhiêu và bởi ai". Các câu trả lời thường thuộc về vấn đề quan điểm. Một bài học khác của lịch sử là các nền kinh tế thường dễ bị tổn thương nhất khi chúng đang thay đổi nhanh chóng. Chúng ta hãy nhớ lại cuộc Đại Suy thoái. Khi nó diễn ra, đã có một lỗ hổng về chính trị và tư duy. Nước Anh, vốn đã từng là quốc gia đứng đầu thế giới, đã không còn có thể tiếp tục vai trò này; Mỹ thì không can thiệp. Chế độ bản vị vàng, một thời từng là trọng tâm của hệ thống tài chính toàn cầu, đã bị bao vây. Không ai chịu trách nhiệm (giải quyết cuộc khủng hoảng) và cũng không ai biết phải làm gì. Ngày nay chúng ta cũng có những vấn đề tương đương. Hệ thống tài chính toàn cầu đang thay đổi một cách nhanh chóng. Vai trò dẫn đầu của Mỹ về chính trị và kinh tế đang bị lung lay trước sự tiến bộ của các quyền lực khác (Châu Âu, Nhật Bản, Trung Quốc, Ấn Độ, Nga). Chúng ta hiểu ít hơn và kiểm soát ít hơn. Với quá nhiều thay đổi như vậy thì liệu bản thân *Thời kỳ ôn hòa vĩ đại* có trở thành nạn nhân hay không?

IV

Nhìn chung, những gì người Mỹ kỳ vọng từ hệ thống kinh tế quốc gia là thu nhập cao hơn và độ an toàn cao trong cuộc sống hàng ngày. Một nền kinh tế lành mạnh không phải là cứu cánh, mà là phương tiện để đi đến cứu cánh đó - đây chính là hiện thực hoá của những gì mà người Mỹ gọi một cách rộng rãi và mơ hồ bằng cụm từ "Giấc mơ Mỹ". Chúng ta muốn có công việc ổn định, tiêu chuẩn sống tốt hơn và sự bảo vệ chống lại các vấn đề của cuộc sống (bệnh tật, khuyết tật và tuổi già). Chúng ta muốn chính phủ có đủ tiền để có thể cung cấp các dịch vụ công cộng mà chúng ta tin là cần thiết cho một xã hội tốt đẹp và sự hạnh phúc của riêng mình. Chúng ta muốn có sự thịnh vượng và cả sự "có thể dự báo"[244] để bảo vệ gia đình không phải chịu thiệt hại về kinh tế. Các nguyện vọng này có vẻ hợp lý với phần lớn người Mỹ. Nhiều học giả và các nhà bình luận xem chúng như thể đã được khắc sâu vào ý thức quốc gia từ những ngày đầu tiên của nền cộng hòa. Nhưng không phải như vậy.

Niềm tin chung của Mỹ luôn nhấn mạnh "cơ hội cá nhân" và "tiến lên phía trước". Nhưng các giá trị và hy vọng phổ biến này không hề tồn tại trong một khoảng không nào đó. Người Mỹ là những con người vừa thực tế vừa lãng mạn, và trước Thế chiến thứ II, họ nhận ra rằng sự tiến bộ cá nhân hầu như không được bảo đảm. Họ mong đợi sẽ đấu tranh và biết rằng sẽ phải đối mặt với nhiều điều bất lợi, và cũng có thể là thất bại. Làm việc chăm chỉ và bền bỉ là cần thiết, nhưng cuối cùng thì điều đó có vẻ như cũng không đủ. Thành công không được quy định. Không phải là những người Mỹ sau chiến tranh của ngày hôm nay đã từ bỏ cam kết làm việc chăm chỉ (các cuộc khảo sát quốc tế cho thấy người Mỹ làm việc lâu hơn người lao động ở hầu hết các xã hội giàu có khác) hoặc sự cần thiết phải kiên trì. Nhưng những kỳ vọng này đã thay đổi. Giờ đây giả định là những người có những phẩm chất của tầng lớp trung lưu sẽ được mặc nhiên trao tặng một cuộc sống trung lưu tươm tất, không ít thì nhiều. Phấn đấu để thành công thì ít nhất cũng sẽ đạt được một kết quả "hợp lý" về kinh tế và sự ổn định, mặc dù có thể không đảm bảo cho

mọi giấc mơ quá lớn.

Chúng ta liên tục nghe được điệp khúc này: "Những người sống khuôn phép" (*People who play by the rules*) - nghĩa là họ đi học, làm việc chăm chỉ và chịu trách nhiệm về cuộc sống của bản thân - xứng đáng là thành viên của một xã hội thịnh vượng. Họ đã đạt được nó, và nếu nó bị thu hồi hoặc giảm sút theo một cách nào đó thì có nghĩa là họ đã bị đánh lừa. Hợp đồng xã hội không chính thức đã bị phá vỡ, và phải có một ai đó chịu trách nhiệm. Những niềm tin này đã được ghi dấu sâu sắc trong tâm lý phổ biến và được phản ánh trong những tuyên bố hùng hồn về chính trị. Tôi và một số người khác gọi ý thức về sự "xứng đáng" này bằng cái tên "quyền lợi" (*entitlement*). Tôi nghĩ đó là một cảm giác chỉ được kết tinh trong những thập kỷ sau Thế chiến thứ II, được khuyến khích bởi sự thành công bất ngờ của những thập kỷ đầu sau chiến tranh và niềm tin rằng có thể kiểm soát được hệ thống kinh tế.

Những gì chúng ta đã học được từ Thời kỳ Lạm phát (*Age of Inflation*) là ý thức về quyền lợi này đã bị thổi phồng, và ở một mức độ nào đó thì nó không thực tế. Nền kinh tế mà chúng ta tưởng có thể kiểm soát được vì lợi ích của chúng ta hoá ra đã trở nên hỗn loạn hơn, bấp bênh hơn và khó kiểm soát hơn chúng ta mong đợi - ít nhất là ở cấp độ của cá nhân người lao động và doanh nghiệp. Một số ước muốn kinh tế của chúng ta bị chồng chéo, ít nhất là một phần. Chúng ta muốn có thu nhập cao hơn và những thiết bị "mới và cải tiến" - máy tính tốc độ nhanh hơn, vé máy bay rẻ hơn, thiết bị y khoa đột phá. Tuy nhiên, chính quá trình "hủy diệt mang tính sáng tạo" đã đưa ra các lợi ích có thể phá hỏng hoặc đánh đổ sự ổn định và tính an toàn mà chúng ta mong muốn. Alan Greenspan đồng ý rằng "tính linh hoạt" là một trong những sức mạnh chính của nền kinh tế Hoa Kỳ. Qua đó, ông ta đã có ý muốn đề cập đến khả năng hưởng ứng với sự thay đổi và đưa con người và nguồn lực sang các lĩnh vực có cơ hội lớn nhất. Điều này chắc chắn đúng sự thật. Nhưng có một điều cũng thật không kém là "tính linh hoạt" cũng có mặt trái của nó: nhiều ngành sa sút, các công ty phá sản và người lao động mất việc làm.

Trật tự kinh tế mới vẫn là một sự cân bằng không dễ dàng giữa các ước muốn đầy mâu thuẫn của chúng ta. Nó tạo ra cơ hội mà hầu hết người Mỹ đều mong đợi, chính là nỗi khát khao có từ những ngày đầu lập quốc, ngay cả khi lợi nhuận được phân phối ngày càng bất bình đẳng. Nó cũng giúp cho phần

lớn người Mỹ sự ổn định, trật tự và an toàn một cách hợp lý, nhưng trật tự và sự an toàn đó ít hơn rất nhiều so với những gì mọi người mong đợi như một quyền lợi tự nhiên của họ. Người Mỹ không thích sự bấp bênh và tính thất thường tiềm năng trong hệ thống kinh tế của họ. *Thời kỳ ôn hòa vĩ đại* là chất keo kết nối sự sắp xếp đang dao động này lại với nhau. Nó mang đến cho chúng ta đà tiến lên phía trước mà không còn lo lắng. Nhưng nếu nó phải chứng minh cho một giai đoạn ngắn ngủi thì trật tự mới có thể bị tấn công mạnh mẽ.

http://tieulun.hopto.org

7. MỘT TƯƠNG LAI SUNG TÚC

I

Ngày nay, dường như Đại lạm phát chẳng còn liên quan gì đến chúng ta. Nó đến rồi đi, và dù nó có những tác động sâu sắc hơn đi nữa thì giờ đây hoặc là chúng đã hòa quyện vào cơ cấu xã hội hoặc là đã tản mát hoàn toàn. Theo cách này hay cách khác, ý nghĩa của Đại lạm phát chủ yếu chỉ mang tính lịch sử. Nhưng không phải thế. Đại lạm phát chỉ cho chúng ta những phương hướng gióng lên tiếng nói mạnh mẽ về những hoàn cảnh và những vấn đề hiện tại. Do thiếu một cụm từ diễn đạt tốt hơn, nên mối liên kết giữa ngày ấy và bây giờ có thể được gọi là "lời nguyền của những ý định tốt đẹp"[245]. Bài học chính là những nỗ lực đầy tham vọng để khắc phục những khiếm khuyết rành rành về kinh tế thì thực sự có thể làm cho vấn đề trở nên tồi tệ hơn - điều đó từng xảy ra vào ngày ấy, và nó có thể xảy ra ngay bây giờ. Quy luật về những hậu quả ngoài dự kiến, không lường trước được[246] đã vào guồng tăng tốc và có thể lại xảy ra như thế nữa.

Cách nhau xấp xỉ nửa thế kỷ, kỷ nguyên của chúng ta mang một nét tương đồng kỳ lạ với những năm tháng trước khi xảy ra Đại lạm phát. Đến cuối thập niên 50, nền kinh tế Mỹ đã hoạt động tốt đẹp suốt gần hai thập kỷ. Trong Thế chiến II, nó đã phụng sự như là "một kho vũ khí đạn dược của nền dân chủ" của thế giới, theo cách nói của Roosevelt. Sau chiến tranh, một sự tái diễn đáng sợ của Suy thoái cũng đã được né tránh. Mặc dù có ba cuộc suy thoái (1948-49, 1953-54 và 1957-58), nhưng mức thất nghiệp trung bình của thập niên 50 cũng chỉ là 4,5%. Rõ ràng là dân chúng đã khá giả hơn. Khi nước Mỹ đi vào quá trình "ngoại ô hóa", các gia đình đã mua những căn nhà to hơn, xe hơi màu mè hơn, truyền hình và những thiết bị tiết kiệm thời gian (máy giặt, máy sấy, máy rửa chén). Tuy nhiên, nền kinh tế vẫn gây sự chỉ trích rộng khắp. Tăng trưởng thì không đủ nhanh và suy thoái lại xảy ra quá thường xuyên. Mỹ có thể bị Liên Xô qua mặt. Người ta nói rằng, người Mỹ có thể

làm tốt hơn nữa - và nhiều nhà kinh tế học, được khuyến khích bởi sự nhiệt tình của họ dành cho Keynes, cũng đã đồng ý.

Đây là cuộc thử thách gắt gao về chính trị và tri thức qua đó Đại lạm phát được hình thành. Nhìn lại, chúng ta nhận ra rằng: việc cho là có thể cải thiện hiệu quả của một nền kinh tế quả là một suy nghĩ viển vông. Những chính sách bắt nguồn từ ý nghĩ đó không những không thực hiện được những điều mà chúng đã hứa hẹn, mà thực tế chúng còn làm điều trái ngược - dẫn đến nhiều cuộc suy thoái hơn, mức thất nghiệp cao hơn, tăng trưởng kinh tế chậm hơn và thêm nhiều mối lo âu về kinh tế. Điều phù hợp với kỷ nguyên của chúng ta là những chính sách này không phải nảy ra từ những ý thích nhất thời thiếu suy nghĩ. Đúng hơn, chúng là hiện thân của suy nghĩ của hầu hết những nhà kinh tế học hàng đầu của quốc gia, phản ánh một sự đồng thuận chung giữa những người cùng địa vị. Chính vì các ý kiến uyên bác và đáng trân trọng, cộng thêm người đưa ra ý kiến rõ ràng là không vụ lợi nên chúng đã được "tiến cử" đến những nhà lãnh đạo chính trị và chúng đã dễ dàng thuyết phục được công chúng.

Giờ thì hãy chuyển sang hiện tại. Những vấn đề tương tự nhan nhản khắp nơi. Nhìn chung, nền kinh tế Mỹ đã hoạt động tốt trong những thập kỷ gần đây. Từ năm 1982 đến 2006, nó đã tạo ra 46 triệu việc làm. Các tiêu chuẩn sống đã được cải thiện. Năm 2006, thu nhập trung bình của một hộ gia đình gồm bốn người (69.605 đôla) cao hơn 27% so với năm 1980. Nhà cửa to hơn; xe hơi an toàn và được trang bị hiện đại hơn. Giá trị tài sản của thị trường cổ phiếu cũng tăng vọt. Tuy vậy, những lời than phiền về nền kinh tế vẫn còn phổ biến. Tình trạng bấp bênh và sự không bình đẳng quá nặng nề. Những công việc về sản xuất đã chuyển ra nước ngoài. Tiêu chuẩn sống phát triển quá chậm chạp. Mức tiêu thụ cao về dầu và than đã làm nước Mỹ phải lệ thuộc vào những nhà cung cấp dầu ngoại quốc và còn làm xấu thêm tình trạng nóng lên của trái đất. Những lời than phiền trên không phải là những ý nghĩ kỳ quặc, cũng như những lời than phiền ở những thập kỷ trước cũng không phải vậy. Bây giờ, cũng như hồi ấy, nhiều thứ được mô tả và được chứng thực dồi dào bằng những nghiên cứu từ các nhà quan sát - các nhà kinh tế học, các nhà khoa học xã hội, cánh nhà báo - trong giới hàn lâm, các nhóm chuyên gia cố vấn và ngành báo chí.

Phản ứng dữ dội đối với chủ nghĩa tư bản hiện đại, thường được cho là gian lận làm lợi cho một số ít người có đặc quyền, càng làm cho sự thất vọng trở nên tồi tệ hơn. Những nhân vật có tính cách lật đổ nhất của chủ nghĩa tư bản thường chính là những người đứng đầu ngành công nghiệp và tài chính, những người xoay xở để làm giàu cho bản thân bất kể họ có làm tốt công việc hay không. Nhìn chung, người Mỹ không phản đối việc tích lũy của cải khi mà của cải đó có vẻ như được kiếm ra một cách lương thiện và, ở một mặt nào đó, có những đóng góp đến lợi ích chung. Những người sáng lập các tập đoàn lớn và những người tiên phong của các ngành công nghệ mới - như Henry Ford, Sam Walton và Bill Gates - không phải là những người cùng khổ! Điều đáng phẫn nộ là những khoản chi trả lớn cho các giám đốc dường như vẫn xảy ra, dù muốn hay không, cho dù họ có cải thiện được kết quả thực hiện của công ty hay không. Trong một số trường hợp, những thất bại của họ đã làm suy yếu toàn bộ nền kinh tế. Tất cả đều quá thường xuyên, những khoản thưởng hậu hĩ chi cho họ dường như không được hợp lý lắm về mặt kinh tế và đạo lý[247].

Và rồi, cũng như đầu thập niên 60, tinh thần đổi mới có mặt khắp nơi nơi. Những dự án lớn để vực dậy nền kinh tế có vẻ như rất thu hút: Bảo vệ giai cấp trung lưu, cung cấp chăm sóc y tế cho mọi người, xua đi tính tham lam của doanh nghiệp, kiểm soát toàn cầu hóa. Và gần đây nhất: ngăn chặn tình trạng trái đất nóng lên. Nhưng câu hỏi đặt ra bây giờ, lẽ ra ngày đó cũng phải đặt ra câu hỏi như thế, là: Chúng ta có thể khắc phục những vấn đề nêu trên đến mức nào? Một điều gì đó không hoàn hảo không có nghĩa là nó có thể được cải tiến. Những người theo chủ nghĩa cải cách ở Mỹ đầy nhiệt huyết phải đối mặt với nhiều trở ngại trong thực tiễn. Khi nghĩ về tương lai của nền kinh tế, chúng ta phải thừa nhận là chúng ta biết về nó quá đỗi ít ỏi - chứ không nhiều như ta tưởng. Mặc dù có những kiểu máy tính hết sức tinh vi, nhưng các nhà kinh tế học lại lập kỷ lục tồi tệ trong việc dự đoán xu hướng của suy thoái, lãi suất, lạm phát và năng suất. Nếu các nhà kinh tế học không thể dự báo được những điều này, thì việc họ có thể dự đoán chính xác về những tác động toàn diện của những thay đổi được đề xuất trong các chính sách cấp chính phủ quả thật rất đáng ngờ. Các mô hình kinh tế nhằm vào việc tiên đoán tương lai thường không gì hơn là để khoe khoang kiến thức.

Có rất nhiều điều mà hệ thống kinh tế hiện tại của chúng ta còn thiếu sót. Rõ ràng là có những chính sách có thể củng cố vấn đề đảm bảo việc làm, giảm đi sự không bình đẳng rõ rệt về thu nhập, mở rộng phạm vi chăm sóc y tế và hạn chế sử dụng nhiên liệu hoá thạch. Nhưng những điều đó sẽ phải đi kèm với những hậu quả không lường trước nào? Nếu tăng trưởng kinh tế là điều mà chúng ta cần - và tôi tin rằng đúng là như thế - thì chúng ta phải nhận thức được rằng sự thôi thúc tự nhiên để cải tiến hệ thống kinh tế ở nhiều khía cạnh nhỏ có thể, nếu quá nuông chiều, sẽ làm hệ thống kinh tế yếu đi. Đưa ra quá nhiều loại thuế mới, quá nhiều chương trình chi tiêu và quá nhiều quy định, mỗi thứ một chút, dù là hợp lý hay chỉ có chi phí nhỏ, khi kết hợp lại có thể trở thành một gánh nặng lớn hơn nhiều. Sự tăng trưởng kinh tế có thể sẽ chết bởi hàng ngàn vết cắt mà không một vết cắt đơn lẻ nào có thể gây chấn thương nặng.

Khi xem xét những triển vọng của nền kinh tế, chúng ta cần nhớ lại những bài học của cuộc Đại lạm phát. Ý nghĩa của nó vẫn còn đó, đây là một vết thương do tự bản thân gây ra: một việc mà ta đã làm cho chính bản thân với những ý định tốt đẹp nhất và dựa trên lời khuyên hoàn hảo nhất. Những người cha đỡ đầu đầy tri thức của nó rõ ràng là những nhân vật thông thái sâu sắc. Họ được trao bằng bởi những trường đại học danh tiếng hàng đầu của nước Mỹ: Yale, MIT, Harvard, Princeton. Nhưng địa vị học thức cao của họ không làm cho những ý tưởng của họ thực tế hơn hay ít tiêu cực hơn. Các học giả có thể phiến diện, bị hạn chế bởi chính những thiên kiến chính trị hay cá nhân của riêng họ. Cũng như các chính trị gia, họ cũng có thể khao khát quyền lực và sự nổi tiếng trên vũ đài công chúng. Thậm chí nếu những dự định của họ là trong sáng, thì những ý tưởng cũng có thể sai lầm. Chỉ với học thuật thôi thì không phải là đảm bảo cho những kiến thức hữu ích và sự thông thái. Chủ nghĩa hoài nghi phải đánh giá và kiềm chế những thôi thúc của những người theo chủ nghĩa cải cách của chúng ta.

II

Tôi nghĩ, hiện nay chúng ta đang ở một thời cơ quyết định. Việc lạm phát giảm từ 13% vào năm 1979 xuống còn 2% năm 2003 - và những tác động phụ mà chúng ta đang giải quyết - đã xác định một cách thô kệch một chu kỳ kinh tế hoàn chỉnh. Tóm tắt một cách ngắn gọn là: Trong những năm tháng giảm phát này, một vòng phát triển[248] đang được vận hành rộng khắp. Khi lạm phát thấp hơn góp phần làm mức lãi suất thấp hơn, thì giá chứng khoán và giá trị nhà ở đã tăng lên. Cảm thấy giàu có hơn, nhiều người Mỹ giảm mức tiết kiệm lại. Điều này làm co giãn chi tiêu của người tiêu dùng dẫn đến có thêm việc làm, lợi nhuận và tăng trưởng năng suất. Nhưng đầu máy của sự thịnh vượng này không thể chạy mãi, bởi vì dân chúng cuối cùng rồi cũng sẽ cạn kiệt không còn khả năng vay mượn và phải chi tiêu nhiều chưa từng thấy từ thu nhập của họ. (Những người đi vay nặng gánh nợ nần còn những người cho vay do sợ bị vỡ nợ nên đã thắt chặt những điều kiện cho vay). Và việc quá tin tưởng rằng giá chứng khoán và nhà ở luôn luôn tăng đã nuôi dưỡng "những bong bóng" tự hủy hoại. Vì thế, chu kỳ kinh tế kéo dài này đang đi đến kết thúc, và không rõ là liệu tương lai có tốt đẹp như vậy không. Vấn đề chúng ta đang phải đương đầu cũng đơn giản: phải chăng chúng ta đã tham gia, hay sắp tham gia, vào một kỷ nguyên của "sự nghèo khổ sung túc"? (tôi định nghĩa cụm từ này là một thời kỳ tăng trưởng kinh tế chậm hơn, nó không làm thỏa mãn những gì được xem là mong muốn cá nhân và nhu cầu công cộng hợp lý). Thậm chí ngay cả khi chúng ta giàu có hơn - trông có vẻ như thế - chúng ta vẫn có thể cảm thấy nghèo hơn bởi của cải tăng thêm của chúng ta không thể đáp ứng nổi tất cả những đòi hỏi mà ta đã đặt vào nó.

Ở một số mặt, tăng trưởng chậm hơn dường như không thể tránh khỏi. Về phương diện số học, sự tăng trưởng kinh tế bằng tỷ lệ phần trăm thay đổi trong lực lượng lao động (được tính bằng số giờ làm việc) cộng với tỷ lệ phần trăm thay đổi trong năng suất (được tính bằng sản lượng của mỗi giờ làm việc). Bằng phép tính này, việc nghỉ hưu của những công nhân sinh vào thời bùng nổ dân số sẽ làm suy giảm sự tăng trưởng kinh tế bằng việc làm "còi

cọc" sự gia tăng lực lượng lao động. Những công nhân mới chỉ vừa đủ thay thế những công nhân đã nghỉ hưu. Ngược lại, lực lượng lao động tăng nhanh trong phần lớn thời kỳ sau Thế chiến II, phản ánh sự tràn ngập dòng người sinh vào thời bùng nổ dân số và phụ nữ, đặc biệt là những phụ nữ kết hôn và đang mang thai, những người trước đây không đi làm. Từ năm 1960 đến 2005, mức tăng trưởng hàng năm của nền kinh tế (Tổng sản phẩm quốc nội) đạt trung bình là 3,4%, với sự đóng góp từ lực lượng lao động và tăng trưởng năng suất khác nhau qua từng thời kỳ. Trung bình trong toàn bộ thời kỳ này, năng suất tăng 1,9% hàng năm và số giờ làm việc là 1,5%. Đến giữa những năm 2020, Sở An sinh xã hội dự đoán mức tăng trưởng kinh tế sẽ chậm lại ở mức 2% hàng năm. Tăng trưởng lực lượng lao động sẽ không nhiều lắm (khoảng 0,3% hàng năm) và tăng trưởng năng suất (1,7%) gần với mức trung bình hiện nay.[249]

Điều chúng ta không biết là làm thế nào những phát triển kinh tế, xã hội và chính trị lại có thể thay đổi những dự án hợp lý này, cho dù là tốt hơn hay xấu đi. Có nhiều yếu tố (công nghệ, quản lý, cạnh tranh, kỹ năng công nhân) ảnh hưởng năng suất đến nỗi tương lai của nó lúc nào cũng bất ổn. Những xu hướng khác có thể đem lại một sự bế tắc cho việc tăng trưởng kinh tế. Tình hình hiện tại của nước Mỹ thật ngược đời: Những sự phát triển nhìn chung đã từng đóng góp vào sự thịnh vượng của nước Mỹ thì giờ đây có thể phá vỡ nó. Có ba "ứng cử viên chính": hệ thống phúc lợi xã hội; "dân chủ hóa" về tín dụng (nhiều người Mỹ có thể vay mượn theo nhiều cách hơn từ trước tới nay); và quá trình toàn cầu hóa. Từ Thế chiến II, sự mở rộng của hệ thống phúc lợi xã hội đã tạo ra sự đảm bảo về kinh tế và tâm lý cho người thất nghiệp, người nghèo, người tàn tật và người già. Sự phát triển của tín dụng đã cho phép dân Mỹ được hưởng lợi từ những gì họ mua (nhà cửa, giáo dục đại học, xe hơi) trước khi có thể dành dụm đầy đủ để mua chúng. Toàn cầu hóa đã nâng cao những tiêu chuẩn sống một cách đáng kể. Bây giờ mỗi thay đổi có lợi này đều có thể đẩy tăng trưởng kinh tế vào tình trạng hiểm nghèo. Trước khi giải thích tại sao, chúng ta cần giải quyết một vấn đề cơ bản hơn: Tăng trưởng kinh tế có quan trọng hay không?

Ngay từ đầu tôi đã khẳng định rằng nó có quan trọng. Mặc dù hầu hết người Mỹ có thể sẽ đồng ý, nhưng kết luận này không phải là một sự hiển nhiên.

Chúng ta cần phải chứng minh giá trị của tăng trưởng kinh tế. Hãy xét một phản đề. Thậm chí nếu thu nhập trung bình của Mỹ đóng băng ở những mức hiện tại - một kết quả ảm đạm và chẳng ai mong đợi - thì hầu hết người Mỹ vẫn sẽ hưởng thụ được những tiêu chuẩn sống, kể cả thời gian rảnh rỗi, ở những mức độ cao chưa từng thấy trong phần lớn lịch sử. Như chúng ta đã thấy, sự phát triển kinh tế gần đây đã phần nào được mua với cái giá là sự bất ổn cá nhân và bất bình đẳng kinh tế tăng lên. Hy sinh vài sự tăng trưởng nào đó cho những mục tiêu khác - tăng an sinh, giảm bất công, giảm dần tình trạng trái đất nóng lên - ban đầu có vẻ như là một món hời. Liệu tăng trưởng kinh tế có vượt qua được sự hữu ích của nó như là một thước đo của tiến bộ xã hội hay không? Nếu câu trả lời là "có", vậy thì những đe dọa đối với tăng trưởng cũng không quan trọng đến thế.

Câu hỏi về việc sử dụng sự thịnh vượng như thế nào, chứ không phải chỉ đơn thuần là đạt thêm nhiều hơn nữa, ít nhất là đã có từ quyển *Xã hội giàu có*, cuốn sách bán chạy nhất năm 1958 của tác giả John Kenneth Galbraith. Trong quyển sách này, Galbraith đã nhận xét một cách đúng đắn rằng những xã hội hiện đại (mà nước Mỹ lúc bấy giờ là một ví dụ nổi bật) đã bước qua một mốc lịch sử ở thế kỷ XX. Theo Galbraith, trong những xã hội hiện đại này, hầu hết người dân đều được giải phóng khỏi nỗi sợ về tuổi già và sự đói nghèo.

Sự đói nghèo luôn là số phận gắn liền của con người, và bất kỳ tình trạng nào khác cũng đều ở trong mức độ không thể tưởng tượng được. Sự đói nghèo này không phải là kiểu hành hạ cao ngạo về tinh thần xuất phát từ việc suy ngẫm về của cải dồi dào hơn của người khác. Mà nó là một sự hành hạ về thể xác - từ đói khổ, bệnh tật, giá rét v.v... Những ai có thể tạm thoát khỏi một gánh nặng như thế không thể biết được khi nào nó sẽ tấn công trở lại... Sẽ là một chuyện đâu đâu khi cho rằng đại đa số dân chúng có thể chịu đựng được sự đói nghèo tốt hơn nữa bởi sự thật là một số ít người rất giàu có, đó là những người mà các động thái của họ gần như hoàn toàn ghi lại tâm điểm lịch sử.[250]

Bản thân Galbraith không thấy nhiều mâu thuẫn giữa việc đạt được mức độ tăng trưởng kinh tế cao và việc tái phân bố nguồn lợi nhiều hơn cho khu vực

công cộng. Xã hội cần chi nhiều hơn cho giáo dục, nghệ thuật, môi trường và chăm sóc y tế. Bởi vì tăng trưởng (theo quan điểm của ông) phụ thuộc chủ yếu vào hoạch định của các công ty, việc chuyển nhiều hơn những thành tựu của tăng trưởng vào chi tiêu chính phủ là một lựa chọn chính trị, chứ không là một hy sinh kinh tế.

Có lẽ người kế tục có tài hùng biện và sâu sắc nhất của Galbraith là nhà kinh tế học Robert Frank của Đại học Cornell. Galbraith tranh luận rằng phần nhiều việc tiêu dùng hiện đại là không thỏa đáng và được kích thích một cách giả tạo bởi quảng cáo. Frank còn đi xa hơn nữa. Ông tranh luận, bản tính ám ảnh của việc tiêu dùng hiện đại thực sự là sinh ra sự bất mãn khi "bỏ đói" khu vực công cộng. Tầng lớp trung lưu của Mỹ bị vướng trong những cuộc chiến tiêu dùng tự hủy diệt. Nếu anh mua một lò nướng lớn hơn, thì tôi cũng phải mua một cái lò nướng lớn hơn. Nếu chỉ liên quan đến lò nướng hay giày dép, thì những cuộc chiến tạo vị thế này hẳn sẽ không có gì nghiêm trọng lắm. Nhưng, Frank nói, cũng cùng logic đó được áp dụng cho việc mua sắm những thứ đắt đỏ hơn: nhà cửa, xe hơi, tivi màn hình phẳng. Nếu mọi người đều có nhà cửa nhỏ hơn, Frank nói, thì mọi người sẽ hạnh phúc. Không nghi ngờ gì, ông gần như là chính xác. Cuộc nghiên cứu đáng chú ý đã khẳng định câu châm ngôn trong dân gian: Vượt quá một mốc nào đó, tiền không mua được hạnh phúc.[251] [252]

Trong những xã hội cực kỳ nghèo khổ, tăng trưởng kinh tế thực sự có làm tăng hạnh phúc, khi mà những tai ương truyền thống - như nạn đói, vô gia cư, lao động khắc nghiệt về thể xác - giảm đi. Đây chính là quan điểm của Galbraith. Nhưng sau khi đã vực dậy khỏi đói nghèo, các xã hội không trở nên hạnh phúc hơn khi họ thịnh vượng hơn, một mối liên quan được nêu ra đầu tiên bởi nhà kinh tế học Richard Easterlin vào năm 1974. Năm 1977, 36% người Mỹ nói rằng họ "rất hạnh phúc", 53% nói rằng họ "khá hạnh phúc", và 11% là "không hạnh phúc lắm", theo báo cáo của Trung tâm Nghiên cứu Dư luận Quốc gia tại Đại học Chicago. Năm 2004, khi đất nước đã giàu có hơn nhiều - hầu hết người Mỹ đều đã có nhà cửa to hơn, được chăm sóc y tế nhiều hơn và có nhiều món đồ điện tử hơn (như máy tính, điện thoại cầm tay) - thì những số liệu so sánh là 34%, 55% và 12%. Trong các hộ gia đình, hạnh phúc tăng lên khi chuyển từ những tầng lớp rất nghèo lên tầng

lớp trung lưu; người ta không thích ở trong tình trạng dưới đáy xã hội. Sau đó, điều này không còn dễ bị ảnh hưởng bởi thu nhập. Nó phụ thuộc nhiều vào những quan hệ cá nhân (những người đã có gia đình tuyên bố là hạnh phúc nhiều hơn so với những người độc thân hay đã ly dị), vào việc làm vừa ý, hay vào sự yên ổn về tinh thần và tính khí cá nhân. Một số người giữ tâm trạng vui vẻ và vẫn lạc quan dù trải qua căng thẳng hay bi kịch; những người khác lại hoàn toàn chán nản mặc dù đang có vận may. Thật thú vị là, chi tiêu cao hơn của chính phủ dường như cũng chẳng tác động mấy đến việc tạo ra hạnh phúc; kể từ thời của Galbraith, việc chi tiêu xã hội đã tăng đáng kể mà không hề làm tăng lên hạnh phúc được ghi nhận lại.[253]

Nhưng chỉ vì sự tăng trưởng kinh tế không làm tăng lên hạnh phúc được thống kê thì không có nghĩa là nó vô dụng. Trong các xã hội thịnh vượng, vai trò xã hội của nó vượt xa sự tiến bộ về vật chất trong đời sống của con người, mà đó là điều đã xuyên suốt trong phần lớn lịch sử. Đóng góp trọng tâm giờ đây của nó là thúc đẩy hòa bình xã hội và sự gắn kết liền lạc về chính trị. Tăng trưởng ngăn chặn xung đột giữa những nhu cầu chung với những nhu cầu riêng - giữa tính ích kỷ cá nhân với lợi ích xã hội rộng lớn hơn. Ngay từ đầu năm 1976, nhà xã hội học Daniel Bell đã quan sát rằng tăng trưởng kinh tế "đã trở thành một tín ngưỡng muôn thuở của những xã hội tiến bộ: cội nguồn của động cơ cá nhân, cơ sở của sự thống nhất về chính trị, nền tảng cho sự động viên xã hội vì một mục đích chung".[254]

Gần đây, một nhà kinh tế học của Harvard, Benjamin Friedman[255], trong tác phẩm *Những hệ quả về đạo đức của tăng trưởng kinh tế (The moral consequences of economic growth)*, đã lập luận rằng với hầu hết mọi xã hội và trong phần lớn thời gian, tăng trưởng kinh tế đã khuyến khích những phẩm chất đáng được ca tụng như là "khoan dung đối với sự bất đồng, vận động xã hội, cam kết về bình đẳng và cống hiến cho nền dân chủ". Friedman tranh luận rằng, mối liên hệ không phải là ngẫu nhiên hoàn toàn. Tăng trưởng kinh tế nuôi dưỡng tính lạc quan. Người ta tin rằng cuộc sống của họ sẽ được cải thiện trong tương lai. Họ có khuynh hướng hào phóng hơn. Bằng việc tạo ra những nhân vật chóp bu mới trong giới kinh doanh và, quan trọng hơn nữa, một tầng lớp trung lưu được mở rộng, thì tăng trưởng kinh tế cũng sẽ tấn

công vào những thành lũy cực đoan bộ tộc, quý tộc và độc tài về sức mạnh và quyền lực. Một hệ thống xã hội tưởng thưởng cho thành công về kinh tế sẽ có khuynh hướng cởi mở hơn trong các mối quan hệ chính trị và xã hội, vì nó sẽ thoáng hơn trong các mối quan hệ kinh tế. Những kết nối đó không phải là máy móc và tự động; mà là có những khuynh hướng mạnh mẽ.[256] Người ta trở nên quen thuộc với việc thực hiện những chọn lựa của thị trường, không còn chịu sự sai khiến của chính phủ nữa. Họ trở nên quen thuộc với những ý kiến cho rằng họ có thể tiến bộ thông qua những nỗ lực bản thân. Tự do trở thành một kinh nghiệm, không chỉ là một vấn đề trừu tượng.

Quan điểm của Friedman đưa ra một luận điểm đối lập với khuôn mẫu của một nền văn hóa ích kỷ, ám ảnh vật chất vốn đã đưa đến sự thèm khát vô lý những gì mà nó không cần. Có một lập luận về đạo đức ủng hộ cho sự tăng trưởng vượt quá mục tiêu giảm nghèo khổ. Tất cả những điều này ngụ ý rằng một tương lai với mức tăng trưởng chậm hơn nhiều - hay là sự trì trệ - sẽ tạo ra một xã hội có nhiều bất đồng và cáu gắt hơn. Khi các cá nhân và nhóm cảm thấy chán nản với hy vọng và mục tiêu của họ, thì họ sẽ trút những thất vọng của họ lên người khác. Trái ngược với Marx, người đã mường tượng tăng trưởng kinh tế như là việc tạo ra mâu thuẫn về chính trị và xã hội, thực tế dường như cho thấy tăng trưởng kinh tế thường ngăn chặn mâu thuẫn. Cụ thể, những tranh chấp về kinh tế thì thường dễ giải quyết hơn so với những tranh chấp về tôn giáo, sắc tộc hay bộ tộc. Khi vấn đề cần giải quyết là tiền bạc thì dễ thỏa hiệp hơn khi cuộc tranh cãi là về chúa của ai thì đáng tôn thờ hay nhóm sắc tộc nào đáng được ưu tiên hay bị ngược đãi.

Vì thế, tăng trưởng kinh tế là quan trọng. Cái ý tưởng sắp xếp lại sự thịnh vượng hiện tại - thông qua việc tái phân phối thu nhập và có nhiều dịch vụ và bảo hộ của chính phủ hơn - sẽ làm thỏa mãn phần lớn người dân là một lời hứa hão huyền. Mặc dù điều này có thể có ích, nhưng nó chưa đủ. Không thể không chú ý đến một cuộc xung đột đang lơ lửng giữa những nhu cầu cá nhân ngày càng tăng (về nhà cửa, đồ đạc, các kỳ nghỉ, học phí) và những nhu cầu đối với dịch vụ và trợ cấp của chính phủ: cho người nghỉ hưu; cho việc sửa sang đường sá, hệ thống cống rãnh, trường học; cho việc bảo vệ môi trường; cho những dân nhập cư nghèo khổ hơn và con cái của họ; và cho việc chi tiêu cho quân đội và an ninh của đất nước. Có lẽ không có mức tăng trưởng kinh

tế hợp lý nào có thể thỏa mãn tất cả những nhu cầu này. Nhưng tăng trưởng chậm hơn sẽ làm tăng thêm mâu thuẫn và làm thất vọng nhiều hơn. Trên cơ sở đó, giờ đây hãy xem xét một số mối đe dọa đang lờ mờ xuất hiện đối với sự tăng trưởng.

http://tieulun.hopto.org

III

Hãy bắt đầu với hệ thống phúc lợi xã hội. Nó được cam kết quá mức; nghĩa là chúng ta đã hứa hẹn nhiều hơn những gì chúng ta có thể thực hiện được một cách dễ dàng hay hợp lý. Nói rằng chúng ta có một hệ thống phúc lợi xã hội theo một chiều hướng tương tự như ở Pháp hay ở Đức có nghĩa là chính phủ sẽ đánh thuế một số người (chủ yếu là các công nhân và các nhà đầu tư) và sẽ chuyển những thu nhập của họ sang cho những người khác để làm những người này giàu hơn. Có lẽ phân nửa các gia đình Mỹ nhận được một hình thức phúc lợi nào đó của chính phủ liên bang, từ những khoản trợ cấp học phí đến những khoản trợ cấp nông nghiệp. Nhưng trụ cột chính của hệ thống phúc lợi xã hội là những chương trình dành cho những người già: trợ cấp an sinh xã hội (social security), Medicare (bảo hiểm y tế cho những người từ 65 tuổi trở lên) và Medicaid (phần lớn là viện dưỡng lão và chăm sóc cho những người già nghèo khổ). Ba chương trình này cũng đã chiếm 45% chi tiêu của chính phủ liên bang. Từ năm 2000 đến 2030, số dân từ 65 tuổi trở lên sẽ tăng gấp đôi từ 35 triệu tăng lên 72 triệu người, tương ứng tăng từ 12% trong tổng dân số tăng lên gần 20%. Cùng với mức gia tăng nhanh chóng của chi tiêu dành cho chăm sóc y tế, điều này làm tăng vọt chi phí dành cho an sinh xã hội, Medicare và Medicaid. Đến năm 2030, chúng có thể dễ dàng đạt mức 70% ngân sách hiện tại, đặt ra vấn đề chúng ta sẽ cho phép việc chi tiêu cho những người nghỉ hưu sẽ hút mất bao nhiêu phần của chi tiêu cho khu vực còn lại của chính phủ hay của nền kinh tế.[257]

Nếu các chương trình khác của chính phủ cũng chiếm một phần tương tự trong thu nhập quốc gia (GDP - tổng sản phẩm quốc nội) như hiện nay - và không có chương trình mới nhiều tốn kém nào - thì ngân sách dành cho chính phủ liên bang sẽ tăng từ 20% GDP lên đến 27%. Để cân đối ngân sách có thể dễ dàng yêu cầu một mức tăng thuế là 50% so với mức thuế hiện tại. Tính theo đồng đôla hiện nay, con số này sẽ vượt quá mức 1.000 tỷ đôla mỗi năm. Thậm chí ngay trong thời chiến, chúng ta cũng chưa bao giờ trải nghiệm những gánh nặng về thuế đến như vậy, vì thế cũng không thể nào biết được

trọn vẹn những hậu quả. Không có biện pháp thay thế cho việc tăng thuế nào có vẻ hấp dẫn cả. Có ba lựa chọn: (1) cắt giảm mạnh những chương trình khác của chính phủ - FBI, quốc phòng, nghiên cứu khoa học, quy định về môi trường, học bổng đại học, những đường cao tốc và bất cứ vấn đề nào khác mà chính phủ thực hiện; (2) thâm hụt ngân sách chính phủ nhiều, bất hợp lý; và (3) cắt giảm đáng kể trong trợ cấp an sinh xã hội, Medicare và Medicaid bằng cách tăng độ tuổi được hưởng và giảm phúc lợi.[258]

Chăm sóc y tế làm cho tương lai của "căn bệnh" hệ thống phúc lợi xã hội dường như đặc biệt khó chữa. Nếu "vấn đề tuổi tác" chỉ liên quan đến trợ cấp an sinh xã hội, thì sẽ ít làm nản chí hơn. Khoảng ¾ mức tăng lên trong chi tiêu của chính phủ liên bang dành cho những người từ 65 tuổi trở lên đến năm 2030 là có liên quan đến Medicare và Medicaid. Vì là một xã hội, chúng ta vẫn chưa biết được làm cách nào để kiểm soát việc chi tiêu dành cho chăm sóc y tế. Người Mỹ nói chung vẫn xem việc sử dụng chăm sóc y tế như là một "quyền" thuộc đạo đức. Vì thế mà hệ thống này né được hai cơ chế mà chúng ta vẫn thường sử dụng để kiểm soát việc chi tiêu: đó là thu nhập và chính trị. Chúng ta phân bổ hầu hết "những hàng hóa cá nhân" bằng thu nhập. Nếu bạn không thể mua được một chiếc xe hơi lớn, thì bạn sẽ mua được một chiếc nhỏ hơn - hay không có chiếc nào hết. Thông qua bầu cử và luật pháp, chúng ta quyết định sẽ chi tiêu bao nhiêu cho "những hàng hóa công" - đường sá, cảnh sát, công viên, quốc phòng - với những phúc lợi chung được giả định trước. Nhưng chăm sóc y tế, thông qua các khoản cung cấp của bảo hiểm công cộng và cá nhân, chủ yếu vẫn ở tình trạng điều chỉnh tự động. Chúng ta xem nó như là "hàng hoá thuộc đạo lý": Người ta phải có được nó khi họ cần đến nó. Hệ quả là chi tiêu cho Medicare và Medicaid đã tăng lên phần lớn không kiểm soát được. Những kiểm soát về chi tiêu thì cực kỳ kém hiệu quả và người ta cố tình làm thế. Người Mỹ không muốn sự chăm sóc theo kiểu chia khẩu phần.

Việc chi tiêu cho y tế không kiểm soát được và những mức tăng lên đều đặn trong trợ cấp an sinh xã hội đe dọa là sẽ gây ra một hệ thống phúc lợi xã hội quá lớn mà có thể làm suy yếu nền kinh tế ở ba khía cạnh. Như đã lưu ý, đánh thuế cao hơn có thể sẽ cản trở nỗ lực làm việc, chấp nhận rủi ro và việc đầu tư. Người dân sẽ chùng lại nếu như những tưởng thưởng cho thành công

bị đánh thuế quá nặng. Và rồi hệ thống phúc lợi xã hội và nền kinh tế có thể sẽ đi vào một vòng xoắn diệt vong. Những mức thuế cao hơn làm chậm đi sự tăng trưởng kinh tế, gây ra khó khăn hơn để chi cho những phúc lợi mà không kể đến những mức thuế cao hơn nữa - mà điều này sẽ làm chậm sự phát triển kinh tế nữa. Mối nguy hiểm thứ hai xuất phát từ những thâm hụt lớn hơn trong ngân sách liên bang, sẽ gây ra (theo lý thuyết) việc tăng lãi suất và "đẩy ra ngoài" sự đầu tư cá nhân cho các nhà máy, trang thiết bị và những công nghệ mới.

Cuối cùng, chi tiêu chăm sóc y tế ngày càng tăng có thể làm chuyển hướng nhiều nguồn lực của xã hội - như con người, cao ốc, máy móc - thành chi tiêu không hiệu quả. Chi tiêu chăm sóc y tế đã chiếm 16% GDP, tăng từ mức 5% vào năm 1960. Các hoạch định cho thấy nó có thể chạm mức 20% vào năm 2015 và 30% vào giữa thế kỷ. Một số học giả xem điều này là tự nhiên. Trong một xã hội thịnh vượng hơn bao giờ hết, người ta chi nhiều hơn để được khỏe mạnh. Có lẽ thế. Nhưng việc chi tiêu tăng thêm không phải lúc nào cũng có thể làm cho người ta khỏe mạnh hơn. Nó có thể hoàn toàn phí phạm. Một nghiên cứu được thực hiện bởi Jack Weinberg ở Đại học Y khoa Dartmouth đã kiểm tra 4,7 triệu bệnh nhân của chương trình Medicare với 12 căn bệnh mãn tính (kể cả bệnh tim và bệnh ung thư), những người đã mất từ năm 2000 đến 2003. Ở New York, mức nhập viện cao gấp đôi so với Bệnh viện Mayo ở Rochester, Minnesota, nhưng sức khỏe các bệnh nhân cũng không tốt hơn[259]. Việc chăm sóc có chi phí cực kỳ đắt đỏ và thường là vô ích thuộc về những căn bệnh thời kỳ cuối hay những bệnh nhân đã gần kề một cái chết chắc chắn. Nhưng làm thế nào để kiểm soát việc chi tiêu này đã được chứng minh là một vấn đề thuộc đạo đức và phi thực tế.

Cũng như Đại lạm phát, hệ thống phúc lợi xã hội đã trở thành nạn nhân của những ý định tốt đẹp. Mặc dù nó vẫn phục vụ cho nhu cầu bức thiết của nhiều người, nhưng sự mở rộng của nó đang đe dọa chính nền kinh tế hỗ trợ nó. Có một điều mỉa mai ở đây. Theo những hình dung ban đầu của Franklin Roosevelt, hệ thống phúc lợi xã hội là một phần phụ vào hệ thống "tự do doanh nghiệp". Mục tiêu của nó không phải là để thay thế mà là làm mạnh thêm chủ nghĩa tư bản bằng cách làm công chúng chấp nhận nó dễ dàng hơn. Roosevelt rất rõ ràng về vấn đề này. Năm 1934, ông phát biểu trước Quốc

hội: “Sợ hãi và lo âu dựa trên những hiểm họa chưa được biết đến đã góp phần làm xáo trộn xã hội và phá hoại kinh tế”. Những chương trình được ông đề cử về trợ cấp thất nghiệp, giúp đỡ góa phụ và người già nhằm mục đích làm giảm đi những sợ hãi đó. Roosevelt tiếp: “Chúng ta không chống đối sự khuyến khích lợi nhuận hợp lý và hợp pháp. Chúng ta phải cố tìm kiếm hơn để cho phép những khía cạnh nào đó của doanh nghiệp lấy lại niềm tin của công chúng[260]”. Nếu một hệ thống phúc lợi xã hội quá đắt đỏ hiện đang làm yếu đi sự phát triển kinh tế, thì nó sẽ là điều trái ngược với những gì mà Roosevelt đã mường tượng và dự định.

Tác động thứ hai đang đe dọa sự phát triển kinh tế là gánh nặng nợ nần của những hộ gia đình bình thường. Chính vào lúc hệ thống phúc lợi xã hội đã cam kết quá mức, những người tiêu dùng - cũng như một nhóm - cũng đã vay mượn quá mức. Hãy xem chuyện gì đã xảy ra. Năm 1946, nợ cá nhân là 23% thu nhập của hộ gia đình. Trong một năm, một gia đình điển hình lúc đó kiếm được hơn gấp bốn lần tổng số nợ của nó. Đến năm 2006, nợ đã là 134% tổng thu nhập hàng năm; như vậy nhìn chung các gia đình đã vay mượn nhiều hơn số mà họ kiếm được. Điều này không thể tiếp diễn một cách vô hạn định được, bởi vì những mức nợ không thể mãi tăng nhanh hơn thu nhập được. Chúng ta dường như đã đạt đến đỉnh điểm. Người ta sẽ vay mượn ít hơn bởi vì họ thấy không an lòng với những gánh nặng nợ nần; hoặc những người cho vay sẽ thắt chặt những điều kiện tín dụng hơn. Sự cắt giảm chi tiêu, ít ra là tạm thời, sẽ làm chậm đi mức tăng lên về những tiêu chuẩn sống và sự phát triển kinh tế. Nhìn lại, chúng ta có thể ví sự tăng nợ - đặc biệt là từ năm 1980 - với một bồn nhiên liệu đẩy phụ của nền kinh tế. Nói theo cách ẩn dụ, nền kinh tế bay nhanh hơn. Giờ đây bồn nhiên liệu phụ đó đang kêu xèo xèo: Nếu nó tắt đột ngột, chiếc phi thuyền kinh tế sẽ lao đầu vào một thời kỳ khủng hoảng dài; nếu nó ngưng từ từ, thì đơn giản chiếc phi thuyền chỉ đi chậm lại mà thôi.[261]

Người Mỹ được bảo rằng đây là sự tính toán không thể nào tránh khỏi, tàn tích sau một cuộc mua sắm lu bù. Nước Mỹ trở thành quốc gia của những tín đồ nghiện tín dụng, say mê hết loại thẻ tín dụng này đến loại thẻ khác, hết khoản thế chấp này đến khoản thế chấp khác to tát hơn. Giờ đây chúng ta sẽ trả giá. Mặc dù hình tượng hết sức hấp dẫn, nhưng hiện thực lại phức tạp hơn

nhiều. Đối với những người mới bắt đầu, việc tăng nợ nần nói chung là một điều tốt đẹp. Nó phản ánh "sự dân chủ hóa trong tín dụng". Cũng như thức ăn nhanh và xe hơi, vay tiêu dùng đã trở thành một thị trường đại chúng, thông thường và đáng kể. Đến năm 2003, người Mỹ đã nắm giữ 1,5 tỷ thẻ tín dụng, trung bình mỗi người trưởng thành có 7 thẻ. Mọi người chi tiêu linh động hơn. Họ không cần phải dành dụm trước để mua mọi thiết bị, xe hơi hay nhà cửa. Vì khoảng ¾ nợ cá nhân là những khoản vay thế chấp mua nhà, nên sự mở rộng tự do về tín dụng đã đẩy số lượng chủ sở hữu nhà tăng lên, hiện tại con số đang là khoảng 86% hộ gia đình, tăng từ mức 44% vào năm 1940.

Một thế kỷ trước, tình hình rất khác biệt. Vay mượn là dấu hiệu đáng xấu hổ, nó cho thấy các gia đình đang thiếu thốn tiền bạc. Những người chủ cửa hàng đã cung cấp "tín dụng cửa hàng" (store credit) cho những khách quen, theo như nhà lịch sử kinh tế Martha Olney ở Đại học California, Berkeley. Những gia đình bức thiết dựa vào các chủ hiệu cầm đồ. Một phóng viên đã viết vào năm 1984 rằng, "Thành thị có thể không có chủ nhà băng hay người giao sữa nhưng không thể không có chủ hiệu cầm đồ[262]". Vay thế chấp mua nhà rất khó, nó thường đòi hỏi những khoản trả góp trước rất lớn lên đến 50% và kéo dài chỉ từ 5 đến 10 năm. Tín dụng tiêu dùng hiện đại có từ thập niên 20, khi mà khoản cho vay trả góp nở rộ đối với mặt hàng xe hơi và những mặt hàng tốn kém khác (như tủ lạnh, lò sưởi, radio). Những nhà sản xuất đã xác định rằng họ sẽ được lợi khi cung cấp khoản vay cho khách hàng. Việc vay mượn đã được chấp nhận phổ biến hơn. Sau Thế chiến II, cho vay tiêu dùng gia tăng với sự lan rộng của "các văn phòng tín dụng" (credit bureaus) và sau đó là "đánh giá rủi ro tín dụng" (credit scoring) đã giúp người cho vay đánh giá tiềm năng của người đi vay. Các doanh nghiệp ngày nay đã mua hàng năm hơn 10 tỷ điểm FICO - hệ số tín nhiệm phổ biến nhất. Các điều khoản cho vay được mở rộng tự do. Cho vay mua xe hơi, mà trong thập niên 20 có kỳ hạn từ một đến hai năm, dần dần đã kéo dài lên đến 5 năm hoặc hơn. Vay thế chấp mua nhà yêu cầu những khoản trả góp ngày càng ít hơn, và kỳ hạn kéo dài đến 30 năm.[263]

Cũng không đúng khi cho rằng việc mang nợ hoàn toàn là dấu hiệu của sự thiếu kiên nhẫn vô trách nhiệm. Như nhà sử học Lendol Calder đã giải thích, quyết định đi vay mượn thường tạo trách nhiệm đối với lối sống thường ngày

và với các giá trị kinh tế:

Một khi người tiêu dùng bước vào guồng máy của những khoản tiền đến hạn phải trả hàng tháng 1 cách đều đặn, thì rõ ràng tín dụng tiêu dùng đề cập đến nhiều hơn chỉ là vấn đề thỏa mãn tức thì. Nó cũng liên quan đến kỷ luật, tích cực làm việc, và tạo dòng chảy năng suất của một người (hướng về việc hoàn trả nợ). Bản chất của tín dụng trả góp đảm bảo rằng nếu có một chủ nghĩa khoái lạc trong văn hóa tiêu dùng, thì đó là chủ nghĩa khoái lạc có kỷ luật. [264]

Nhưng tất cả tác động đã nuôi dưỡng cho sự mở rộng tín dụng thì giờ đây đang dần lụi tàn. Kể từ Thế chiến II, ba tác động nuôi dưỡng sự phát triển của việc vay mượn tiêu dùng là: "sự dân chủ hóa" về tín dụng, những nhu cầu vay mượn của thế hệ bùng nổ dân số, và những hiệu ứng giàu có của giá trị cổ phiếu và nhà cửa cao hơn. Mỗi tác động đều đang yếu dần. "Sự dân chủ hóa" đã đến mức tận cùng khả năng của nó. Thật vậy, sự sụp đổ gần đây của các khoản cho vay thế chấp dưới chuẩn cho thấy nó đã đi quá xa: Những người đi vay không đủ tín nhiệm vẫn có được tín dụng. Kế đến, thế hệ bùng nổ dân số to lớn đang đi qua những năm cao điểm của vay mượn. Có một vòng đời đối với tín dụng. Người ta vay mượn nhiều vào những năm họ 30 và 40 tuổi khi mà họ trở thành người chủ gia đình, có con cái và trả những khoản học phí; kế đó, họ giảm nợ đi khi những thế chấp đến hạn thanh toán và con cái cũng rời gia đình. Gần 90% hộ gia đình mà người chủ hộ trong độ tuổi từ 35 đến 54 đang mang nợ. Ngược lại, chỉ có 60% hộ gia đình mà người chủ hộ trong độ tuổi từ 65 đến 74 là mang nợ. Số tiền nợ cũng co lại. Cuối cùng, tác động của giảm phát thông qua giá cổ phiếu và nhà cửa cao hơn cũng đang yếu đi. Kết quả cuối cùng: Sự mở rộng tín dụng, từng một thời là một tác động mạnh mẽ đối với sự tăng trưởng kinh tế, thì đã kém hơn trước. [265]

Mối đe dọa cuối cùng đối với tăng trưởng kinh tế xuất phát từ toàn cầu hóa. Vấn đề không phải là nó sẽ trực tiếp làm cho các tiêu chuẩn sống thấp hơn - mà là, ví dụ như, tất cả "những công việc ngon ăn" sẽ chảy ra nước ngoài. Nguy hiểm là ở chỗ toàn cầu hóa có thể dung dưỡng những bất ổn kinh tế. Những dòng chảy thương mại và đầu tư to lớn qua biên giới có thể chứa đựng

những mầm mống của sự tự tàn phá, dẫn tới những cuộc khủng hoảng tài chính định kỳ, những chu kỳ kinh tế khắc nghiệt, những cuộc chiến thương mại hay sự gián đoạn trong việc cung cấp những mặt hàng thiết yếu (rõ ràng nhất là dầu). Trừ hình thức vô trật tự này ra, thì toàn cầu hóa có vẻ như là có ích. Sự cạnh tranh nhiều hơn và sự lựa chọn về thương mại và đầu tư quốc tế đã nâng thu nhập của Mỹ lên thêm ước tính khoảng 10% trong nửa thế kỷ qua. Nhưng những nơi khác kiếm được nhiều hơn. Hàng triệu người đã thoát khỏi nghèo túng. Từ năm 1950, thu nhập trung bình ở Nhật đã tăng 11 lần, ở Hàn Quốc là 16 lần và ở Tây Ban Nha là 6 lần. Toàn cầu hóa đã góp phần mạnh mẽ thông qua thương mại và việc chuyển giao công nghệ và quản lý. Nhưng tất cả những con số thống kê lạc quan đều che giấu một mâu thuẫn nguy hiểm: Kinh tế đã chạy trước chính trị và văn hóa. Các quốc gia có giao thương và đầu tư với nhau không phải lúc nào cũng có cùng những giá trị và mối quan tâm. Nền kinh tế toàn cầu là vật đảm bảo cho sự mâu thuẫn này. [266]

Hiện tại chúng ta đang ở thời kỳ tranh tối tranh sáng của "hòa bình kiểu Mỹ"[267]: một hệ thống kinh tế toàn cầu bị chi phối và phần lớn được đặt ra bởi Mỹ sau Thế chiến II. Những đe dọa về an ninh được giữ trong phạm vi an toàn bởi quân đội Mỹ - đóng chốt ở Châu Âu, Nhật, Hàn Quốc - và bởi vũ khí hạt nhân của Mỹ. Hơn nữa, Mỹ cung cấp những trợ giúp về kinh tế cho phần còn lại của thế giới: a) Mỹ khuyến khích thương mại bằng việc để mở thị trường nhập khẩu; b) Mỹ duy trì một đồng tiền toàn cầu, đồng đôla, giúp cho thương mại và nhiều đầu tư xuyên biên giới dễ dàng hơn; và c) Mỹ tham dự vào "việc quản lý khủng hoảng" để giảm thiểu những đe dọa về kinh tế và chính trị[268].

Thật không may, hệ thống này đang đổ vỡ, một phần là bởi vì cái mà chúng ta gọi là "nền kinh tế thế giới" trong thập niên 60 và 70 thật ra không tồn tại. Nó đã loại trừ hơn phân nửa dân số thế giới, phần lớn là do họ tự lựa chọn: Trung Quốc đang theo đuổi chính sách tự cung tự cấp; Liên bang Xô Viết vận hành hệ thống thương mại riêng (COMECON) cùng với những nước vệ tinh khu vực Đông Âu; và Ấn Độ đã duy trì một nền kinh tế chỉ huy và bảo hộ[269]. Nền kinh tế thế giới "cũ" đã có sự kết hợp chặt chẽ về chính trị.

Những quốc gia thương mại lớn - Mỹ, các nước Tây Âu, Nhật - có cùng những giá trị về chính trị và là đồng minh quân sự. Hệ thống kinh tế của họ được hình thành bởi một mục đích chung (chiến thắng Chiến tranh lạnh) và một ký ức chung (cuộc Đại suy thoái, mà chủ nghĩa bảo hộ đã làm cho nó trở nên nghiêm trọng hơn). Nền kinh tế thế giới "mới" thiếu mối liên kết này. Nó có thêm những trung tâm quyền lực (có thêm Trung Quốc, Ấn Độ, Nga, Arab Saudi, Brazil). Chúng không được kết hợp lại với nhau bằng những liên minh chung hay có cùng những giá trị về chính trị. Trung Quốc, một quốc gia toàn trị, khác hoàn toàn với những nước dân chủ Tây Âu. Còn có những mối đe dọa khác nữa. Năm 2007, khoảng một phần tư lượng dầu của thế giới xuất phát từ Vịnh Ba Tư, nơi mà những nguồn cung cấp dầu dễ bị tấn công bởi khủng bố, chiến tranh hay những cấm vận chính trị. Một số nhà cung cấp dầu lớn (Venezuela, Iran) thì công khai thù địch với một nền kinh tế thế giới do Mỹ cầm đầu.[270]

Toàn cầu hóa cũng đã diễn ra nhanh chóng - đặc biệt trong lĩnh vực tài chính - nhanh đến nỗi chúng ta đã không còn hiểu thấu nó đã vận hành ra sao. Các nền kinh tế đạt được sự ổn định bằng việc cân bằng cung và cầu. Trong một nền kinh tế quốc gia tự túc (thuật ngữ gọi là "một nền kinh tế đóng"), việc cân bằng diễn ra thông qua cả thị trường lẫn chính phủ. Giá cả cân bằng sản xuất và tiêu thụ; lương cân bằng công nhân và việc làm; lãi suất cân bằng tiết kiệm và đầu tư. Nếu quá trình này đi không đúng hướng, thì chính phủ sẽ can thiệp. Chính phủ sẽ thay đổi các loại thuế, việc chi tiêu và lãi suất. Hoặc ngân hàng trung ương sẽ tiêu diệt sự hoảng loạn tài chính bằng việc thực hiện vai trò của một người cho vay cuối cùng. Khi thương mại và đầu tư quốc tế ở mức độ vừa phải, lý thuyết kinh tế có thể giả định rằng hầu hết các quốc gia - đặc biệt là những quốc gia lớn như Mỹ - đã đóng cửa nền kinh tế trên quy mô lớn. Những điều kiện và chính sách nội địa đã quyết định phần lớn việc làm, lạm phát, tiền lương, lợi nhuận, đầu tư và năng suất. Toàn cầu hóa làm thay đổi giả định này. Mặc dù những tác động nội địa vẫn chi phối, nhưng những áp lực quốc tế đã hiện ra to lớn hơn bao giờ hết; sự ngăn cách thuận lợi giữa cái gì là nội địa và cái gì là toàn cầu đang suy yếu.

Đã có những "điểm gãy": rõ ràng nhất, đó là tình trạng mất cân bằng về thương mại. Điều này phần nào bắt nguồn từ vai trò của đồng đôla là một

đồng tiền toàn cầu. Những người nước ngoài tích lũy đồng đôla kiếm được từ việc xuất khẩu và, thay vì chi tiêu cho nhập khẩu, đã sử dụng chúng để dự trữ chống lại suy thoái kinh tế hay dùng chúng như những phương tiện đầu tư nước ngoài. Tình trạng mất cân bằng lớn nhất phản ánh những chính sách có chủ định của các nước châu Á - đầu tiên là Nhật và giờ đây là Trung Quốc - nhằm làm tăng tính cạnh tranh hàng xuất khẩu của họ qua việc kìm giá đồng tiền của họ lại. Họ đưa cho người Mỹ xe hơi, đồ chơi, thép, điện thoại di động và tivi; người Mỹ đưa họ đôla, mà họ lại dùng những đồng đôla đó để tái đầu tư vào những thị trường tài chính của Mỹ. Người Mỹ có mức tiêu thụ cao và mức tiết kiệm thấp; các nước châu Á thì ngược lại. Toàn bộ sự sắp xếp đó dựa trên một bộ các tỷ giá hối đoái phải thay đổi nhưng, nếu bị thay đổi quá nhanh, sẽ gây trở ngại cho nền kinh tế của tất cả các bên có liên quan. Sản xuất không thể nào thay đổi ngay lập tức được. Một nhà máy ngày hôm nay xuất khẩu máy kéo thì ngày mai không thể nào sản xuất ra máy nướng bánh mì cho tiêu dùng nội địa được. Giá dầu cao thời kỳ 2006-08 còn gây thêm căng thẳng bằng việc mở rộng những thặng dư thương mại của những quốc gia xuất khẩu dầu.

Do tất cả những khoản thặng dư này đều được đầu tư mạnh mẽ ra nước ngoài nên các thị trường cổ phiếu và trái phiếu của thế giới ngày càng liên kết lẫn nhau. Chúng ta đã học được từ cuộc khủng hoảng tài chính châu Á năm 1997-98 rằng việc đảo chiều đột ngột của dòng lưu chuyển tiền tệ toàn cầu có thể cực kỳ có hại và mang tính chất tàn phá. Đầu tiên, những dòng tiền lớn đổ vào Thái Lan, Indonesia và Hàn Quốc làm xuất hiện những đợt tăng trưởng nóng tại những nơi đó. Được chuyển đổi thành nội tệ, các nguồn vốn nước ngoài này sau đó được ngân hàng và các định chế tài chính khác cho những thành phần mà họ tin tưởng vay. Nhưng khi những nhà cho vay nước ngoài này nhận ra rằng những cuộc đầu tư phát sinh từ nguồn tiền đó - vào các trung tâm mua sắm và những chế độ công quản ở Thái Lan, vào những tập đoàn công nghiệp ở Hàn Quốc - trở nên xấu đi, thì họ đột ngột rút tiền về. Khi tín dụng đã bốc hơi, thì bùng nổ đầu cơ trở thành vỡ nợ đầu cơ. Một nỗ lực giải cứu, do Quỹ tiền tệ quốc tế IMF và chính phủ Mỹ thực hiện, đã cung cấp một khoản tín dụng mới và đã tránh được một sự suy thoái toàn cầu.

Đôi khi nền kinh tế toàn cầu cần một sự giám sát ở cấp độ chính phủ. Câu hỏi đặt ra là liệu sự giám sát này có hiện diện trong tương lai hay không. Nước

Mỹ đã kém hơn ở khả năng thể hiện vai trò ổn định - vị thế thương mại của nó đã sút giảm, đồng tiền của nó ít vượt trội hơn, quân lực đã kém hiệu quả hơn trong việc chống lại những đe dọa khủng bố - tuy nhiên vẫn không có một sự thay thế nào rõ ràng hết. Hiện tại, nền kinh tế thế giới càng lúc càng trở nên hỗn loạn, với việc có thêm nhiều quốc gia chịu sự tác động của nó. Các thị trường toàn cầu, được hình thành bằng những lực tác động không của riêng ai và cả bởi những quyết định chính trị của các chính phủ, thì không được hiểu một cách thấu đáo. Tuy nhiên hầu hết các quốc gia đều bị cám dỗ theo đuổi những lợi ích hạn hẹp của chính họ trên giả định là một quốc gia nào khác - hay một nhóm các quốc gia - sẽ lo toan những quyền lợi chung của mọi người. Không có một nguyên tắc bất di bất dịch nào nói rằng hệ thống này ắt phải đi đến đau thương. Rốt cuộc, hầu hết các quốc gia tham gia đều có một mối quan tâm đến tính ổn định của nó. Tuy vậy, vẫn có một khoảng trống rành rành về sức mạnh, cả về chính trị lẫn quan điểm, trong việc làm thế nào để bảo vệ hệ thống này. Tính ổn định của nó gần như không phải là một kết luận đã dự tính trước

http://tieulun.hopto.org

IV

Tương lai sung túc phần nào phụ thuộc vào việc chúng ta đương đầu như thế nào với những thách thức đa dạng này và ít nhất là với một thử thách khác nữa, vấn đề trái đất nóng lên. Một số vấn đề nêu trên phần lớn sẽ tự chúng giải quyết. Vấn đề vay mượn cá nhân của người Mỹ sẽ tùy vào những diễn biến được điều khiển bởi những gánh nặng nợ nần của ngày hôm nay, một xã hội đang lão hóa và có sự chín muồi của thị trường tín dụng tiêu dùng. Với những vấn đề khác, chúng ta có nhiều ảnh hưởng hơn đối với các sự kiện. Đôi khi người ta hay cho rằng việc liên tục đạt được năng suất sẽ làm cho tương lai của người Mỹ trở nên giàu có đến mức mà họ sẽ gặp rất ít khó khăn ở việc có được những tiêu chuẩn sống cao hơn và ở việc xử lý những vấn đề quốc gia. Nói như thế thì thật nông cạn. Năng suất có được có thể hoặc không thể sánh được với những kết quả trong quá khứ, nhưng thậm chí nếu chúng có sánh được đi nữa, thì phần lớn những khoản tăng thêm sẽ bị hút và những mức thuế cao hơn, vào giá năng lượng cao hơn (để chống lại vấn đề nóng lên của trái đất, đây chỉ là một trong số nhiều vấn đề khác nữa) và vào những chi phí chăm sóc y tế cao hơn. Khoản còn lại dành cho sức mua đối với nhiều hộ gia đình sẽ rất ít.

Theo tôi biết đến tận bây giờ thì chưa có ai thử làm một bảng tổng kết hoàn chỉnh về những đòi hỏi mà người ta sẽ đặt ra khi năng suất có được trong tương lai tăng lên. Nhưng danh mục này thì hết sức ấn tượng. Nó không chỉ là An sinh xã hội, Medicare và Medicaid cho thế hệ bùng nổ dân số đang nghỉ hưu, mà còn là chi phí tân trang những khoản đầu tư công cộng cũng đang lão hóa - đường sá, hệ thống cống rãnh, cảng - và những chi phí tương lai về sức khỏe và tiền trợ cấp của những công nhân làm việc ở quốc gia cũng như tiểu bang. Một tổng kết chưa hoàn chỉnh do Sylvester J. Schieber, một nhà tư vấn nổi tiếng về vấn đề phúc lợi của người lao động, đã ước tính rằng gần 4/5 thu nhập của những công nhân điển hình bị chi tiêu cho những khoản thuế cao và tiền trợ cấp và chi phí sức khỏe của chính bản thân họ. Khi bài toán sơ bộ này làm rõ, thì "sự nghèo khổ sung túc" ("affluent deprivation")

không chỉ là một khả năng về mặt lý thuyết.[271]

Các gia đình lao động không thể nghiễm nhiên có sự gia tăng rõ ràng các tiêu chuẩn sống. Nếu chúng được cụ thể hóa, thì chúng ta sẽ phải ủng hộ sự tăng trưởng kinh tế và tránh đặt quá nhiều gánh nặng vô lý lên những người Mỹ trẻ tuổi. Dưới đây, tôi đề ra những điều mà theo tôi là những ý kiến hợp lý về cách nên tiến hành như thế nào.

Chúng ta bắt đầu, một cách hết sức tự nhiên, với nhu cầu bắt buộc là kiểm soát lạm phát. Cục Dự trữ liên bang đã chính thức định nghĩa sự bình ổn về giá là lạm phát về giá tiêu dùng ở mức từ 0 đến 2% hàng năm. Cái phạm vi khiêm tốn này là một quá trình điều chỉnh hợp lý đối với những khó khăn thực tiễn trong việc nhắm tới mức 0 trên một cơ sở phù hợp và trong việc đo lường những thay đổi giá. Các cuộc nghiên cứu cho thấy những thay đổi giá thường hay bị nói quá lên, bởi vì chúng không tính đến đầy đủ phần hàng hóa mới và những cải tiến về chất lượng ở những sản phẩm hiện có: Một chiếc xe hơi bền hơn 20% và chi phí đắt hơn 10% thì thực tế là một sự giảm giá. Nhưng cứ để lạm phát thường xuyên trượt ra trên phạm vi này thì sẽ gây những rắc rối về sau. Như chúng ta đã biết, một khi tâm lý lạm phát đã bén rễ, thì nó có thể đẩy tiền lương, giá và lãi suất lên với một sức đẩy đáng kinh ngạc mà rốt cuộc sẽ hủy hoại nền kinh tế.

Thật không may, việc kiểm soát lạm phát không phải là một quá trình tự động hay không hề đau đớn. Trong thực tiễn, dường như nó buộc phải có những suy thoái hay những trì trệ định kỳ để làm dịu lại những đợt tăng lên ở tiền lương và giá cả. Đôi khi cũng cần phải chấp nhận những thoái trào tạm thời và khiêm tốn để tránh những thoái trào kéo dài hơn và lớn hơn sau này. Rất ít các chính trị gia thừa nhận điều này một cách công khai. Điều này thì tự nhiên thôi nhưng rõ là ngoan cố. Ai cũng thích một nền kinh tế phát triển hơn là một nền kinh tế bị co lại. Không ai thích tình trạng thất nghiệp cao, sản xuất thua lỗ hay lợi nhuận bị giảm hết. Kết quả là khi có dấu hiệu đầu tiên của một sự trì trệ hay suy thoái kinh tế, thì áp lực công chúng lại đè thêm lên Cục Dự trữ liên bang để nới lỏng tiền tệ và tín dụng nhằm tránh, hay tối thiểu hóa, bất kỳ tình trạng đình trệ nào. Nếu Cục Dự trữ phản ứng quá mức, như nó đã làm vào thập niên 70, thì sẽ kéo theo lạm phát cao hơn.

Cố gắng để làm dịu các chu kỳ kinh tế là một môn nghệ thuật chứ không phải là một ngành khoa học. Một phần của nghệ thuật này là biết khi nào không làm gì hết. Phần kia là biết khi nào hành động một cách quyết đoán. Trong lịch sử, Cục Dự trữ đã mắc sai lầm ở cả hai mặt. Vào thập niên 30, khi nó không thực hiện việc cung cấp một lượng tiền và tín dụng khổng lồ, thì hệ thống ngân hàng đã bị sụp đổ. Vào thập niên 70, phản ứng thái quá đối với kinh tế yếu kém đã thúc đẩy cuộc Đại lạm phát. Những sự kiện này đã thể hiện hai vai trò truyền thống của Cục Dự trữ: người bảo vệ hệ thống tiền tệ và người cho vay cuối cùng. Thật không may, có một mâu thuẫn giữa hai vai trò đó. Với vai trò là người cho vay cuối cùng, Cục Dự trữ phải tạo ra tín dụng một cách vô tư sẵn có trong thời kỳ khủng hoảng; sáng kiến này là để ngăn ngừa một cuộc hoảng loạn tài chính không tự xảy ra vì các ngân hàng không có tiền mặt để trả cho những người gửi tiền đang bị hốt hoảng, hay những người bán chứng khoán không thể tìm ra người mua cho dù ở bất kỳ mức giá nào. Với vai trò là người bảo vệ tiền tệ, thì nó phải keo kiệt; quá nhiều tiền sẽ làm giảm giá trị tiền tệ.

Vấn đề là hệ thống tài chính đang thay đổi đã làm cho mâu thuẫn càng trầm trọng thêm. Vì tín dụng ít khi được dàn xếp thông qua các ngân hàng mà qua các loại chứng khoán nhiều hơn - chứng khoán được hậu thuẫn bởi các văn tự thế chấp, cho vay mua xe, nợ thẻ tín dụng - và khi mà các thị trường tín dụng trở nên bao trùm hơn, thì công việc trung hòa phản ứng sợ hãi và bầy đàn càng trở nên khó khăn hơn. Năm 2008, Cục Dự trữ, dưới sự quản lý của vị chủ tịch mới là Ben Bernanke, đã vật lộn với vấn đề lưỡng nan này. Vì những thất thoát đối với các khoản thế chấp "dưới chuẩn" cứ tăng lên, nên các ngân hàng và ngân hàng đầu tư trở nên do dự hơn khi giải quyết công việc với nhau, bởi vì không ai biết chắc được những thất thoát của bên kia có thể là gì. Thay vì chịu rủi ro của một cuộc hoảng loạn thị trường, Cục Dự trữ đã cho cả các ngân hàng thương mại và các ngân hàng đầu tư vay (ngân hàng đầu tư, theo truyền thống, là không được vay từ Cục Dự trữ). Nhưng nếu Cục Dự trữ bơm ra quá nhiều tiền để duy trì niềm tin, thì nó lại mạo hiểm việc nhen nhóm một cuộc lạm phát. Và lạm phát cao hơn có thể sẽ làm mất ổn định nền kinh tế và làm yếu đi sự tăng trưởng, làm cho "sự nghèo khổ sung túc" trở thành một mối đe dọa khủng khiếp hơn.

http://tieulun.hopto.org

Toàn cầu hóa cũng thay đổi và làm phức tạp công việc của Cục Dự trữ hơn. Vào thập niên 90, những hàng nhập khẩu rẻ tiền đã kéo lạm phát xuống. Gần đây hơn, nhu cầu cao từ Trung Quốc, Ấn Độ và các nước đang phát triển khác đã đẩy giá dầu, thực phẩm và những nguyên liệu thô khác tăng lên.

Cuối cùng, tổng thống và Quốc hội cũng có một vai trò. Như nhà kinh tế học Paul London biện luận, các thị trường cạnh tranh cũng là vấn đề. Chúng khuyến khích năng suất cao hơn và đè nén những gia tăng độc quyền về tiền lương và giá cả. Các giải pháp che chắn các ngành công nghiệp riêng biệt nào đó hay các công nhân khỏi sự cạnh tranh - rào cản thương mại, luật định ưu đãi - là tiếp tay cho lạm phát. Điều này cũng đúng đối với những chính sách cho phép tiền lương và giá cả cao hơn. Những trợ cấp đối với nhiên liệu sinh học, đặc biệt là chất ethanol lấy từ bắp, đã làm tăng giá thực phẩm vào năm 2008. Những quy định hạn chế của chính phủ ở việc khoan dầu đã làm tăng giá dầu do lượng cung bị giảm. Bằng lạm phát được tạo ra bởi luật định này, các chính sách đã làm cản trở Cục Dự trữ.[272]

Thứ hai, chúng ta cần ngăn chặn chi phí ngày càng leo thang của hệ thống phúc lợi xã hội. Điều này có nghĩa là hạn chế việc chi tiêu cho người Mỹ lớn tuổi. Nếu không thì hiểm họa to lớn là - như đã lưu ý - nền kinh tế và hệ thống phúc lợi xã hội sẽ đi vào một vòng xoắn chết chóc. Các mức thuế cao hơn hay thâm hụt ngân sách sẽ dẫn đến việc làm tăng trưởng kinh tế chậm lại - mà điều này sẽ làm cho những khoản phúc lợi đã được hứa hẹn trở nên khó chi trả hơn và do vậy càng có nguy cơ tăng thuế cao hơn hay nguy cơ thâm hụt ngân sách. An sinh xã hội, Medicare và Medicaid là những phần cần thiết trong cơ cấu xã hội của một quốc gia, nhưng điều đó không có nghĩa là mỗi phúc lợi buộc phải kéo dài mãi. Tôi đã đề xuất ở một chỗ khác[273] rằng những độ tuổi thông thường đủ điều kiện cho An sinh xã hội và Medicare nên dần được tăng lên là 70 vào năm 2025 hay 2030 chẳng hạn. Giữa độ tuổi 65 và độ tuổi đủ điều kiện mới này, nên yêu cầu họ thanh toán chi phí cho Medicare hay chứng minh được rằng họ có bảo hiểm cá nhân tương đương. (Người nghèo vẫn sẽ tiếp tục nhận được những khoản hỗ trợ lớn như hiện tại). Những khoản phúc lợi An sinh xã hội cũng nên được cắt xén bớt đối với những người nghỉ hưu sung túc hơn; và thậm chí khi người dân dựa vào chương trình Medicare toàn diện, thì phần lớn phải trả nhiều hơn

- thông qua những khoản chênh lệch, những khoản khấu trừ và những khoản "phụ phí bảo hiểm" (co-payment") cao hơn - so với mức hiện tại mà họ đang trả.

Vấn đề cơ bản là chúng ta đã không đổi mới những chương trình này để phản ánh những điều kiện kinh tế và xã hội đã bị thay đổi. Khi Quốc hội thông qua chương trình An sinh xã hội và Medicare tương ứng vào năm 1935 và 1965, nhiều người Mỹ lớn tuổi lúc đó nghèo khổ hơn phần dân cư còn lại. Trong cuộc Đại suy thoái, từ 30 đến 50% của nhóm dân số ở độ tuổi 65 tuổi trở lên bị phó mặc cho lòng tốt của con cái, người thân và bạn bè để có nơi ăn, chốn ở và sự chăm sóc. Năm 1965, có lẽ là ¾ người già không có bảo hiểm y tế. Nhưng hiện nay rất nhiều người Mỹ cao tuổi đã khá khỏe mạnh và giàu có; họ đã có thời gian để dành dụm cho thời kỳ nghỉ hưu. An sinh xã hội và Medicare đã đi xa hơn mục tiêu ban đầu của chúng là bảo vệ người dân tránh cảnh cơ cực và nó đã trở thành những khoản trợ cấp nghỉ hưu - những khoản chi về phúc lợi để giúp người dân hưởng thụ "những năm tháng vàng son" của họ.[274]

Nếu các khoản trợ cấp ít hào phóng hơn và bắt đầu muộn hơn, chúng ta sẽ thấy (không có gì ngạc nhiên) là người dân sẽ làm việc lâu hơn. Đó sẽ là điều mong muốn, bởi vì tuổi thọ trung bình đã tăng lên (lúc họ chào đời, năm 1936 tuổi thọ trung bình là 62 tuổi, và hiện nay là 77 tuổi), và công việc - được chuyển từ nhà máy, nông trại đến các văn phòng - đã trở nên ít mệt mỏi thân xác hơn. Chính việc chúng ta đã không thực hiện những thay đổi này cũng như các thay đổi khác nữa đã nói lên rất nhiều điều về hệ thống phúc lợi xã hội. Đây là một thể chế mang tính bảo thủ sâu sắc. Nó ưu ái quá khứ hơn tương lai. Đối với những người nhận, chính cái việc nhận - hay được hứa hẹn - các khoản phúc lợi đã tạo ra một quyền về mặt đạo đức ở việc nhận chúng, ngay cả khi những hoàn cảnh ban đầu biện hộ cho chúng đã không còn nữa. Không phải ngẫu nhiên mà chúng ta gọi những khoản phúc lợi này là "những quyền lợi được phép" ("entitlement") đối chọi với một thuật ngữ thẳng thừng hơn là "trợ cấp" ("welfare"). Nhiều người nhận trợ cấp nghĩ rằng họ "kiếm được" phúc lợi thông qua việc trả thuế trước kia, mà những khoản này được dành dụm và đơn giản giờ đây là hoàn lại. Đây là một điều hoang tưởng. Cả An sinh xã hội và Medicare chủ yếu là những chương trình trả-khi-bạn-dùng.

Những khoản thuế của ngày hôm qua chi cho những khoản phúc lợi của ngày hôm qua; những khoản thuế ngày hôm nay chi cho những khoản phúc lợi của ngày hôm nay. Nhưng cái từ vựng tự kỷ tránh sự sỉ nhục mang nghĩa miệt thị của từ "trợ cấp", mà theo người Mỹ nó có nghĩa là từ thiện hay bố thí.[275]

Kết quả là hệ thống phúc lợi xã hội phần nào đã tạo ra một tác động theo kiểu Robin Hood ngược: Đôi khi nó chuyển thu nhập từ những người trẻ tuổi đang sống chật vật sang cho những người già sống an hưởng. Thậm chí nếu việc này không đe dọa đến sự tăng trưởng kinh tế, thì nó cũng sẽ nêu lên một vấn đề về mặt đạo lý: Có công bằng không? Có công bằng không khi buộc những người trẻ tuổi hơn phải chuyển phần thu nhập của họ nhiều như thế cho những người già hơn nhưng có thể là giàu có hơn? Nhưng vì từ lâu đã tránh né những vấn đề gây tranh cãi này, nên giờ thì không có cách gì dễ dàng để giải quyết nó. Nếu chúng ta cắt giảm phúc lợi đối với những người của thế hệ bùng nổ dân số - như chúng ta phải nên làm như vậy, bởi vì chúng chính là những nguồn gây ra chi phí tăng cao - thì nhiều người về hưu sẽ cảm thấy bị ngược đãi và sẽ than phiền rằng họ không được quan tâm đúng mức. Có thể họ đúng. Nhưng nếu như chúng ta không cắt giảm phúc lợi, những công nhân trẻ tuổi hơn có thể sẽ sớm cảm thấy rằng những mức thuế ngày càng tăng của họ thì cao quá mức và rằng các chương trình khác của chính phủ (giáo dục, quốc phòng, môi trường) đang bị thắt chặt một cách khinh suất để chi trả cho những người về hưu. Có thể họ cũng đúng nốt.

Quay trở lại vấn đề chăm sóc y tế, vấn đề trọng tâm là làm cách nào để sửa đổi lại hệ thống để kiểm soát chi tiêu mà không phải hy sinh sự chăm sóc cần thiết. Có hai giải pháp chính. Giải pháp thứ nhất sẽ ủy quyền cho bảo hiểm phổ biến bằng cách hoặc là thông qua những kế hoạch cá nhân (lại là: những khoản phúc lợi cho người nghèo) hoặc là thông qua một hình thức giống như Medicare phổ biến. Thông qua quy định hay những giới hạn về ngân sách theo luật định, chính phủ có thể kiểm soát việc chi tiêu này. Có thể có được một kết quả hợp lý. Giải pháp còn lại sẽ tập trung hơn nữa vào việc kiểm soát chi phí hơn là phạm vi bảo hiểm chung. Chính phủ sẽ cấp những khoản tín thuế có giới hạn đối với những người mua bảo hiểm; ý tưởng cơ bản của giải pháp này là việc này sẽ kích thích cạnh tranh và những kế hoạch bảo hiểm y tế sẽ phải cạnh tranh để có người mua bảo hiểm trên nền tảng là phạm vi chi

phí và chất lượng. Đối diện với những áp lực cạnh tranh, ngành bảo hiểm sẽ phải tái cơ cấu chính bản thân nó. Sự hành nghề của bác sĩ, các bệnh viện hoặc các bệnh viện tư sẽ củng cố lại: họ sẽ làm việc hiệu quả và ngăn ngừa những chương trình chăm sóc y tế phí phạm bằng việc tiếp nhận phương pháp chữa trị hiệu quả. Về mặt triết lý mà nói, tôi thích giải pháp thứ hai hơn. Nhưng tôi cũng nghi ngờ cả hai giải pháp, bởi vì thành tích về việc kiểm soát chi phí - do chính phủ hoặc các bộ phận tư nhân - cũng đều ảm đạm lắm.

Một xã hội đang lão hóa đưa ra một thực tế chung cuộc và làm thoái chí: Thậm chí nếu chúng ta hành động một cách hợp lý - nghĩa là, làm mọi thứ mà tôi đã đề xuất - và bằng cách này hay cách khác giải quyết vấn đề chăm sóc y tế, thì chúng ta vẫn phải đối diện với việc tăng thuế. Những khoản cắt giảm hợp lý ở phúc lợi cá nhân sẽ chỉ làm dịu đi những mức tăng lên trong chi tiêu của chính phủ. Chúng ta nên đặt ra câu hỏi loại thuế nào sẽ ít gây hại nhất đến nền kinh tế. Tôi ưu tiên chọn thuế tiêu thụ - có lẽ là thuế về năng lượng - hơn là những mức thuế cao hơn về lao động và thu nhập từ đầu tư. Thật vậy, bằng việc ngăn chặn một số nhóm thuế miễn giảm hiện hành, chúng ta có thể xây dựng một hệ thống thuế thu nhập chỉ với bốn mức: 10%, 15%, 25% và 30%. Đổi lại mức thuế cao nhất đã thấp hơn (mức cao nhất hiện tại là 35%), thì những người đóng thuế có thu nhập cao hơn sẽ mất đi nhiều nhóm thuế miễn giảm (miễn giảm lãi suất cầm cố, lãi vốn và cổ tức thấp hơn, trừ ra khoản bảo hiểm y tế) mà ưu ái họ. Trò điều khiển tâm lý về thuế giữa người giàu có (ví dụ như chuyển thu nhập thông thường thành những khoản lãi vốn) sẽ giảm đi. Những khích lệ mạnh đối với lao động và đầu tư vẫn được duy trì.

Tiếp theo, chúng ta cần phải giải quyết những giới hạn với vấn đề toàn cầu hóa. Điều này có nghĩa là bao gồm cả hai vấn đề cần giải quyết có tính mâu thuẫn hết sức rõ rệt. Đầu tiên: toàn cầu hóa không phải là nguyên nhân của mọi vấn đề kinh tế và không nên xem nó như là một kẻ bị trách oan về mọi mặt, một cái thùng rác để đổ mọi trách cứ lên đó! Thứ hai: Mạnh mẽ hơn rất nhiều so với hai thập kỷ đã qua, toàn cầu hóa có thể trở thành một nguồn gốc hết sức nguy hiểm của cuộc xung đột quốc tế trừ phi chúng ta tìm ra cách để chế ngự những bất ổn và mâu thuẫn tiềm tàng của nó. Toàn cầu hóa vẫn diễn ra; chúng ta cần tìm cách để giải quyết nó.

Trước hết, chúng ta nên đặt những tác động xấu của nó theo đúng phối cảnh.

Toàn cầu hoá bị kết tội cho hầu hết những thứ mà người Mỹ không thích: mất việc, tình trạng bấp bênh về kinh tế và sự không bình đẳng ngày càng tăng. Đổ lỗi cho những người nước ngoài. Đổ lỗi cho các công ty đa quốc gia. Những lý lẽ vin vào được thổi phồng quá mức, và nguy hiểm là ở chỗ chúng có thể gây ra một phản ứng mạnh của những người theo chủ nghĩa dân tộc chống lại toàn cầu hóa mà việc này chỉ là tự chuốc lấy thất bại - nuôi dưỡng chế độ bảo hộ ở cả trong và ngoài nước, cuối cùng sẽ làm chúng ta mất các thị trường hải ngoại, làm lạm phát trở nên tệ hại hơn và tạo ra những bất ổn mới đối với các thị trường tài chính toàn cầu.

Hãy cùng kiểm tra một số những lập luận thường gặp. Đầu tiên là vấn đề việc làm. Đúng là cạnh tranh từ hàng hóa nhập khẩu có thể hủy hoại việc làm. Nhưng người ta đã nói quá lên những tác động này. Mặc dù việc làm ở khâu sản xuất đã giảm hơn hai thập kỷ, nhưng nguyên nhân chính là năng suất được cải thiện. Các xí nghiệp có thể sản xuất ra nhiều hơn với một số lượng công nhân ít hơn. Năm 1980, khâu sản xuất có 18,7 triệu công nhân, chiếm 21% tổng số việc làm. Đến 2006, đầu ra ở khâu sản xuất đã tăng gấp đôi, nhưng số việc làm đã giảm xuống mức 14,2 triệu công nhân, chỉ chiếm 11% trong tổng số việc làm. Tác động của thương mại đối với sự giảm sút này là rất khiêm tốn. Theo một ước tính, hàng nhập khẩu làm giảm 1,3 triệu việc làm ở khâu sản xuất từ năm 2000 đến 2005 - một khoảng thời gian mà, ngoại trừ cuộc suy thoái năm 2001, tất cả việc làm của Mỹ tăng 4,8 triệu và đạt mức 142 triệu vào cuối kỳ. Những tác động nội địa vẫn chi phối thị trường lao động. Sau những "bong bóng" nhà cửa và công nghệ, tổn thất về việc làm tăng vọt ở các lao động trong ngành Internet và thông tin liên lạc và (sau đó) những lao động ở ngành xây dựng và các đại lý bất động sản. Những tổn thất này chẳng can hệ gì đến thương mại.[276] [277]

Toàn cầu hóa cũng không phải là khởi nguồn chính của tình trạng bất bình đẳng kinh tế ngày càng tăng. Bề ngoài thì có vẻ là như thế. Người ta nói rằng, cạnh tranh từ hàng hóa nhập khẩu đã làm suy giảm tiền lương của những người lao động chân tay; trong khi đó các công ty đẩy mạnh lợi nhuận và lương của các giám đốc bằng việc đẩy việc làm đến những nước có thị trường lao động rẻ. Công nhân thì thua thiệt, các ông chủ thì thắng lợi. Nhưng lại lần nữa, những tác động này cũng rất khiêm tốn. Nhà kinh tế học của trường

Harvard là Robert Lawrence đã ước tính rằng từ năm 1980 đến 2006, thương mại đã làm giảm tiền lương của công nhân lao động chân tay (công nhân nhà máy, công nhân xây dựng, người lao động chân tay) chỉ ở mức 1,4% mà thôi. Lại lần nữa, những tác động lớn lên tiền lương mang tính chất nội địa, bởi vì hầu hết việc làm đã đáp ứng các thị trường nội địa. Lợi nhuận công ty như là một phần thu nhập của quốc gia thực sự đã tăng từ sau năm 1999. Nhưng như Lawrence lưu ý, khoản tăng to lớn là ở khu vực thuộc về tài chính - như ngân hàng, môi giới, ngân hàng đầu tư - chứ không phải là ở khu vực sản xuất. Lợi nhuận có được là từ việc cho vay, mua bán chứng khoán, hoạt động tư vấn. Những hoạt động này phần lớn là thuộc nội địa.[278]

Toàn cầu hóa không phải là một định mệnh - dù sao thì cũng chưa đến mức đó. Số phận kinh tế của các quốc gia phụ thuộc một cách quyết định vào chính sách quốc gia và nền văn hóa. Mỹ không giống với Nhật, hay thậm chí cũng không giống với Canada; Ireland không giống Bồ Đào Nha; Singapore không giống Thái Lan. Con người, các giá trị, các thể chế và các hệ thống chính trị khác nhau, và những sự khác nhau đều có kết quả của nó. Theo phản xạ mà đổ lỗi cho toàn cầu hóa về khó khăn của chúng ta chỉ làm chệch hướng chú ý đến chính trách nhiệm và tội lỗi của chúng ta mà thôi. Câu hỏi thích đáng hơn về toàn cầu hóa là: liệu nó có thể được che chở khỏi chính bản thân nó hay không. Hay nó sẽ trở thành một nguồn gốc của mâu thuẫn? Tất cả những hệ thống kinh tế thành công đều đòi hỏi niềm tin và sự tự tin, thống nhất về những luật lệ chung (cho dù là tập quán hay luật pháp) và những cách thức giải quyết mâu thuẫn và xử lý những khủng hoảng về chính trị hay tài chính. Con người, công ty và quốc gia cần có một cơ cấu để hợp tác. Trong nền kinh tế toàn cầu, cơ cấu này ngày càng yếu đi.

Sau sự sụp đổ của mô hình xã hội chủ nghĩa ở Đông Âu, người ta cho rằng Mỹ sẽ tiếp tục duy trì cơ cấu đó. Giả định này giờ đây có vẻ thật ngây thơ, bởi vì nó đã không lường trước được những thay đổi sâu sắc trong địa lý kinh tế và quyền lực. Mỹ không đến nỗi yếu kém và nghèo đi bằng với mức các quốc gia khác mạnh hơn và giàu hơn. Khi nền kinh tế toàn cầu mở rộng, các quốc gia khác trở nên to lớn hơn về thương mại, và có nhu cầu nhiều hơn về nguyên liệu thô. Tầm quan trọng của Mỹ co lại. Đối với tài chính thì cũng tương tự. Nếu nền kinh tế Trung Quốc tiếp tục tăng từ 8% đến 10% hàng năm

- đây là một khả năng - thì tổng quy mô của nó sẽ vượt nền kinh tế Mỹ chỉ trong vài thập kỷ, mặc dù thu nhập bình quân đầu người của Mỹ vẫn cao hơn nhiều. Việc tái đầu tư vào ngành thương mại khổng lồ và những thặng dư về dầu đã tạo ra những quyền lực tài chính mới. Năm 2007, các quốc gia ở vùng vịnh Ba Tư đã có lượng tài sản về tài chính ở nước ngoài (cổ phiếu, trái phiếu, bất động sản, các công ty toàn bộ) là 1,8 nghìn tỷ đôla Mỹ. Đến năm 2020, con số tổng có thể vượt hơn 10 nghìn tỷ đôla Mỹ.[279]

Chủ nghĩa dân tộc về kinh tế tăng cùng với sự phụ thuộc lẫn nhau về kinh tế. Những quốc gia quyền lực mới có những mối quan tâm riêng của họ và không tin vào những động cơ, quyền lực và năng lực của Mỹ. Trung Quốc có vẻ như dốc lòng thiết kế lại trật tự kinh tế toàn cầu để đáp ứng nhu cầu của chính họ, kể cả nhu cầu tiếp cận những nguồn vật liệu thô (dầu, khoáng chất, ngũ cốc). Các khối kinh tế khu vực cũng đã được thừa nhận là có tầm quan trọng hơn. Tình trạng chiến tranh về kinh tế cũng không có gì kỳ lạ, với việc một số quốc gia theo đuổi những mục tiêu của họ cho dù các quốc gia khác có phải chịu thiệt hại ra sao. Khi liên minh trong Chiến tranh lạnh giữa Mỹ, châu Âu và Nhật trở nên căng thẳng, thì nhóm nhỏ các quốc gia chi phối các thể chế kinh tế toàn cầu sau Thế chiến II - Quỹ tiền tệ quốc tế (IMF), Ngân hàng Thế giới (WB), Hiệp định chung về Thương mại và thuế quan (GATT) - đã bị tan rã. Thật khó mà đạt được sự nhất trí, bởi vì có thêm nhiều quốc gia nữa, kể cả Trung Quốc, Ấn Độ và Brazil, cũng phải đồng ý.

Bằng cách này hay cách khác, vẫn phải đạt được những thỏa thuận. Từ bối cảnh của Mỹ, điều quan trọng là tỷ giá tiền tệ phải thay đổi sao cho những thâm hụt lớn về thương mại phải giảm đi, nếu không làm mất hẳn được. Điều này sẽ làm giảm một nguồn gốc to lớn, tiềm tàng của tình trạng bất ổn định. Nhưng còn có những vấn đề khác nữa: việc tiếp cận những nguyên liệu thô; thỏa thuận trên những nguyên tắc chung đối với việc giám sát về thương mại, tài chính và ngành ngân hàng; bảo hộ bằng sáng chế và bản quyền; hợp tác kịp thời trong lúc khủng hoảng tài chính. Không nên trông đợi ở việc một quốc gia nào đó sẽ từ bỏ lợi ích của họ. Nhưng các quốc gia lớn nên nhận thức rằng những lợi ích quốc gia của họ bao gồm cả việc duy trì một nền kinh tế toàn cầu có thể đứng vững được. Những chính sách mang tính chủ nghĩa dân tộc cao độ - bảo hộ thương mại, những hạn định đối với các luồng di

chuyển tài chính - có thể hết sức thỏa mãn và lôi cuốn về mặt chính trị, nhưng ngoài việc có thể gặp rủi ro là sự trả đũa, chúng cũng có thể làm cho sự hợp tác trở nên khó khăn và khó thực hiện. Thách thức là ở chỗ bảo vệ quyền lực tối thượng của chúng ta mà không làm hại đến sự ổn định kinh tế toàn cầu.

Cuối cùng, chúng ta cần phải thành thật trong việc kiểm soát vấn đề nóng lên của trái đất (global warming). Với những công nghệ hiện tại - cái có thể thay đổi - không thể làm được gì nhiều. Đây là một thực tế khắc nghiệt, thậm chí có lẽ là bi kịch. Việc sử dụng năng lượng và khí thải gây hiệu ứng nhà kính tăng lên trên phạm vi lớn sẽ xuất phát từ những nước nghèo hơn, dẫn đầu là Trung Quốc và Ấn Độ. Cũng dễ hiểu, họ ít bận tâm đến việc hy sinh sự tăng trưởng kinh tế, mà mục tiêu là nhằm đến giảm đói nghèo trên diện rộng, để làm dịu đi tình trạng dài hạn nóng dần lên của trái đất. Sự giảm bớt một cách hợp lý các khí gây hiệu ứng nhà kính của các nước phát triển, trong đó có cả Mỹ, không đủ lớn để bù lại sự tăng lên ở các nơi khác. Những chương trình nhiều tham vọng của Mỹ trong việc ngăn chặn các khí gây hiệu ứng nhà kính có thể làm cho người Mỹ cảm thấy tự hào, nhưng chúng cũng có thể là việc làm vô ích: hao tốn đến tài sản của chúng ta, nhưng chỉ gây ảnh hưởng chút ít đối với sự nóng lên của trái đất.

Nhiều người Mỹ có vẻ như tưởng tượng rằng, cắt giảm các khí gây hiệu ứng nhà kính không chút đau đớn chỉ cần thông qua sắc lệnh, không gây ra nhiều phí tổn đối với công chúng. Chỉ cần đơn giản ra lệnh cho các công ty thi hành. Đây chỉ là điều tưởng tượng. Nếu những nhà máy điện chạy bằng than không được xây dựng lên - bởi những quy định nghiêm khắc và không kiên định - thì có lẽ sẽ xảy ra tình trạng giảm chiếu sáng hay mất điện. Thật đáng ngờ rằng liệu năng lượng mặt trời, sức gió hay năng lượng hạt nhân có thể lấp đầy khoảng trống đó hay không. Nếu năng lượng mặt trời đắt hơn điện năng được tạo ra từ than (như hiện nay), thì người Mỹ sẽ trả cao hơn; điều này sẽ làm giảm đi thu nhập thực tế của họ. Theo hệ thống "cap and trade" (hạn mức và trao đổi hạn mức), một giải pháp đang được ưa chuộng về việc chống tình trạng nóng lên của trái đất, chính phủ sẽ giới hạn khối lượng cho phép của các khí gây hiệu ứng nhà kính. Các công ty sẽ nhận - hoặc mua - hạn ngạch (quota). Những công ty cần nhiều hơn giới hạn (the "cap") sẽ mua hạn ngạch (the "trade") từ những công ty khác. Nhưng các chi phí sẽ được cộng thêm vào giá cả, sẽ làm giảm thu nhập thực tế. Nếu hạn mức nới lỏng, thì các tác

động - đối với cả sự tăng trưởng kinh tế lẫn lượng khí thải ra - sẽ không đáng kể; nếu hạn mức được thắt chặt lại, thì những tác động về kinh tế sẽ to tát hơn, nhưng nếu không có những cắt giảm lớn từ các nước đang phát triển thì ảnh hưởng lên sự nóng lên của trái đất vẫn sẽ không đáng kể.[280]

Hãy xét một số bài toán cơ bản về năng lượng. Từ năm 2005 đến 2030, dân số thế giới dự kiến tăng khoảng 28%, từ 6,4 tỷ lên đến 8,2 tỷ. Nếu việc sử dụng năng lượng bình quân vẫn không đổi, thì tổng mức tiêu thụ năng lượng sẽ tăng lên 28%. Nhưng thực ra việc sử dụng bình quân sẽ tăng lên, vì các nước nghèo sẽ trở nên giàu có hơn và mua nhiều xe hơi và xe tải hơn, xây thêm nhiều nhà máy điện nữa để vận hành các xí nghiệp, văn phòng và các thiết bị. Đến năm 2030, tổng sử dụng năng lượng toàn cầu có thể tăng 55% từ mức của năm 2005, theo dự kiến của Cơ quan năng lượng quốc tế (International Energy Agency - IEA) đặt ở Paris. Chỉ riêng Trung Quốc và Ấn Độ sẽ chiếm khoảng phân nửa của mức tăng lên này và những nước đang phát triển khác thì chiếm 1/4 Chỉ riêng ở Ấn Độ, khoảng 400 triệu người vẫn chưa có điện để dùng. Thậm chí (điều này cũng đáng ngờ) nếu những giảm trừ của Mỹ đền bù được những mức tăng lên của họ, thì tổng sử dụng năng lượng toàn cầu sẽ vẫn không đổi.[281]

Đối với khí thải gây hiệu ứng nhà kính cũng vậy. Khoảng 4/5 năng lượng thế giới ngày nay có nguồn gốc từ nhiên liệu hóa thạch, chủ yếu là dầu (35%), than (25%) và khí đốt thiên nhiên (20%). Chúng ta có thể chuyển sang nhiên liệu không hóa thạch (mặt trời, gió, hạt nhân) và giảm việc sử dụng năng lượng thông qua hiệu quả tốt hơn (bóng đèn và xe hơi "xanh hơn") được chăng? Được chứ - nhưng chỉ phần nào. IEA đã thực hiện một nghiên cứu mô phỏng giả định một cách lạc quan về việc áp dụng rộng rãi và cải thiện những công nghệ thay thế và tiết kiệm năng lượng sẵn có. Đến năm 2030, năng lượng mặt trời được dự đoán là tăng gấp 100 lần; sức gió tăng gấp 16 lần. Tuy vậy, chúng cung cấp cũng chỉ có 7% lượng điện của thế giới vào năm 2030. Kể cả với những giả định có triển vọng này, khí thải gây hiệu ứng nhà kính hàng năm sẽ tăng 27% vào năm 2030. Sự phát triển kinh tế sẽ vượt quá những năng suất mới và những nguồn nhiên liệu thay thế. Ví dụ ở Trung Quốc, lượng xe cộ được dự tính là từ 35 triệu chiếc vào năm 2005 tăng lên 269 triệu chiếc vào năm 2030.

Dựa vào những gì mà hiện giờ chúng ta biết được, thì tình trạng nóng lên của trái đất là một vấn đề tương đối khó trị. Người ta cho thủ phạm chính là những mức tập trung ngày càng tăng của các khí gây hiệu ứng nhà kính (lớn nhất là khí CO_2) vốn giữ sức nóng nằm gần bề mặt trái đất. Từ thế kỷ 19, mức tập trung của khí CO_2 đã tăng từ 280 phần triệu lên đến 380 phần triệu vào năm 2006. Bởi vì các khí vẫn còn lẩn quẩn trong bầu khí quyển qua nhiều thập kỷ nên thậm chí nếu lượng thải ra hàng năm có giảm - nếu lý thuyết này là đúng - thì cũng sẽ không ngăn được sự nóng lên của trái đất, bởi vì mức tập trung sẽ vẫn cứ tăng lên. Điều này có nghĩa là, chỉ riêng đối với Mỹ, nhiều đề xuất chống lại sự nóng lên của trái đất là một giao kèo không tốt đẹp: Chúng gây bất lợi cho sự tăng trưởng kinh tế của Mỹ nhưng điều đạt được ở những mặt khác rất ít. Sự tiềm ẩn của những hậu quả không lường trước được là rất lớn: Năm 2008, việc chuyển bắp Mỹ sang sản xuất "nguồn năng lượng sinh học" (khí ethanol) đã đẩy giá thực phẩm tăng cao.

Vậy có nghĩa là chúng ta không thể làm bất kỳ điều gì? Không, tất nhiên là không.

Trước hết là cam kết thực hiện một chương trình trên phạm vi lớn về nghiên cứu và phát triển. Hy vọng thực sự duy nhất cho việc ngăn chặn các khí gây hiệu ứng nhà kính có liên quan đến những công nghệ mới, với một chi phí có thể chấp nhận được, những công nghệ này sẽ cung cấp năng lượng cần thiết cho việc phát triển kinh tế mà không làm tăng thêm các khí gây hiệu ứng nhà kính. Được cung cấp những công nghệ mới này, các nước nghèo hơn sẽ thấy nó hấp dẫn đối với việc ngăn chặn những lượng khí thải ra của họ. Nếu công nghệ "giữ lại và lưu trữ carbon" (việc chuyển những luồng khí CO_2 từ những nhà máy điện chạy bằng than quay trở lại lòng đất) có thể được thực hiện với giá rẻ, thì điều này sẽ là một bước đột phá to lớn. Những nhà máy điện chạy bằng than, mà hiện tại cung cấp hơn 40% lượng điện của thế giới, sẽ vẫn tồn tại trong một thế giới thù-nghịch-với-cacbon. Xe hơi chạy bằng pin sẽ cắt giảm việc sử dụng xăng một cách đáng kể, mặc dù làm nhu cầu về điện tăng lên. Sau khi cân nhắc kỹ, có thể sẽ có những khoản tiết kiệm thực to lớn đối với nhiên liệu hóa thạch.[282]

Việc thứ hai là chấp nhận những chính sách, thích hợp với những căn cứ khác, mà sẽ làm hạn chế lượng khí thải gây hiệu ứng nhà kính, cho dù ít đi nữa. Ví dụ, chúng ta nên tăng hiệu suất nhiên liệu của xe hơi và xe tải bởi vì sự lệ thuộc của nước Mỹ vào nguồn dầu không đáng tin cậy của nước ngoài đã cho thấy một vấn đề về an ninh hết sức rõ ràng. Năm 2007, Quốc hội đã thông qua luật định yêu cầu những nhà sản xuất xe hơi phải nâng hiệu suất sử dụng nhiên liệu trung bình của các loại xe mới từ 0,094 lít/km (bao gồm xe hơi, SUVs - xe thể thao đa dụng, và xe tải nhẹ) lên 0,067 lít/km vào năm 2020. Chúng nên chạy với tốc độ cao hơn nữa. Chúng ta cũng nên thông qua một dạng thuế xăng dầu để ưu tiên những loại xe cộ có hiệu suất nhiên liệu tốt hơn cũng như ngăn cản bớt việc sử dụng xe. Thậm chí chúng ta cũng có thể thông qua một loại thuế carbon để làm nhẹ bớt một số gánh nặng ở các loại thuế thu nhập. Cuối cùng, chúng ta cũng nên cho phép việc khoan tìm khí tự nhiên ở những khu vực ngoài khơi hay ở vùng Alaska mà hiện tại đang bị ngăn cấm. Khí tự nhiên được sử dụng để tạo ra điện có lượng khí thải CO_2 thấp hơn so với than.

Nhưng chúng ta không nên tự dối mình: Việc trái đất nóng lên - cho dù hiểm họa của nó là gì đi nữa - đưa ra một tình thế hết sức nan giải: Vì giờ đây, bất cứ điều gì mà làm giảm mạnh mẽ các khí gây hiệu ứng nhà kính cũng đều đòi hỏi phải đóng cửa những bộ phận lớn của nền kinh tế toàn cầu, những bộ phận tạo ra những loại khí đó. Những giải pháp không có chúng có thể gây tốn kém cũng như không hiệu quả về kinh tế. Chỉ có những tiến bộ công nghệ to lớn mới có thể phá vỡ được tình huống nan giải này. Chúng ta sẽ thừa nhận điều này? Điều đó dường như còn đáng nghi ngờ. Quan điểm chính trị của chúng ta dường như thiên về việc phủ nhận hơn. Chúng ta sẽ không thừa nhận sự thiếu nhất quán, những xung đột và sự dễ dàng của nhiều mục tiêu hấp dẫn. Chúng ta cố đạt những điều không thể, và bỏ qua những điều hiển nhiên.

Thật vậy, tình thế này là tiêu biểu cho phần lớn những vấn đề mà tôi đã thảo luận. Thật khó mà lạc quan rằng chúng ta sẽ giải quyết bất kỳ vấn đề nào trong số đó một cách thực tế. Có một khuynh hướng chính trị thiên về việc tránh né và hài lòng trước mắt. Những gì thành công và được nhiều người ưa chuộng trong dài hạn thì thường không được ưa chuộng trong ngắn hạn.

Những gì được ưa chuộng trong ngắn hạn thì thường thất bại trong dài hạn. Ở đây, chúng ta lại chạm trán một vấn đề mạnh tương đương với vấn đề lạm phát hai chữ số. Nó xảy ra bởi vì những chính sách tạo ra nó lúc đầu rất hấp dẫn - tác động đầu tiên là một thời kỳ bùng nổ phát triển - và những chính sách đảo ngược lại thì không hấp dẫn. Điều đáng chú ý ở những chính sách thời Volcker-Reagan là họ bất chấp logic chính trị thông thường. Tất cả những hậu quả (mức thất nghiệp cao, mất lợi nhuận) đều đã được trả trước. Tất cả những lợi ích đều không xác định được và nằm trong một tương lai mù mờ. Những hành động của họ tạo thành hành động hữu ích nhất của chính sách kinh tế trong nửa thế kỷ qua. Nhưng lúc đó, những điều họ làm không được ưa chuộng chút nào, ngay cả khi hầu hết người Mỹ đều phàn nàn về lạm phát và muốn chính phủ loại bỏ nó đi.

http://tieulun.hopto.org

V

Nhìn theo hướng này, thì tương lai kinh tế của chúng ta giống như một khoá học vượt chướng ngại vật đầy nguy hiểm. Nếu chúng ta không bị đánh bại bởi một hệ thống phúc lợi xã hội quá nặng nề, thì có thể sẽ (bị đánh bại) bởi những mối hiểm họa của toàn cầu hóa hay những tác dụng phụ hết sức khó chịu của một cuộc chiến không hiệu quả chống lại vấn đề trái đất nóng lên. Trên cái nền này thì viễn cảnh của "sự nghèo khổ sung túc" dường như cũng không xa vời lắm. Nước Mỹ không chỉ đối mặt với một xã hội đang lão hóa, giá năng lượng cao hơn và phí tổn để tái tạo lại đường sá, hệ thống cống rãnh, bến cảng và trường học đã già cỗi. Nó còn phải đối phó với những thử thách này trong khi vẫn phải tiếp thu một làn sóng khổng lồ những người nhập cư. Từ đây đến 2050, dân số được dự đoán là tăng từ mức chỉ mới hơn 300 triệu dân một chút đến mức gần 440 triệu dân. Trong số tăng lên đó, khoảng 4/5 được ước tính là đại diện của những người nhập cư mới và con cháu của họ. Đến 2050, cứ 5 người Mỹ thì có 1 người (19%) được dự đoán là dân nhập cư, tăng từ mức 8 người có 1 người (12%) của năm 2005. Nhóm nói tiếng Tây Ban Nha, nhóm dân nhập cư cao nhất, được dự đoán sẽ chiếm 29% dân số, tăng so với mức 14% của năm 2005.[283]

Việc mọi yêu sách cạnh tranh và kỳ vọng của những người Mỹ khác nhau đều có thể được đáp ứng có vẻ khó xảy ra. Nhiều người nhập cư thuộc nhóm nói tiếng Tây Ban Nha đến Mỹ có kỹ năng rất kém. Sự tiến bộ và hòa đồng của họ rất chậm chạp và miễn cưỡng, chậm hơn những làn sóng dân nhập cư từ Châu Âu trước đây. Trong một nghiên cứu gần đây, khoảng 1/5 người Mỹ gốc Mexico vẫn có thu nhập dưới chuẩn nghèo chính thức của chính phủ sau 4 thế hệ sinh sống ở Mỹ. Chúng ta có thể đoán trước được rằng sẽ có những áp lực nặng nề hơn lên các dịch vụ và chi trợ cấp của chính phủ đến từ những cực đối diện của dải phổ độ tuổi: áp lực về trường học, bệnh viện, nhà cửa và dịch vụ chính phủ từ những người nhập cư nghèo hơn và trẻ tuổi hơn; và áp lực về chăm sóc y tế, chi trả thu nhập từ những người nghỉ hưu lớn tuổi và thường-là-giàu-hơn. Trong khi đó, con cháu thuộc tầng lớp trung lưu của

những người sinh vào thời kỳ bùng nổ dân số, lại đang và sẽ khởi đầu sự nghiệp và gia đình của họ. Những khoản thu hợp lý từ thu nhập trước thuế có thể dễ dàng bị "ngốn" bởi những mức thuế, giá năng lượng và chi phí chăm sóc y tế cao hơn.

Tất cả những điều này đều có khả năng xảy ra. Nhưng chúng ta nên giữ thái độ hoài nghi về tính chất tất yếu của chúng. Cần phải tự nhắc nhở rằng chúng ta đang chăm chú nhìn vào bóng tối - và hầu hết những bài tập tiên đoán trước đều kết thúc trong sự lúng túng. Tương lai thường làm xáo trộn năng lực tưởng tượng của chúng ta. Cái bức tranh khá là u ám mà tôi vừa phác ra gợi đến lý thuyết về "sự đình trệ lâu dài" (*secular stagnation*) được nhà kinh tế học Alvin Hansen của Đại học Harvard nêu ra vào năm 1939. Ông đã cố tìm cách để giải thích sự tồn tại dai dẳng của cuộc Đại suy thoái. Sau một thập kỷ, thất nghiệp vẫn kẹt ở mức 19%. Hansen tranh luận rằng, vấn đề cơ bản là tình trạng cạn kiệt các cơ hội đầu tư. Tỷ lệ sinh nở thấp nên thị trường không thể mở rộng được. Công nghệ đang đạt giới hạn của nó; vì thế gần như không có công ty mới hay các dự án khổng lồ. "Biên giới", nghĩa là phía Tây, đã ổn định. Kết quả là tình trạng trì trệ đó gây ra "sự hồi phục ốm yếu chết ngay từ lúc phôi thai và sự suy thoái đã tự nó hoàn thành".[284]

Tất cả đều hết sức hợp lý, nhưng chúng ta cũng biết là nó hoàn toàn sai. Sau Thế chiến II, tỷ lệ sinh đẻ bùng nổ (đã dẫn đến thời kỳ bùng nổ dân số), những công nghệ mới (như tivi, hàng không thương mại) phát triển mạnh mẽ, và người Mỹ đặt ra một biên giới mới: lối sống vương giả. Không có chuyện khan hiếm những cơ hội đầu tư và một nền kinh tế dường như tạm thời bất lực đã thể hiện một sức sống không thể nhầm lẫn được. Lịch sử xen vào theo những cách không lường được đã bác bỏ những dự báo của các nhà quan sát hiểu biết và thông thạo. Có thể giờ đây cũng thế. Mặc dù có những điềm báo ảm đạm, nhưng tương lai nền kinh tế của chúng ta có thể sáng sủa. Và còn điều này nữa, nó cũng là một tình huống thật dễ xảy ra và có thể cũng hợp lý giống như điều ngược lại của nó.

Giờ đây có thể nền kinh tế toàn cầu đang trải qua một cuộc bùng nổ to lớn nhất trong lịch sử. Những xã hội hiện đại đang xuất hiện từ Brazil cho đến Trung Quốc. Đồng đôla đang mất giá từ từ (vào lúc viết quyển sách này) đã

mang lại cho những nhà xuất khẩu Mỹ một vị thế cạnh tranh mới giúp nền kinh tế Mỹ giảm nhẹ việc quá phụ thuộc vào chi tiêu tiêu dùng và nhà ở. Chênh lệch lớn cán cân thương mại có thể tự giảm bớt. Đối với các quốc gia, văn hóa thường là số phận, và nền văn hóa nhiều tham vọng, có óc sáng tạo và chấp nhận rủi ro của Mỹ vẫn tiếp tục tồn tại. "Điều to tát kế tiếp" có thể xuất hiện trong thập niên tiếp theo. Rốt cuộc thì, những gánh nặng của một hệ thống phúc lợi xã hội đang phình to ra có thể cũng ít nặng nề hơn so với những gì mà tôi đã nói đến. Sau những cuộc nghiên cứu toàn diện, nhà kinh tế học Peter Lindert ở Đại học California-Davis đã kết luận trái với những gì người ta thường nghĩ: những hệ thống phúc lợi xã hội lớn hơn của châu Âu đã không làm giảm sự tăng trưởng kinh tế. Châu Âu đã tránh được những tác động đáng sợ của việc đánh thuế cao hơn bằng cách trông cậy hoàn toàn vào các loại thuế tiêu thụ vốn không làm giảm những khoản thu được từ việc làm và đầu tư. Lindert thừa nhận rằng châu Âu có mức phát triển thấp nhưng đổ lỗi do có quá nhiều quy định - như là "luật bảo hộ người lao động, mức lương tối thiểu cao, những rào cản nhập khẩu, sự giới hạn về giờ giấc (đối với việc mở cửa của các cửa hàng) hay ngành kinh doanh do chính phủ quản lý".[285]

Quan điểm này không nhằm hòa giải những tranh cãi hay giải quyết những điều không chắc chắn, nó chỉ đơn giản thừa nhận rằng những điều đó có tồn tại. Một sự kiện đáng chú ý về lịch sử của chúng ta kể từ sau Thế chiến II là, ngoại trừ vấn đề lạm phát hai chữ số, vấn đề kinh tế không làm nảy sinh những mâu thuẫn to lớn về chính trị và xã hội. Ngay lúc đầu, sự tuyên bố này dường như vô lý. Những vấn đề kinh tế chiếm lĩnh các quan điểm chính trị và các bản tin. Hầu hết người Mỹ thường phải bận tâm về công việc, tiền lương, nợ nần, giá trị nhà cửa, tiết kiệm và bảo hiểm y tế. Tuy nhiên, nếu bạn nghĩ đến những vấn đề thực sự đe dọa và gây chia rẽ người Mỹ kể từ Thế chiến II, thì đó không phải là những vấn đề về kinh tế: Chiến tranh lạnh; Việt Nam; phong trào đấu tranh đòi quyền công dân; cuộc cách mạng tình dục; vấn đề phá thai; vai trò của tôn giáo trong chính trị; vấn đề nhập cư; khủng bố; và chiến tranh Iraq hiện tại.

Người Mỹ lo lắng về kinh tế cũng giống như cách cha mẹ lo lắng về con cái của mình. Đó là một nỗi lo vô tận, nhưng thường không làm cho người ta tê liệt hay quá sợ hãi. Những đợt suy thoái sau chiến tranh, ngoại trừ suy thoái

1957-58, 1973-75 và 1981-82, nói chung là ngắn và êm dịu. Người Mỹ đã được hưởng sự sung túc vật chất hơn bao giờ hết trong lịch sử, trong khi việc mở rộng chi tiêu chính phủ - cho giáo dục, chăm sóc y tế, giúp đỡ người lớn tuổi, thất nghiệp và phúc lợi cho người tàn tật - đã làm giảm bớt những bất ổn và bất bình đẳng. Nhưng giờ đây tất cả những điều này có thể thay đổi. Nếu một nền kinh tế phát triển chậm lại, và có lẽ là bất ổn hơn, có xung đột với nhu cầu và kỳ vọng ngày càng tăng của quảng đại quần chúng, thì sự tức giận và thất vọng có thể lan tràn thành mâu thuẫn lớn hơn về tầng lớp và giai cấp.

Cho dù điều gì xảy ra đi nữa thì tương lai sự thịnh vượng của nước Mỹ cũng sẽ phụ thuộc vào tâm lý (state of mind) nhiều như vào tình trạng sản xuất (state of production). Bản chất của con người là tạo ra những nhu cầu và mong muốn mới. Không bao giờ có một điểm dừng về đầu ra và sự thỏa mãn - và điều này đặc biệt đúng đối với người Mỹ, những người tin rằng đó chính là quyền lợi căn bản của họ để tiến về phía trước và có xu hướng so sánh mình với bạn bè, hàng xóm và người thân. Chẳng bao giờ là đủ cả, và thậm chí trong một nền kinh tế thịnh vượng, thì nhiều thứ có vẻ như cũng không thích hợp. Bởi vì kỳ vọng của chúng ta được hình thành qua kinh nghiệm, nên tâm trạng người dân cũng theo một kiểu mẫu "ngoan cố". Những thời kỳ có kết quả tồi sẽ làm giảm những kỳ vọng - làm chúng ta sợ hãi trước tương lai - và làm tăng cảm giác nhẹ nhõm quá mức khi mà, như vẫn thường xảy ra, nền kinh tế chống lại trạng thái bi quan đang phổ biến. Tương tự, những bùng nổ kinh tế thường tạo ra sự thất vọng, bởi vì chúng tạo ra những kỳ vọng quá lạc quan mà sau đó thì nhanh chóng biến mất.

Chúng ta đã trải qua những chu kỳ lặp đi lặp lại này kể từ sau Thế chiến II. Cuộc bùng nổ vào thập niên 50 đặc biệt được hưởng ứng vì nó làm tiêu tan những nỗi sợ hãi đang lan tràn lúc đó Đại suy thoái sẽ quay lại. Đại lạm phát vào thập niên 70 quả thật phần nào làm mất nhuệ khí do nó xua tan những ảo tưởng sáng sủa do thập niên 60 mang lại. Sự phát triển vào thập niên 80 và (đặc biệt) thập niên 90 làm cho người ta say sưa bởi vì chúng đối lập hoàn toàn với tình trạng đình đốn trước đó. Giờ đây chúng ta lại rơi vào giai đoạn gây thất vọng của chu kỳ: Những thất vọng về kinh tế của ngày hôm nay ngay tiếp sau những kỳ vọng mạnh mẽ được ấp ủ suốt từ giai đoạn sau của cuộc bùng nổ thập niên 90.

Mặc dù Đại lạm phát phù hợp với cấu trúc này, nó cũng thích hợp với một cấu trúc khác nữa. Chu du khắp nước Mỹ vào đầu thập niên 1830, Alexis de Tocqueville (*Nghị sĩ, phó chủ tịch Nghị viện và Bộ trưởng Ngoại giao của Pháp - N.D*) bị bất ngờ bởi niềm tin của người Mỹ vào "tính hoàn hảo không giới hạn của con người" - một niềm tin cho rằng xã hội và các thể chế của nó có thể được cải thiện liên tục. Ở một mặt nào đó, lịch sử Mỹ là một biên niên sử về việc áp dụng sự thôi thúc không thể có này vào chủ nghĩa tư bản thị trường. Một thế kỷ trước, cuộc đấu tranh đã đến giai đoạn ứng phó với những doanh nghiệp công nghiệp mới - đường sắt, những nhà máy thép, những lò giết mổ, và những nhà máy lọc dầu - những doanh nghiệp mà quy mô của chúng dường như mâu thuẫn với những nền tảng của nền dân chủ Mỹ, bởi vì chúng thể hiện một dạng quyền lực tập trung mà người Mỹ, theo bản năng, ghét cay ghét đắng và luôn chống đối. Cuối cùng, những luật chống độc quyền và những nguyên tắc xã hội dường như đã cản trở một số quyền lực bất chính của những tập đoàn to lớn.[286]

Cuộc Đại suy thoái đã báo hiệu một sự điều chỉnh đầy ý nghĩa tiếp theo. Không còn sự tập trung chủ yếu vào công ty kinh doanh lớn nữa. Giờ đây, sự than phiền dành cho cả hệ thống như một tổng thể. Nếu lại xảy ra một cơn bộc phát dữ dội về tình trạng bất ổn, liệu chính phủ có thể can thiệp để giới hạn những chao đảo này và bảo vệ chống lại tình huống khó khăn không thể tránh được hay không? Kết quả đưa đến là hệ thống phúc lợi xã hội và quan điểm quản lý kinh tế. Đây là những yếu tố sẽ làm giảm thiểu những dao động mang tính phá hoại của chu kỳ kinh doanh. Cũng như trước đây, động cơ cơ bản không phải là bác bỏ chủ nghĩa tư bản mà là làm cho nó hữu ích về mặt xã hội hơn. Nhưng thành công bước đầu và khiêm tốn của giải pháp này đã gây ra sự tự tin thái quá dẫn đến Đại lạm phát. Thất bại tiếp theo rốt cuộc không nằm ở mặt kỹ thuật. Nó bắt nguồn từ nỗ lực vô ích để giành được "tính hoàn hảo không giới hạn" (*indefinite perfectability*) mà Tocqueville đã nói tới. Chủ nghĩa tư bản có thể được cải thiện; nhưng nó cũng có giới hạn.

Có vẻ như chúng ta kết tội cho tính không hoàn hảo của nó. Hầu hết những hệ thống tư bản, dĩ nhiên là có hệ thống của Mỹ, là hỗn hợp của quyền lực cá nhân và chính phủ theo những cách nhằm khuyến khích sự phát triển, tính ổn định và "công bằng". Vấn đề là đặc tính cơ bản của chủ nghĩa tư bản là thay

đổi và biến động. Nó là một hệ thống *thử và sai,* từ đó tạo ra những công nghệ, sản phẩm, hình thức tổ chức và thị trường mới. Vì vậy những nỗ lực đem lại thanh bình và kiểm soát năng lượng của nó - để đưa chúng vào một hệ thống mang tính nhân văn hơn và đưa ra những mục tiêu xã hội lớn hơn - tạo ra một tình huống nan giải. Nếu những nỗ lực này quá chặt chẽ, thì chúng sẽ làm hại hay làm tê liệt năng lực tạo ra của cải của chủ nghĩa tư bản. Nhưng nếu chịu đựng những chuyển biến của hệ thống mà không hề giới hạn hay trợ giúp cho những nạn nhân của nó, thì chúng ta đã góp phần cho tình trạng đổ vỡ liên tục và không mong muốn. Cuộc tìm kiếm không ngơi nghỉ sự cân bằng đầy nhạy cảm sẽ không bao giờ đến được một điểm dừng lâu dài. Thực tiễn, công nghệ và tập quán của một thời kỳ có thể không phù hợp với thời kỳ tiếp theo. Những xáo động về kinh tế luôn luôn là vấn đề không thể tránh, và chính nỗ lực kìm nén lại có thể làm cho nó xảy ra. Nếu sự thịnh vượng quá phẳng lặng trong thời gian quá dài, nó sẽ kích thích những hành vi bất cẩn và khinh suất - trong chi tiêu cá nhân, đầu tư và cho vay hay những chính sách của chính phủ - mà cùng với thời gian sẽ tạo ra những mặt trái mà người ta tìm cách tránh. Đại lạm phát cũng chỉ là một tình tiết quan trọng; và không nghi ngờ gì nữa, sẽ còn có những tình tiết khác.

http://tieulun.hopto.org

BẢNG CHÚ GIẢI THUẬT NGỮ

Bảng chú giải thuật ngữ này là để trợ giúp bạn đọc. Trong cuốn sách này, mỗi khi sử dụng một thuật ngữ nào đó tôi đều cố gắng định nghĩa thuật ngữ đó ngay tại chỗ, nhưng trong lần sử dụng tiếp theo thì tôi đã không định nghĩa lại. Danh sách này nhằm giúp các bạn đọc, khi gặp một thuật ngữ hoặc khái niệm không quen thuộc, không cần phải quay lại phần trên để tìm những giải thích đầu tiên.

Khi xây dựng bảng thuật ngữ này, tôi đã tham khảo một ít ở các bảng thuật ngữ tương tự trong quyển sách thường niên *Economic and Budget Outlook (Viễn cảnh Kinh tế và Ngân sách)* của Văn phòng Ngân sách Quốc hội và tác phẩm *Principles of Economics (Các nguyên tắc của Kinh tế học)*, bản in thứ 4 của N. Gregory Mankiw (Mason, Ohio: Thomson Higher Education, năm 2007).

Bảo hiểm tiền gửi (Deposit insurance). Sự bảo vệ được chính phủ cung cấp để ngăn chặn các thiệt hại từ việc sụp đổ các ngân hàng và các hiệp hội tiết kiệm và cho vay. Hình thành năm 1933, Tập đoàn Bảo hiểm tiền gửi Liên bang (Federal Deposit Insurance Corporation - FDIC) đến nay đã bảo vệ cho những khoản tiền gửi lên đến 100.000 USD và lên tới 250.000 USD cho một số tài khoản hưu trí. Về tổng thể, FDIC bảo hiểm cho hơn 3.000 tỷ USD tiền gửi.

Chế độ bản vị vàng (gold standard). Một hệ thống tiền tệ gắn liền với vàng. Trong một chế độ bản vị vàng đơn thuần, chỉ có đồng tiền vàng được xem là tiền hợp pháp. Trong thế kỷ XIX, Mỹ đã phát hành nhiều loại tiền giấy khác nhau (thường thì tiền giấy là do ngân hang tiểu bang hoặc ngân hàng liên bang phát hành), nhưng lượng tiền giấy này phải được bảo chứng bằng vàng - nghĩa là những người có tiền giấy có thể trao đổi để lấy vàng. Khi Cục Dự trữ Liên bang ra đời, tiền giấy (tiền giấy Liên bang) đòi hỏi phải có 40% được bảo chứng bằng vàng. Trong thời kỳ Đại Suy Thoái, Mỹ thực tế đã từ bỏ chế độ bản vị vàng, mặc dù vẫn còn một số kết nối hạn chế và thiên về kỹ thuật

cho đến năm 1971. Xem them phần "tiền tín dụng - tiền bất khả hoán".

Chỉ số giá tiêu dùng (Consumer Price Index - CPI). Chỉ số lạm phát nổi tiếng nhất của chính phủ. Chỉ số này được công bố hàng tháng và phản ánh các thay đổi giá cả trong một giỏ hàng hóa và dịch vụ thị trường được đánh giá là điển hình đối với người tiêu dùng đô thị. Năm 2004, thực phẩm (bao gồm cả các bữa ăn ở nhà hàng) đại diện cho 15% trọng số của chỉ số này, nhà ở (bao gồm cả tiện ích) chiếm 42%, giao thông vận tải (bao gồm xăng) chiếm 17% và quần áo chiếm 4%. Phần còn lại bao gồm chi phí chăm sóc sức khỏe, giải trí, giáo dục, thông tin liên lạc (bao gồm cả dịch vụ truyền hình và điện thoại), chăm sóc cá nhân và các hàng hóa dịch vụ khác. Một số nhà kinh tế học ưa thích "chỉ số tiêu dùng cá nhân" (Personal Consumption Expenditure - PCE)" hơn là CPI. Xem thêm phần "Chỉ số tiêu dùng cá nhân PCE".

Chỉ số giá tiêu dùng cá nhân (PCE Index). Một chỉ số khác của giá cả tiêu dùng - thuật ngữ được Fed ưa thích hơn vì nó toàn diện và chính xác hơn Chỉ số Giá tiêu dùng (CPI). Sự khác biệt lớn giữa hai chỉ số này là chỉ số PCE bao gồm các chi phí chăm sóc sức khỏe được bảo hiểm và chính phủ thanh toán, trong khi CPI chỉ bao gồm các chi phí chăm sóc sức khỏe thật sự đi ra khỏi túi tiền của người tiêu dùng. Trong PCE, chăm sóc y tế chiếm khoảng 20% tổng số so với CPI chỉ có 6%. Các thành phần khác chiếm tỷ lệ nhỏ hơn. Nhà ở chiếm 23% trong PCE và 42% trong CPI. Trong quá khứ, PCE đã có xu hướng tăng nhẹ với tốc độ chậm hơn CPI, nhưng điều này có thể không đúng trong tương lai. Xem thêm phần "Chỉ số giá tiêu dùng".[287]

Chỉ số lạm phát cơ bản (core inflation). Một thước đo lạm phát không bao gồm giá lương thực và năng lượng. Lý luận cho sự loại bỏ hai nhóm giá này là vì chúng có thể thay đổi đột ngột - phần gia tăng trong một thời điểm có thể được bù đắp bằng phần giảm sút trong thời điểm tiếp theo. Theo đó, các nhà hoạch định chính sách nên chú ý đến các nguồn thay đổi giá cả lâu dài và không bị các đợt lên xuống tạm thời làm sao lãng. Luận điểm này sẽ yếu đi nếu các thay đổi về giá cả lương thực và năng lượng diễn ra thường xuyên hơn, như trong những năm gần đây. Năm 2008, lương thực và năng lượng đại diện khoảng 24% CPI, có nghĩa là "chỉ số lạm phát cơ bản" phản ánh 76% còn lại của giá cả.

Chính sách tài khóa (Fiscal policy). Các chính sách thuế và chi tiêu của chính phủ liên bang, trong đó xác định quy mô ngân sách, loại hình và cấp độ thuế, và liệu ngân sách tổng thể sẽ được thặng dư hay bị thâm hụt.

Chính sách tiền tệ (Monetary policy). Các chính sách của chính phủ - chủ yếu được quyết định bởi Cục Dự trữ Liên bang - tác động đến lãi suất, điều kiện tín dụng và lượng cung tiền. Xem thêm phần "Cục Dự trữ Liên bang", "Hội đồng Thị trường mở Liên bang", "Dòng vốn liên ngân hàng", "Lãi suất liên ngân hàng" và "Lượng cung tiền".

Cục Dự trữ Liên bang (Federal Reserve): Ngân hàng trung ương Mỹ. Được thành lập bởi Quốc hội vào năm 1913, Fed đã bắt đầu hoạt động vào năm 1914 và được điều hành bởi một ủy ban gồm bảy thành viên, đứng đầu là chủ tịch. Chủ tịch Fed hiện nay là Ben Bernanke, và hai người tiền nhiệm ngay trước đó là Alan Greenspan (1987-2006) và Paul Volcker (1979-87). Ngoài ra, còn có 12 ngân hàng dự trữ liên bang khu vực cho các ngân hàng trong khu vực vay vốn và sẵn sàng cung cấp nguồn tiền mặt trong trường hợp có một "làn sóng rút tiền". 12 ngân hàng Dự trữ Liên bang được đặt tại Boston, New York, Philadelphia, Richmond, Atlanta, Cleveland, Chicago, St Louis, Kansas City, Dallas, Minneapolis và San Francisco. Fed quy định chính sách tiền tệ và đặt ra những yêu cầu dự trữ cho các ngân hàng. Tổ chức này cũng cung cấp các dịch vụ thanh toán cho các ngân hàng bằng các chi phiếu thanh toán. Xem thêm phần "Hội đồng Thị trường mở Liên bang", "hoạt động thị trường mở", "dòng vốn liên ngân hàng" và "tỷ lệ chiết khấu".

Cuộc hoảng loạn ngân hàng - làn sóng rút tiền hàng loạt (bank panic / bank run). Một tình huống khi nhiều người gửi tiền đột nhiên muốn rút tiền. Vì các ngân hàng đã cho vay ra hầu hết số tiền gửi nhận được, nên một làn sóng rút tiền là mối đe dọa khiến ngân hàng mất khả năng thanh toán: Ngân hàng sẽ không có tiền để trả cho người gửi tiền. Một cuộc "tháo chạy" thành công ở một ngân hàng có thể kích hoạt làn sóng rút tiền ở các ngân hàng khác, dẫn đến một cuộc khủng hoảng toàn diện. Sự thành lập của Tập đoàn bảo hiểm tiền gửi liên bang trong thập niên 1930 đã kết thúc hầu hết các cuộc khủng hoảng ngân hàng truyền thống. Khả năng Cục Dự trữ Liên bang cho các "ngân hàng bị bao vây" vay tiền - với vai trò người cho vay cứu cánh

cuối cùng - cũng đã làm dịu bớt các cuộc khủng hoảng tài chính. Xem thêm phần "cuộc khủng hoảng tài chính", "bảo hiểm tiền gửi" và "người cho vay cứu cánh cuối cùng".

Dòng vốn (Capital flows). Dòng tiền giữa các quốc gia. Thông thường, các dòng tiền này đòi hỏi đồng tiền của một quốc gia phải được chuyển đổi thành tiền của quốc gia khác trên các thị trường ngoại hối. Ví dụ, người Mỹ muốn đầu tư tại Nhật Bản sẽ phải mua yên Nhật và bán USD. Dòng vốn có thể có nhiều hình thức khác nhau. "Đầu tư trực tiếp nước ngoài" nói đến đầu tư vào các tài sản vật chất, cho dù các nhà máy, bất động sản hoặc cổ phần (hoặc kiểm soát) trong các doanh nghiệp địa phương. "Đầu tư danh mục" đề cập đến việc mua chứng khoán, ví dụ như cổ phiếu và trái phiếu. Các dòng vốn nước ngoài cũng có thể được gửi tại các ngân hàng địa phương. Sự dỡ bỏ các kiểm soát vốn từ năm 1980 đã giúp các dòng vốn tăng rất nhanh. Xem thêm phần "Kiểm soát vốn".

Dòng vốn liên ngân hàng (Fed funds). Số tiền mà các ngân hàng cho vay lẫn nhau trên cơ sở qua đêm. Các khoản vay thường được dùng để giúp các ngân hàng đáp ứng được các yêu cầu về dự trữ. Các ngân hàng có dự trữ vượt mức cho các ngân hàng không đủ dự trữ vay.

Dự trữ ngân hàng (Bank reserve). Tiền mặt được các ngân hàng nắm giữ để đáp ứng nhu cầu rút tiền của người gửi tiết kiệm hoặc để trang trải các khoản lỗ. Mặc dù một phần dự trữ được giữ dưới hình thức tiền mặt, hiện nay phần lớn được giữ tại một trong 12 ngân hàng Dự trữ Liên bang khu vực. Cục Dự trữ Liên bang đặt ra các yêu cầu về dự trữ: một phần tiền gửi phải được giữ lại làm dự trữ. Trước khi Fed bắt đầu hoạt động vào năm 1914, hầu hết dự trữ ngân hàng được giữ trong két sắt tiền mặt, hoặc với các ngân hàng nhỏ hơn thì họ gửi ở các ngân hàng lớn hơn tại các thành phố chính, ví dụ như New York và Chicago.

Đại Suy Thoái (Great Depression). Thời điểm khoảng từ cuối năm 1929 đến cuối năm 1939 khi nền kinh tế Mỹ trải qua những đợt sụt giảm lớn về sản lượng và tỷ lệ thất nghiệp cao một cách liên tục. Tỷ lệ thất nghiệp đạt đến đỉnh ở mức 25% vào năm 1933, và phần lớn thập kỷ đó cũng đã luôn duy trì ở mức hai chữ số.

Điều chỉnh chi phí sống (Cost-of-Living Adjustment - COLA). Sự điều chỉnh tự động điều chỉnh bù đắp lạm phát, thường là hàng năm, cho các khoản thanh toán. COLA phổ biến nhất hiện nay bao gồm các chi phí trợ cấp an sinh xã hội, vốn đang tăng cho những thay đổi trong CPI. Trong thập niên 1970, nhiều hợp đồng làm việc đã có điều khoản này. Các khoản thanh toán đó sẽ được tự động điều chỉnh theo lạm phát, gọi là "có mối liên hệ" với lạm phát.

Đường cong Phillips (Phillips Curve). Mối quan hệ nổi tiếng giữa thất nghiệp và lạm phát. Mối quan hệ này được đặt theo tên của nhà kinh tế học A.W. Phillips, người trong một nghiên cứu năm 1958 cho rằng từ lâu đã có một mối quan hệ khá cố định giữa tiền lương - một biểu hiện của lạm phát - và thất nghiệp ở Anh. Điều này đề xuất rằng các quốc gia có thể lựa chọn một mức lạm phát hoặc thất nghiệp nào đó mà họ mong muốn. Nhưng mối quan hệ sẽ bị phá vỡ nếu chính phủ cố gắng tăng tốc độ tăng trưởng kinh tế và giảm tỷ lệ thất nghiệp một cách mạnh mẽ. Xem thêm phân "tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên".

Giá trị danh nghĩa (Nominal values). Các phép đo các giá trị kinh tế (của sản lượng, tiền lương, thu nhập, chi tiêu) mà chưa có điều chỉnh cho lạm phát. Xem thêm phần "giá trị thực".

Giá trị thực tế (Real values). Thước đo các giá trị kinh tế (của sản lượng, tiền lương, thu nhập, chi tiêu) sau khi điều chỉnh lạm phát. Xem thêm phần "Giá trị danh nghĩa".

Giảm phát (Disinflation). Một sự sụt giảm trong lạm phát. Nếu lạm phát giảm từ 10% xuống còn 5% thì đó là giảm phát. Nếu lạm phát 10% dẫn đến giá giảm âm 5% thì đó là thiểu phát (deflation). Xem thêm phần "Lạm phát" và "Thiểu phát".

Hoạt động thị trường mở (Open market operations). Các công cụ qua đó Cục Dự trữ Liên bang thêm vào - hoặc giảm trừ - dự trữ ngân hàng và từ đó tác động đến lãi suất liên ngân hàng và lượng cung tiền. Khi Fed mua chứng khoán Kho bạc Mỹ, lượng tiền mà Fed bơm ra cho hệ thống ngân hàng có xu

hướng làm giảm lãi suất liên ngân hàng và làm tăng lượng cung tiền. Khi Fed bán ra chứng khoán Kho bạc, số tiền dùng để mua các chứng khoán đó đi ra khỏi lưu thông, thắt chặt tiền tệ và có xu hướng làm tăng lãi suất, giảm lượng cung tiền. Xem thêm phần "Hội đồng Thị trường mở Liên bang", "Dòng vốn liên ngân hàng" và "Lãi suất liên ngân hàng".

Hội đồng cố vấn kinh tế (Council of Economic Advisers - CEA). Một hội đồng gồm ba nhà kinh tế học giúp đưa ra các phân tích về tình hình kinh tế và đưa ra các kiến nghị về chính sách kinh tế cho tổng thống. Hội đồng cố vấn kinh tế được lập ra theo Đạo luật Lao động năm 1946.

Khủng hoảng tài chính (Financial panic). Tình trạng khi hầu hết các nhà đầu tư hay các doanh nhân sợ hãi và thực hiện cùng một hành động - thường là bán, nhưng đôi khi họ lại mua - vì họ tin rằng tất cả mọi người khác đều sẽ làm như vậy. Cuộc khủng hoảng tài chính thời hiện đại nổi tiếng nhất là sự sụp đổ của thị trường chứng khoán năm 1929. Một "làn sóng rút tiền hàng loạt" (bank run) là một dạng khủng hoảng tài chính**.** Fed đã được tạo ra để phần nào chống lại các cuộc khủng hoảng tài chính. Xem thêm phần "người cho vay cứu cánh cuối cùng".

Kiểm soát vốn (Capital controls). Các hạn chế của chính phủ trong việc lưu thông tiền vào và ra khỏi quốc gia. Các kiểm soát có thể ảnh hưởng đến cả dòng tiền vào (khả năng người nước ngoài mua được cổ phiếu hay trái phiếu của một quốc gia hoặc để đầu tư vào các doanh nghiệp địa phương và mua bất động sản) và dòng tiền ra (khả năng mà người trong nước có thể đầu tư ra nước ngoài). Mỹ chỉ có một vài kiểm soát vốn đầu tư, và từ năm 1980, nhiều quốc gia đã dỡ bỏ các kiểm soát vốn đã được lan rộng trong thập kỷ đầu sau Thế chiến thứ II. Xem thêm phần "dòng vốn".

Lãi suất chiết khấu (Discount rate). Lãi suất mà tại đó các ngân hàng thương mại và một số tổ chức tài chính có thể vay từ Cục Dự trữ Liên bang. Các ngân hàng xuất trình tài sản thế chấp (thường là trái phiếu chính phủ và trái phiếu của các công ty được xếp hạng cao) cho Fed, và Fed cho vay dựa trên tài sản thế chấp này. Trong những năm đầu, đây là hình thức chính được cho là Fed đã sử dụng để ngăn chặn các cuộc khủng hoảng ngân hàng. Các quyết định về lãi suất chiết khấu được đưa ra bởi hội đồng bảy thống đốc

thành viên, không phải từ FOMC. Xem thêm phần "Ủy ban Thị trường mở Liên bang". Dưới thời Chủ tịch Ben Bernanke, Fed đã tự do hóa quyền sử dụng cửa chiết khấu, chấp nhận nhiều loại chứng khoán đa dạng và cho phép một số ngân hàng đầu tư (chẳng hạn như Goldman Sachs và Morgan Stanley) đi vay cùng với các ngân hàng thương mại.

Lãi suất liên ngân hàng (Fed funds rate). Lãi suất của dòng vốn liên ngân hàng. Thay đổi lãi suất liên ngân hàng là công cụ chính để Fed tác động lên lãi suất và nền kinh tế tổng thể. Xem thêm phần "Hoạt động thị trường mở".

Lạm phát (Inflation). Sự gia tăng giá cả nói chung. Lạm phát thường đề cập đến sự gia tăng trong mức giá tổng thể chứ không chỉ ở một vài mặt hàng, vốn có thể xuất phát từ tình huống đặc thù của sản phẩm đó. Ví dụ như giá dầu cao hơn có thể bắt nguồn từ việc lượng cầu tăng đột biến hoặc do đầu tư thấp kéo dài cho những nguồn cung cấp mới. Xem thêm phần "Thiểu phát" và "Giảm phát".

Lượng cung tiền (Money supply). Công cụ tính toán những gì người dân sử dụng để mua và bán. Tại Mỹ, có hai định nghĩa cơ bản về tiền: M1 bao gồm tiền mặt, tiền gửi thanh toán, tài khoản NOW và séc du lịch; M2 bao gồm M1 cộng với tiền gửi tiết kiệm, giấy chứng nhận tiết kiệm ít hơn 100.000 USD (không bao gồm các tài khoản hưu trí) và quỹ tương hỗ trên thị trường tiền tệ (một lần nữa, không bao gồm cả các tài khoản hưu trí).

Lý thuyết định lượng về tiền tệ (Quantity theory of money). Ý tưởng chung là tất cả các tỷ lệ lạm phát cao đều bắt nguồn từ việc quá nhiều tiền tranh mua quá ít hàng hóa (*too much money chasing too few goods*). Theo lý thuyết này, nếu lượng tiền tương ứng tăng nhanh hơn sản lượng hàng hóa và dịch vụ thực tế thì sẽ dẫn đến lạm phát hoặc sẽ làm lạm phát tồi tệ hơn.

Ngân hàng trung ương (Central Bank). Ngân hàng được chính phủ lập ra để quản lý, điều tiết các điều kiện về tiền tệ và tín dụng và để giám sát hệ thống tài chính quốc gia. Cục Dự trữ Liên bang là Ngân hàng trung ương của Mỹ. Các ngân hàng trung ương lớn khác bao gồm Ngân hàng Trung ương Châu Âu, Ngân hàng Trung ương Nhật Bản và Ngân hàng Trung ương Anh.

Người cho vay cuối cùng (Lender of last resort). Vai trò truyền thống của ngân hàng trung ương, bắt nguồn từ giữa thế kỷ XIX. Ngân hàng trung ương sẽ cho các ngân hàng có khả năng trả nợ vay tiền khi họ đột ngột đối mặt với làn sóng rút tiền tiết kiệm hàng loạt. Trên lý thuyết là nếu một ngân hàng về cơ bản khá tốt thì nó không nên bị loại khỏi việc kinh doanh chỉ bởi một cuộc hoảng loạn. Trong những trường hợp này, ngân hàng trung ương cho vay tiền mặt khẩn cấp để ngân hàng đang bị dồn ép có thể trả đủ tiền cho người gửi tiền để đảm bảo phần tiền còn lại của họ được an toàn. Trong các thị trường tài chính ngày nay, vai trò người cho vay cứu cánh cuối cùng đã trở nên mềm dẻo hơn, và các ngân hàng trung ương đôi khi mua chứng khoán để tạo ra một mạng lưới an toàn cho thị trường đang sụt giảm.

Số nhân tiền tệ (money multiplier). Mối quan hệ giữa lượng tiền dự trữ ngân hàng và lượng tiền cơ sở (amount of measured money). Trên thực tế, số nhân tiền tệ ước tính mức cộng thêm (hoặc trừ đi) mà lượng tiền dự trữ có thể chuyển thành nhiều tiền hơn (hoặc ít tiền hơn) thông qua quá trình đi vay và cho vay. Số nhân tiền tệ phản ánh: với một đồng tiền mặt, hệ thống ngân hàng có thể sinh ra được bao nhiêu đồng cho vay. Số nhân tiền tệ phụ thuộc vào tỉ lệ dự trữ bắt buộc, là phần tiền mặt mà ngân hàng phải giữ lại dự phòng, không được cho vay. Đây là một chỉ số mang tính kỹ thuật cao. Xem thêm phần "Hoạt động thị trường mở" và "Dự trữ bắt buộc".

Tài khoản vãng lai (Current account). Một công cụ đánh giá rộng về các giao dịch quốc tế của một quốc gia ngoại trừ "dòng vốn". Thành phần chính của tài khoản vãng lai là cán cân thương mại tính theo hàng hóa và dịch vụ của quốc gia - thực phẩm, nhiên liệu, các sản phẩm sản xuất và dịch vụ như chi phí máy bay, bảo hiểm hoặc hàng hoá (đường hàng không hoặc đường biển). Ngoài ra, tài khoản vãng lai còn bao gồm các giao dịch "vãng lai" khác, chẳng hạn như viện trợ nước ngoài, chuyển tiền từ người nhập cư về nước, tiền lãi và cổ tức thu được từ các khoản đầu tư nước ngoài và các khoản thanh toán của chính phủ nước ngoài (ví dụ như các khoản Bảo hiểm Xã hội thanh toán cho người nhận ở nước ngoài). Xem thêm phần "dòng vốn".

Thiểu phát (deflation). Sự sụt giảm về giá cả nói chung - trái nghĩa với lạm phát (inflation). Vào cuối thế kỷ XIX, giá cả ở Mỹ đã trải qua thời kỳ thiểu

phát. Thuật ngữ đôi khi đề cập đến các mức giá giảm cho các sản phẩm hoặc tài sản cụ thể. Giá nhà giảm có thể tạo thành một đợt giảm phát bất động sản.

Thời kỳ Đại Lạm Phát (Great Inflation). Giai đoạn từ giữa thập niên 1960 đến đầu thập niên 1980, khi nước Mỹ trải qua thời kỳ lạm phát tồi tệ nhất trong thời bình. Theo cách tính CPI, lạm phát đã tăng từ khoảng 1% năm 1960 trên cơ sở hàng năm lên đến đỉnh điểm khoảng 13% vào năm 1979 và 1980.

Tiền danh định - tiền bất khả hoán (Fiat currency). Hệ thống tiền tệ quốc gia mà chính phủ kiểm soát lượng tiền. Ví dụ đơn giản nhất là hệ thống tiền giấy trong đó chính phủ quyết định in bao nhiêu tiền. Hiện nay Mỹ duy trì một hệ thống tiền tín dụng, trong đó Cục Dự trữ Liên bang quyết định tạo ra bao nhiêu tiền. Xem thêm phần "chế độ bản vị vàng".

Tốc độ lưu thông tiền tệ (Money velocity). Sự quay vòng của tiền. Chúng ta lấy một ví dụ đơn giản: Nếu một nền kinh tế có lượng cung tiền là 100 USD và GDP là 1.000 USD, thì tốc độ lưu thông tiền tệ là 10. Nhiều ứng dụng công nghệ (séc, thẻ tín dụng, chuyển tiền điện tử) đã làm gia tăng tốc độ lưu thông tiền tệ. Xem thêm phần "lượng cung tiền".

Tổng sản phẩm quốc nội (Gross Domestic Product - GDP). Tổng giá trị của tất cả các hàng hóa thành phẩm và dịch vụ được sản xuất trong nền kinh tế chính thức của quốc gia (ví dụ như giá trị dịch vụ nuôi dạy trẻ hoặc giữ nhà của gia đình sẽ được loại trừ khỏi GDP). GDP là thu nhập của quốc gia. Hiện nay GDP của Mỹ khoảng 14.000 tỷ USD và gồm 4 thành phần chính: chi tiêu tiêu dùng, chi tiêu đầu tư của các doanh nghiệp và hộ gia đình (chủ yếu ở nhà); chi tiêu của chính phủ và xuất khẩu ròng (thặng dư thương mại hoặc thâm hụt thương mại).

Tỷ lệ thất nghiệp lạm phát không gia tăng (Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment - NAIRU). Thuật ngữ gần đây nhất của các nhà kinh tế học dành cho "tỷ lệ tự nhiên". Xem thêm phần "tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên".

Tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên (Natural rate of unemployment). Là tỷ lệ thất

nghiệp mà tại đó lạm phát ổn định. Tên gọi này có thể gây hiểu nhầm, vì tỷ lệ "tự nhiên" này được xem là khác nhau giữa các quốc gia, và ngay cả trong cùng một quốc gia, thì cũng thay đổi theo thời gian. Nó phản ánh luật pháp (ví dụ như lương tối thiểu và bảo hiểm thất nghiệp) và tuổi của người lao động, cùng với những thứ khác. Theo lý thuyết thì nếu tỷ lệ thất nghiệp được liên tục giữ thấp hơn "tỷ lệ tự nhiên" thì lạm phát sẽ tiếp tục tồi tệ hơn. Nếu tỷ lệ này lớn hơn tỷ lệ tự nhiên thì lạm phát sẽ giảm. Xem thêm phần "Tỷ lệ thất nghiệp lạm phát không đẩy nhanh".

Ủy ban Thị trường mở Liên bang (Federal Open Market Committee - FOMC). Cơ quan ra quyết định chính của Fed, bao gồm bảy ủy viên Fed, chủ tịch Ngân hàng Dự trữ Liên bang New York và 4 trong số 11 vị chủ tịch của các ngân hàng khu vực khác trên cơ sở luân phiên. Ủy ban có 8 cuộc họp được sắp xếp đều đặn hàng năm. Các cuộc họp bất thường được sắp xếp (thường là hội đàm điện thoại) khi có tình huống khẩn cấp. Hiện nay FOMC đặt ra những mức mục tiêu cho lãi suất liên ngân hàng. Ủy ban đã có các mục tiêu hoạt động khác nhau qua nhiều năm. Mục tiêu của đầu thập niên 1980 là lượng cung tiền. Trong mọi trường hợp, nó sẽ cố gắng thay đổi lượng dự trữ ngân hàng, đến lượt lượng dự trữ tác động đến lãi suất liên ngân hàng hoặc lượng cung tiền. Xem thêm phần "lượng cung tiền" và "dòng vốn liên ngân hàng".

PHỤ LỤC 1. NỀN KINH TẾ MỸ KỂ TỪ NĂM 1950

Bảng số liệu sau đây sẽ cung cấp một cái nhìn tổng quát về nền kinh tế Mỹ kể từ năm 1950 đến nay cho những ai quan tâm đến các số liệu.

Cột đầu tiên là số liệu về GDP - sản lượng hàng hóa và dịch vụ hàng năm, cũng là thu nhập của quốc gia.

Cột thứ hai là số liệu GDP đã điều chỉnh cho các thay đổi về giá cả và thể hiện GDP "thực tế", tính theo mức gốc là năm 2000 (giá cả như vào năm 2000).

Cột thứ ba chỉ ra mức tăng trưởng GDP thực tế hàng năm, vốn thường được gọi là tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế.

Năng suất (productivity), cột tiếp theo, là những gì mà hầu hết mọi người gọi là tính hiệu quả; nó được đánh giá theo "năng suất trong mỗi giờ làm việc" và áp dụng cho "khu vực thương mại" của nền kinh tế, đại diện cho 4/5 GDP (phần còn lại là của các tổ chức chính phủ và phi lợi nhuận, những ngành mà năng suất rất khó đo lường).

Hai cột tiếp theo thể hiện lạm phát - sự tăng giá - được ghi nhận qua Chỉ số Giá Tiêu dùng (CPI), với cột CPI thứ hai không tính các thay đổi trong giá năng lượng và thực phẩm (chiếm khoảng ¼ chỉ số CPI). Các thay đổi của CPI được đánh giá từ tháng 12 năm nay đến tháng 12 năm sau và không phải là các số trung bình hàng năm.

Ba cột cuối cùng thể hiện tỷ lệ thất nghiệp trung bình hàng năm, lãi suất trung bình hàng năm của Trái phiếu Kho bạc thời hạn 10 năm và chỉ số Standard & Poor's phiên đóng cửa cuối năm của 500 loại cổ phiếu.

NĂM	GDP (ĐƠN VỊ: TỶ USD TÍNH THEO THỜI ĐIỂM THỐNG KÊ)	GDP (ĐƠN VỊ: TỶ USD TÍNH THEO MỨC GIÁ CẢ VÀO NĂM 2000)	% THAY ĐỔI HÀNG NĂM CỦA GDP "THỰC TẾ"	% THAY ĐỔI HÀNG NĂM CỦA NĂNG SUẤT	% THAY ĐỔI HÀNG NĂM CỦA CPI (TỪ THÁNG 12 NĂM TRƯỚC ĐẾN THÁNG 12 NĂM SAU)	% THAY ĐỔI HÀNG NĂM CỦA CPI KHÔNG KỂ THỰC PHẨM VÀ NĂNG LƯỢNG (TỪ THÁNG 12 NĂM TRƯỚC ĐẾN THÁNG 12 NĂM SAU)	TỶ LỆ THẤT NGHIỆP TRUNG BÌNH (%)	LÃI SUẤT CỦA TRÁI PHIẾU KHO BẠC KỲ HẠN 10 NĂM (%)	CHỈ SỐ CHỨNG KHOÁN STANDARD & POOR'S 500 TẠI PHIÊN ĐÓNG CỬA CUỐI NĂM
1950	$294	$1.777	+8,7	+8,2	+5,9	Không có số liệu	5,3	Không có số liệu	20,41
1951	$339	$1.915	+7,7	+3,2	+6,0	Không có số liệu	3,3	Không có số liệu	23,77
1952	$358	$1.988	+3,8	+2,8	+0,8	Không có số liệu	3,0	Không có số liệu	26,57
1953	$379	$2.080	+4,6	+3,6	+0,7	Không có số liệu	2,9	2,85	24,81
1954	$380	$2.065	-0,7	+2,1	-0,7	Không có số liệu	5,5	2,40	35,98
1955	$415	$2.213	+7,1	+4,1	+0,4	Không có số liệu	4,4	2,82	45,48
1956	$438	$2.256	+1,9	+0,1	+3,0	Không có số liệu	4,1	3,18	46,67
1957	$461	$2.301	+2,0	+3,2	+2,9	Không có số liệu	4,3	3,65	39,99
1958	$467	$2.279	-1,0	+2,8	+1,8	+1,7	6,8	3,32	55,21
1959	$507	$2.441	+7,1	+3,8	+1,7	+2,0	5,5	4,33	59,89
1960	$526	$2.502	+2,5	+1,7	+1,4	+1,0	5,5	4,12	58,11
1961	$545	$2.560	+2,3	+3,5	+0,7	+1,3	6,7	3,88	71,55
1962	$586	$2.716	+6,1	+4,6	+1,3	+1,3	5,5	3,95	63,10

NĂM	GDP (ĐƠN VỊ: TỶ USD TÍNH THEO THỜI ĐIỂM THỐNG KÊ)	GDP (ĐƠN VỊ: TỶ USD TÍNH THEO MỨC GIÁ CẢ VÀO NĂM 2000)	% THAY ĐỔI HÀNG NĂM CỦA GDP "THỰC TẾ"	% THAY ĐỔI HÀNG NĂM CỦA NĂNG SUẤT	% THAY ĐỔI HÀNG NĂM CỦA CPI (TỪ THÁNG 12 NĂM TRƯỚC ĐẾN THÁNG 12 NĂM SAU)	% THAY ĐỔI HÀNG NĂM CỦA CPI KHÔNG KỂ THỰC PHẨM VÀ NĂNG LƯỢNG (TỪ THÁNG 12 NĂM TRƯỚC ĐẾN THÁNG 12 NĂM SAU)	TỶ LỆ THẤT NGHIỆP TRUNG BÌNH (%)	LÃI SUẤT CỦA TRÁI PHIẾU KHO BẠC KỲ HẠN 10 NĂM (%)	CHỈ SỐ CHỨNG KHOÁN STANDARD & POOR'S 500 TẠI PHIÊN ĐÓNG CỬA CUỐI NĂM
1963	$618	$2.934	+4,4	+3,9	+1,6	+1,6	5,7	4,00	75,02
1964	$664	$2.999	+5,8	+3,4	+1,0	+1,2	5,2	4,19	84,75
1965	$719	$3.191	+6,4	+3,5	+1,9	+1,5	4,5	4,28	92,43
1966	$788	$3.399	+6,5	+4,1	+3,5	+3,3	3,8	4,92	80,33
1967	$833	$3.485	+2,5	+2,2	+3,0	+3,8	3,8	5,07	96,47
1968	$910	$3.653	+4,8	+3,4	+4,7	+5,1	3,6	5,65	103,86
1969	$985	$3.765	+3,1	+0,5	+6,2	+6,2	3,5	6,67	92,06
1970	$1.039	$3.772	+0,2	+2,0	+5,6	+6,6	4,9	7,35	92,15
1971	$1.127	$3.899	+3,4	+4,1	+3,3	+3,1	5,9	6,16	102,09
1972	$1.238	$4.105	+5,3	+3,2	+3,4	+3,0	5,6	6,21	118,05
1973	$1.383	$4.341	+5,8	+3,0	+8,7	+4,7	4,9	6,84	97,55
1974	$1.500	$4.320	-0,5	-1,6	+12,3	+11,1	5,6	7,56	68,56
1975	$1.638	$4.311	-0,2	+3,5	+6,9	+6,7	8,5	7,99	90,19
1976	$1.825	$4.541	+5,3	+3,1	+4,9	+6,1	7,7	7,61	107,46
1977	$2.031	$4.751	+4,6	+1,7	+6,7	+6,5	7,1	7,42	95,10

http://tieulun.hopto.org

NĂM	GDP (ĐƠN VỊ: TỶ USD TÍNH THEO THỜI ĐIỂM THỐNG KÊ)	GDP (ĐƠN VỊ: TỶ USD TÍNH THEO MỨC GIÁ CẢ VÀO NĂM 2000)	% THAY ĐỔI HÀNG NĂM CỦA GDP "THỰC TẾ"	% THAY ĐỔI HÀNG NĂM CỦA NĂNG SUẤT	% THAY ĐỔI HÀNG NĂM CỦA CPI (TỪ THÁNG 12 NĂM TRƯỚC ĐẾN THÁNG 12 NĂM SAU)	% THAY ĐỔI HÀNG NĂM CỦA CPI KHÔNG KỂ THỰC PHẨM VÀ NĂNG LƯỢNG (TỪ THÁNG 12 NĂM TRƯỚC ĐẾN THÁNG 12 NĂM SAU)	TỶ LỆ THẤT NGHIỆP TRUNG BÌNH (%)	LÃI SUẤT CỦA TRÁI PHIẾU KHO BẠC KỲ HẠN 10 NĂM (%)	CHỈ SỐ CHỨNG KHOÁN STANDARD & POOR'S 500 TẠI PHIÊN ĐÓNG CỬA CUỐI NĂM
1978	$2.295	$5.015	+5,6	+1,1	+9,0	+8,5	6,1	8,41	96,11
1979	$2.563	$5.174	+3,2	0,0	+13,3	+11,3	5,8	9,44	107,94
1980	$2.790	$5.162	-0,2	-0,2	+12,5	+12,2	7,1	11,46	135,76
1981	$3.128	$5.292	+2,5	+2,1	+8,9	+9,5	7,6	13,91	122,55
1982	$3.255	$5.189	-1,9	-0,8	+3,8	+4,5	9,7	13,00	140,64
1983	$3.537	$5.424	+4,5	+3,6	+3,8	+4,8	9,6	11,10	164,93
1984	$3.933	$5.814	+7,2	+2,7	+3,9	+4,7	7,5	12,44	167,24
1985	$4.220	$6.054	+4,1	+2,2	+3,8	+4,3	7,2	10,62	211,28
1986	$4.463	$6.264	+3,5	+2,9	+1,1	+3,8	7,0	7,68	242,17
1987	$4.470	$6.475	+3,4	+0,5	+4,4	+4,2	6,2	8,39	247,08
1988	$5.104	$6.743	+4,1	+1,5	+4,4	+4,7	5,5	8,85	277,72
1989	$5.484	$6.981	+3,5	+1,0	+4,6	+4,4	5,3	8,49	353,40
1990	$5.803	$7.113	+1,9	+2,1	+6,1	+5,2	5,6	8,55	330,22
1991	$5.996	$7.101	-0,2	+1,6	+3,1	+4,4	6,8	7,86	417,09
1992	$6.338	$7.337	+3,3	+4,3	+2,9	+3,3	7,5	7,01	435,71

NĂM	GDP (ĐƠN VỊ: TỶ USD TÍNH THEO THỜI ĐIỂM THỐNG KÊ)	GDP (ĐƠN VỊ: TỶ USD TÍNH THEO MỨC GIÁ CẢ VÀO NĂM 2000)	% THAY ĐỔI HÀNG NĂM CỦA GDP "THỰC TẾ"	% THAY ĐỔI HÀNG NĂM CỦA NĂNG SUẤT	% THAY ĐỔI HÀNG NĂM CỦA CPI (TỪ THÁNG 12 NĂM TRƯỚC ĐẾN THÁNG 12 NĂM SAU)	% THAY ĐỔI HÀNG NĂM CỦA CPI KHÔNG KỂ THỰC PHẨM VÀ NĂNG LƯỢNG (TỪ THÁNG 12 NĂM TRƯỚC ĐẾN THÁNG 12 NĂM SAU)	TỶ LỆ THẤT NGHIỆP TRUNG BÌNH (%)	LÃI SUẤT CỦA TRÁI PHIẾU KHO BẠC KỲ HẠN 10 NĂM (%)	CHỈ SỐ CHỨNG KHOÁN STANDARD & POOR'S 500 TẠI PHIÊN ĐÓNG CỬA CUỐI NĂM
1993	$6.657	$7.533	+2,7	+0,4	+2,7	+3,2	6,9	5,87	466,45
1994	$7.072	$7.836	+4,0	+1,0	+2,7	+2,6	6,1	7,09	459,27
1995	$7.398	$8.032	+2,5	+0,1	+2,5	+3,0	5,6	6,57	615,93
1996	$7.817	$8.329	+3,7	+3,0	+3,3	+2,6	5,4	6,44	740,74
1997	$8.304	$8.704	+4,5	+1,9	+1,7	+2,2	4,9	6,35	970,43
1998	$8.747	$9.067	+4,2	+2,8	+1,6	+2,4	4,5	5,26	1.229,23
1999	$9.268	$9.470	+4,5	+3,1	+2,7	+1,9	4,2	5,65	1.469,25
2000	$9.817	$9.817	+3,7	+2,9	+3,4	+2,6	4,0	6,03	1.320,28
2001	$10.128	$9.891	+0,8	+2,5	+1,6	+2,7	4,7	5,02	1.148,08
2002	$10.470	$10.049	+1,6	+4,1	+2,4	+1,9	5,8	4,61	879,82
2003	$10.961	$10.301	+2,5	+3,8	+1,9	+1,1	6,0	4,01	1.111,92
2004	$11.686	$10.676	+3,6	+2,9	+3,3	+2,2	5,5	4,27	1.211,92
2005	$12.434	$11.004	+3,1	+2,0	+3,4	+2,2	5,1	4,29	1.248,29
2006	$13.195	$11.319	+2,9	+1,0	+2,5	+2,6	4,6	4,80	1.418,30
2007	$13.841	$11.567	+2,2	+1,9	+4,1	+2,4	4,6	4,63	1.468,36

http://tieulun.hopto.org

PHỤ LỤC 2. CÁC CHU KỲ KINH TẾ TẠI MỸ TỪ SAU THẾ CHIẾN THỨ II

Các chu kỳ kinh tế là những biến động trong hoạt động kinh tế. Kể từ Thế chiến II đến nay đã có 11 đợt mở rộng (tăng trưởng) kinh tế - khi năng suất, việc làm và thu nhập nhìn chung đều tăng - và 10 cuộc suy thoái, khi năng suất, việc làm và thu nhập thường giảm. Một ủy ban của Viện Nghiên cứu Kinh tế Quốc gia (National Bureau of Economic Research), gồm một nhóm các nhà kinh tế học học thuật, sẽ quyết định thời điểm chính xác. Một định nghĩa phổ biến của suy thoái kinh tế là GDP giảm ít nhất một nửa, nhưng ủy ban định nghĩa một cuộc suy thoái theo nghĩa rộng là "một sự sụt giảm nghiêm trọng trong hoạt động kinh tế, rộng khắp nền kinh tế, kéo dài hơn một vài tháng". Nó ghi nhận các thay đổi trong chu kỳ kinh tế theo từng tháng và lưu ý đến nhiều mục thống kê, kể cả các thay đổi về việc làm, sản lượng công nghiệp, thu nhập cá nhân và doanh thu bán sỉ/bán lẻ. Bảng dưới đây thể hiện sự thay đổi trong GDP, sản lượng công nghiệp, tỷ lệ việc làm và lạm phát đi theo các đợt tăng trưởng và suy thoái sau Thế chiến II. Đợt tăng trưởng kéo dài nhất trong lịch sử Mỹ đã diễn ra trong thập niên 1990 và kéo dài đúng 10 năm; đợt kéo dài thứ hai là trong thập niên 1960 và kéo dài gần 9 năm.

TĂNG TRƯỞNG

Mức thấp nhất (vào tháng)	Đỉnh (vào tháng)	Thời hạn (tháng)	Mức gia tăng GDP thực tế (%)	Mức gia tăng năng suất công nghiệp (%)	Tăng trưởng của việc làm phi nông nghiệp (%)	Tỷ lệ thất nghiệp thấp nhất (%)	Tỷ lệ lạm phát (CPI) cao nhất (%)
10/1945	11/1948	37	Không xác định	24,7	17,1	3,4	19,7
10/1949	7/1953	45	27,9	50,2	17,7	2,5	9,4
5/1954	8/1957	39	13,3	21,9	8,5	3,7	3,7
4/1958	4/1960	24	11,7	22,9	7,4	4,8	1,7
2/1961	12/1969	106	51,2	74,9	33,0	3,4	6,2
11/1970	11/1973	36	16,3	26,2	10,7	4,6	12,3
3/1975	1/1980	58	23,2	29,9	18,5	5,6	14,8
7/1980	7/1981	12	4,4	6,5	2,0	7,2	10,8
11/1982	7/1990	92	37,4	32,7	23,7	5,0	6,3
3/1991	3/2001	120	40,3	50,9	22,1	3,8	3,8
11/2001	?	Không xác định	Không xác định	Không xác định	Không xác định	Không xác định	Không xác định
Trung bình		**57**	**25,1**	**34,1**	**16,1**	**4,4**	**8,9**

NGUỒN: Viện Nghiên cứu Kinh tế Quốc gia; Trang tin Economy.com của Moody's dựa trên dữ liệu từ Viện Phân tích Kinh tế, Viện Thống kê Lao động và Hội đồng Giải cứu Liên bang.

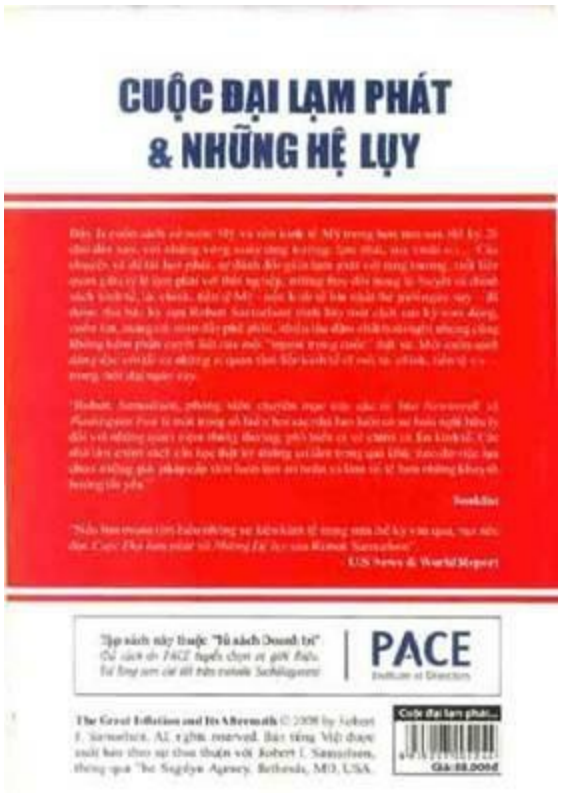
SUY THOÁI

Đỉnh (vào tháng)	Mức thấp nhất (vào tháng)	Thời hạn (tháng)	Mức gia tăng GDP thực tế (%)	Mức gia tăng năng suất công nghiệp (%)	Tăng trưởng của việc làm phi nông nghiệp (%)	Tỷ lệ thất nghiệp thấp nhất (%)	Tỷ lệ lạm phát (CPI) cao nhất (%)
11/1948	10/1949	11	-1.6	-8.6	-5.0	7,9	-2,9
7/1953	5/1953	10	-1.9	-9.0	-3.0	6,1	-0,7
8/1957	4/1958	8	-3.2	-12.7	-4.0	7,4	0,3
4/1960	2/1961	10	-0.5	-6.2	-2.3	7,1	0,7
12/1969	11/1970	11	-0.2	-5.8	-1.2	6,1	2,7
11/1973	3/1975	16	-3.4	-14.8	-1.8	9,0	4,9
1/1980	7/1980	6	-2.2	-6.2	-1.2	7,8	9,6
7/1981	11/1982	16	-2.8	-9.5	-3.2	10,8	2,5
7/1990	3/1991	8	-1.5	-4.3	-1.3	7,8	2,6
3/2001	11/2001	8	-0.4	-6.3	-1.2	6,3	1,1
Trung bình		**10.4**	**-1.8**	**-8.3**	**-2.4**	**7,6**	**2,1**

GHI CHÚ: Các mức trung bình không bao gồm tăng trưởng bắt đầu từ tháng 11/2001 hoặc các đợt suy thoái có thể đã bắt đầu từ cuối năm 2007 hoặc 2008. Dữ liệu thất nghiệp bắt đầu từ năm 1948. Các điểm lạm phát cao và thấp được đánh giá hàng tháng – mức thay đổi CPI theo từng năm. Các điểm đỉnh và mức thấp nhất của lạm phát (cũng như tỷ lệ thất nghiệp) có thể diễn ra ngoài những thời điểm chính xác đã được nêu ra trong bảng Tăng trưởng và Suy thoái.

HẾT

http://tieulun.hopto.org



tve-4U
CÙNG ĐỌC, CÙNG CHIA SẺ

---

[1] Khi quyển sách này được đưa đi in ấn vào đầu mùa hè năm 2008, thì các số liệu thống kê kinh tế vẫn chưa đưa ra một câu trả lời xác định về việc liệu một cuộc suy thoái khác có bắt đầu hay chưa.

[2] Một số người cho rằng cuộc chiến Iraq vào năm 2003 còn là một sai lầm tệ hại hơn. Tôi để các bạn tự phán xét!

[3] Đối với tất cả những số liệu về CPI, xem các số khác nhau của Bản tin kinh tế của Tổng thống (Economic Report of the President). Tất cả những trích dẫn từ 1960 đến 2007 có thể được tìm thấy trong bảng B-63 của bản tin năm 2008.

[4] Sử dụng những thước đo lạm phát khác có thể sẽ làm các con số thay đổi đôi chút, mặc dù những xu hướng cơ bản vẫn vậy. Tất cả sự thay đổi giá cả, trừ phi có ghi chú khác, đều đề cập đến những so sánh từ tháng 12-đến-tháng 12 hơn là những mức trung bình từ năm này-sang-năm khác. Đó là cách người dân trải nghiệm lạm phát ra sao - từ những thay đổi tháng-đến-tháng, chứ không phải các mức trung bình hàng năm.

[5] Vào năm 1946, số nợ công của liên bang là 242 tỷ đôla, chiếm 109% GDP lúc đó là 223 tỷ đôla - thực tế là thu nhập quốc gia của chúng ta. Vào năm 2006, số nợ công đã tăng đến mức 4,8 nghìn tỷ đôla, nhưng GDP đã lên tới 13,2 nghìn tỷ đôla, tức là nợ chỉ chiếm 36% GDP!

[6] Đối với các số liệu về lạm phát có tính đến hay không tính đến năng lượng, xem bảng B-63, Bản tin kinh tế của Tổng thống, 2008. Trường hợp tác động khiêm tốn của giá dầu lên lạm phát được thực hiện trong Robert Barsky và Lutz Killian, "Dầu và nền kinh tế vĩ mô từ thập niên 70", Journal of Econimic Perspectives 18, số 4 (Thu 2004): trang 115-34. Quan điểm tương tự cũng được thể hiện trong nhiều nghiên cứu khác. Xem Ngân hàng Cục Dự trữ liên bang chi nhánh San Francisco, "Cú sốc về giá dầu và lạm phát" (Economic Letter, 28/10/2005); Benjamin Hunt, "Liệu những cú sốc về giá dầu có thể giải thích về tình trạng đình đốn của thập niên 70 không?" (Nghiên cứu số 5/215, Quỹ tiền tệ quốc tế, Washington, D.C., 2005); và J. Bradford DeLong, "Lạm phát thời bình của Mỹ: thập niên 70" trong Lạm phát giảm dần, Động cơ và Chiến lược, biên tập bởi Christina D. Romer và David H. Romer (Chicago: University of Chicago Press, 1997).

[7] Cục ngân sách hiện tại là Văn phòng Quản lý và Ngân sách (OMB - Office of Management and Budget).

[8] "Great Society", một chính sách kinh tế xã hội lớn trong nhiệm kỳ của Tổng thống Johnson.

[9] Lyndon Baines Johnson, Điểm lợi thế: Bối cảnh của nhiệm kỳ tổng thống, 1963-1969 (New York: Holt, Rinehart & Winston, 1971), trang 325-

326. Một tóm tắt tốt về những chính sách về ngân sách trong thời kỳ này có thể tìm thấy trong Robert P. Bremmer, Chủ tịch của Cục Dự trữ: William McChesney Martin Jr. và sự sáng tạo của hệ thống tài chính Mỹ (New Haven, Conn.: Yale University Press, 2004), trang 219-30.

[10] The Yom Kippur War (Cuộc Chiến tranh Yom Kippur, Ramadan War hay Chiến tranh tháng 10 cũng còn gọi là Chiến tranh A Rập-Israel 1973 và Chiến tranh A Rập-Israel thứ tư, là cuộc chiến diễn ra từ 6/10/1973 tới 26/10/1973 bởi liên minh các quốc gia A Rập dẫn đầu bởi Ai Cập và Syria chống lại Israel. Cuộc chiến khởi phát khi quân Ai Cập và Syria bất ngờ đồng loạt tấn công Israel trong ngày lễ Yom Kippur, ngày lễ sám hối thiêng liêng của người Do thái. - ND

[11] Đã được dịch ra tiếng Việt với tựa đề Dầu mỏ, tiền bạc và quyền lực - Thiên sử thi vĩ đại nhất thế kỷ XX (Alphabooks và NXB Chính trị Quốc gia)

[12] Gallon : Đơn vị đo thể tích của Mỹ, 1 Gallon tương đương 3,785 lít.

[13] Daniel Yergin, Dầu mỏ, tiền bạc và quyền lực - Thiên sử thi vĩ đại nhất thế kỷ XX (New York, Simon & Schuster, 1991), trang 598-632 (616-17). Các giá xăng và dầu thô lấy từ trang web của Ban quản lý thông tin về năng lượng, www.eia.doe.gov.

[14] Shah: vị trí lãnh đạo tối cao của Iran, tương đương với vua của một nước. Cuộc Cách mạng Iran 1979 do Sayyid Ruhollah Musavi Khomeini lãnh đạo đã lật đổ Mohammad Reza Pahlavi, vị Shah cuối cùng của Iran. Sau cuộc cách mạng và một cuộc trưng cầu dân ý toàn quốc, Khomeini trở thành Lãnh đạo Tối cao của Iran - một vị trí có quyền lực tối cao cả về chính trị lẫn tôn giao của quốc gia được hiến pháp đặt ra, cho tới khi ông qua đời. - ND

[15] Việc tăng giá xăng trong thời kỳ 2004-08 đã không tạo ra một phản ứng tương tự, chủ yếu là do chính phủ dựa một cách độc quyền ở việc phân bổ cung. Có rất ít những hàng dài rồng rắn để mua khi đốt, bởi vì những tài xế biết rằng họ có thể có nhiều bao nhiêu cũng được miễn là họ có tiền để trả. Như đã được lưu ý trước đây, những tăng giá về dầu của năm 2007 và 2008 -

không như ở những năm 1970 - chủ yếu là do trách nhiệm của những cú đột phá lớn ở CPI. Đối với chi tiết về các mặt hàng xăng, xem Allen J. Matusow, Nền kinh tế của Nixon:Bùng nổ, Phá sản, Đồng đôla và Các lá phiếu (Lawrence: University of Kansas Press, 1998), trang 267.

[16] Sự thay đổi về giá cả được nêu trong G. Malkiel, Một cuộc dạo ngẫu nhiên ở phố Wall (New York: W.W. Norton, 1996), trang 27.

[17] Đối với số liệu về cuộc trưng cầu ý kiến, xem Dự án về Pew Study Global Attitudes, Xuân 2007.

[18] Daniel Yankelovich, "Khía cạnh phi kinh tế của lạm phát", trong Lạm phát và Sự tồn tại của đất nước, hiệu đính bởi Clarence C. Walton (New York: Học viện khoa học chính trị, 1979), trang 20.

[19] Peter Bernholz, Những chế độ tiền tệ và Lạm phát: Lịch sử và những mối quan hệ về kinh tế và chính trị (Northampton, Mass.: Edward Elgar Publishing, 2003), trang 2, 8; Eric D. Weitz, Nước Đức khu Weimar: Lời hứa và Chiến lược (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2007), trang 145.

[20] John Maynard Keynes, Thuyết cải cách tiền tệ (London: Macmillan, 1923), trang 1.

[21] Số liệu về lương theo giờ lấy từ bảng B-47, Biên bản kinh tế của Tổng thống, 2006. Chi tiết về việc khan hiếm thịt lấy từ Matusow, Nền kinh tế của Nixon, trang 299. Thông tin về lạm phát liệt kê từ Stanley Fischer, "Thích ứng với lạm phát trong nền kinh tế Mỹ" trong Lạm phát: Nguyên nhân và Hậu quả, hiệu đính bởi Robert E. Hall, Ủy ban quốc gia về nghiên cứu kinh tế (Chicago: University of Chicago Press, 1982), trang 181-82. Trích dẫn của nhà kinh tế học của Harvard là ở Peter T. Kilborn, "Người tiêu dùng, phải cam chịu lạm phát, đang học những cách mới để tự bảo vệ", Thời báo New York, 22/4/1979, A-1.

[22] Tôi mang ơn Karlyn Bowman ở Viện doanh nghiệp Mỹ trong việc cung cấp số liệu về ý kiến của công chúng. Khi còn là một phóng viên trẻ

tuổi, tôi đã cố gắng lần theo nguồn gốc của từ ngữ "tình trạng đình đốn", nhưng tôi đã thất bại. Xem Robert J. Samuelson, ""Tình trạng đình đốn" và biệt ngữ khác", Washington Post, 25/2//1971, A-21.

[23] Edward M. Gramlich, "Chính sách tiền tệ và tài khóa" trong Walton, Lạm phát và sự sống sót của đất nước, trang 141.

[24] James Tobin, Quan điểm chính trị về sự thịnh vượng: Tiểu luận theo cách thức của chủ nghĩa Keynes, hiệu đính bởi Peter M. Jackson (Cambridge, Mass.: MIT Press, 1978), trang 318. Kahn được trích từ Theodore H. White, Mỹ trên con đường tìm lại chính mình: Hoạt động của Tổng thống 1956-1980 (New York: Harper & Row, 1982), trang 149.

[25] Những diễn thuyết công khai của các vị tổng thống Mỹ: Jimmy Carter, 1979, Quyển 2 - 23/6/1979 đến 31/12/1979 (Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 1980), trang 1225-41.

[26] Vào 4/11/1979 - sau khi vị "shah" của Iran lẩn trốn trong chuyến lưu đày và được thay thế bởi một chính quyền cách mạng mới - "những người cách mạng" trẻ tuổi đã chiếm toà đại sứ Mỹ. Carter đã không thể đạt được thỏa thuận về sự giải thoát của 52 con tin, đây là một thất bại mà nhiều người cho là một sự mất mặt của Mỹ. Con tin được phóng thích vào tháng 1/1981, vào ngày nhậm chức của tổng thống Reagan.

[27] White, Mỹ trên con đường tìm lại chính mình, trang 155 (trích dẫn của White), trang 416 (thăm dò cử tri sau bầu cử), trang 417 (nhận xét của Carter về lạm phát).

[28] Seymour Martin Lipset và William Schneider, Khoảng cách tin tưởng: doanh nghiệp, lao động và chính phủ trong tâm trí của dân chúng (New York: Free Press, 1983), trang 156, 142.

[29] Một cách công bằng, nếu tôi chọn những thời điểm cuối khác, thì bức tranh về năng suất cũng sẽ khác. Ví dụ, từ 1970 đến 1995, mức tăng năng suất trung bình hàng năm là 1,7%, điều này có vẻ là cho thấy lạm phát ít có

ảnh hưởng. Nó chính xác là thế bởi vì những con số có thể được sắp xếp để nói về những câu chuyện khác nhau làm cho đề tài gây ra sự tranh luận. Tuy nhiên, sự lựa chọn của tôi là được tính toán rất kỹ. Nó cũng bình thường. Ví dụ, trong một báo cáo gần đây, Phòng Ngân sách Quốc hội cũng đã lựa chọn những khoản thời gian tương tự. (Xem bảng 2-2, "Ngân sách và viễn cảnh kinh tế năm 2008-2018", tháng 1/2008).

[30] Quan điểm về kinh tế và ngân sách: những năm tài khóa 2008 đến 2018 (Washington, D.C.: Phòng ngân sách quốc hội, 2008), trang 42.

[31] Robert J. Samuelson, Cuộc sống tốt đẹp và những bất mãn của nó: Giấc mơ Mỹ trong thời được trao quyền, 1945-1995 (New York: Crown, 1995), trang 114.

[32] Những con số về lợi nhuận từ năm 1964-74 lấy từ bảng B-28 của Biên bản kinh tế của Tổng thống, 2007. Số liệu của General Motors từ Joseph E. Connor, "Nhận thức về chi phí của lạm phát", diễn văn và pamphlet, Câu lạc bộ cộng đồng của California, 4/1979. Lợi nhuận biên trước thuế được cung cấp bởi Mark Zandi của Moody's Economy.com, dựa trên số liệu từ Ban phân tích kinh tế. Số dư phản ánh lợi nhuận trước thuế của các công ty hữu hình trong nước được chia bởi sản lượng của bộ phận các công ty hữu hình. Bộ phận hữu hình không bao gồm các ngân hàng và các công ty dịch vụ tài chính khác. Bài xã luận của Báo Wall Street được nêu trong Hội đồng Kiểm toán các tiêu chuẩn về tài chính, "Báo cáo về tài chính và những giá cả đang thay đổi: Những biên bản lưu của hội nghị" (Stamford, Conn.: Hội đồng các tiêu chuẩn kiểm toán tài chính, 1979). Trích dẫn từ Business Week, 4/5/1981, trang 81.

[33] Các lãi suất lấy từ bảng B-73, Báo cáo kinh tế của Tổng thống, 2008.

[34] Ripple effect: trong kinh tế mang hàm ý những đợt tăng trưởng/tăng giá lan nhanh từ hoạt động/nhóm dân cư này sang hoạt động/nhóm dân cư khác như những gợn sóng nước lan tỏa.

[35] Số liệu về S&L và các ngân hàng thương mại từ nguồn các trang web

của Văn phòng Giám sát tiết kiệm và Công ty bảo hiểm tiền gửi liên bang. Phần lớn số liệu trong đoạn này và đoạn tiếp theo lấy từ Lawrence J. White, Sự thất bại của S&L: Những bài học về chính sách công cộng đối với các ngân hàng và việc chỉnh đốn tiết kiệm (New York: Oxford University Press, 1991). Con số về tiết kiệm lấy ở bảng 4-2, trang 58. Câu trích dẫn nằm ở trang 59.

[36] Con số 160 tỷ đôla là từ Văn phòng Giải trình chính phủ và được nêu trong Lịch sử của thập niên 80 - Những bài học cho tương lai, quyển 1: Một sự kiểm tra của những khủng hoảng ngành ngân hàng trong thập niên 80, và đầu thập niên 90 (Washington, D.C.: Công ty Bảo hiểm tiền gửi liên bang, 1997), trang 169.

[37] Trích dẫn của Greider, xem William Greider, Những bí mật của khu vực thiêng: Cục Dự trữ liên bang vận hành đất nước như thế nào (New York: Simon & Schuster, 1987), trang 83-84. Giá ngũ cốc lấy từ Ban Nghiên cứu kinh tế của Bộ Nông nghiệp Mỹ. Giá đất lấy từ "Ngành ngân hàng và những vấn đề nông nghiệp của thập niên 80" trong Công ty Bảo hiểm tiền gửi liên bang, Lịch sử của thập niên 80, quyển 1, trang 259-90.

[38] Về nguồn gốc của những cuộc khủng hoảng nợ của các nước Latinh, xem "Những cuộc khủng hoảng nợ của LDC" trong Công ty Bảo hiểm tiền gửi liên bang (FDIC), Lịch sử thập niên 80, quyển 1.

[39] James E. Buck, hiệu đính, Thị trường chứng khoán Mỹ: Một thế kỷ khác (Lyme, Conn.:Greewich Publishing, 1999), trang 178-79; "Cái chết của Cổ phiếu", Business Week, 13/8/1979, trang 54. Phần lớn những thông tin ở đoạn tiếp sau cũng đều nằm trong nguồn này.

[40] Nhiều nhà kinh tế tranh luận rằng điều này lẽ ra không phải như thế - rằng các nhà đầu tư đã đánh giá sai lệch những tác động của lạm phát đối với cổ phiếu. Họ tranh luận rằng, lạm phát đã làm lợi cho một số công ty bằng việc gặm nhấm dần giá trị thực của những khoản nợ của các công ty đó. Các nhà đầu tư đã bỏ qua điều này. Hơn nữa, các nhà đầu tư nên đưa ra những quyết định dựa trên mức lãi suất "thực" (đã được điều chỉnh theo lạm phát)

chứ không phải là mức lãi suất không tính đến yếu tố lạm phát - và mức lãi "thực" này thấp vào những năm 1970 và cao vào những năm 1980. Có lẽ là thế. Nhưng cần làm rõ hai điểm. Thứ nhất, mối liên kết giữa những thay đổi ở lãi suất và những thay đổi về giá cổ phiếu trong phần lớn thời kỳ này (thập kỷ 70, thập kỷ 80 và những năm đầu thập kỷ 90) là không thể chối cãi được. Lãi suất cao hơn đã đẩy giá cổ phiếu xuống; lãi suất thấp hơn đã nâng nó lên. Mối liên kết này không phải lúc nào cũng tự động, nhưng mối liên hệ trên phạm vi rộng đó là rõ ràng. Thứ hai, lạm phát làm cho việc dự báo về tương lai và để ước tính những giá trị "thực" qua bất kỳ thời kỳ được kéo dài nào cũng khó khăn hơn. Vì thế, các nhà đầu tư có thể có lý khi so sánh cổ phiếu và những khoản đầu tư khác dựa chủ yếu trên những mức thu hồi hiện tại của họ (Ví dụ, xem Robert J. Shiller, "Mức lãi suất thấp và giá tài sản cao: một diễn giải ở mặt thay đổi những kiểu mẫu kinh tế phổ biến" (Tài liệu 13558, Văn phòng nghiên cứu kinh tế quốc gia, Cambridge, Mass., 10/2007)

[41] Thị phần về cổ phiếu sở hữu nhà ở trong bảng 6 của "Những thay đổi gần đây trong Tài chính gia đình: Kết quả từ cuộc điều tra năm 1998 về tài chính của người tiêu dùng", bản tin Cục Dự trữ liên bang, 1/2000. Đối với Yahoo! Tỉ lệ giữa giá/mức thu nhập, xem John Cassidy, Dot.con: Câu chuyện vĩ đại nhất đã từng được bán ra (New York: HarperCollins, 2002), trang 262, phụ lục. Về việc nghiên cứu chiều dài của "bọt bong bóng", xem J. Bradford DeLong và Konstantin Magin, "A short Note on the Size of the Dot-Com Bubble" (Biên bản làm việc 12011, Văn phòng nghiên cứu kinh tế quốc gia, Cambridge, Mass., 1/2006).

[42] Một ngoại lệ đáng ngạc nhiên đối với sự không chú ý này là tác phẩm bậc thầy của William Greider Secrets of the Temple, trình bày một lịch sử thấu đáo và hấp dẫn của Fed trong suốt những năm cuối thập kỷ 1980.

[43] Jimmy Carter, Giữ vững niềm tin: Hồi ức của một Tổng thống (Fayetteville: University of Arkansas Press, 1995), trang 535-39.

[44] Tuy nhiên, Reagan đã hạn chế mức tăng trưởng trong những chương trình "xử lý theo tình thế" của quốc nội, những chương trình mà Quốc hội phải dành riêng tiền cho nó hàng năm. Những chương trình này giảm từ 4,7%

trong GDP vào năm 1983 xuống còn 3,1% vào năm 1988. An ninh xã hội, chương trình chăm sóc người già và những "chương trình hỗ trợ một bộ phận dân cư của chính phủ" khác không được bao gồm trong loại này.

[45] Liệu những cái đạt được này là có khuynh hướng lãng phí hay không thì cũng không rõ vào thời điểm giữa năm 2008 khi cuốn sách này được đưa đi in ấn. Trung Quốc, Indonesia, Ấn Độ và Ảrập Sauđi, tất cả đều có mức lạm phát từ 8 đến 10%. Xem "Đằng sau lạm phát", tờ The Economist, 24/5/2008, trang 17.

[46] Kenneth S. Rogoff, "Toàn cầu hóa và Thiểu phát toàn cầu", trong Chính sách tiền tệ và bất cập: Thích ứng với một nền kinh tế đang thay đổi, hội nghị chuyên đề được tài trợ bởi Ngân hàng Dự trữ liên bang, chi nhánh Kansas City, trong Jackson Hole, Wyoming, 8/2003, và được xuất bản bởi Ngân hàng Dự trữ liên bang, chi nhánh Kansas City. Đối với những quốc gia riêng lẻ, "giai đoạn đầu thế kỷ XXI" là đề cập tới mức trung bình từ 2000 đến 2003. Các thống kê được cập nhật cho những nhóm lớn hơn của đất nước cho năm 2005 và 2006 được cung cấp bởi Rogoff.

[47] Những nhà lịch sử theo chủ nghĩa Marx có một ngoại lệ đáng chú ý đối với sự tổng quát hóa này, bởi vì Marx nhìn mâu thuẫn kinh tế như là một tình huống căng thẳng đối với nhiều thay đổi lịch sử. Tuy nhiên, rất ít những nhà sử học hàng đầu của Mỹ theo chủ nghĩa Marx.

[48] Một cách nói khác là "toàn dụng nhân công" - ND

[49] Nixon trích dẫn từ Matusow, Nền kinh tế của Nixon, trang 17. Eizenstat trích dẫn từ "Các nhà kinh tế học và những quyết định của Nhà Trắng", Tập san Economic Perspectives, trang 6, số 3 (Mùa hè 1992), trang 67-68.

[50] "Hãy làm cho nước Mỹ lại tiến lên" trích từ tác phẩm của Herbert Stein, Nền kinh tế của tổng thống: Việc thực hiện chính sách kinh tế từ Roosevelt đến Reagan và xa hơn nữa, tái bản lần 2, có chỉnh sửa (Washington, D.C: Hội doanh nghiệp Mỹ đối với việc nghiên cứu chính sách

công cộng, 1988); Kennedy trích từ Theodore H. White, Hoạt động của Tổng thống, 1960 (New York: Pocket Books, 1961), trang 308.

[51] Walter W. Heller, Những phạm vi mới của kinh tế chính trị (Cambridge, Massachuset: Harvard University Press, 1966), trang 1-2.

[52] Không có liên quan gì đến tác giả của quyển sách này, dù hai người cùng mang họ Samuelson!

[53] Cuộc điều tra cho năm 1946 và trích dẫn từ Truman trong Samuelson, Cuộc sống tốt đẹp và những điều không hài lòng của nó, trang 31. Câu trích dẫn về việc đô thị hóa được lấy từ White, Hoạt động của Tổng thống, 1960, trang 259.

[54] Đối với những thu nhập bình quân, xem Susan B. Carter và các cộng sự, Những con số thống kế lịch sử của Mỹ, ấn bản thiên niên kỷ, tập 3 (New York: Cambridge University Press, 2006), các bảng Ca 1-8 và Ca 9-19. Số liệu thất nghiệp hàng tháng là từ trang web của Cục thống kê về lao động, http://data.bls.gov/PDQ/servlet/SurveyOutputServlet. Stein trích từ Stein, Nền kinh tế của tổng thống, trang 77.

[55] Pump priming (mồi nước máy bơm): Thực hiện hành động để kích thích nền kinh tế, thường gặp trong giai đoạn kinh tế suy thoái, thông qua việc tăng chi tiêu chính phủ, cắt giảm thuế và lãi suất. Thuật ngữ "pump priming" xuất phát từ việc vận hành máy bơm nước cũ, phải mồi nước thì mới lại tiếp tục bơm nước được. Cũng như với máy bơm nước, trong giai đoạn suy thoái kinh tế, phải "mồi nước" nền kinh tế thêm một lần nữa để nó vận hành suôn sẻ. Về mặt này, chi tiêu chính phủ được xem như để kích thích chi tiêu cá nhân và điều này sẽ dẫn đến phát triển kinh tế.

[56] Nhà kinh tế học của Yale, James Tobin, là một người hay than phiền. Xem James Tobin, Nền kinh tế mới, qua một thập kỷ (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1974), trang 36-37. Johnson và Okun trích từ Arthur Okun, Nền kinh tế mang tính chính trị của sự thịnh vượng (Washington, D.C.:Brookings Institution, 1970), trang 33; quyển sách dựa

trên những bài diễn thuyết vào năm 1969. Hai câu trích dẫn cuối là từ Stein, Nền kinh tế của tổng thống, trang 29-30.

[57] Tobin, Nền kinh tế mới, trang 57.

[58] Quan điểm được sử dụng rộng rãi lúc đó là Tổng sản phẩm quốc dân, hay còn gọi là GNP, hơn là Tổng sản phẩm quốc nội, hay còn gọi là GDP, như ngày nay. Hai chỉ tiêu này hầu như là giống nhau. Điểm khác biệt chính là việc phân loại thu nhập của các doanh nghiệp do nước ngoài sở hữu. Ở GNP, thu nhập ở Mỹ của các công ty do nước ngoài sở hữu không được tính vào, mà lại tính phần thu nhập ở nước ngoài của các công ty đa quốc gia của Mỹ. GDP thì ngược lại: nó bao gồm khoản thu nhập ở Mỹ của công ty do nước ngoài sở hữu (ví dụ như một dự án xe hơi do Nhật sở hữu vận hành ở Ohio) và không tính đến phần thu nhập của người Mỹ thực hiện được ở nước ngoài. Tôi dùng GDP - quy tắc hiện tại - trong bài viết để tránh sự nhầm lẫn không cần thiết.

[59] Trên lý thuyết, cách tính rất đơn giản. Sản lượng tương đương với số thời gian người ta có thể làm nhân với năng suất trung bình (sản lượng của một giờ làm việc). Ví dụ, giả sử "sản lượng tiềm năng" của một nền kinh tế năm nay là 100 tỷ đôla và rằng cả năng suất và "thời gian làm việc" đều tăng ở mức 2%/năm. Thì sản lượng tiềm năng trong năm thứ hai sẽ tăng 4% (2% cho lượng lao động tăng thêm và 2% cho năng suất cao hơn). Vậy sẽ là 104 tỷ đôla.

[60] Một mức thất nghiệp nào đó là không thể tránh khỏi - những người vừa mới tham gia vào thị trường lao động sau khi rời khỏi trường học hay sau khi sinh con; những người thay đổi việc làm. Tình trạng này thường được gọi là "thất nghiệp do chuyển nghề". Quan điểm của Samuelson và Solow được trích từ bài viết của DeLong "Lạm phát tại Mỹ trong thời bình" trong cuốn "Giảm lạm phát" (Romer và Romer, trang 252-253). Bài viết gốc của Samuelson và Solow là "Các khía cạnh phân tích của chính sách chống lạm phát", tạp chí American Economic Review tháng 5/1960, trang 185-197.

[61] Heller, Những phạm vi mới của nền kinh tế chính trị, trang 27.

[62] Tobin, Nền kinh tế mới, trang 38.

[63] Về quan điểm của Kennedy, xem Theodore C. Sorensen, Kennedy (New York: Bantam Books, 1966), trang 454.

[64] Về lời trích dẫn của Sidey và bối cảnh, xem Seymour E. Harris, Nền kinh tế những năm tháng của Kennedy và cái nhìn về phía trước (New York: Harper & Row, 1964), trang 4-5. Về lời trích dẫn của Kennedy, xem Sorensen, Kennedy, trang 483. Mức thất nghiệp giảm từ 6% vào 12/1961 đến 5,4% và 7/1962. Sau đó, nó dao động giữa mức 5,4% và 5,7%. Vào tháng 12/1962, nó ở mức 5,5%.

[65] Đối với "canh bạc lớn nhất trong lịch sử", xem Sorensen, Kennedy, trang 484. Mức phê chuẩn thấp về trách nhiệm tài khóa được nêu trong Johnson, Ưu thế, trang 39. Số liệu về GDP và mức thất nghiệp lấy từ Ủy ban Ngân sách Hạ viện, Biên niên sử về các chính sách tài khóa và tiền tệ to lớn (1960-1977) (Washington, D.C.: U.S Government Printing Office, 1978), trang 6-7.

[66] Tạp chí Time, ngày 31/12/1965.

[67] Stein, Nền kinh tế của Tổng thống, trang 135.

[68] Trích dẫn của Schultze, phỏng vấn cá nhân với tác giả, ngày 5/1/2005. Sự quan sát của DeLong là trích từ DeLong, "Lạm phát thời bình của Mỹ", trong Romer và Romer, Lạm phát giảm dần, trang 266.

[69] Medicare và Medicaid theo thứ tự là bảo hiểm sức khỏe của chính phủ cho người lớn tuổi và người nghèo. Quốc hội Mỹ đã thành lập hai tổ chức này vào năm 1965.

[70] Các mức độ của binh lính sang Việt Nam là từ James T. Patterson, Kỳ vọng lớn lao: Nước Mỹ, 1945-1947 (New York: Oxford University Press, 1996), trang 595. Trích dẫn của LBJ cũng từ nguồn này, trang 597-98.

[71] Matusow, Nền kinh tế của Nixon, trang 1.

[72] Trích dẫn câu nói của Nixon với Haldeman cũng từ nguồn trên, trang 83. Lịch sử về sự cho phép của những người thuộc Đảng Dân chủ đối với việc kiểm soát tiền lương - giá cả cũng từ nguồn trên, trang 67.

[73] Matusow trích cũng từ nguồn trên, trang 116. Đoạn này ảnh hưởng nhiều ở Matusow. Những kết quả của cuộc trưng cầu dân ý cũng từ nguồn trên, trang 114, 156. Kinh nghiệm ở Thế chiến II của Nixon cũng lấy từ nguồn trên, trang 266.

[74] Đoạn này và đoạn kế tiếp ảnh hưởng mạnh từ W. Carl Biven, Nền kinh tế của Jimmy Carter: Chính sách trong một thời đại của những giới hạn (Chapel Hill: University of North Carolina Press, 2002). Xem kỹ những trang 86-88. Bài báo cáo của CBO là vào ngày 11/1/1977.

[75] Ở hội nghị tại Nhà Trắng ngày 5/9/1974, Otto Eckstein - một giáo sư của Harvard, thành viên trước kia trong CEA của Johnson và là người đứng đầu một công ty về dự báo - đã dự báo rằng mức thất nghiệp sẽ chạm đỉnh "là cao hơn 6,5% một chút". Thật ra, đỉnh của nó là 9% vào tháng 5/1975.

[76] Các nhà kinh tế đã đặt tên lại cho "mức tự nhiên" là NAIRU, viết tắt từ "non-accelerating inflation rate of unemployment" (mức lạm phát không tăng tốc của thất nghiệp) - một cái nhãn mác lộn xộn, khó hiểu chứng tỏ khả năng của các nhà kinh tế học ở việc đặt ra biệt ngữ làm lúng túng hầu hết những người không liên quan đến kinh tế.

[77] Trong phần minh họa này, tôi đã bỏ qua sự quay vòng của tiền tệ, cái mà các nhà kinh tế học gọi là "tốc độ luân chuyển". Cùng một lượng tiền đó có thể, và thực chất đã được sử dụng để cấp vốn cho nhiều giao dịch. Mặc dù "tốc độ luân chuyển" là điểm quan trọng đối với những cuộc tranh luận chuyên môn về chính sách kinh tế, nó chỉ bổ sung - và không bác bỏ - lý thuyết định lượng về tiền tệ. Nói chung, mức lạm phát cao hơn làm tăng tốc độ luân chuyển tiền tệ. Người ta sử dụng tiền của mình nhanh hơn bởi vì họ không muốn cứ bám vào một thứ mà giá trị của nó liên tục bị giảm giá.

[78] Percentage point (điểm phần trăm): Khái niệm điểm phần trăm hay bị dùng nhầm lẫn với khái niệm tỷ lệ phần trăm (percentage). Khi nói đến điểm phần trăm, người ta muốn đề cập đến sự chênh lệch tuyệt đối (bài toán trừ) giữa hai số phần trăm, còn khi nói tỷ lệ phần trăm người ta muốn đề cập đến tỷ lệ (bài toán chia). Ví dụ lãi suất ngân hàng tăng từ 8%/năm lên 9%/năm, khi đó mức tăng lãi suất là: 9-8 = +1 gọi là tăng 1 điểm phần trăm tương ứng với tỷ lệ tăng của lãi suất là: ((9 - 8)/8)*100% = 12,5% - ND

[79] Friedman trích trong Milton Friedman, Hiểm họa tiền tệ: Những tình tiết trong lịch sử về tiền tệ (New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1992), trang 49. Số liệu về mức phát triển của lượng cung tiền tệ ở thập niên 50 và 60 lấy từ bảng B-52 trong Báo cáo kinh tế của Tổng thống, 1972. Số liệu của thập niên 70 lấy từ bảng B-69 trong Báo cáo kinh tế của Tổng thống, 2007. Số liệu của hai thập kỷ đầu được đo từ tháng 12 đến tháng 12. Đối với số liệu của thập niên 70 thì tính theo trung bình hàng năm.

[80] Bài diễn thuyết của Burns là trên diễn đàn Per Jacobsson Lecture năm 1979, có thể truy cập ở http://www.perjacobsson.org/lectures/1979.pdf.

[81] Medicare: chương trình chăm sóc y tế của chính phủ Mỹ, dành cho người già trên 65 tuổi.

[82] Nguyên văn: tạo ra từ không khí.

[83] Đây là một vấn đề chuyên môn, những thay đổi trong lượng tiền gửi thường được thực hiện trong những tài khoản mà các ngân hàng thương mại mở ở một trong 12 ngân hàng khu vực của Cục Dự trữ liên bang.

[84] Allan Meltzer, “Từ lạm phát đến lạm phát hơn nữa, Giảm phát đến lạm phát thấp” (bài diễn văn chính, Hội thảo về Sự cân bằng của giá cả, Ngân hàng trung ương ở Chicago, 3/11/2005), trang 4. Xem trang 1 về việc không thích các dự báo của Martin.

[85] Phỏng vấn cá nhân, Athanasios Orphanides.

[86] Số liệu về những ước tính sai về tình trạng đầy đủ việc làm và sản lượng tiềm năng trong đoạn này và đoạn trước đó là do Athanasios Orphanides cung cấp cho tác giả. Tham khảo thêm Athanasios Orphanides và John C. Williams, "Sự suy tàn của chính sách ổn định hóa của nhà hoạt động chính trị, xã hội: Những nhận thức sai lệch về mức tự nhiên, nghiên cứu và kỳ vọng" (Tư liệu về Thảo luận Tài chính quốc tế, số 804, Ban lãnh đạo của Cục Dự trữ, tháng 4/2004).

[87] Orphanides và Williams, "Sự suy tàn của chính sách ổn định hóa của nhà hoạt động chính trị, xã hội".

[88] Walter T.K. Nugent, Vấn đề về đồng tiền trong cuộc tái xây dựng (New York: W.W. Norton, 1967), trang 56-57.

[89] Jeremy Atack và Peter Passell, Một quan điểm mới về kinh tế trong lịch sử Mỹ: từ thời thuộc địa đến năm 1940, tái bản lần 2. (New York: W.W. Norton, 1994), trang 496.

[90] Farley Grubb, "Benjamin Franklin và Sự ra đời của nền kinh tế tiền giấy" (bài luận này được dựa trên một bài diễn thuyết được trình bày tại ngân hàng thuộc Cục Dự trữ liên bang ở bang Philadelphia, ngày 30/3/2006).

[91] Có một cuộc tranh cãi về mặt học thuật về vấn đề liệu giá cả giảm có thực sự làm cho người nông dân trở nên nghèo khổ hơn trước hay không, bởi vì một số chi phí của họ (như nông cụ, quần áo) cũng sẽ giảm. Tuy cuộc tranh cãi này đã được giải quyết, nó vẫn không thay đổi hiện thực của sự bất mãn về ruộng đất. Nhiều nông dân cảm thấy họ trở nên nghèo khổ hơn.

[92] Carter và những người khác, Những thống kê lịch sử của Mỹ, bảng Cc 205-266.

[93] Ernest L. Bogart và Charles M. Thompson, Xem về lịch sử kinh tế của Mỹ (New York: Longmans, Green, 1929), trang 722-25.

[94] Call loans: Tiền vay của người môi giới (Broker) hay tiền vay theo

lệnh gọi. Đó là số tiền do ngân hàng cho Brokers vay để đảm bảo vị trí khách hàng, được thế chấp bằng chứng khoán.

[95] Đối với danh sách của các cuộc hoảng loạn ngân hàng, xem Milton Friedman và Anna Jacobson Schwartz, Lịch sử về tiền tệ của Mỹ, thời kỳ 1867-1960 (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1963), trang 821.

[96] The panic of 1907, một vụ rút tiền hàng loạt lớn ở Mỹ đầu thế kỷ XX.

[97] Trong vài thập kỷ, vẫn còn những đòi hỏi về việc Cục Dự trữ phải có một "lớp vỏ bọc bằng vàng" về mặt danh nghĩa - nghĩa là, vàng đảm bảo cho một phần định sẵn của tiền giấy. Nhưng những giới hạn này liên tục bị hạ thấp xuống và cuối cùng là bị xóa bỏ. Tương tự như thế, Mỹ, như là một phần của hiệp định Bretton Woods vào năm 1944, đã khẩn nài hoàn lại đồng đôla để đổi lấy vàng ở mức 35 đôla/ounce. Sự hứa hẹn này đã gây ra một tác động nhẹ lên các chính sách của Mỹ trong thập niên 50 và 60. Tổng thống Nixon đã bác bỏ nó vào năm 1971. (Xem thêm phần III của chương này để biết thêm chi tiết).

[98] Chi tiết về vàng được lấy từ David Tripp, Đấu thầu bất hợp pháp: Vàng, sự hám danh và bí ẩn về sự mất mát của đồng double eagle (đồng vàng 20 đôla) năm 1933 (New York: Free Press, 2004); và Friedman và Schwartz, Lịch sử về tiền tệ của Mỹ, trang 462-70.

[99] Phần lớn đoạn này và đoạn kế tiếp dựa trên Hugh Rockoff, Những giải pháp quyết liệt: Lịch sử về việc kiểm soát tiền lương và giá cả ở Mỹ (New York: Cambridge University Press, 1984).

[100] Consumer reports: tạp chí xuất bản hàng tháng của Hiệp hội người tiêu dùng Mỹ.

[101] Rockoff, Những giải pháp quyết liệt, trang 40-41, 147.

[102] Heller, Những phạm vi mới của nền kinh tế chính trị, trang 45.

[103] Joseph A. Califano, Chiến thắng và Bi kịch của Lyndon Johnson: Những năm tháng ở Nhà Trắng, (New York: Simon & Schuster, 1991), trang 94.

[104] Cũng trong tác phẩm trên của Califano, trang 102, 137.

[105] LBJ đã bí mật cân nhắc việc áp đặt việc kiểm soát tiền lương - giá cả cưỡng chế, mặc dù không có thẩm quyền lập pháp rõ ràng để làm điều đó. Ông định dùng thẩm quyền chung chung để tuyên bố tình trạng khẩn cấp quốc gia theo Điều luật thương mại với kẻ thù năm 1917. Ông đã từ bỏ ý định này, theo lời Califano, được can ngăn bởi "sự chống đối kịch liệt của những người giúp thực thi việc kiểm soát kinh tế trong thời Thế chiến II và trong chiến tranh Triều Tiên".

[106] Cũng trong tác phẩm trên của Califano, trang 140-46.

[107] Bài phát biểu đầu tiên của Burns có thiện cảm với chính sách về thu nhập diễn ra tại Hội nghị thường niên về tiền tệ của Hiệp hội các ngân hàng Mỹ ở Hot Springs, Virginia, ngày 18/5/1970. Một số trích dẫn trong bài viết được trích ra từ "Vấn đề của lạm phát", một bài diễn thuyết trước Hiệp hội kinh tế Mỹ, ngày 29/12/1972, mà diễn giải của nó thì hết sức rõ ràng. Cả hai đều được Burns in lại trong Arthur Burns, Những phản ánh của một người làm chính sách kinh tế (Washington, D.C.: American Enterprise Institute, 1978), trang 91-102, 143-154.

[108] Mùa hè năm 1971, Anh và Pháp đã chuyển 800 triệu đôla sang vàng, làm giảm đi trữ lượng vàng của Mỹ xuống dưới mức quan trọng lý tưởng là 10 tỷ đôla. Vào tháng 8, người Anh cho biết họ muốn những đảm bảo thêm rằng quỹ dự trữ 3 tỷ đôla của họ có thể được chuyển đổi ra vàng theo tỷ giá hối đoái hiện hành. Một khi việc này đưa ra công khai, thì sự trông mong sẽ là nhu cầu về vàng sẽ đánh bại lượng cung bị giới hạn của Mỹ. Trong bài phát biểu của mình, Nixon đã khép lại cửa sổ vàng.

[109] Xem Joanne Gowa, Việc đóng cửa cửa sổ vàng: những quan điểm chính trị nội bộ và sự kết thúc của Bretton Woods (Ithaca, N.Y.: Cornell

University Press, 1983), trang 149; và Paul Volcker và Toyoo Gyohten, Cơ hội đang thay đổi: Tiền tệ thế giới và mối đe dọa đối với tinh thần lãnh đạo của Mỹ (New York: Times Books, 1992).

[110] Để biết thêm chi tiết về những kiểm soát của Nixon và tác động đối với người chăn nuôi, xem Rockoff, Drastic Measures, trang 207, 212. Đối với việc chấm dứt kiểm soát, xem Matusow, Nixon's Economy, trang 231-33.

[111] Tổng Trưởng ban tài chính của Mỹ, The Voluntary Pay and Price Standards
Have Had No Discernible Effect on Inflation: Report to the Congress (Washington, D.C.: General Accounting Office, 1980), trang 104-6.

[112] Trích dẫn từ Edward Nelson, "The Great Inflation of the Seventies: What Really Happened?" (Working Paper 2004-001, Federal Reserve Bank of St. Louis), trang 26, 28.

[113] Đối với những thất bại của ngân hàng, xem Carter và các tác giả, Thống kê lịch sử của Mỹ, quyển 2, trang 1019. Đối với những thông tin cơ bản về bản vị vàng và cuộc Đại Suy thoái, xem Barry Eichengreen, Những xiềng xích bằng vàng: Bản vị vàng và cuộc Đại Suy thoái, 1919-1939 (New York: Oxford University Press, 1992).

[114] Phỏng vấn cá nhân, Allan Meltzer, ngày 20/3/2005. Xem thêm Allan Meltzer, Một lịch sử về Cục Dự trữ liên bang, quyển 1, 1913-1951 (Chicago: University of Chicago Press, 2003).

[115] Đối với những lời trích của Johnson, xem Bremmer, Chủ tịch của Cục Dự trữ, trang 209. Đối với lời trích của Nixon, xem Burton A. Abrams, "Richard Nixon đã gây sức ép với Arthur Burns như thế nào: Bằng chứng từ những đoạn ghi âm của Nixon", Báo Quan điểm về kinh tế 20, số 4 (Thu 2006): trang 177-88.

[116] Tham khảo lãi suất tại bảng B-71, Economic Report of the President, năm 1997.

[117] Paul Adolph Volcker (sinh ngày 05/09/1927) là một nhà kinh tế học người Mỹ, đảng viên Đảng Dân chủ. Ông là chủ tịch Fed thứ 12 dưới thời Tổng thống Jimmy Carter và Ronald Reagan (08/1979-08/1987). Ông hiện là chủ tịch của Hội đồng Tư vấn Khôi phục Kinh tế vừa mới thành lập dưới thời Tổng thống Barrack Obama.

[118] Ronald Wilson Reagan (06/02/1911 - 05/06/2004) là Tổng thống thứ 40 của Hoa Kỳ (1981-1989) và là Thống đốc thứ 33 của bang California (1967-1975). Ông đã bắt đầu sự nghiệp làm diễn viên của phim điện ảnh và truyền hình. Sau đó Reagan làm chủ tịch của Screen Actors Guild và là phát ngôn viên của General Electric (GE); sự nghiệp chính trị của ông bắt đầu khi ông đang làm việc cho GE. Khởi đầu là một thành viên của Đảng Dân chủ, ông đã chuyển sang Đảng Cộng hòa vào năm 1962. Sau bài phát biểu ủng hộ ứng cử viên Tổng thống Barry Goldwater vào năm 1964, ông đã được thuyết phục tranh cử Thống đốc bang California, giành thắng lợi vào hai năm sau đó và một lần nữa vào năm 1970. Ông đã thua cuộc trong cuộc chạy đua làm người được chỉ định tranh cử Tổng thống của Đảng Cộng Hòa vào năm 1968 và 1976, nhưng sau đó đã chiến thắng cả cuộc chỉ định và đắc cử Tổng thống vào năm 1980.

[119] Như đã đề cập trước đây, Fed chỉ tác động trực tiếp lên một loại lãi suất không quan trọng, đó là lãi suất liên ngân hàng cho các khoản vay qua đêm giữa các ngân hàng (gọi là Fed fund rate). Tuy nhiên, khả năng thắt chặt hoặc nới lỏng tín dụng của Fed có thể ảnh hưởng gián tiếp đến các lãi suất khác.

[120] Tham khảo lãi suất trong cùng quyển sách trên; tham khảo "Interest Rate Anguish", tạp chí Time, ngày 8/3/1982, trang 74-83. Để tham khảo sự sụt giảm về sản lượng công nghiệp, xem bảng B-44 trong Economic Report of the President ở cả hai năm 1983 và 1984. Để tham khảo các thất bại trong kinh doanh và sự sụt giảm về nhu cầu nhà ở, xem bảng B-91 và B-47 trong Economic Report of the President, năm 1984.

[121] Để tham khảo chi tiết hợp đồng của các tài xế xe tải và sự thất bại của thương lượng theo mô hình, xem "Regional Truckers Debate Labor

Costs" (Các tài xế xe tải tranh cãi về chi phí lao động) của Agis Salpukas, New York Times, ngày 25/2/1982; và "Nonunion Rivals and Dissent Are Troubling the Teamsters" của William Serrin, New York Times, ngày 16/5/1982.

[122] Tham khảo giá bán sỉ ở bảng B-59 và B-60, Economic Report of the President, 1984. Tham khảo chi phí lao động ở bảng B-41.

[123] Trích lời phát biểu của Baker, tạp chí Time, ngày 08/03/1982, trang 76.

[124] Tham khảo tại trang web http://www.reagan.utexas.edu/archives/speeches/ 1982/40382b.htm. Trích tác phẩm "Exchange with Reporters Following the Radio Address to the Nation on the Program for Economic Recovery" của Ronald Reagan, ngày 03/04/1982. Để biết thêm chi tiết về các cuộc họp Reagan-Volcker, hãy tham khảo Secrets of the Temple của Greider, trang 378-81.

[125] Tham khảo tất cả số liệu về lạm phát tại bảng B-61, Economic Report of the President, năm 1997.

[126] Trích lời phát biểu của Volcker trong bài phỏng vấn cá nhân ngày 16/5/2005.

[127] Trích lời phát biểu của LBJ từ "Origins of the Great Inflation" (Nguồn gốc của Đại Lạm phát) của Allan Meltzer, trong tác phẩm "Reflections on Monetary Policy 25 Years After October 1979" (Hồi tưởng về chính sách tiền tệ 25 năm sau tháng 10 1979), ấn bản đặc biệt, Federal Reserve Bank of St. Louis Review 87, số 2, phần 2 (tháng 3-4/2005), trang 158. Trích lời phát biểu của Gonzales từ Congressional Record (ngày 21/9/1981): H 21462.

[128] Supply-sider: Người thực thi học thuyết khuyến khích đầu tư thông qua giảm thuế, cho rằng tính khả dụng của lượng tiền đầu tư có thể tăng lên thông qua việc giảm thuế, đặc biệt trong những nhóm chịu thuế cao. Lượng tiền đầu tư tăng sẽ giúp tăng năng suất, hoạt động kinh tế và thu nhập thông

qua hệ thống kinh tế.

[129] Tham khảo đề xuất của Byrd trong tác phẩm Secrets of the Temple (Những bí mật của ngôi đền) của Greider, trang 512. Tham khảo ý kiến của Kemp trong tác phẩm A History of the Federal Reserve (Lịch sử Cục Dự trữ Liên bang) của Allan Meltzer, quyển 2, chương 8 (Chicago: Nhà xuất bản Đại học Chicago, sắp xuất bản).

[130] Tham khảo tỷ lệ ủng hộ Reagan trong tác phẩm của George C. Edwards và Alec Gallup, Presidential Approval: A Sourcebook (Baltimore: Johns Hopkins University Press, năm 1990).

[131] Để tìm hiểu bối cảnh của bộ phim tài liệu của Moyers và ý kiến của Reagan, tham khảo President Reagan: The Role of a Lifetime (Tổng thống Reagan - Vai diễn cuộc đời) của Lou Cannon (New York: Simon & Schuster, năm 1991), trang 264-66. Bài báo trên trang bìa Newsweek được đăng vào ngày 5/4/1982.

[132] Trích lời phát biểu của Anderson từ tác phẩm President Reagan: Role of a Lifetime của Cannon, trang 269. Trích lời phát biểu của Volcker từ tác phẩm Changing Fortunes (Những vận may thay đổi) của Volcker và Gyohten, trang 175.

[133] Trích lời phát biểu của Volcker từ tác phẩm Changing Fortunes của Volcker và Gyohten, trang 175. Trích lời phát biểu của Niskanen từ cuộc phỏng vấn cá nhân ngày 16/03/2005. Trích lời phát biểu của Anderson trong tác phẩm President Reagan: The Role of a Lifetime của Cannon, trang 272.

[134] Trích lời phát biểu của Jordan từ tác phẩm A History of the Federal Reserve của Meltzer, quyển 2.

[135] Có lẽ sự ảnh hưởng của thâm hụt ngân sách cao đối với lãi suất đã bị thổi phồng. Một khi Fed nới lỏng các chính sách thì lãi suất ngắn hạn giảm, mặc dù thâm hụt ngân sách vẫn lớn và nhu cầu tín dụng khác vẫn đang gia tăng.

[136] Ý nói đây chỉ là lời nói đùa của Reagan, nhưng hoàn toàn có dụng ý để cho báo chí nghe thấy! (ND) Tham khảo bối cảnh của "bệnh đau bụng" trong quyển The Reagan Revolution của Robert Novak and Roland Evans (New York: E. P. Dutton, năm 1981), trang 69. Tác giả cảm ơn Bob Novak vì đã nêu ra khái niệm này. Tham khảo "địa ngục hỗn loạn" trong câu chuyện của United Press International, ngày 20/11/1982.

[137] Tham khảo trích dẫn về thực trạng được ít người biết đến của Volcker từ tác phẩm Secrets of the Temple của Greider, trang 181. Trích lời phát biểu của Volcker về lạm phát từ "A View from the Fed" của Fredric Smoler, tạp chí Audacity, mùa thu năm 1994, trang 9. Ý kiến của Barbara Volcker được trích từ tạp chí Time, ngày 8/3/1982, trang 81.

[138] Các chi tiết về tiểu sử được trích từ tạp chí Time, ngày 8/3/1982, trang 80-81; và phỏng vấn cá nhân.

[139] Trại David là nhà nghỉ dưỡng của tổng thống. Tọa lạc trên Công viên núi Catoctin tại hạt Frederick, Maryland, đây là nơi mang đến cho các tổng thống một cơ hội sống tách biệt và thanh bình, cũng như là một nơi lý tưởng để tiếp đón các vị nguyên thủ quốc gia các nước.

[140] New England là một vùng thuộc phía Tây Bắc Hoa Kỳ, giáp với Đại Tây Dương, Canada và bang New York, bao gồm các tiểu bang hiện đại là Maine, New Hampshire, Vermont, Massachusetts, Rhode Island và Connecticut.

[141] Phỏng vấn cá nhân với Volcker, ngày 13/10/2004; và tác phẩm Secrets of the Temple của Greider, trang 17-22, 45-47.

[142] Trích lời phát biểu của Eizenstat từ tác phẩm Secrets of the Temple của Greider, trang 19. Tham khảo các dự báo khủng hoảng trong "The Reform of October 1979: How It Happened and Why" (Cải cách tháng 10 năm 1979: lý do và cách thức) của David Lindsey, Robert Rasche và Athanasios Orphanides trong Reflections on Monetary Policy 25 Years After October 1979, trang 5.

[143] Ông ta cũng đến nghe bài phát biểu của Arthur Burns có tựa đề "Nỗi thống khổ của Ngân hàng Trung ương" (The anguish of central banking), điều này càng củng cố quyết tâm chặn đứng vòng xoáy lạm phát của ông!

[144] FOMC là cơ quan chủ yếu ra các quyết định về chính sách tiền tệ của Fed. Ủy ban gồm có bảy ủy viên Fed và năm trong số mười hai Chủ tịch của các ngân hàng Dự trữ Liên bang khu vực. Thành viên thường trực là Chủ tịch Fed New York, còn bốn chủ tịch còn lại được luân phiên, mặc dù tất cả các Chủ tịch đều tham gia vào các cuộc thảo luận chính sách.

[145] Tham khảo giá hàng hóa trong quyển "Reform of October 1979" của Lindsey, Rasche và Orphanides, trang 197.

[146] Dự trữ bắt buộc là số tiền mà một ngân hàng phải nắm giữ dưới dạng tiền mặt hoặc tiền gửi tại một trong mười hai ngân hàng Dự trữ Liên bang khu vực và thường chiếm một tỷ lệ cố định của nhiều loại tiền gửi. Ngân hàng càng có nhiều dự trữ bao nhiêu thì càng có thể thu hút thêm nhiều tiền gửi và cho vay nhiều hơn bấy nhiêu.

[147] Mối quan hệ giữa số tiền dự trữ bắt buộc và số tiền tiếp theo - cho dù được định nghĩa thế nào - được gọi là "số nhân tiền tệ" (money multiplier). Đây là một khái niệm mang tính kỹ thuật cao và nó không hoàn toàn có thể dự báo trước.

[148] Tham khảo lãi suất tại trang web http://www.Federalreserve.gov/releases/h15/ data/m/fredfunds.txt.

[149] Để tránh nhầm lẫn, Fed đã đưa ra hai định nghĩa về lượng cung tiền, vào thời điểm đó đặt tên là M1-A và M1-B.

[150] Xem trích dẫn về số dư thanh toán trong tác phẩm Secrets of the Temple của Greider, trang 479.

[151] Trích lời phát biểu của Schultze trong cùng quyển sách trên, trang

183. Đoạn văn này và đoạn văn tiếp theo chủ yếu được trích từ phần của Greider, trang 182-86.

[152] Tham khảo các số liệu về chi tiêu và thất nghiệp tại Economic Report of the President, năm 1981, trang 139 và bảng B-31. Trích lời phát biểu của Kahn từ tác phẩm Jimmy Carter's Economy của Biven, trang 248-49.

[153] Tham khảo tỷ lệ thất nghiệp vào tháng 12/1981 tại bảng B-33 trong Economic Report of the President, năm 1983. Trích lời phát biểu của Reuss từ tác phẩm "Reform of October 1979" của Lindsey, Rasche và Orphanides, trang 221.

[154] Một số chính trị gia bộc trực đã thừa nhận điều này. Thượng Nghị sĩ William Proxmire, một Đảng viên Đảng Dân chủ ở bang Wisconsin và là một chuyên gia kinh tế được thừa nhận, đã phát biểu sau công bố của Volcker như sau: "Chính sách này sẽ gây tổn thương bất kỳ ai nói rằng chúng ta có thể làm được điều đó mà không gây ra thêm thất nghiệp hoặc khủng hoảng thì người đó chỉ đang đánh lừa bạn hoặc lừa gạt chính bản thân mình." - *Trích tác phẩm Secrets of the Temple của Greider, trang 150.*

[155] Trích lời phát biểu của Volcker từ phỏng vấn cá nhân, ngày 16/03/2005. Tham khảo thêm "The Incredible Volcker Disinflation" của Marvin Good-friend và Robert King (Luận văn chuẩn bị cho Hội nghị Carnegie-Rochester về Chính sách công, tháng 11/2004).

[156] Tham khảo về các công ty xây dựng Tennessee tại Role of a Lifetime của Cannon, trang 268. Trích lời phát biểu của Schultz trong tác phẩm Secrets of the Temple của Greider, trang 460.

[157] Tham khảo trích dẫn lời phát biểu của Gramley và những sự thù nghịch cá nhân trong Secrets of the Temple của Greider, trang 460. Trích lời lời phát biểu của Yardeni trong cùng quyển sách trên, trang 472

[158] Tham khảo Secrets of the Temple của Greider để tìm hiểu về Braniff và Lionel ở trang 490, về International Harvester ở trang 478-79 và trích dẫn

lời Gramley ở trang 503.

[159] Trích biên bản cuộc họp của Ủy ban Thị Trường mở Liên bang (FOMC) (Washington, D.C., ngày 30/6-1/7, 1982), trang 2, 7, 46.

[160] Tham khảo ý kiến của Volcker tại cuộc họp FOMC trong biên bản cuộc họp, trang 66; Tham khảo ý kiến của Volcker về việc nới lỏng chính sách tại "An Interview with Paul A. Volcker" trong Inside the Economist's Mind: Conversations with Eminent Economists của Perry Mehrling, chỉnh lý bởi Paul A. Samuelson và William A. Barnett (Malden, Mass.: Blackwell Publishing, năm 2007), trang 183.

[161] Tham khảo các mức cắt giảm lãi suất chiết khấu, Kaufman và thị trường chứng khoán trong tác phẩm Secrets of the Temple của Greider, trang 510-11. Về chuỗi sự kiện vào mùa hè và mùa thu năm 1982, tôi xin cám ơn David Lindsey, nguyên phó giám đốc Bộ phân phụ trách các vấn đề tiền tệ của Fed, đã cung cấp cho tôi một bản phân tích chi tiết về sự chuyển đổi trong chính sách năm 1982 và đầu năm 1983.

[162] Tức là cao khoảng 2m!

[163] Trích lời phát biểu của Greider và Schultz từ tác phẩm Secrets of the Temple của Greider, trang 463. Trích lời phát biểu của Volcker tại cuộc họp FOMC vào tháng 10 được trích trong tác phẩm History of the Federal Reserve của Meltzer, quyển 2, chương 8 (sắp xuất bản).

[164] Thành phố Detroit, bang Michigan, Mỹ từng được mệnh danh là "kinh đô" xe hơi của thế giới.

[165] Tham khảo thống kê về các vụ phá sản trong bảng B-94, Economic Report of the President, năm 1997. Số liệu về thu nhập từ nông nghiệp trích trong bảng B-95. Trích lời phát biểu của Wilk từ bài báo "Jobs: How to Get America Back to Work", Newsweek, ngày 18/10/1983, trang 79.

[166] Năm 1980, tổng số thuế liên bang chiếm 19% GDP; năm 1988, năm

cuối cùng Reagan làm tổng thống, con số này chiếm 18,1% GDP. Trong cùng những năm đó, chi tiêu của liên bang giảm từ 21,7% GDP xuống còn 21,1% GDP. Thâm hụt ngân sách tăng từ 2,7% GDP lên đến 3%.

[167] Cũng cần nhấn mạnh rằng cách tiếp cận của Volcker-Reagan đã bất chấp những quan niệm phổ biến về kinh tế thời đó. Hầu hết các nhà kinh tế học đều tin rằng một nỗ lực kiên quyết để giảm lạm phát xuống những mức thấp hơn sẽ đòi hỏi tỷ lệ thất nghiệp cao khủng khiếp, thậm chí vượt qua mức độ của cuộc Đại Suy Thoái. Sáu mô hình kinh tế đáng chú ý được nghiên cứu vào cuối thập niên 1970 đã dự đoán rằng trung bình cứ có thêm 1% tỷ lệ thất nghiệp (trên mức "tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên") duy trì trong một năm thì sẽ làm giảm lạm phát đi 0,3% - khoảng một phần ba của 1%. Theo bài tính này, để đạt được mức giảm tỷ lệ lạm phát đã thực sự xảy ra vào đầu thập niên 1980 thì ta cần có tỷ lệ thất nghiệp trung bình khoảng 20% trong hai năm, cao hơn nhiều so với những gì thực sự xảy ra (tỷ lệ thất nghiệp trung bình là 7,6% vào năm 1981 và 9,7% trong năm 1982) và có thể so sánh được với các cấp độ của cuộc Đại Suy Thoái. (Xem tác phẩm "Efficient Disinflationary Policies" của Arthur M. Okun, American Economic Review (tháng 5/1978), trang 348-352).

[168] Cuộc Nội chiến Mỹ (1861-1865), còn được biết đến dưới tên gọi **Cuộc chiến giữa các tiểu bang** và một số tên khác. 11 tiểu bang nô lệ miền Nam đã tuyên bố ly khai khỏi Hoa Kỳ và thành lập nên Liên minh các tiểu bang Hoa Kỳ (ConFederate States of America). Được lãnh đạo bởi Jefferson Davis, họ đã chống lại Chính phủ Liên bang Hoa Kỳ, vốn được hỗ trợ bởi tất cả các tiểu bang độc lập và năm tiểu bang nô lệ ở miền Bắc. Cuộc Nội chiến là cuộc chiến có số thương vong nhiều nhất trong lịch sử Hoa Kỳ, với 620.000 binh lính chết và số bị thương không thống kê được. Nó đã giúp kết thúc chế độ nô lệ tại Mỹ, khôi phục và củng cố vai trò của Chính quyền Liên bang.

[169] Tham khảo các tính toán về tỷ lệ của chính phủ trong thu nhập quốc dân ở bảng 1.3, "Historic Tables", Ngân sách của Chính phủ Hoa Kỳ, năm tài khóa 2006 (Washington, D.C.: Văn phòng In ấn Chính phủ Hoa Kỳ, năm 2005). Con số 3% GDP là của năm 1929; trong thập niên 1950, chi tiêu của

liên bang trung bình chiếm 18% GDP.

[170] Đầu tiên tôi gọi đây là dự án "tự do" vĩ đại. Nhưng từ đó khiến người ta nghĩ rằng chỉ có các đảng viên Đảng Dân chủ ủng hộ nó. Cho dù New Deal* đã được mở rộng, quan điểm này cũng phản ánh sự đồng lòng của toàn xã hội vốn đã hiện lên rõ nét từ Thế chiến thứ II - rằng chính phủ và doanh nghiệp nên làm việc cùng nhau để có kết quả chung tốt đẹp, giống như trong chiến tranh. Trong thập niên 1960, quan điểm này đã nhận được sự hỗ trợ rộng rãi. Tổng thống Nixon đã ủng hộ nó. Thuật ngữ "Tiến bộ" có vẻ thích hợp hơn.

** **New Deal** là tên mà Tổng thống Franklin D. Roosevelt đặt cho một gói chương trình kinh tế phức tạp mà ông đã đặt ra từ năm 1933 đến năm 1935 với mục tiêu cứu trợ người thất nghiệp, tái cơ cấu thực tiễn kinh doanh và tài chính, và thúc đẩy sự phục hồi của nền kinh tế trong suốt cuộc Đại Suy Thoái.*

[171] Cái tên American Telephone and Telegraph - AT&T - vẫn còn. Nhưng tập đoàn mang tên đó đã được mua lại một cách hiệu quả bởi SBC Communications, Inc., trước đây là Southwestern Bell, vào năm 2005 và vẫn giữ lại tên AT&T.

[172] Tham khảo số liệu thống kê về cạnh tranh trong tác phẩm "The Rise in Firm-Level Volarity: Causes and Consequences" của Diego Comin và Thomas Philippon (Nghiên cứu khoa học 11388, Viện Nghiên cứu Kinh tế Quốc gia, Cambridge, Mass, tháng 5/2005). Nghiên cứu của Comin và Philippon chỉ đề cập đến các công ty lớn. Một nghiên cứu khác tập trung vào tất cả các công ty đã cho thấy một sự sụt giảm trong tính không ổn định, nguyên nhân hoàn toàn là do các công ty nhỏ hơn thì ít thay đổi hơn. Nhưng tính không ổn định của các công ty nhỏ vẫn lớn hơn so với đặc tính này của các doanh nghiệp lớn; và nó có thể giảm sút vì nền kinh tế chung đã trở nên ổn định hơn. Theo ý kiến của tôi, tình trạng dao động về tâm lý đã trở nên tồi tệ hơn. Người lao động trong các công ty nhỏ vẫn phải đối mặt với tình trạng bấp bênh cao hơn so với những người lao động khác ở các doanh nghiệp lớn, và người lao động ở doanh nghiệp lớn đang phải đối mặt với nhiều bất trắc hơn so với thời kỳ ngay sau chiến tranh. Tham khảo "Volatility and

Dispersion in Business Growth Rates: Publicly Traded Versus Privately Held Firms" của Steven J. Davis, John Haltiwanger, Ron Jarmin và Javier Miranda (Nghiên cứu khoa học 12354, Văn phòng Nghiên cứu Kinh tế Quốc gia, Cambridge, Mass, tháng 6/2006).

[173] Một cuộc nghiên cứu của LexisNexis trên tạp chí The New York Times cho thấy rằng cụm từ "thu hẹp quy mô" đã hầu như không được sử dụng vào đầu thập niên 1980 - chỉ trung bình khoảng bảy lần mỗi năm từ năm 1980 đến 1984. Từ năm 1995 đến 1999, trung bình hàng năm có 284 vụ thu hẹp, hoặc gần như mỗi ngày một vụ. Cụm từ "Tái cấu trúc" phổ biến hơn - có thể vì nó liên quan đến mọi dạng tái cơ cấu doanh nghiệp - nhưng số lượng cũng đã gấp đôi. Trong giai đoạn 1980-84, trung bình mỗi năm có 512 vụ; giai đoạn 1995-99 là 1.101 vụ.

[174] Tham khảo các mức sụt giảm chứng khoán riêng biệt trong tác phẩm Random Walk Down Wall Street của Malkiel, trang 86. Tham khảo mức thiệt hại chứng khoán trong bài liên hệ cá nhân với Kim Sheppard của Hiệp hội Wilshire, tháng 8/2007.

[175] Trích dẫn từ Employing Bureaucracy: Managers, Unions, and the Transformation of Work in the 20th Century của Sanford Jacoby (Mahwah, N.J.: Lawrence Erlbaum, năm 2004), trang 152. Mặc dù quyển sách hay của Jacoby đã nêu ra bối cảnh cho cuộc thảo luận này, lời phát biểu của ông ấy lại được trích dẫn từ tác phẩm The Disposable American: Layoffs and Their Consequences của Louis Uchitelle (New York: Knopf, năm 2006), trang 27.

[176] Tham khảo về thành viên nghiệp đoàn ở bảng Ba4783-91 trong tác phẩm Historical Statistics of the United States của Carter và các cộng sự, quyển 2. Các tính toán về tỷ lệ lực lượng lao động phi nông nghiệp cũng được trích từ tác phẩm trên, bảng Ba 478-86.

[177] Tham khảo tác phẩm Inequality and Institutions in 20th Century America của Frank Levy và Peter Temin (Working Paper 07-17, Viện Công nghệ Massachusetts, Khoa Kinh tế, Cambridge, Mass., năm 2007). Xem trích dẫn từ tạp chí Fortune tại trang 23.

[178] Tham khảo các số liệu về bảo hiểm y tế trong bảng 103, Statistical Abstract of the United States, năm 1974.

[179] Tham khảo bài báo "The End of Managerial Ideology: From Corporate Social Responsibility to Corporate Social Indifference" (Hồi kết của tư tưởng quản trị: từ trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp đến sự thờ ơ của họ đối với xã hội) của Ernie Englander và Allen Kaufman, tạp chí Enterprise and Society 5, số 3 (tháng 9/2004). Bài báo này đã nêu ra những khác biệt ý kiến giữa các chủ doanh nghiệp nhỏ và các giám đốc tập đoàn. Để xem một giải pháp song song, nhưng theo chủ nghĩa hoài nghi hơn, tham khảo "The Myth of Management" (Huyền thoại quản trị) trong Good Life and Its Discontents của Samuelson, chương 7.

[180] Tham khảo The New Industrial State của John Kenneth Galbraith (New York: Signet Books, năm 1967), trang 21, 18.

[181] Tham khảo trường hợp của Coke tại "The Sovereign Consumer" của Robert J. Samuelson, trong Untruth: Why the Conventional Wisdom Is (Almost Always) Wrong (New York: AtRandom.com Books, năm 2001). Phần này được in lại từ tạp chí Newsweek, ngày 29/07/1985.

[182] Các hãng vận tải và các công ty hàng không đã bị kiểm soát trong suốt cuộc Suy thoái, khi các mức giá giảm đã mang lại tai họa cho cả hai ngành. Hiệp hội Thương mại Liên bang đã kiểm soát các công ty đường sắt và các công ty xe tải; Ủy ban Hàng không Dân dụng thì kiểm soát các hãng hàng không; và Ủy ban Truyền thông Liên bang kiểm soát AT&T, công ty điện thoại gần như độc quyền của Mỹ

[183] Trích lời phát biểu của London trong The Competition Solution: The Bipartisan Secret Behind American Prosperity của Paul London (Washington, D.C.: American Enterprise Press, năm 2005), trang 4. Đoạn văn này và đoạn văn sau chủ yếu dựa theo ý của London.

[184] Chiến lược này được gọi là "sở hữu cổ phần tư nhân" (private equity). Các quỹ cổ phần tư nhân lớn bao gồm Kohlberg Kravis Roberts and

Co., Tập đoàn Carlyle và Tập đoàn Blackstone.

[185] Nghiên cứu được trích từ The New Economy của Roger Alcaly (New York: Farrar, Straus and Giroux, năm 2004), trang 210. Trang 209-234 có một cuộc thảo luận dài hơn về các xu hướng này. Trích dẫn nằm ở trang 210.

[186] Tham khảo bài báo "Stempel Quits Job as Top G.M. Officer in Rift with Board" của Doron P. Levin, New York Times, ngày 27/10/1992; và bài báo "IBM to Replace Chief Executive, Slash Dividend" của Jonathan Weber, Los Angeles Times, ngày 27/01/1993.

[187] Để tìm hiểu về các thư ký của IBM, tham khảo "IBM Plans to Slash Secretaries" Salaries in Sweeping Review" của Laurie Hays, Wall Street Journal, ngày 18/5/1995. Tham khảo các số liệu về nghiệp đoàn tại bảng 645, Statistical Abstract of the United States, 2007, trang web http://www.census.gov.

[188] "Foreign Stocks Get New Push", Wall Street Journal, ngày 08/11/2005.

[189] Các số liệu thương mại được trích từ bảng A1, các báo cáo thường niên của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), được đăng tải trên trang web của WTO, http://www.wto.org. Các số liệu về thuế quan được trích từ Free Trade Under Fire của Douglas A. Irwin, bản chỉnh lý lần 2 (Princeton, N.J.: Princeton University Press, năm 2005), trang 20.

[190] Tham khảo The Rise and Fall of the Great Powers của Paul Kennedy (New York: Vintage Books, năm 1987). Trích dẫn được lấy từ Trading Places: How We Allowed Japan to Take the Lead của Clyde V. Prestowitz, Jr. (New York: Basic Books, năm 1988), trang 2.

[191] Các số liệu GDP được lấy từ Phụ lục, bảng 1 trong Economic Outlook (Paris: Organization for Economic Cooperation and Development, năm 2005).

[192] Dữ liệu về tiền tệ được sử dụng từ bảng số 2 trong tác phẩm "Vehicle Currency Use in International Trade" của tác giả Linda S. Goldberg và Cedric Tille (Nghiên cứu khoa học 11172, Viện Nghiên cứu Kinh tế Quốc gia, Cambridge, Mass., tháng 2/2005). Nhìn chung các con số là của năm 2002. Số liệu về lượng cung vàng vào cuối những năm 1940 được trích từ quyển Gold and the Dollar Crisis của Robert Triffin, bản chỉnh lý (New Haven, Conn.: Yale University Press, năm 1961), trang 72-73, bảng 14.

[193] Một quan điểm phổ biến nhưng sai lầm trong thập niên 1980 là thâm hụt thương mại bắt nguồn từ thâm hụt ngân sách của chính phủ Reagan. Lãi suất cao hơn tại Mỹ - được cho là do thâm hụt ngân sách gây ra - đã thu hút ngoại tệ đổ vào Mỹ, làm tăng tỷ giá đồng USD khi người nước ngoài bán đồng nội tệ của họ và mua USD. Các sự kiện sau đó đã khiến người ta không tin tưởng vào lý thuyết này. Vào cuối thập niên 1990, cho dù ngân sách Mỹ thặng dư, thâm hụt thương mại lại trầm trọng hơn. Luồng ngoại tệ vẫn chảy vào Mỹ trong thập niên 1980 và 1990 vì người nước ngoài nhận thấy các khoản đầu tư ở Mỹ khá hấp dẫn. Thâm hụt hay thặng dư ngân sách chỉ là một trong số các yếu tố ảnh hưởng đến lãi suất tại Mỹ. Các yếu tố khác bao gồm lạm phát, phạm vi của chu kỳ kinh doanh, cung, cầu tín dụng và tâm lý của nhà đầu tư.

[194] Các tỷ lệ thương mại được trích từ bảng B-1, Economic Report of the President, 2007, dựa trên các tài khoản thu nhập quốc dân và sản phẩm.

[195] Thật là là đã có những sức ép trái ngược. Các doanh nghiệp Mỹ đã phản đối sự cao giá của đồng USD vào đầu thập niên 1980. Chính phủ Reagan đã phản hồi bằng cách thuyết phục các nhà xuất khẩu nước ngoài thông qua hạn ngạch "tự nguyện" cho các lô hàng ô tô, thép và máy công cụ. Sau đó, chính phủ Reagan đã khuyến khích đồng USD giảm giá, đáng chú ý là tại một cuộc họp vào tháng 9/1985 của các nước lớn tại khách sạn Plaza, New York. Tuy nhiên, đồng USD đã giảm giá rồi.

[196] Các số liệu thương mại được tính toán dựa trên cơ sở số lượng - không phải dựa trên cơ sở tiền tệ - từ bảng A1 trên trang web của Tổ chức Thương mại Thế giới, http://www.wto.org.

[197] Kế hoạch đã được đặt tên theo George C. Marshall, nguyên Tham mưu trưởng quân Mỹ trong Thế chiến II và Bộ trưởng Ngoại giao dưới thời Truman.

[198] Số liệu của Kế hoạch Marshall được trích từ The Good Life and Its Discontents (Cuộc sống tốt đẹp và những người bất đồng) của Robert J. Samuelson, trang 42. Với giá trị đồng USD hiện tại, nền kinh tế ngày nay lớn hơn khoảng 50 lần so với năm 1950. Lấy 13,3 tỷ nhân với 50 lần sẽ có 665 tỷ USD. Về thị trường Eurodollar, tham khảo The Fate of the Dollar (Số phận của đồng đô la) của Martin Mayer (New York: Times Books, năm 1980), trang 130.

[199] Các số liệu về tài sản tài chính được nắm giữ trên toàn thế giới được trích từ Quỹ Tiền tệ Quốc tế, cung cấp bởi Sergei Antonshin và Rajan Raghuran, ngày 28/8/2005.

[200] Đạo luật chung châu Âu (Single European Act) là bản chỉnh lý quan trọng đầu tiên của Hiệp ước thành Rome (Treaty of Rome) năm 1957. Đạo luật này đã định ra Cộng đồng chung châu Âu (European Community) - một mục tiêu thành lập Thị trường chung vào ngày 31/12/1992, và hệ thống hóa Tổ chức chính trị châu Âu (European Political Cooperation). Đạo luật này được ký kết tại Luxembourg vào ngày 17/02/1986, và tại Hague ngày 28/02/1986. Nó có hiệu lực từ ngày 01/07/1987.

[201] Tham khảo "A Survey of Financial Liberalization" của John Williamson và Molly Mahar, Essays in International Finance 211 (tháng 11/1998), Khoa Kinh tế, Đại học Princeton. Tham khảo về châu Âu trong tác phẩm "Short-Run Pain, Long-Run Gain: The Effects of Financial Liberalization" của Graciela Kaminsky và Sergio Schmukler (Nghiên cứu khoa học 9787, Viên Nghiên cứu Kinh tế Quốc gia, Cambridge, Mass., tháng 6/2003). Tham khảo thêm bảng 4.1 trong tác phẩm Curbing the Boom-Bust Cycle: Stabilizing Capital Flows to Emerging Markets của John Williamson (Washington, D.C.: Viện Kinh tế Quốc tế Peterson, 2005).

[202] Mục đích là để hạn chế giao dịch bán USD trên các thị trường ngoại

hối. Trong thập niên 1960, Tổng thống Johnson đã giới hạn những gì các ngân hàng và các công ty đa quốc gia Mỹ có thể đầu tư ra nước ngoài trong một nỗ lực hạn chế nhu cầu của chính phủ nước ngoài về vàng tại mức giá 35USD một ounce vàng. Các kiểm soát này, phần lớn là không hiệu quả, đã được hủy bỏ vào đầu thập niên 1970 sau khi USD bị giảm giá. Năm 1964, Quốc hội cũng áp dụng "thuế san bằng lãi suất" (interest equalization tax) lên các trái phiếu nước ngoài có lãi suất cao hơn trái phiếu Mỹ. Mục đích là nhằm ngăn chặn các giao dịch mua trái phiếu nước ngoài và cuối cùng đã bị hủy bỏ.

[203] Trích lời phát biểu của Eichengreen từ cuộc phỏng vấn cá nhân, tháng 8/2005.

[204] Tham khảo các điều kiện kinh tế trong thập niên 1930 trong tác phẩm The End of Globalization: Lessons from the Great Depression của Harold James (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, năm 2001), chương 3, trang 125, 142.

[205] Tham khảo "The Triumph of the Adaptive Society" của Herbert Stein, trong On the Other Hand... Essays on Economics, Economists, and Politics (Washington, D.C.: Học viện Doanh nghiệp Hoa Kỳ, năm 1995), trang 27-28.

[206] Tham khảo Origins of the Crash: The Great Bubble and Its Undoing của Roger Lowenstein (New York: Penguin Press, năm 2004), trang 2.

[207] Tham khảo Capitalism, Socialism and Democracy của Joseph A. Schumpeter (New York: Harper Torchbooks, năm 1975), trang 84.

[208] Tham khảo My Years with General Motors của Alfred P. Sloan, Jr. (New York: Double-day, năm 1972), chương XV.

[209] Tham khảo Only the Paranoid Survive của Andrew S. Grove (New York: Currency, năm 1999) trang 3-4, 61, 77.

[210] Tham khảo My Years With General Motors của Sloan, chương xv;

và Only the Paranoid Survive của Grove, trang 6.

[211] Không phải tất cả các ý tưởng của Friedman đều thành công. Quan điểm của ông rằng lạm phát là một hiện tượng tiền tệ đã được chấp nhận rộng rãi. Nhưng ông cũng đã muốn Fed phải tuân thủ một nguyên tắc tiền tệ đơn giản là tăng lượng cung tiền ở một mức độ đã định trước (ví dụ như 3%) một năm. Friedman đã lập luận rằng nếu làm như vậy thì sẽ chỉ tạo ra đủ tiền để cho phép tăng trưởng kinh tế mà không gây ra lạm phát. Mặc dù có một vài cuộc khủng hoảng xảy ra nhưng Fed đã không biết cách hành xử tốt tốt hơn. Nhưng một quy luật tiền tệ không thể được chấp nhận và sử dụng vĩnh viễn, và hầu hết các nhà kinh tế học cho rằng việc đó là không thực tế, vì rất khó để đưa ra một định nghĩa thống kê chính xác về tiền tệ.

[212] Để theo dõi cuộc họp FOMC vào tháng 7/1996, tham khảo A Term at the Fed: An Insider's View (Một nhiệm kỳ tại Fed -cái nhìn của người trong cuộc) của Laurence H. Meyer (New York: Harper Business, năm 2004), trang 4-43. Tham khảo trích lời phát biểu của Greenspan tại "The Road to Price Stability" của Anthanasios Orphanides (bài nói chuyện trước Hiệp hội kinh tế Mỹ, tháng 1/2006). Trích dẫn gốc là từ "Risk and Uncertainty in Monetary Policy" của Alan Greenspan, American Economic Review 94, số 2 (tháng 5/2004): trang 33-40.

[213] Tham khảo The Fabulous Decade: Macroeconomic Lessons from the 1990s của Alan S. Blinder và Janet L.Yellen (NewYork: Century Foundation Press, năm 2001), trang 49.

[214] Thuật ngữ "công nhân cổ cồn trắng" được dùng để chỉ được chuyên gia có lương cao hoặc người lao động được đào tạo để thực hiện các công việc bán chuyên nghiệp, quản trị và phối hợp kinh doanh. Thuật ngữ đối lập là "công nhân cổ cồn xanh", để chỉ những người làm các công việc thủ công.

[215] Tham khảo The Disposable American của Uchitelle, chương 1, trang 9-11. Một tóm tắt hữu ích về tranh luận của Uchitelle được tìm thấy trong tác phẩm "The Specter Haunting Your Office" của James Lardner, New York Review of Books, ngày 14/6/2007, trang 62-65.

[216] Tham khảo "Specter Haunting Your Office" của Lardner, trang 62.

[217] Như đã ghi nhận trước đây, nền kinh tế Mỹ có thể đã lâm vào một cuộc khủng hoảng kinh tế khác vào cuối năm 2007 hoặc 2008.

[218] The Great Moderation (thời kỳ ôn hòa vĩ đại) chỉ thời kỳ ổn định kinh tế. Thuật ngữ được đặt ra bởi nhà kinh tế học của Harvard - James Stock. Tính hiệu lực của khái niệm này được đặt dấu hỏi sau cuộc khủng hoảng kinh tế năm 2008 và cuộc khủng hoảng tài chính năm 2007-2008.

[219] Trên lý thuyết, thời gian làm việc ở một công ty giảm xuống có thể phản ánh các quyết định tự nguyện nghỉ việc để tìm việc khác tốt hơn của công nhân. Chúng ta ít có số liệu về điều đó.

[220] Tham khảo "Anxious Workers" của Robert G.Valetta (Bức thư Kinh tế số 200713, Ngân hàng Dự trữ Liên bang San Francisco, ngày 1/6/2007). Tham khảo thêm "Rising Unemployment Duration in the United States: Causes and Consequences" của Roger G. Valletta (cùng nguồn trên, Ngân hàng Dự trữ Liên bang San Francisco), biểu đồ 2; và "What Do We Know About Job Loss in the United States?" Số liệu lấy từ "Nghiên cứu về các công nhân bị thay thế, 1984-2004" của Henry S. Farber (Nghiên cứu khoa học số 498, Phòng Quan hệ Ngành của Đại học Princeton, tháng 6/2005), biểu đồ 2. Đoạn văn sau cũng lấy từ các nguồn tương tự.

[221] Tham khảo Income, Poverty and Health Insurance Coverage in the United States: 2005 (Washington, D.C.: Ngành Điều tra Dân số Hoa Kỳ (U.S. Department of the Census), năm 2006), bảng A-1 để xem thu nhập và B-1 để xem mức nghèo khổ. Tham khảo mức chênh lệch về tiền lương giữa các sinh viên tốt nghiệp cao đẳng và trung học trong The American People, Census 2000: Changing Fortunes, Trends in Poverty and Inequality của Sheldon Danziger và Peter Gottschalk (New York: Quỹ Russell Sage; và Washington, D.C.: Văn phòng Điều tra Dân số, năm 2005), trang 20.

[222] Tham khảo tỷ lệ thu nhập của nam giới ở bảng IE-2 tại trang web http://www.census.gov/hhes/income/histinc/ie2html. Các nhà kinh tế học

Robert Frank và Philip Cook đã tạo ra thuật ngữ xã hội "được ăn cả, ngã về không" (winner-take-all society).

[223] Tham khảo "The Rise of Firm-Level Volatility: Causes and Consequences" của Diego Comin and Thomas Philippon, trong NBER Macroeconomics Annual 2005 (Cambridge, Mass.: Nhà xuất bản MIT, năm 2005).

[224] Tham khảo thông cáo báo chí của Hewitt, "Hewitt Study Shows Base Pay Increases Flat for 2006 with Variable Pay Plans Picking Up the Slack", ngày 31/08/ 2005. Tham khảo thêm "Performance Pay and Wage Inequality" của Thomas Lemieux, W. Bentley MacLeod và Daniel Parent, (Nghiên cứu Khoa học 13128, Viện Nghiên cứu Kinh tế Quốc gia, tháng 05/2007).

[225] Tham khảo mức lương của CEO trong tác phẩm "Executive Compensation: A New View from a Long-Term Perspective, 1936-2005" của Carola Frydman and Raven E. Saks (Loạt bài Thảo luận về Tài chính và Kinh tế 2007-35, Hội đồng Dự trữ Liên bang, Washington, D.C)., bảng 3.

[226] Cuộc thăm dò ý kiến được thực hiện bởi nhóm tư vấn kinh doanh Conference Board và được trích dẫn trong tác phẩm High Wire: The Precarious Financial Lives of American Families của Peter Gosselin (New York: Basic Books, 2008), trang 56, 57 (phiên bản trước khi phát hành chính thức). Xin cám ơn Gosselin đã cung cấp cho tôi các phiên bản này. Các số liệu về thời gian làm việc được tính toán theo thông cáo báo chí của Cục Thống kê Lao động, "Employee Tenure in 2006", ngày 8/9/2006, bảng 3. Dữ liệu này là của tháng 1/2006.

[227] Học thuyết nổi tiếng Lazear (1979) cho rằng mô hình tiền lương trong đó người lao động trẻ hơn bị trả lương thấp hơn so với lợi nhuận biên của sản phẩm, còn người lao động lớn tuổi hơn được trả cao hơn có thể được hiểu là một thỏa ước ngầm được thiết lập để giải quyết những vấn đề nguyên tắc-đại lý trong các môi trường trong đó việc kiểm soát công nhân rất tốn kém.

[228] Mỉa mai thay, sự xuất hiện của các điều luật phân biệt đối xử theo tuổi tác cũng đáng bị chê trách. Lazear lập luận rằng việc cấm cho nghỉ hưu bắt buộc có thể làm giảm các vụ dàn xếp thâm niên bằng cách buộc các công ty phải trả lương cho người lao động lớn tuổi nhiều hơn mức xứng đáng trong nhiều năm. Điều này phần nào giải thích cho các vụ "trả tiền để người lao động lớn tuổi nghỉ hưu sớm". Vì bị cấm cắt giảm lương của người lao động lớn tuổi nên trên thực tế các doanh nghiệp đã phải tìm cách "mua chuộc" những người này để họ nghỉ hưu. Người lao động được đề nghị nhận các khoản thanh toán một lần để rời công ty.

[229] Kế hoạch trợ cấp lợi ích xác định (defined benefit pension) là kế hoạch hưu trí chia trả cho nhân viên đến khi mãn đời.

[230] Kế hoạch đóng góp xác định (defined contribution) đã xuất hiện từ năm 1974. Kế hoạch này không đảm bảo chi trả trọn đời. Bạn chỉ lấy lại những gì bạn và nhà tuyển dụng đã đóng góp, nếu trước đó có đóng góp.

[231] Trích tác phẩm "Why Is There Mandatory Retirement?" của Edward Lazear, Journal of Political Economy 87 (năm 1979): trang 1261-84. Dữ liệu về tiền trợ cấp được trích từ "Facts from EBRI: Retirement Trends in the United States over the Past Quarter Century", Viện Nghiên cứu Quyền lợi Người lao động, tháng 6/2007. Phần bảo hiểm y tế được người sử dụng lao động chi trả đã trang trải cho 62.1% người Mỹ vào năm 1987, 64.2% vào cao điểm năm 2000 and 59.7% năm 2006. Tham khảo Income, Poverty, and Health Insurance Coverage in the United States: 2006 (Washington, D.C.: Văn phòng Điều tra Dân số Hoa Kỳ, tháng 8/2007), bảng C-1.

[232] Trích tác phẩm The Great Risk Shift: The Assault on American Jobs, Families, Health Care and Retirement... and How You Can Fight Back của Jacob S. Hacker (New York: Nhà xuất bản Đại học Oxford, năm 2006), trang 15-16.

[233] Tham khảo dữ liệu về tiền trợ cấp trong "Các số liệu thực tế từ EBRI", trang 3. Tham khảo về bảo hiểm y tế ở Phụ lục D và E của tác phẩm "Employer Health Benefits 2006: Summary of Findings", Quỹ Gia đình

Kaiser. Năm 2006, mức phí của người lao động chiếm 27% chi phí của một hợp đồng chuẩn dành cho gia đình, cùng tỷ lệ với năm 1998. Các công ty thanh toán phần còn lại. Đối với các hợp đồng lẻ, phần đóng góp của người lao động tăng từ 14% lên 16% so với cùng kỳ.

[234] Tham khảo High Wire của Gosselin, trang 87, 90 (các phiên bản in thử).

[235] Tham khảo "Employer-to-Employer Flows in the United States: Estimates Using Linked Employer-Employer Data" của Melissa Bjelland, Bruce Fallick, John Haltiwanger và Erika McEntarfer (Loạt bài Thảo luận về Tài chính và Kinh tế, Phòng Nghiên cứu, Thống Kê và Các vấn đề tiền tệ, Hội đồng Dự trữ Liên bang, Washington, D.C., tháng 6/2007).

[236] Dữ liệu về Saez và Piketty được đăng tải trên trang chủ của Emmanuel Saez, http://elsa.berkley.edu/~saez/.

[237] Một "hộ gia đình" (household) có một, hai hoặc nhiều người sống chung với nhau, dù có quan hệ máu mủ hay không, còn một "gia đình" (family) là hai hoặc nhiều người có quan hệ ruột thịt cùng chung sống với nhau.

[238] Số liệu thu nhập hộ gia đình trên 100,000 USD được trích từ tác phẩm Income, Poverty, and Health Insurance Coverage, 2006, bảng A-1. Số liệu thu nhập hộ gia đình theo quy mô có ở www.census.gov dưới mục "thống kê thu nhập chi tiết".

[239] Tham khảo "Rising Family Income Inequity in the United States, 1968-2000: Impact of Changing Labor Supply, Wages and Family Structure" của Chulhee Lee (Nghiên cứu Khoa học 11836, Viện Nghiên cứu Kinh tế Quốc gia, tháng 12/2005). Năm 1970, khoảng 78% nhân khẩu thuộc 1/5 số gia đình có thu nhập thấp nhất đã có việc làm. Năm 2000, tỷ lệ này chỉ là 66%. Năm 1970, 69% số gia đình có thu nhập thấp nhất là các cặp vợ chồng; đến năm 2000, tỷ lệ này là 39%. Ngược lại, hơn 90% số hộ gia đình giàu có nhất là các cặp vợ chồng đã kết hôn ở cả hai giai đoạn; nhưng ở năm 2000, có

đến 89% số gia đình có hai người làm ra tiền, tăng từ 62% năm 1970. Lưu ý rằng nghiên cứu của Lee chỉ đề cập đến các gia đình, không phải là các hộ gia đình. Tham khảo thêm tác phẩm "Globalization and Income Polarization in Rich Countries" của Gary Burtless, Issues in Economic Policy (2007), Viện Brookings. Các số liệu ước tính về bảo hiểm y tế cũng xuất phát từ nhà kinh tế học Burtless. Tham khảo "Income Progress Across the American Income Distribution, 2000-2005" của Hội đồng Tài chính Thượng nghị sĩ, ngày 10/5/2007, biểu đồ 3.

[240] Các tỷ lệ được tính từ Income, Poverty and Health Insurance Coverage, năm 2006, bảng A-1.

[241] Tham khảo Inside the Middle Class: Bad Times Hit the Good Life của Trung tâm Nghiên cứu Pew (Washington, D.C., năm 2008).

[242] Điều này có thể tham khảo từ khối lượng giao dịch của thị trường chứng khoán trong Securities Industry Fact Book, bản chỉnh lý năm 2007 (New York: Hiệp hội Chứng khoán và Thị trường Tài chính, năm 2007). Liên hệ cá nhân, Martin Mayer, tháng 3/2008.

[243] Phỏng vấn cá nhân Josh Lerner, tháng 3/2008.

[244] Predictability.

[245] Nguyên văn là "the curse of good intentions", nhại theo cụm từ "the curse of resource" hay "resource curse", ám chỉ đến tình trạnh một nước được tài nguyên thiên nhiên ưu đãi song cuối cùng vì nhiều lý do lại thất bại trong việc tận dụng những ưu thế này - ND.

[246] Nguyên văn là "the law of unintended consequences" - ND

[247] Tình trạng tương tự cũng xảy ra đối với khủng hoảng cho vay thế chấp "dưới chuẩn" gần đây. Nó xảy ra một phần là do những công ty niêm yết trên phố Wall bán chứng khoán được bảo đảm bằng thế chấp đã không đánh giá được độ rủi ro của những khoản vay liên quan. Những thiệt hại theo

đó đã khiến các CEO ở một số công ty (Citigroup, Merrill Lynch, Bear Stearns) phải trả giá bằng sự mất việc, nhưng họ đều ra đi với những khoản đền bù khổng lồ.

[248] Virtuous circle (tạm dịch là vòng phát triển): một loạt các sự kiện mà mỗi sự kiện dường như làm tăng hiệu ứng tốt của sự kiện trước - ND.

[249] Ban quản trị, Quỹ Bảo hiểm sinh mạng và người cao tuổi liên bang và Bảo hiểm người tàn tật liên bang", Báo cáo hàng năm, 2007 (Washington, D.C.: Government Printing Office, 2007) trang 83-95.

[250] John Kenneth Galbraith, The affluent society (Xã hội giàu có): New York: New American Library, 1995, trang 13.

[251] Để ngăn chặn cái mà ông xem như là việc tiêu dùng không cần thiết, Frank đề nghị một mức thuế tiêu thụ lũy tiến. Ở những mức tiêu dùng cực cao, thuế sẽ là 200%. Ông khẳng định, việc này sẽ làm tăng sự phát triển kinh tế bằng việc tiết kiệm toàn diện. Người ta sẽ tiết kiệm thu nhập của họ nhiều hơn, bởi vì tiết kiệm thì sẽ không bị đánh thuế. Theo quan điểm của tôi - không kể đến việc tin rằng một loại thuế như thế sẽ không bao giờ được ban hành - là nó sẽ hạn chế việc chấp nhận rủi ro (tại sao lại băn khoăn nếu như bạn không thể hưởng thụ phần lớn những khoản thưởng tặng?) và kích thích một sự di tản tiền của và những người có tham vọng ra khỏi đất nước.

[252] Robert H. Frank, Falling behind: How rising inequality harms the middle class (Tụt hậu: Vì sao sự bất công ngày càng tăng lại gây hại cho tầng lớp trung lưu): Berkeley: University of California Press, 2007.

[253] Richard Easterlin, Does economic growth improve the human lot? (Liệu sự phát triển kinh tế có cải thiện số mệnh của con người hay không?) trong Các quốc gia và hộ gia đình trong sự phát triển kinh tế: Bài luận tỏ lòng kính trọng với Moses Abramovitz, Paul David và Melvin Reder chủ biên (New York: Academic Press, 1974). Những số liệu về hạnh phúc được cung cấp bởi Tom Smith, Trung tâm Nghiên cứu Dư luận Quốc gia, 14/9/2005. Một số nghiên cứu gần đây bởi các nhà kinh tế học Betsey Stevenson và

Justin Wolfers yêu cầu sửa đổi một chút quan điểm của Easterlin, mặc dù không phải là đối với Mỹ. Về quan điểm yếm thế của một nghiên cứu gần đây, xem John Cassidy, "Hạnh phúc là..." Portfolio (tháng 7/2008): trang 36.

[254] Để biết về Bell, xem Daniel Bell, The cultural contradictions of capitalism (Những mâu thuẫn văn hóa của chủ nghĩa tư bản): New York: Basic Books, 1978, trang 237-39. Ấn bản của bài luận này in trên tờ The public interest, mùa thu 1974.

[255] Không liên quan gì đến nhà kinh tế học Milton Friedman.

[256] Benjamin M. Friedman, Những hệ quả đạo đức của sự phát triển kinh tế (New York: Alfred A. Knopf, 2005), trang 4.

[257] Sự khẳng định rằng khoảng phân nửa các gia đình Mỹ nhận được một hình thức phúc lợi nào đó có thể tìm thấy trong Samuelson, Cuộc sống tốt đẹp và những bất mãn, trang 158, và được dựa trên một cuộc nghiên cứu vào năm 1994 bởi Ban Nghiên cứu Quốc hội, Việc tiếp nhận viện trợ của chính phủ bang và liên bang giữa các gia đình vào năm 1992. Mặc dù tôi không thể định vị những số liệu sau đó, nhưng quả là đáng ngờ rằng tình hình có nhiều thay đổi. Về những hoạch định cho ngân sách, xem Viễn cảnh ngân sách dài hạn (Washington, D.C.: Congressional Budget Office, 2005), bảng 1.1. Những hoạch định dân số lấy từ Cục thống kê dân số Mỹ.

[258] Mức ước tính 1.000 tỷ đôla trong những khoản thuế mới hàng năm có nguồn gốc như sau. Chi tiêu của chính phủ hiện tại là khoảng 20% GDP. Ban Ngân sách Quốc hội hoạch định nó sẽ đạt 27% GDP theo những hoạch định hợp lý về trợ cấp an sinh xã hội và chi tiêu cho chăm sóc y tế đến năm 2030. Ước tính của tôi cho rằng chi tiêu vào những chương trình khác, kể cả tiền lãi từ nợ, sẽ vẫn ở mức hiện tại đối với GDP. Với các khoản thu từ thuế là 18% GDP thì cần phải có một khoản tăng thu về thuế là 9% để cân bằng ngân sách. Năm 2007, GDP của Mỹ gần 14 nghìn tỷ đôla. 1% GDP là gần 140 tỷ đôla. Chín lần 140 tỷ đôla sẽ là 1,26 nghìn tỷ đôla.

[259] Đối với những hoạch định chi tiêu cho sức khỏe chiếm 20% GDP,

xem Những hoạch định chăm sóc y tế quốc gia, 2005-2015, Trung tâm dịch vụ Medicare và Medicaid, tại www.cms.hhs.gov/NationalHealthExpendData, truy cập ngày 11/9/2006. Đối với hoạch định là 30%, xem Robert E. Hall và Charles I. Jones, "Giá trị của cuộc sống và sự tăng lên về chi tiêu cho sức khỏe", Báo Kinh tế xuất bản hàng quý, kỳ tới. Đối với những kết quả của nghiên cứu này của Weinberg và những nghiên cứu khác, xem trang web của Dartmouth Medical Atlas http://www.dartmouthatlas.org.

[260] Thông điệp gửi đến Quốc hội, 8/6/1934, được in lại trong Hội đồng quốc gia về phúc lợi xã hội, Ấn bản kỷ niệm lần thứ 50: Báo cáo của Ủy ban An ninh kinh tế năm 1935 (Washington, D.C: Dự án về vai trò xã hội của liên bang, 1985).

[261] Những phép tính về số nợ của hộ gia đình như là một phần trong thu nhập lấy từ bảng Dòng lưu chuyển tiền bạc của Cục Dự trữ liên bang, bảng B100, "Bảng cân đối tài sản của các hộ gia đình và các tổ chức phi lợi nhuận", có thể truy cập tại http://www.Federalreserve.gov.

[262] Các chủ hiệu cầm đồ ứng tiền trước dựa trên vật được đem đi cầm, hy vọng sẽ được trả tiền lại cùng với lãi - và nếu như họ không được trả tiền lại, thì họ có thể bán đi vật được đem cầm.

[263] Đoạn này và đoạn kế tiếp chủ yếu dựa vào Martha Olney, Mua trước, Trả sau: Quảng cáo, Tín dụng và Những đồ gia dụng lâu bền trong thập niên 20 (Chapel Hill: NXB Đại học Nam Carolina, 1991), cũng như những trao đổi cá nhân với Olney. Xem thêm Lendol Calder, Trợ vốn cho giấc mơ Mỹ: Một lịch sử văn hóa của tín dụng cho tiêu dùng (Princeton, N.J.: NXB Đại học Princeton, 1999). Đối với các điều khoản về khoản vay cho xe hơi, xem từ trang 192-94, đối với các chủ hiệu cầm đồ, xem trang 42-49. Về lịch sử của thế chấp mua nhà, xem Richard K. Green và Susan M. Watcher, "Thế chấp của Mỹ trong bối cảnh lịch sử và quốc tế", Báo Quan điểm kinh tế 19, số 4 (Mùa thu 2005): trang 92-114.

[264] Calder, Trợ vốn cho giấc mơ Mỹ, trang 30-31.

[265] Số liệu về nợ theo độ tuổi lấy từ bảng 11B của Brian K. Bucks, Arthur B. Kennickell và Kevin B. Moore, "Những thay đổi gần đây trong tài chính của hộ gia đình Mỹ: Bằng chứng của cuộc điều tra năm 2001 và 2004 của Tài chính tiêu dùng", Bản tin của Cục Dự trữ liên bang, 2006 (tháng 3): A1 - A38.

[266] Các số liệu về thương mại từ năm 1980 lấy từ Tổ chức Thương mại Thế giới WTO. Tổng xuất khẩu lấy từ phần phụ lục, bảng 1, Báo cáo Thương mại Thế giới năm 2006. Tăng trưởng về thương mại từ năm 1980 nằm ở bảng A1, truy cập từ trang web của WTO, http://wto.org. Ước tính về sự tăng lên đối với các thu nhập của Mỹ là một mức xấp xỉ trung bình của bốn cuộc điều tra độc lập từ cuối thập niên 40 và đầu thập niên 50 cho đến bước ngoặt thế kỷ mới. Chúng được nêu ở Scott C. Bradford, Paul L. E. Grieco và Gary Clyde Hufbauer, "The Payoff to America from Global Integration" trong Mỹ và nền kinh tế thế giới (Washington, D.C.: C. Fred Bergsten và Viện kinh tế quốc tế, 2005). Các số liệu về thu nhập ở Nhật, Nam Triều Tiên và Tây Ban Nha lấy từ bảng C1-c và C3-ce trong Angus Maddison, Nền kinh tế thế giới: Một bối cảnh thiên niên kỷ (Paris: Tổ chức hợp tác và phát triển kinh tế, 2006).

[267] Nguyên văn: Pax Americana, tác giả chơi chữ theo lối Pax Romana, hòa bình và sự thống trị của đế quốc La Mã - ND

[268] Dĩ nhiên, không phải lúc nào Mỹ cũng thực hiện những vai trò này một cách hoàn hảo. Lạm phát cao tạm thời đã làm giảm sự hữu dụng của đồng đôla như là một đồng tiền toàn cầu. Các tổng thống khác nhau đã chấp nhận những giải pháp bảo hộ. Nhưng không có vẻ gì là một quốc gia lớn khác sẽ có thể chịu đựng thâm hụt lớn về thương mại hay sẽ can thiệp về mặt quân sự để xoay ngược lại cuộc xâm lược của Saddam Hussein ở Kuwait vào năm 1990, cuộc chiến này đã đe dọa việc cung cấp dầu thế giới. Tương tự, Mỹ đã dẫn đầu trong việc chiến đấu với cuộc khủng hoảng tài chính châu Á năm 1997-98.

[269] Năm 1972, tất cả những quốc gia này cộng với một châu Phi bần hàn - mà thực tế cũng ở ngoài rìa của nền kinh tế toàn cầu - đã chiếm 2 tỷ người

trong tổng số dân số thế giới là 3,7 tỷ người.

[270] Số liệu về dân số toàn cầu từ bảng 1356, Tóm tắt số liệu thống kê của Mỹ năm 1974.

[271] Sylvester J. Schieber, "Đoạn kết của thời vàng son", Tạp chí của Viện Milken (Quý II 2008): trang 54.

[272] Xem Paul London, Giải pháp cho Sự cạnh tranh.

[273] Tham chiếu đến những bài viết của tôi ở báo Newsweek và The Washington Post.

[274] Đối với số liệu 30 đến 50% người già sống nương tựa vào người khác giai đoạn thập niên 30, xem Hội thảo quốc gia về Phúc lợi xã hội, Ấn bản kỷ niệm 50 năm: Báo cáo của Ủy ban An ninh kinh tế năm 1935 (Washington, D.C.: Dự án về vai trò xã hội của liên bang, 1985), trang 24. Đối với con số 75% không có bảo hiểm y tế, xem Amy Finkelstein, "Những tác động chung của bảo hiểm y tế: Bằng chứng từ việc ra mắt của Medicare" (Biên bản làm việc 11619, Ban nghiên cứu kinh tế quốc gia, Cambridge, Mass., 8/2005), trang 3.

[275] Đối với tuổi thọ trung bình năm 1935, xem Carter và các tác giả, Thống kê lịch sử của Mỹ, quyển 1, trang 440, bảng Ab644-55.

[276] Thật sự thì một số công việc thuộc ngành dịch vụ - các tổng đài điện thoại, lập trình phần mềm, những hoạt động hậu cần - cũng bị chuyển ra nước ngoài. Nhưng cho đến giờ, những tổn thất việc làm ở ngành này thậm chí chỉ chiếm một phần trong tổng số việc làm còn nhỏ hơn so với ngành sản xuất. Một nghiên cứu gần đây về việc hút việc làm ở ngành dịch vụ sang Ấn Độ và Trung Quốc cho thấy con số thất thoát chung cuộc vẫn rất ít ỏi. (Xem "Much Ado About Nothing", Tài liệu 14601, Ban Nghiên cứu kinh tế quốc gia).

[277] Đối với việc làm ở ngành sản xuất, xem bảng B-46, Báo cáo kinh tế của Tổng thống, 2008. Đối với tổng việc làm, xem bảng B-45. Về cuộc

nghiên cứu về thất thoát việc làm, xem Robert Lawrence, Tầng lớp "cổ xanh" buồn bã: Có phải tình trạng không bình đẳng thu nhập của Mỹ ngày càng tăng là do thương mại? (Washington, D.C.: Peterson Institute for International Economics, 2008).

[278] Xem Lawrence, Tầng lớp "cổ xanh" buồn bã, trang 37 và 51.

[279] Về ước tính năm 2007 của tài sản tài chính thuộc các nước ở Vịnh Ba Tư, xem Viện Tài chính quốc tế, thông cáo báo chí, ngày 16/01/2008. Đối với sự dự đoán vào năm 2020, xem "Dầu, của trời cho trong tương lai ở vùng vịnh", McKinsey, Global Institute, 1/2008.

[280] Một số tổ chức môi trường đã tranh luận rằng, dựa trên những mô hình phụ thuộc vào máy tính, chi phí của việc giảm mạnh các khí gây hiệu ứng nhà kính đối với Mỹ sẽ không đáng kể. Luận cứ này như sau, trước giá cả các nhiên liệu hóa thạch cao hơn, doanh nghiệp và người tiêu dùng sẽ đầu tư vào những công nghệ tiết kiệm năng lượng hay không cần đến nhiên liệu hóa thạch mà chi phí cho tuổi thọ của chúng sẽ cao hơn một chút so với những công nghệ dùng nhiên liệu hóa thạch hiện nay. Những kết luận vị kỷ này bị nghi ngờ. Đầu tiên, những mô hình giả định là việc chuyển đổi từ nhiên liệu hóa thạch xảy ra một cách êm thấm: Những nguồn năng lượng thay thế mà nền kinh tế cần luôn luôn có ở đó. Nhưng trong thực tế, năng lượng đó có thể không có. Nếu các nhà máy điện chạy bằng than không được xây dựng lên, thì không tự động mà những cối xay gió hay những nhà máy năng lượng mặt trời sẽ được phê duyệt để thay thế chúng. Năng lượng là một mặt hàng then chốt. Nếu nó khan hiếm, thì các hoạt động khác sẽ phải hứng chịu; giá năng lượng sẽ tăng. Thứ hai, các mô hình thực ra có một kết quả hoạt động nghèo nàn ở việc tiên liệu nhiều hiện tượng cơ bản kinh tế, bao gồm lạm phát, những bước ngoặt của chu kỳ kinh doanh, năng suất và lãi suất. Nếu như các mô hình không thể dự đoán những vấn đề này (những vấn đề nghiêng nhiều về kinh nghiệm lịch sử và số liệu), thì làm sao chúng có thể thực hiện tốt hơn ở việc dự đoán một vấn đề gì đó chưa từng xảy ra: một chuyển đổi từ nhiên liệu hóa thạch? Không ngạc nhiên chút nào, những mô hình này đã không dự đoán được một thùng dầu có-giá-145-đôla xảy ra hồi năm 2008 hay sự tăng vọt của giá thực phẩm mà một phần là do việc đưa bắp

(ngô) vào sản xuất nhiên liệu sinh học.

Đoạn này và đoạn sau dựa theo Cơ quan năng lượng quốc tế (IEA), Viễn cảnh năng lượng thế giới 2007 (Paris: International Energy Agency, 2007). Xem bảng 1.1 về việc sử dụng hiện tại và cả những dự đoán đến năm 2030. Xem trang 59 đối với dự đoán về dân số. Xem phụ lục A để biết những dự đoán chi tiết. Đối với những dự đoán cho năm 2030 về lượng khí thải gây ra hiệu ứng nhà kính, xem trang 97. Về những dự đoán xe cộ ở Trung Quốc, xem trang 299.

[281] Đoạn này và đoạn sau dựa theo Cơ quan năng lượng quốc tế (IEA), Viễn cảnh năng lượng thế giới 2007 (Paris: International Energy Agency, 2007). Xem bảng 1.1 về việc sử dụng hiện tại và cả những dự đoán đến năm 2030. Xem trang 59 đối với dự đoán về dân số. Xem phụ lục A để biết những dự đoán chi tiết. Đối với những dự đoán cho năm 2030 về lượng khí thải gây ra hiệu ứng nhà kính, xem trang 97. Về những dự đoán xe cộ ở Trung Quốc, xem trang 299.

[282] Đối với phần trăm lượng điện từ than, xem IEA, Viễn cảnh năng lượng thế giới 2007, trang 593.

[283] Các số liệu về dân số, xem "Ước tính dân số Mỹ giai đoạn 2005 - 2050", Trung tâm Pew Hispanic, 11/2/2008, http://pewhispanic.org. Về sự đồng hóa của người Mỹ gốc Mexico, xem Edward E. Tellez và Vilma Ortiz, Generations of exclusion: Mexican Americans, Assimilation, and Race (Những thế hệ của sự loại trừ: Người Mỹ gốc Mexico, Sự đồng hóa, và Phân biệt): New York: Russell Sage Foundation, 2008, trang 140-42. Tham chiếu này là nằm ở đoạn kế tiếp.

[284] Với mức thất nghiệp năm 1938 - Hansen đã có cuộc nói chuyện đầu tiên vào cuối năm - xem Carter và các tác giả, Thống kê lịch sử Mỹ, quyển 2, bảng Ba478-86. Đối với những quan điểm của Hansen, xem Alvin Hansen, "Sự phát triển kinh tế và Suy giảm phát triển dân số", trong The American Economic Review (3/1939): trang 1-5.

[285] Peter Lindert, Growing public: Social spending and economic

growth since xviii century (Một cộng đồng đang lớn lên: Chi tiêu xã hội và sự phát triển kinh tế từ thế kỷ XVIII): New York: Cambridge University Press, 2004. Xem thêm Lindert, Why the welfare look like a free lunch (Tại sao hệ thống phúc lợi xã hội lại trông giống như một bữa trưa miễn phí) (tài liệu nghiên cứu, Harvard University, bản thảo tháng 11/2002).

[286] Xem Alexis de Tocqueville, Nền dân trị Mỹ, quyển 2 (New York: Schocken Books, 1961), chương 8.

[287] Để biết thêm chi tiết, tham khảo tác phẩm "Comparing Price Measures - The CPI and the PCE Price Index" của Brian C. Moyer, trên trang web của Cục phân tích kinh tế www.bea.gov.