

Bản thảo chỉ để thảo luận tại hội thảo. Xin đừng link hoặc trích dẫn vì tác giả sẽ còn tu chỉnh. Bản tối hậu sẽ được đăng trên tạp chí *Thời Đại Mới*

Vai trò của bất bình đẳng kinh tế, ghen tỵ và thiếu thốn tương đối trong phát triển bền vững tại Việt Nam*

Trần Nam Bình**
Viện Đại học New South Wales, Úc

Tóm tắt

- Mục đích:* Bài viết này phân tích ảnh hưởng của bất bình đẳng kinh tế và thiếu thốn tương đối cho phát triển bền vững tại Việt Nam.
- Phương pháp:* Bài viết sử dụng và liên kết một số ý niệm kinh tế và xã hội như chênh lệch/bất bình đẳng thu nhập, chỉ số Gini, thiếu thốn tương đối.
- Phát hiện:* Mức độ thiếu thốn tương đối hay ghen tỵ lên đến cực đại khi chỉ số Gini bằng 0.5. Nếu tình trạng này kéo dài và nghèo đói di truyền từ thế hệ này sang thế hệ khác, xung đột xã hội sẽ trở nên rất trầm trọng.
- Giới hạn:* Sự ổn định của một xã hội không chỉ tùy thuộc vào phân phối thu nhập mà thôi.
- Hàm ý Chính sách:* Chính phủ Việt Nam phải quan tâm nhiều hơn đến các chính sách tái phân phối thu nhập, công nghiệp hóa (trong tinh thần công bình xã hội), giáo dục và tín dụng.

Từ chủ yếu: Bất bình đẳng kinh tế; Ghen tỵ; Thiếu thốn tương đối; Phát triển bền vững

* Bài viết cho Hội thảo Mùa hè “*Trách nhiệm Xã hội, Ổn định và Phát triển*” tổ chức tại Đại học Nha Trang, Việt Nam, 29–31 tháng 7 năm 2008.

** Trần Nam Bình, Atax, Faculty of Law, UNSW, Sydney, NSW 2052, Australia,
<b.tran-nam@unsw.edu.au>.

1. Dẫn nhập

Tuy khẩu hiệu Đổi Mới đã chính thức xuất hiện tại Đại hội Đảng Cộng sản Việt Nam VI tháng 12 năm 1986, đa số các nhà nghiên cứu đồng ý dùng năm 1989 làm mốc bắt đầu cho quá trình xây dựng kinh tế thị trường tại Việt Nam.¹ Trong trên dưới hai thập kỷ đổi mới, nền kinh tế Việt Nam đã đạt được nhiều bước tiến đáng kể: tăng trưởng cao,² xóa đói giảm nghèo nhanh, phát triển hạ tầng cơ sở, mở rộng mậu dịch quốc tế, thu hút đầu tư nước ngoài, vv. Tuy Việt Nam hiện nay đang gặp một số khó khăn kinh tế như lạm phát cao, thâm hụt tài khoản vãng lai, thị trường chứng khoán và bất động sản mất giá, nhưng đây có thể xem là những bất ổn định ngắn hạn mà Việt Nam có thể vượt qua với những chính sách vĩ mô và vi mô thích hợp và đồng bộ. Thật ra, những khó khăn kinh tế hiện nay có thể xem là động cơ tốt cho Đổi Mới đợt hai cho Việt Nam trong thời kỳ hậu WTO. Nói khác đi, vấn đề chính của Việt Nam không phải là những bất ổn vĩ mô ngắn hạn, mà là phát triển bền vững.

Từ quan điểm cung, phát triển bền vững đòi hỏi sự tăng trưởng đồng bộ và hài hòa của các nhân tố sản xuất: vốn con người, vốn nhân tạo, vốn xã hội và vốn môi sinh. Trong bốn nhân tố sản xuất đó, các nhà kinh tế thường ít chú ý đến vốn xã hội hơn cả. Lý do chính cho sự sao lãng này là vi vốn xã hội là một ý niệm không cụ thể như các nhân tố sản xuất khác. Vốn xã hội khó có thể xác định số lượng, và do đó không thể mang vào những mô hình kinh tế nghiêm túc. Một vài thành phần của vốn xã hội gồm có sự thành thật, lòng tin và tính cộng tác của các tác nhân kinh tế. Tuy nhiên, những khía cạnh này lại tùy thuộc rất nhiều vào sự phân phối thu nhập, tài sản và tiêu thụ giữa các thành viên trong xã hội.

Nói chung, sự phân bổ nguồn lực giữa các thành viên là một vấn đề hàng đầu cho tất cả xã hội văn minh, bất kỳ thời nào và bất kỳ chỗ nào. Nó không phải là một vấn đề kinh tế đơn thuần, mà còn có chiều kích xã hội và chính trị quan trọng. Trong lâu dài, bình đẳng/bất bình đẳng kinh tế có ảnh hưởng lớn lao đến sự ổn định/bất ổn định và ngay cả sự tồn vong của một cơ cấu xã hội hay thể chế chính trị. Do đó, chúng ta không mấy ngạc nhiên khi thấy rằng sự phân phối các sản phẩm kinh tế giữa các thành viên trong xã hội là một trong bốn câu hỏi cơ bản nhất của bất kỳ nền kinh tế loại nào (truyền thống, thị trường, chỉ huy hay hỗn hợp): sản xuất hàng hóa nào và bao nhiêu, sản xuất như thế nào, sản xuất cho ai và phát triển kinh tế ra sao? Đây là bốn câu hỏi luôn được nhấn mạnh trong bài mở đầu của kinh tế học nhập môn.

Bài viết này tập trung vào góc cạnh phân phối thu nhập của phát triển bền vững. Cụ thể hơn, bài viết xem xét vai trò của chênh lệch/bất bình đẳng kinh tế, lòng ghen tỵ và thiếu thốn tương đối phát triển bền vững tại Việt Nam. Động cơ thúc đẩy bài tham luận này như sau. Thứ nhất, như sẽ thảo luận trong phần kế, chênh lệch thu nhập tại Việt Nam có xu hướng tăng lên. Cho đến nay, vẫn chưa thấy có dấu hiệu gì xu hướng này sẽ ngừng hay đảo lại. Thứ hai, các nhà kinh tế, nhất là kinh tế phát triển, tuy quen

¹ Năm 1989 chứng kiến các cải cách kinh tế lớn như tháo bỏ hệ thống hợp tác xã, tự do hoá giá cả, bãi bỏ khẩu phần, mở rộng khu vực tư, thống nhất hối suất, phá giá tiền, tăng lãi suất thật, giảm trợ cấp quốc doanh, cải tổ thuế, mở rộng mậu dịch quốc tế, khuyến khích đầu tư trực tiếp nước ngoài (xem World Bank 1993: ii–iii).

² Căn cứ theo *Báo cáo Phát triển Con người*, tổng sản phẩm chia đầu người điều chỉnh cho sức mua của Việt Nam tăng từ PPP\$1.100 (xếp hạng 156 trong 173 nước) năm 1990 lên PPP\$2.745 (xếp hạng 121 trong 177 nước) năm 2004 (xem UNDP 1993, 2006), biểu hiện mức tăng lũy tích 150% trong giai đoạn 1990–2004.

thuộc với các ý niệm như biểu đồ Lorenz và chỉ số Gini,³ nhưng có thể vẫn còn hơi xa lạ với ý niệm thiếu thôn tương đối. Bài viết này muốn giới thiệu ý niệm thiếu thôn tương đối và những hàm ý chính sách của ý niệm này đến các người đọc quan tâm đến phát triển kinh tế tại Việt Nam.

Các phần còn lại của bài này được bố cục như sau. Phần 2 duyệt lại ý niệm phát triển bền vững. Phần này nhấn mạnh đến vai trò của phân phối thu nhập trong phát triển bền vững. Phần 3 thảo luận sự khác biệt giữa chênh lệch kinh tế và bất bình đẳng kinh tế. Trong bài này, vị trí kinh tế được thông hiểu một cách hạn hẹp theo nghĩa thu nhập. Phần 4 bàn về thiếu thôn tương đối và phân tích sự liên hệ giữa ý niệm này với chênh lệch thu nhập. Ngược với nhiều nghiên cứu trước đây, bài viết chứng tỏ rằng liên hệ giữa thiếu thôn tương đối và chênh lệch thu nhập là một hàm phi tuyến (non-linear). Các hàm ý xã hội của lập luận này cho trường hợp Việt Nam cũng sẽ được nêu ra. Phần 5 phác họa một số biện pháp nhằm giảm thiểu thiếu thôn tương đối và do đó nâng cao khả năng phát triển bền vững của Việt Nam. Phần kết luận tóm tắt các ý chính trong bài.

2. Phát triển Bền vững và Phân phối Thu nhập

Cụm từ ‘tăng trưởng bền vững’ không xa lạ gì với người đọc hay theo dõi các đề tài kinh tế. Trong thập kỷ 1990 và đầu thập kỷ 2000, tăng trưởng bền vững có lẽ là cụm từ được nhắc nhở nhiều nhất, sau hai từ ‘cách mạng kỹ thuật thông tin’ và ‘toàn cầu hóa’. Giống như toàn cầu hóa, phát triển bền vững có nhiều nghĩa khác nhau, tùy theo từng trường hợp và người dùng. Riêng trong bộ môn kinh tế, Pezzey (1989) đã tìm thấy 61 định nghĩa phát triển bền vững khác nhau, tuy rằng khá nhiều định nghĩa rất tương tự. Một định nghĩa hay được nhắc đến, do *Hội đồng Thế giới về Môi trường và Phát triển* (World Commission on Environment and Development 1987: 43) đưa ra, như sau:

Phát triển bền vững là phát triển đáp ứng nhu cầu hiện tại mà không làm tổn hại khả năng của các thế hệ tương lai trong việc thỏa mãn nhu cầu của chính họ.

Tổ chức Hợp tác Kinh tế và Phát triển (Organisation for Economic Co-operation and Development 2003) dùng thuật ngữ kinh tế chú giải định nghĩa bên trên như sau:

Phát triển bền vững là đường lối phát triển trong đó sự cực đại hóa phúc lợi con người của thế hệ ngày nay không làm giảm phúc lợi tương lai.

Tuy cả hai định nghĩa đều mơ hồ như nhau, chúng ta vẫn có thể suy ra vài đặc tính cơ bản của phát triển bền vững như sau:

- Đây là quan điểm lấy con người là trung tâm.
- Cả hai định nghĩa đều áp dụng lý thuyết công bằng xã hội của Rawls vào phân phối tài sản và thu nhập giữa các thế hệ với nhau.

³ Chỉ số Gini, do nhà thống kê người Ý Corrado Gini đề xuất năm 1912, là một thống kê tóm tắt phổ thông nhất cho chênh lệch thu nhập. Hệ số hay chỉ số Gini có liên hệ mật thiết với đường Lorenz (biểu đồ cho biết x% của tổng số cá nhân hay hộ nghèo nhất chiếm hữu bao nhiêu % của tổng số thu nhập), và biến đổi từ 0 (phân phối đồng đều tuyệt đối) đến 1 (phân phối chênh lệch tuyệt đối).

- Phát triển bền vững có thể xem là một ràng buộc cao nhất trong bài toán tối ưu kinh tế.
- Một hàm ý của hai định nghĩa trên là thể hệ hiện tại có thể khai thác tài nguyên cho sản lượng ngày nay và đền bù các thể hệ tương lai với vốn nhân tạo (physical capital).

Trong lĩnh vực kinh tế, phát triển bền vững có ít nhất là ba chiều kích khác nhau. Thứ nhất, phát triển bền vững là sự tăng trưởng bền bỉ của phúc lợi vật chất của con người. Phát triển được xem là bền vững nếu dân chúng có thể hưởng thụ mức sống ngày càng cao hơn, bao gồm cả số lượng, chất lượng hàng hóa tiêu thụ lẫn sự thư nhàn (leisure). Một cách diễn dịch phát triển bền vững rộng hơn là dùng chỉ số phát triển con người thay vì sản lượng hay tiêu thụ. Chỉ số này bao gồm ba thành phần: tổng sản phẩm chia đầu người điều chỉnh cho sức mua, tuổi thọ và kiến thức (dựa trên tỷ lệ người lớn biết chữ phối hợp với ghi danh tiểu, trung và đại học). Như vậy, phát triển bền vững phải được hiểu là giữ vững tốc độ tăng trưởng về sản xuất lẫn y tế và giáo dục qua một thời gian dài.

Khía cạnh thứ hai của phát triển bền vững liên quan đến sự tiến hóa của môi trường thiên nhiên vì những hoạt động kinh tế của con người. Trong nghĩa này, phát triển được xem là bền vững nếu tổng giá trị của môi trường thiên nhiên (vừa là phương tiện sản xuất vừa là nơi sinh sống) không suy giảm qua thời gian. Khía cạnh này, phù hợp với hai định nghĩa nêu trên, nhấn mạnh đến vai trò của môi sinh trong quá trình phân phối thu nhập và tài sản giữa các thế hệ. Khía cạnh thứ ba của phát triển bền vững liên hệ đến cấu trúc và tổ chức xã hội. Từ quan điểm này, phát triển được xem là bền vững nếu xã hội luôn giữ được khá ổn định và hài hòa. Nếu nghèo đói di truyền từ thế hệ này qua thế hệ khác và nếu khoảng cách giàu nghèo càng ngày càng tăng, xã hội không thể ổn định trong lâu dài.

Nhận thức của các nhà kinh tế về liên hệ nhân quả giữa phân phối thu nhập và phát triển bền vững thay đổi theo thời gian. Trước đây, theo lập luận của các nhà kinh tế như Simon Kuznets (đoạt giải Nobel kinh tế học năm 1971) và Nicholas Kaldor, sự gia tăng chênh lệch trong phân phối thu nhập và tài sản là điều tất yếu trong bước đầu của phát triển kinh tế. Biểu đồ Kuznets cho thấy sự liên hệ giữa chỉ số Gini và thu nhập chia đầu người có hình chữ U ngược, nghĩa là chỉ số Gini là hàm tăng (giảm) của thu nhập chia đầu người khi thu nhập chia đầu người nhỏ (lớn) hơn một mức tới hạn nào đó. Tuy nhiên nhiều công trình nghiên cứu gần đây, dựa trên số liệu tốt hơn, cho thấy rằng chênh lệch thu nhập làm giảm mức tăng trưởng kinh tế, và ngược lại, tăng trưởng kinh tế không có tác động tiêu cực trên sự thay đổi của mức phân hoá giàu nghèo (Nguyen, M.H. 2003: 298 tóm tắt một số công trình này). Gần đây, một số nhà kinh tế liên kết phân hoá giàu nghèo và xung đột xã hội (xem, thí dụ như, Alesina 1996 & Perrotti, Benhabib & Rustichini 1996, Schork 1996). Đây là một chủ đề sẽ được khai triển trong phần sau của bài này.

Nói tóm lại, phát triển bền vững cần hội đủ ba yếu tố:

- tổng sản phẩm thật chia đầu người gia tăng đều đặn năm này qua năm khác (nhất là khi nền kinh tế còn trong vòng phát triển);
- thành quả tăng trưởng được san sẻ tương đối đồng đều và mọi tầng lớp dân chúng đều có cơ hội bình đẳng như nhau; và
- môi trường thiên nhiên được duy trì thỏa đáng.

Đây chính là chủ đề của hai Hội nghị Thượng đỉnh về Phát triển Bền vững tại Rio De Janeiro năm 1992 và Johannesburg năm 2002. Xin lưu ý là ba khía cạnh của phát triển bền vững không độc lập mà tương tác với nhau. Các tương tác này có khi thuận (một xã hội bình đẳng có thể tăng trưởng kinh tế nhanh hơn một xã hội bất bình đẳng) và có khi nghịch (tăng trưởng tiêu thụ liên tục có thể hủy hoại môi trường nhiều hơn).

Vì sự đuổi bắt kinh tế giữa Việt Nam và các nước láng giềng là cuộc đua dài hạn,⁴ phát triển bền vững thường được các cơ quan chính quyền thông hiểu là giữ đều tốc độ gia tăng tổng sản phẩm chia đầu người năm qua năm khác hay thập kỷ này qua thập kỷ khác. Theo lối suy nghĩ này, tăng trưởng bền vững là một cột trụ chính trong chiến lược phát triển của chính phủ nhằm hướng đến hai mục tiêu dài hạn: công nghiệp hóa và hiện đại hóa quốc gia. Sau đây là phát biểu của một cơ quan hữu trách tiêu biểu:

Tăng trưởng kinh tế bền vững là sức mạnh làm tăng cải tổ kinh tế, khắc phục nghèo đói và làm thuận lợi cho công nghiệp hóa (xem Tran T.D. 2002: 1).

Trong những năm gần đây, các nhà chuyên gia và làm chính sách bắt đầu quan tâm tới vai trò của môi trường trong phát triển bền vững tại Việt Nam (xem, thí dụ như, Nguyen, V.H. 2003, Trần, N.B. 2003). Nhiều người dân nhận thức rằng tăng trưởng kinh tế một cách thiên cận có khả năng làm cạn kiệt các tài nguyên không thể tái sinh hay hủy hoại môi sinh quá đà, và do đó gây ra nhiều vấn đề nghiêm trọng cho phát triển kinh tế và ngay cả sự sinh tồn của con người. Đây là một quan tâm hàng đầu cho Việt Nam, nhưng nó ra ngoài phạm vi bài viết này.

Trong phương diện phân phối thu nhập, phát triển kinh tế tại Việt Nam phô bày một đặc tính của nhiều nước đang phát triển: tỷ lệ đói nghèo giảm nhanh và liên tục trong khi chênh lệch thu nhập có xu hướng tăng lên. Nhờ vào tăng trưởng kinh tế, tỷ lệ hộ⁵ nghèo tại Việt Nam giảm mạnh từ 75% xuống 40% trong thập kỷ 1986–95 (xem UNDP 1997: 38). Thống kê xóa đói giảm nghèo tại Việt Nam gần đây hơn vẫn còn rất tốt nhưng không còn nhanh như thời kỳ 1986–95. Căn cứ theo *Living Standards Measurement Survey*, tỷ lệ hộ nghèo⁶ tại Việt Nam ước lượng vào khoảng 32% năm 2000, so với 37% năm 1998 (CHXHCHVN 2003: 19). Nếu dùng tiêu chuẩn lương thực của Việt Nam (2.100 calorie mỗi người một ngày), thì tỷ lệ hộ nghèo đói là 15% năm 1998 và ước lượng vào khoảng 13% năm 2000 (CHXHCHVN 2003: 19), phần lớn tập trung vào các vùng thôn quê và núi. Các thành quả phát triển kinh tế, nhất là xóa đói giảm nghèo, của Việt Nam đã được các nhà quan sát quốc tế (thí dụ như Giáo sư Joseph Stiglitz, người đoạt giải Nobel kinh tế học năm 2001) công khai khen ngợi (xem UNDP Việt Nam 2001).

⁴ Căn cứ trên tổng sản phẩm chia đầu người điều chỉnh cho sức mua, tỷ lệ tăng trưởng tổng sản phẩm hàng năm của Việt Nam phải hơn Indonesia ít nhất là 3% trong 40 năm thì Việt Nam mới bắt kịp mức sống của Indonesia (xem Tran-Nam 1995: 242 để rõ thêm chi tiết).

⁵ Một hộ bao gồm một hay nhiều người, trong đó có ít nhất một người lớn, thường sống chung trong một nhà, góp một phần hay tất cả thu nhập với nhau và tiêu thụ chung một số hàng hóa và dịch vụ, chính yếu là nhà cửa và thức ăn. Một hộ có thể gồm một cá nhân, một hay nhiều gia đình, một số người không liên hệ với nhau, hay gia đình và một số người không liên hệ với nhau

⁶ Trong những năm 2001–05, tiêu chuẩn nghèo được định nghĩa như sau: thu nhập bình quân dưới 80 nghìn/tháng (hải đảo và núi nông thôn), 100 nghìn/tháng (đồng bằng nông thôn) hay 150 nghìn/tháng (thành phố).

Gần đây, nhờ vào các nguồn dữ kiện mới (thí dụ như Vietnam Household Living Standards Surveys 1992–93 và 1997–98 hay Multi-Purpose Household Survey của Tổng cục Thống kê Việt Nam), các nhà kinh tế Việt Nam và nước ngoài đã làm một số nghiên cứu ứng dụng về phân phối và chênh lệch thu nhập/tiêu thụ tại Việt Nam (Pham, L.H. & Pham, T.V. 2004 tóm tắt phần lớn các nghiên cứu này). Rất nhiều nghiên cứu về phân phối (thí dụ như Dollar & Glewwe 1998, Glewwe, Gagnolati & Zaman 2000, Liu 2001, vv) tập trung vào tiêu thụ thay vì thu nhập.⁷ Tuy số liệu thu nhập của Việt Nam chưa khả tín và phương pháp nghiên cứu chưa hoàn hảo, các phát hiện của những công trình nghiên cứu này khá đồng nhất với nhau. Các kết luận chính là:

- tuy chênh lệch mức sống tại Việt Nam có xu hướng tăng lên sau Đổi Mới, mức độ chênh lệch thu nhập tại Việt Nam tương đối thấp so với các nước láng giềng ;
- phân hóa giàu nghèo giữa thành thị và nông thôn tại Việt Nam tăng lên; và
- khoảng cách kinh tế giữa các vùng tại Việt Nam cũng tăng lên.

Một kết quả đáng quan tâm hơn cả là, dựa trên số liệu thu nhập từ MHPS 1995 và 1998, Trung tâm Khoa học Xã hội và Nhân văn Quốc gia (2001) thấy rằng chênh lệch thu nhập tại Việt Nam tăng nhanh hơn người ta nghĩ khá nhiều.

3. Chênh lệch và Bất bình đẳng Kinh tế

3.1 Phúc lợi/vị trí kinh tế

Trước khi bàn về chênh lệch và bất bình đẳng kinh tế, chúng ta cũng nên nói sơ qua về phúc lợi/vị trí kinh tế. Phúc lợi/vị trí kinh tế của một cá nhân/gia đình là nguồn lực kinh tế mà cá nhân/gia đình đó nhận được, làm chủ và tiêu dùng (càng chỉ huy càng nhiều nguồn lực kinh tế thì phúc lợi kinh tế càng cao). Nguồn lực kinh tế thường được đo lường với các biến như thu nhập, tài sản, tiêu thụ và thư nhàn. Trong kinh tế học vi mô, phúc lợi kinh tế hay thỏa dụng (utility) của một cá nhân thường được xem là hàm đồng biến với tiêu thụ và thư nhàn của cá nhân đó.⁸ Nhìn từ một quan điểm rộng hơn, phúc lợi kinh tế không chỉ tùy thuộc vào thu nhập và thư nhàn, mà còn tùy thuộc vào sự phân phối thu nhập và tài sản, khả năng tiếp cận các dịch vụ cơ bản (như y tế, giáo dục)⁹ và tính lưu động xã hội từ thế hệ này qua thế hệ khác (intergenerational mobility).

Ngay cả nếu chúng ta chỉ tập trung vào thu nhập, tài sản và tiêu thụ, bản chất của các mối liên hệ giữa ba ý niệm này không đơn giản. Lấy ví dụ, một cá nhân có thu nhập thấp trong một vài thời kỳ vẫn có thể hưởng thụ mức tiêu thụ cao trong các giai đoạn đó nếu cá nhân này có thể vay mượn hoặc rút ra từ tài sản của mình. Ngược lại, một cá nhân có thể tiêu dùng thấp mặc dù có thu nhập cao nếu cá nhân này đang trả nợ hay để dành. Cũng có người có rất nhiều của cải nhưng thu nhập và tiêu thụ đều thấp (“giàu tài sản nhưng nghèo thu nhập”) nếu tài sản của họ bị trói buộc vào việc kinh doanh (ví dụ như các nhà nông). Do đó, chúng ta có thể đi đến sai lầm nếu chỉ dùng

⁷ Bởi vì mức độ khai tiêu thụ thấp xuống thường ít hơn mức độ khai thác thu nhập.

⁸ Trong các mô hình kinh tế vi mô nhập môn, tiêu thụ và thu nhập đồng nghĩa với nhau.

⁹ Đây là nền tảng cho Chỉ số Phát triển Con người (HDI).

một trong ba tiêu chuẩn (thu nhập, tài sản và tiêu thụ) để xác định mức phúc lợi kinh tế.

Trong các nghiên cứu ứng dụng, vì sự giới hạn của dữ kiện, các nhà kinh tế phải dựa vào các thống kê có sẵn như thu nhập hay tiêu thụ. Mức độ chênh lệch kinh tế tùy thuộc rất nhiều vào tiêu chuẩn dùng để xác định mức phúc lợi kinh tế. Ví dụ, trong việc khảo sát các nguồn dữ liệu, các nhà nghiên cứu thấy rằng chênh lệch tiêu thụ luôn luôn có xu hướng thấp hơn chênh lệch thu nhập. Một lý do chính là vì tỷ lệ tiêu thụ/thu nhập có xu hướng giảm dần khi thu nhập tăng lên. Thêm nữa, nếu chúng ta có thể đo và kết hợp thu nhập với tiêu thụ (hoặc thu nhập) thì chênh lệch tiêu thụ (hoặc thu nhập) và thu nhập sẽ thấp hơn chênh lệch một mình tiêu thụ (hoặc thu nhập) mà thôi. Điều đó cho thấy các đo lường về chênh lệch kinh tế dựa trên một biểu trưng duy nhất chỉ có giá trị tương đối và giới hạn.

Trong phần lớn các điều tra thực tế, các nhà nghiên cứu có khuynh hướng dùng thu nhập làm biểu trưng cho phúc lợi kinh tế. Điều đó hàm ý chênh lệch/bất bình đẳng kinh tế đồng nghĩa với chênh lệch/bất bình đẳng thu nhập. Ngay cả trong trường hợp đơn giản này, các nhà kinh tế vẫn còn tranh luận làm sao định nghĩa và thông hiểu ý niệm thu nhập. Các vấn đề liên quan đến định nghĩa và đo lường thu nhập bao gồm:

- Các hình thức thu nhập khác nhau;
- Đơn vị thu nhập (cá nhân, gia đình hay hộ); và
- Thu nhập ngắn hạn hay thu nhập lâu dài.

Ba điểm này sẽ được khai triển trong Phụ lục 1. Ở đây, chúng ta chỉ cần lưu ý vài điểm chính sau đây:

- Vì sự phân phối tiêu thụ/thu nhập trong mỗi hộ không đồng đều, ước lượng chênh lệch tiêu thụ/thu nhập bằng tiêu thụ/thu nhập bình quân mỗi hộ sẽ đánh giá thấp tỷ lệ nghèo đói của trẻ em trong xã hội.
- Hệ số Gini bỏ quên ảnh hưởng của chu trình cuộc đời trên thu nhập, và do đó không những đánh giá quá cao chênh lệch thu nhập tại bất kỳ một thời điểm nào, mà còn có thể cho ấn tượng sai về xu hướng chênh lệch thu nhập qua thời gian.

Đây là những điểm mà các nhà nghiên cứu về phân phối thu nhập tại Việt Nam cần chú ý và ứng dụng trong các khảo sát tương lai.

2.1 Chênh lệch kinh tế, bất bình đẳng kinh tế và ghen tỵ

Trong các nghiên cứu về phân phối thu nhập tại Việt Nam, các nhà nghiên cứu thường không phân biệt giữa chênh lệch kinh tế (economic inequality) và bất bình đẳng kinh tế (economic inequity). Bài này phân biệt hai ý niệm này. Chênh lệch kinh tế là một ý niệm thực chứng. Nó mô tả một sự kiện không chối cãi được, đó là phân phối thu nhập trong bất cứ xã hội nào, tại bất kỳ thời điểm nào, cũng không đồng đều. Ý niệm chênh lệch kinh tế tự nó không hàm ý phán đoán đạo đức, theo nghĩa chênh lệch kinh tế ít (nhiều) không nhất thiết là tốt (xấu). Một nhà kinh tế thực chứng sẽ tìm hiểu nguyên nhân và hậu quả của chênh lệch kinh tế, và đưa ra một vài đề xuất để làm giảm mức độ chênh lệch kinh tế, nếu cần thiết.

Bất bình đẳng kinh tế là một ý niệm chuẩn tắc. Nó mô tả sự sai lệch của phân phối thu nhập thực tế so với một phân phối thu nhập chuẩn nào đó. Nếu sự sai lệch càng ít (nhiều) thì mức độ bất bình đẳng càng thấp (cao). Phân phối thu nhập chuẩn thường được suy ra từ quan điểm công bình xã hội mà đa số người trong xã hội chấp nhận. Ý niệm bất bình đẳng kinh tế hàm ý phán đoán đạo đức, theo nghĩa bất bình đẳng kinh tế ít (nhiều) là điều tốt (xấu). Dưới các tiền đề về công bình xã hội, một nhà kinh tế chuẩn tắc sẽ tìm hiểu nguyên nhân và hậu quả của bất bình đẳng kinh tế, và đưa ra một vài đề xuất để làm giảm mức độ bất bình đẳng kinh tế với mục đích làm tăng phúc lợi xã hội.

Công bình xã hội là một ý niệm chủ quan, phức tạp và đa diện. Trong kinh tế học chuẩn tắc, Varian (1974) định nghĩa công bình xã hội như sau. Coi vấn đề phân chia một tổng số hàng hoá cố định giữa một số tác nhân không đổi. Nếu, trong một phân phối nào đó, cá nhân i muốn bỏ hàng hoá của cá nhân j hơn cái của chính mình, ta nói i ghen tỵ j . Nếu trong một phân phối x , không tác nhân nào ghen tỵ, ta nói x công bình. Trong một xã hội không sản xuất, nếu các cá nhân đều có cùng một ưa thích lồi¹⁰ (convex preferences) như nhau, chia tổng số hàng hoá đồng đều là phân phối bình đẳng duy nhất (Varian 1974: 70). Kết quả này phù hợp với quan điểm “cần” theo đó các cá nhân trong một xã hội, dưới cùng một văn hóa, đều có nhu cầu giống nhau.

Trong một xã hội có sản xuất, vấn đề phân phối trở nên phức tạp hơn rất nhiều vì các tác nhân có thể đóng góp khác nhau cho sản lượng xã hội. Một cá nhân i chỉ có thể than phiền một cách chính đáng về tiêu thụ của cá nhân j nếu i đóng góp (hay sẵn sàng đóng góp) tương đương như j cho sản lượng xã hội. Dưới một số giả thiết quen thuộc, Varian (1974: 75) chứng tỏ rằng phân phối thu nhập từ thị trường cạnh tranh hoàn hảo là phân phối công bình xã hội. Đề xuất này có thể xem là tiêu biểu cho quan điểm “đóng góp”. Theo quan điểm này, thu nhập của các cá nhân trong một xã hội phải phản ánh sự đóng góp của cá nhân đó trong quá trình sản xuất.

Trên thực tế, phần lớn quan điểm về công bình xã hội của người ta nằm giữa hai quan điểm cần và đóng góp nói trên. Quan điểm cần (phân chia đồng đều) không thể chấp nhận được vì sự khác biệt trong sự đóng góp của các cá nhân cho sản lượng xã hội. Như đã bàn trong Phụ lục 1, đường 45 độ trong biểu đồ Lorenz thật sự không phải là công bình tuyệt đối như người ta hay gọi. Ngược lại, quan điểm đóng góp cũng không thể chấp nhận một cách hoàn toàn vì nó (i) loại trừ các cá nhân không thể đóng góp cho sản xuất (ví dụ như vì bệnh tật), và (ii) không quan tâm đến sự bình đẳng trong cơ hội (ví dụ như vì gia đình nghèo không thể đi học).

Từ quan điểm xã hội học, bình đẳng xã hội giữa hai cá nhân i và j đòi hỏi

Đầu ra của i /Đầu vào của i = Đầu ra của j /Đầu vào của j

Định nghĩa trên có thể nói rộng cho nhiều cá nhân. Ứng dụng điều kiện này vào kinh tế học, chúng ta có thể nói rằng bình đẳng kinh tế giữa hai cá nhân i và j đòi hỏi

Lương của i /Giá trị lao động của i = Lương của j /Giá trị lao động của j

¹⁰ Đây là một từ chuyên môn, đại khái có nghĩa là trong sự lựa chọn các bó tiêu thụ, cá nhân thích bình quân hơn là cực đoan.

mà trong đó giá trị lao động bao hàm khả năng, trí tuệ và sự cố gắng của người đi làm. Xin lưu ý ngay là định nghĩa trên không thể áp dụng cho các cá nhân mà giá trị lao động triệt tiêu. Định nghĩa trên hàm ý bất bình đẳng kinh tế xảy ra cho i (hay j) nếu

Lương của i /Giá trị lao động của i $<$ ($>$) Lương của j /Giá trị lao động của j

Tóm lại, chúng ta thấy rằng không phải tất cả chênh lệch kinh tế đều là bất bình đẳng kinh tế. Nếu không điều chỉnh đúng mức, chênh lệch kinh tế sẽ ước lượng quá cao bất bình đẳng kinh tế. Lấy một ví dụ dễ thấy. Như bàn trong Phụ lục 1, chênh lệch thu nhập do ảnh hưởng của chu trình cuộc đời không thể xem là bất bình đẳng kinh tế. Muốn đo bất bình đẳng kinh tế, chúng ta cần điều chỉnh phân phối thu nhập cho tương quan độ tuổi–thu nhập (đề xuất của Paglin). Nói chung, ta có thể viết

Bất bình đẳng thu nhập = Chênh lệch thu nhập – Chênh lệch thu nhập do sự khác biệt trong năng suất

Mức lương của người đi làm tùy thuộc nhiều vào vốn con người (trình độ giáo dục và kinh nghiệm nghề nghiệp) của họ. Podder & Tran-Nam (2003) cho rằng chênh lệch lương bổng do khác biệt về vốn con người trong các quốc gia đã phát triển có thể chấp nhận được trên quan điểm công bình phân phối. Lập luận của họ có thể tóm tắt như sau. Trong các quốc gia đã phát triển, phần lớn cá nhân có thể lựa chọn mức độ giáo dục tùy theo năng khiếu trời ban và sự cố gắng của họ. Như vậy, vốn con người của một cá nhân tùy thuộc vào năng khiếu trời ban và sự chọn lựa đầu tư giáo dục trong quá khứ cũng như sự chịu khó học hỏi khi đi làm. Bất bình đẳng kinh tế không phải là chênh lệch trong lương bổng do sự khác biệt giữa vốn con người. Bất bình đẳng kinh tế chỉ là phân chênh lệch kinh tế còn sót lại sau khi chúng ta đã điều chỉnh thu nhập lương cho vốn con người. Đề xuất Podder & Tran-Nam có thể xem là một nơi rộng tự nhiên của cải tiến Paglin. Xin cũng lưu ý rằng đề nghị của Podder & Tran-Nam không thể áp dụng cho các nước đang phát triển như Việt Nam bởi vì rất nhiều học sinh/sinh viên Việt Nam không thể tự do lựa chọn mức độ đầu tư cho vốn con người của họ.

4. Thiếu thốn tương đối

4.1 Hiệu quả Pareto

Sự phân phối thu nhập và tiêu thụ là một ý niệm mấu chốt trong trong kinh tế học phúc lợi.¹¹ Trong bộ môn này, đại đa số các nhà kinh tế áp dụng một tiêu chuẩn gọi là hiệu quả Pareto¹² để đánh giá các sự lựa chọn khác nhau. Một phân phối nguồn lực hay tình thế kinh tế được gọi là hiệu quả Pareto, hay tối ưu Pareto, nếu không ai có thể trở nên khá hơn mà không một ai khác bị trở thành kém đi.¹³ Như vậy một thay đổi được xem là cải tiến Pareto nếu ít nhất có một người khá hơn mà không ai bị kém

¹¹ Kinh tế học phúc lợi là một ngành học tập trung vào các vấn đề kinh tế chuẩn tắc, thí dụ như nên sản xuất cái gì, nên sản xuất như thế nào, nên sản xuất cho ai, v.v.

¹² Do nhà kinh tế và xã hội học vĩ đại người Ý Vilfredo Pareto (1848–1923) đề xuất. Hiệu quả Pareto và nguyên lý đền bù là hai di sản lớn nhất của nhà kinh tế Pareto.

¹³ Một người trở nên khá hơn (hay kém đi) theo nghĩa phúc lợi của người đó tăng lên (hay giảm xuống).

đi.¹⁴ Hai định lý cơ bản trong kinh tế học phúc lợi diễn tả liên hệ giữa thị trường cạnh tranh và hiệu quả Pareto: (i) nếu một nền kinh tế cạnh tranh hoàn hảo (dưới một số giả thiết nhất định), nền kinh tế ấy có hiệu quả Pareto, và (ii) bất cứ một phân phối tối ưu Pareto đều có thể đạt được bằng một hệ thống thị trường phi tập trung. Hai định lý này biện minh cho sự tối ưu của hệ thống thị trường cạnh tranh hoàn hảo dưới một số giả thiết nhất định nào đó.

Ý niệm hiệu quả Pareto có một đặc tính mà chúng ta cần lưu ý. Tiêu chuẩn này có tính cách cá nhân theo nhiều nghĩa khác nhau. Quan trọng hơn hết là hiệu quả Pareto chỉ liên quan đến phúc lợi của từng cá nhân, mà không quan tâm đến phúc lợi tương đối của các cá nhân với nhau. Nói rõ hơn, phúc lợi của các cá nhân độc lập với nhau theo nghĩa phúc lợi của bất kỳ một cá nhân nào đó đều không tùy thuộc vào phúc lợi của bất cứ cá nhân khác. Do đó, một thay đổi giúp các người giàu khá hơn và làm các người nghèo vẫn như vậy được xem là một cải tiến Pareto. Đây là một đòi hỏi khá cực đoan vì bản tính của con người trong một cộng đồng là so sánh với nhau, giống như câu tục ngữ Việt Nam: “Thua trời một vạn không bằng thua bạn một ly”.

Vị thế tương đối giữa các cá nhân là một ý niệm rất quen thuộc trong xã hội học. Các nhà xã hội học thường hay giả thử người ta quan tâm đến vị trí tương đối của họ so với các người khác, hoặc ở trong môi trường gần gũi, hoặc trong hệ thống xã hội lớn hơn. Rainwater (1974: 22) cho rằng ý kiến này bắt nguồn ít ra từ Marx, người đã nhận định như sau:

Sự ham muốn và vui thích của chúng ta nảy sinh ra từ các sinh hoạt xã hội, do đó chúng ta đo lường các thứ này bằng giá trị xã hội thay vì giá trị của các vật thể phục vụ cho các sự thỏa mãn đó. Bởi vì các thứ này có bản chất xã hội, chúng có giá trị tương đối.

4.2 Ghen tỵ and thiếu thốn tương đối

Chênh lệch hay bất bình đẳng kinh tế có thể xem là một nguyên nhân chính cho ghen tỵ, bất mãn và oán giận trong cộng đồng hay xã hội. Nếu người ta suy nghĩ và hành xử một cách hợp tình, hợp lý, họ chỉ nên quan tâm đến bất bình đẳng kinh tế (chênh lệch kinh tế còn sót lại sau khi đã điều chỉnh cho sự cố gắng, giá trị lao động, vv). Nhưng trong thực tế, một cá nhân có thể quan sát thu nhập hay tiêu thụ của các người khác nhưng khó quan sát chính xác sự cố gắng hay giá trị lao động của các người này. Vì thế, người ta khó phân biệt rõ ràng giữa chênh lệch và bất bình đẳng kinh tế, và thường chỉ so sánh với người hơn mình. Nói một cách khác, ghen tỵ và bất mãn thường xảy ra khi một cá nhân so sánh với một cá nhân khác có nhiều nguồn lực kinh tế hơn mình. Do đó, để đơn giản hoá vấn đề, chúng ta sẽ không phân biệt chênh lệch và bất bình đẳng kinh tế trong phần này.

Ghen tỵ and thiếu thốn tương đối là hai ý niệm rất gần nhau, và do đó có thể xem là một. Một cá nhân i với vector tiêu thụ x_i cảm thấy ghen tỵ một cá nhân j với vector tiêu thụ x_j nếu (và chỉ nếu) cá nhân i thích x_j hơn x_i . Nhưng nếu cá nhân i không thích x_j

¹⁴ Thông thường thì sau một sự thay đổi của chính sách công, có người khá hơn và có người kém đi, tức là sự phân phối nguồn lực trước và sau sự thay đổi không thể so sánh trực tiếp được. Trong trường hợp này, chúng ta nói rằng một sự thay đổi của chính sách công có *khả năng* là một cải tiến Pareto nếu các người khá hơn có thể đền bù những người kém đi sao cho không ai bị trở nên kém đi và ít nhất một người trở thành khá hơn.

hơn x_i , cá nhân i không cảm thấy thương hại cá nhân j . Tương tự, một cá nhân i với thu nhập y_i cảm thấy thiếu thốn so với một cá nhân j với thu nhập y_j nếu (và chỉ nếu) $y_i < y_j$. Nhưng nếu $y_i \geq y_j$, cá nhân i không thấy dư dả hay hài lòng so với cá nhân j . Ghen tỵ hay thiếu thốn tương đối làm giảm phúc lợi của cá nhân. Cả hai định nghĩa đều có tính cách một chiều. Một cá nhân cảm thấy ghen tỵ hay thiếu thốn so với người hơn mình, nhưng không cảm thấy thương hại hay dư dả so với người kém mình. Đây có thể xem là một giới hạn cho cả hai ý niệm.

Nếu cá nhân i ghen tỵ cá nhân j , cá nhân i không đủ khả năng mua vector tiêu thụ x_j , nghĩa là tổng chi phí (hay thu nhập) của cá nhân i thấp hơn tổng chi phí (hay thu nhập) của cá nhân j . Trong trường hợp này, cá nhân i cũng cảm thấy thiếu thốn so với cá nhân j . Nếu cá nhân i cảm thấy thiếu thốn so với cá nhân j , thu nhập tương ứng với vector tiêu thụ x_j lớn hơn thu nhập tương ứng với vector tiêu thụ x_i , nghĩa là cá nhân i thích x_j hơn x_i . Trong trường hợp này, cá nhân i cũng ghen tỵ cá nhân j . Nói tóm lại, ghen tỵ và thiếu thốn tương đối là hai ý niệm tương đương nhau. Trong phần còn lại, chúng ta sẽ chỉ tập trung vào ý niệm thiếu thốn tương đối.

Dùng ký hiệu RD_{ij} cho thiếu thốn của cá nhân i so với cá nhân j , ta có thể viết

$$RD_{ij} \equiv v(y_j - y_i) \begin{cases} > 0 & y_j > y_i \\ = 0 & y_j \leq y_i \end{cases} \quad (1)$$

Hàm v thường được giả thử là khả vi, luôn luôn tăng và lõm đối với y_j , và luôn luôn giảm và lồi đối với y_i ($\partial v / \partial y_j > 0$, $\partial v / \partial y_i < 0$, $\partial^2 v / \partial^2 y_j < 0$ và $\partial^2 v / \partial^2 y_i > 0$) cho $x_j > x_i$. Dùng ký hiệu z ($\equiv y_j / y_i$) cho tỷ lệ thu nhập của cá nhân j và i , chúng ta cũng có thể viết

$$RD_{ij} \equiv w(z) \begin{cases} > 0 & z > 1 \\ = 0 & z \leq 1 \end{cases} \quad (1')$$

Trong cách viết này, w thường được giả thử là hàm khả vi, luôn luôn tăng và lồi ($w' > 0$, $w'' > 0$) cho tất cả $z > 1$.

Định nghĩa (1) giúp cho ta thấy sự khác biệt giữa hiệu quả Pareto và thiếu thốn tương đối. Xét một thay đổi tình huống kinh tế trong đó y_j tăng và y_i không đổi. Theo định nghĩa trong kinh tế học phúc lợi, ta có thể nói tình huống này là một cải tiến Pareto vì phúc lợi của cá nhân j tăng và phúc lợi của cá nhân i không đổi. Tuy nhiên, tình huống này cũng làm tăng thiếu thốn tương đối của cá nhân i tăng so với cá nhân j . Do đó, chúng ta chưa thể kết luận ngay là phân phối này làm tăng phúc lợi của toàn xã hội. Dĩ nhiên, nếu cá nhân j đồng ý chuyển giao một số thu nhập của mình cho cá nhân i , chúng ta có thể tìm được một phân phối mới (so với tình huống ban đầu) vừa làm tăng phúc lợi cho từng cá nhân, vừa không tăng thiếu thốn của cá nhân i so với cá nhân j .¹⁵

Từ định nghĩa (1), chúng ta có thể suy ra tổng thiếu thốn tương đối của cá nhân i (RD_i) so với tất cả những người có thu nhập cao hơn như sau

¹⁵ Những phân phối này đòi hỏi cá nhân j phải chia cho cá nhân i ít nhất là một nửa phần tăng thu nhập của mình.

$$RD_i \equiv \sum_j RD_{ij} \quad (2)$$

Tổng thiếu thốn tương đối của toàn xã hội (RD) trở thành

$$RD \equiv \sum_i RD_i = \sum_i \sum_j RD_{ij} \quad (3)$$

Theo (1), giữa hai cá nhân, thiếu thốn tương đối là hàm đồng biến của chênh lệch thu nhập, và chỉ triệt tiêu khi thu nhập được phân phối đồng đều giữa hai người. Một câu hỏi tự nhiên là sự liên hệ này có hiệu lực cho thiếu thốn tương đối của tất cả mọi người trong xã hội không? Nói một cách khác, tổng thiếu thốn tương đối toàn xã hội RD có thể xem là hàm đồng biến đơn điệu (monotonically increasing) của chênh lệch thu nhập toàn xã hội hay không? Nếu câu trả lời là khẳng định, thì chỉ số Gini cũng có thể xem là một đo lường cho tổng thiếu thốn tương đối toàn xã hội. Điều này làm tăng giá trị lý thuyết và ứng dụng của hệ số Gini trong các nghiên cứu phân phối thu nhập. Nếu câu trả lời là phủ định, thì tổng thiếu thốn tương đối toàn xã hội RD liên hệ với chỉ số Gini như thế nào?

Chúng ta thấy ngay rằng khi tổng thu nhập được phân phối đồng đều trong xã hội, chênh lệch thu nhập toàn xã hội triệt tiêu ($Gini = 0$) và thiếu thốn tương đối không hiện hữu trong xã hội ($RD = 0$). Khi phân phối thu nhập trong xã hội không đồng đều, tổng thiếu thốn tương đối và chênh lệch thu nhập toàn xã hội thay đổi như thế nào? Đây là một câu hỏi đã gây ra tranh luận giữa các nhà nghiên cứu và, cho đến nay, vẫn chưa có sự đồng ý của toàn thể giới học giả. Câu trả lời tùy thuộc cốt yếu vào sự chọn lựa nhóm tham khảo (reference group). Nhìn chung, chúng ta có thể nhận thấy hai trường phái với hai lối thông hiểu khác nhau: kinh tế học và xã hội học. Để nắm vững vấn đề hơn, chúng ta cần xem xét thêm ý niệm thiếu thốn tương đối và nhóm tham khảo.

4.3 Thiếu thốn tương đối và nhóm tham khảo

Ý niệm thiếu thốn tương đối bắt nguồn từ các khảo cứu xã hội. Từ thiếu thốn tương đối chính thức xuất hiện lần đầu trong *The American Soldier* của Stouffer và các đồng tác giả (1949). Stouffer và các đồng tác giả quan sát rằng thiếu thốn tương đối trong Không lực Mỹ cao hẳn hơn trong Quân cảnh Mỹ mặc dù xác suất được thăng chức trong Không lực Mỹ cao (47%) gần gấp đôi xác suất được thăng chức trong Quân cảnh Mỹ (24%). Điều này cho thấy các quân nhân trong Không lực Mỹ không so sánh với Quân cảnh Mỹ mà chỉ so sánh trong nhóm tham khảo của mình. Tuy nhiên, Stouffer và các đồng tác giả không đưa ra một phát biểu toàn diện về ý niệm thiếu thốn tương đối.

Davis (1959) là người đầu tiên chính thức hóa ý niệm thiếu thốn tương đối và phân biệt giữa bất bình đẳng kinh tế và thiếu thốn tương đối. Phương pháp phân tích của Davis nhấn mạnh đến sự phân hoá của xã hội thành hai nhóm: thiếu thốn và không thiếu thốn. Đặc biệt, Davis chứng tỏ rằng tổng thiếu thốn lên đến cực đại khi số thành viên của hai nhóm này bằng nhau. Lập luận của Davis như sau. Gọi p là tỷ lệ những người thiếu thốn trong xã hội và q ($1 \equiv 1-p$) là tỷ lệ những người không thiếu thốn trong xã hội. Xác suất chọn hai người trong đó một người thiếu thốn và một người không thiếu thốn là pq (chỉ có trường hợp này mới sinh ra bất mãn xã hội). Do đó

tổng thiếu thốn tương đối toàn xã hội sẽ là $RD = Bpq$ trong đó B là một hằng số dương. Hàm RD lên đến cực đại khi $p = q = 0.5$.

Nhà xã hội học Anh Runciman (1966) có thể xem là người có công nhất trong việc công thức hóa thiếu thốn tương đối và các ý niệm liên hệ. Giống như các nhà nghiên cứu trước, Runciman thấy rằng mức độ bất mãn của các thành viên trong các nhóm xã hội khác nhau tại Anh không tương ứng với các chỉ số khách quan về thiếu thốn xã hội hay kinh tế của các nhóm này. Để giải thích hiện tượng này, Runciman lập luận rằng mức độ bất mãn của một cá nhân tùy thuộc vào sự khác biệt giữa điều kiện kinh tế và xã hội của cá nhân đó với các điều kiện mà cá nhân đó nghĩ rằng các thành viên của một nhóm tham khảo nào đó được hưởng. Nếu các người khá giả so sánh với giới giàu có, quý tộc, họ có thể bất mãn nhiều hơn những người nghèo, bởi vì người nghèo thường chọn nhóm tham khảo rất khiêm nhường.

Runciman phân biệt ba nhóm tham khảo:

- Nhóm tham khảo so sánh (comparative reference group): Nhóm trực tiếp chịu trách nhiệm làm nảy sinh ra thiếu thốn tương đối. Đây là nhóm mà cá nhân lấy đó mà so sánh.
- Nhóm tham khảo chuẩn tắc (normative reference group): Đây là nhóm mà cá nhân mong muốn trở thành một thành viên.
- Nhóm thành viên (membership group): Đây là nhóm mà cá nhân thay mặt để yêu sách với nhóm tham khảo so sánh.

Runciman nhận thức rằng ba nhóm tham khảo bên trên có thể trùng khớp, nhưng tập trung vào trường hợp mà trong đó nhóm thành viên (ví dụ như giới lao động) khác với nhóm tham khảo so sánh (giới trung lưu), vì đó là kết hợp dễ làm nảy sinh bất mãn chính trị nhất. Runciman (1966: 10 & 19) cho rằng thiếu thốn tương đối của một cá nhân đồng biến với sự khác biệt thu nhập giữa các người trong nhóm tham khảo so sánh và cá nhân đó (định nghĩa (1)), và số người trong nhóm tham khảo so sánh.

Sen (1973, 1976) là nhà kinh tế đầu tiên liên kết đo lường chênh lệch thu nhập (chỉ số Gini) với thiếu thốn tương đối bằng cách bày tỏ rằng chỉ số Gini (G) có thể viết thành tổng số các khác biệt thu nhập với hệ số tiêu chuẩn hoá (weighted normalised sum) như sau

$$G \equiv A(c, N) \sum_{k=1}^N (N+1-k)(\mu - y_k) \quad (4)$$

với

y_k = thu nhập của cá nhân k (xếp hạng từ thấp lên cao);

A = hệ số tiêu chuẩn hoá (tùy thuộc vào μ và N);

μ = thu nhập bình quân;

N = số thành viên trong xã hội; và

$N+1-k$ = hệ số cho khác biệt thu nhập của cá nhân k = thứ hạng của cá nhân k trong cấp bậc thu nhập.

Sen (1973) viết

Trong bất cứ so sánh hai người, cá nhân với thu nhập thấp hơn có thể xem là gánh chịu sự buồn phiền khi biết điều này. Sự phiền muộn này tỷ lệ thuận với sự khác biệt giữa hai thu nhập. Tổng các sự phiền muộn này cho tất cả so sánh hai người chính là hệ số Gini.

Nói gọn lại, Sen đã đề xuất một lối thông hiểu hệ số Gini như là một đo lường của tổng thiếu thốn của toàn xã hội. Trong lối giải thích này, Sen giả thử nhóm tham khảo của bất kỳ cá nhân nào cũng là toàn thể xã hội. Đường lối này đã được Yitzhaki (1979) và Hey & Lambert (1980) triển khai. Yitzhaki (1970) chứng tỏ rằng tích μG (μ là thu nhập bình quân) tương ứng với một đề xuất của Runciman về thiếu thốn tương đối (sự thiếu thốn tương đối của một cá nhân là một hàm đồng biến với tỷ lệ người có thu nhập cao hơn cá nhân này). Hey & Lambert (1980) cho thấy một số đặc tính quen thuộc của đường Lorenz có thể được làm sáng tỏ một cách tự nhiên trong khuôn khổ thiếu thốn tương đối. Berribi & Silber (1985) đi xa hơn nữa khi chứng minh rằng tất cả chỉ số chênh lệch thu nhập đều có thể thông hiểu là chỉ số thiếu thốn tương đối.

4.4 Thiếu thốn tương đối và chênh lệch thu nhập

Thảo luận bên trên cho thấy sự khác biệt giữa trường phái xã hội học và kinh tế học. Các nhà kinh tế cho thấy, khi bất kỳ cá nhân nào cũng so sánh với tất cả thành viên khác trong toàn xã hội, bất cứ đo lường nào của tổng chênh lệch thu nhập (ví dụ như hệ số Gini) đều là một biểu trưng cho tổng thiếu thốn tương đối cho toàn xã hội. Các nhà xã hội học nhấn mạnh sự khác biệt giữa nhóm thành viên và nhóm so sánh. Họ xem thiếu thốn tương đối như là sự phân hoá của phân phối nguồn lực kinh tế xã hội, và do đó có thể xem là nhiên liệu cho các xung đột xã hội và chính trị giữa nhóm thiếu thốn và nhóm không thiếu thốn. Theo lối thông hiểu này, tổng thiếu thốn tương đối toàn xã hội không phải là hàm đồng biến của tổng chênh lệch thu nhập. Điều này hàm ý một xã hội rất chênh lệch có thể đạt mức độ tổng thiếu thốn tương đối thấp, như đã chứng minh bởi Yitzhaki (1982).

Gần đây hơn, vài nhà kinh tế đã dùng phương pháp tiên đề để tìm kiếm các chỉ số cho tổng thiếu thốn tương đối từ quan điểm xã hội học (xem Estaban & Ray 1994, Podder 1996). Các lập luận chính của Podder có thể tóm tắt như sau:

- Nguyên lý Pigou–Dalton xác định khi một người giàu chuyển nhượng một số thu nhập cho một người nghèo, chênh lệch thu nhập nhất thiết giảm. Nguyên lý này không có hiệu lực tổng quát trong trường hợp thiếu thốn tương đối. Khi một người giàu chuyển nhượng một số thu nhập cho một người nghèo, thiếu thốn tương đối có thể tăng.
- Khi $G = 0$, $RD = 0$ như đã lý luận bên trên. Nhưng khi $G = 1$, RD cũng gần triệt tiêu. Đó là trường hợp một cá nhân chiếm hữu gần hết tổng thu nhập trong xã hội, và phần thu nhập còn lại được chia đều cho tất cả thành viên khác. Một thành viên với thu nhập vừa đủ sống chỉ so sánh với các thành viên trong nhóm tham khảo của mình (không bao gồm người có thu nhập cao nhất trong xã hội), và do đó không cảm thấy thiếu thốn.
- Tổng thiếu thốn tương đối cho toàn xã hội đồng (nghịch) biến với G khi G nhỏ (lớn) hơn 0.5. Tổng thiếu thốn tương đối cho toàn xã hội lên đến cực đại khi một nửa tổng số thành viên xã hội có thu nhập vừa đủ sống (nhóm thiếu thốn)

và một nửa tổng số thành viên xã hội chia đều tổng số thu nhập còn lại (nhóm không thiếu thốn). Điểm này tương ứng với $LG = 0.5$.

Dựa trên các lập luận trên, Podder đề xuất một chỉ số cho tổng thiếu thốn tương đối như sau

$$RD \equiv \begin{cases} 2G & G \leq 0.5 \\ 2(1-G) & G > 0.5 \end{cases} \quad (5)$$

Lối phân tích của Podder trung thực với quan điểm xung đột của xã hội học và phù hợp với các chuyển biến lịch sử. Vì thế đây là cách thông hiểu thiếu thốn tương đối mà tác giả bài viết này ủng hộ.

4.5 Một vài ứng dụng vào các vấn đề xã hội

Trong buổi đầu của văn minh nhân loại, khi con người chưa sống thành xã hội có tổ chức, hoạt động kinh tế chính yếu của con người là săn bắt, hái lượm. Vào thời kỳ này, thu nhập (dưới dạng tiêu thụ) thường được phân phối một cách hợp lý theo đóng góp và nhu cầu. Đây là tình trạng mà trong đó chênh lệch thu nhập và thiếu thốn tương đối đều thấp. Thời kỳ phong kiến có thể mô tả bằng sự phân cực hoá của xã hội với một thiểu số rất nhỏ thuộc nhóm không thiếu thốn (“có”) và hầu hết số còn lại thuộc nhóm thiếu thốn (“không có”). Đây là tình trạng mà trong đó chênh lệch thu nhập rất cao và thiếu thốn tương đối rất thấp. Điều này có thể giải thích phần nào tại sao xã hội phong kiến đã tồn tại một thời gian khá dài trong lịch sử con người.

Khi tổng thiếu thốn toàn xã hội lên đến cực đại, sự bất mãn và oán giận cũng đến cực điểm, và đây là giai đoạn mà xác suất xung đột xã hội cao nhất. Khá nhiều sự kiện lịch sử gần đây có thể giải thích bằng thiếu thốn tương đối. Hirschman (1973) cho thí dụ về nội chiến tại Nigeria và sự tách rời của Pakistan và Bangladesh. Pakistan và Bangladesh lúc bấy giờ có dân số ngang nhau. Khi Pakistan và Bangladesh trở thành nước theo đạo Hồi, bộ máy hành chính của hai nước được các người Pakistan điều khiển. Các nhà hành chính này chuyển nguồn lực của Bangladesh và hầu hết viện trợ nước ngoài để đạt được phát triển kinh tế cho Pakistan, còn Bangladesh thì bị lãng quên. Nhưng tại sao nội chiến không xảy ra sớm hơn? Hirschman giải thích điểm này một cách khá thuyết phục qua tác dụng đường hầm (tunnel effect). Khi quá trình phát triển bắt đầu, chỉ một thiểu số dân chúng hưởng quyền lợi kinh tế. Nhóm thiếu thốn chưa bất mãn vì các thành viên của nhóm này kỳ vọng họ cũng sẽ hưởng quyền lợi kinh tế một ngày gần đây. Sau khi chờ đợi quá lâu, sự thấu cảm ban đầu trở thành cảm giác thiếu thốn tương đối. Khi đủ số người cùng cảm nhận như vậy, xung đột xã hội bắt đầu xảy ra. Sự tan rã của Pakistan–Bangladesh là một thí dụ của mức tổng thiếu thốn tương đối lên đến cực điểm.

Ý niệm thiếu thốn tương đối còn dùng để giải thích nhiều hiện tượng khác nhau như nổi loạn, cách mạng, thương lượng lương bổng, di dân từ quê ra tỉnh, vv. Tuy nhiên, chúng ta nên nhớ rằng, lý thuyết thiếu thốn tương đối chỉ là sự thật thống kê. Có rất nhiều trường hợp mà trong đó lý thuyết thiếu thốn tương đối không thể giải thích thoả đáng được.

Trong trường hợp một nền kinh tế chuyển tiếp như Việt Nam, ghen tỵ và thiếu thốn tương đối có hai tác động tiêu cực chính:

- Lòng ghen tỵ của một số cá nhân gây ra phá hoại, cản trở sự cải tiến và thành công của làng giềng hay đồng nghiệp;
- Thiếu thốn tương đối giữa nông thôn và thành thị có thể gây ra bất ổn và xung đột xã hội nếu nông dân phải chịu đựng thiệt thòi quá lâu và nếu nghèo đói di truyền từ thế hệ này qua thế hệ khác.

Những diễn tiến gần đây, ví dụ như trung dụng đất của nông dân, chủ trương “xã hội hóa” giáo dục và y tế, cộng với hệ thống thuế lũy thoái càng làm mức độ thiếu thốn tương đối và ghen tỵ tại Việt Nam trở nên trầm trọng hơn.

5. Vài Biện pháp Làm giảm Thiếu thốn Tương đối tại Việt Nam

- Công nghiệp hoá/Đô thị hoá
- Tái phân phối thu nhập qua hệ thống thuế và chuyển giao lũy tiến
- Tiếp cận giáo dục/y tế cho người nghèo
- Tiếp cận tín dụng cho nhà nông (ngân hàng xanh)

6. Kết luận

Bài viết phân tích vai trò của chênh lệch/bất bình đẳng kinh tế, ghen tỵ và thiếu thốn tương đối trong phát triển bền vững tại Việt Nam. Tuy ý niệm phát triển bền vững có thể thông hiểu nhiều cách khác nhau, bài này nhấn mạnh đến góc cạnh phân phối thu nhập của tăng trưởng kinh tế. Động cơ chính của bài viết là xu hướng phân hóa giàu nghèo giữa thành thị và nông thôn Việt Nam càng ngày càng tăng.

Trong trường hợp nghiên cứu dùng số liệu Việt Nam, một vấn đề cần quan tâm hơn cả là đo lường tỷ lệ nghèo đói. Một số nghiên cứu quốc tế cho thấy, nếu chúng ta giả sử thu nhập được phân phối đồng đều giữa các thành viên trong gia đình hay hộ, chúng ta sẽ đánh giá thấp tỷ lệ trẻ em nằm trong diện nghèo đói. Đây là một vấn đề cần điều tra lại trước hết và cấp tốc hơn cả.

Sự khác biệt giữa ý niệm chênh lệch kinh tế (ý niệm thực chứng) và bất bình đẳng kinh tế (ý niệm chuẩn tắc) được thảo luận trong phần 3 của bài. Trong một nền kinh tế có sản xuất, không phải tất cả chênh lệch kinh tế đều là bất bình đẳng kinh tế, và nếu không điều chỉnh đúng mức, chênh lệch kinh tế sẽ ước lượng quá cao bất bình đẳng kinh tế. Cách gọi đường 45 độ trong biểu đồ Lorenz là đường bình đẳng tuyệt đối không chính xác và dễ gây sai lạc. Tương tự, hệ số Gini bỏ quên ảnh hưởng của chu trình cuộc đời trên thu nhập, và do đó không những đánh giá quá cao chênh lệch thu nhập tại bất kỳ một thời điểm nào, mà còn có thể cho ấn tượng sai về xu hướng chênh lệch thu nhập qua thời gian.

Kể đó, bài này thảo luận sự liên hệ giữa ý niệm thiếu thốn tương đối và chênh lệch kinh tế. Bài viết chấp nhận quan điểm xã hội học rằng người ta chỉ so sánh với nhóm tham khảo của mình, và nhóm tham khảo không phải là toàn xã hội. Như vậy, tổng thiếu thốn tương đối cho toàn xã hội đồng (nghịch) biến với chênh lệch thu nhập khi chỉ số Gini nhỏ (lớn) hơn 0.5. Khi xã hội chia thành hai nhóm, có và không, với số

thành viên tương đương nhau, chỉ số Gini bằng 0.5 và tổng thiếu thốn tương đối lên mức cao nhất. Đây là một tình trạng mà xác suất xung đột xã hội lên đến cực điểm, nhất là sau khi các thành viên của nhóm thiếu thốn đã chờ một thời gian dài. Điều này cũng có thể xem là một tiếng chuông báo động cho Việt Nam. Một số biện pháp nhằm giảm thiểu thiếu thốn tương đối được đề xuất trong phần 5 của bài viết. Đây chẳng qua chỉ là những biện pháp quen thuộc của chính sách phát triển công nghiệp trong công bình xã hội.

Tài liệu Tham khảo

- Alesina, A. & Perrotti, R. (1996), “Income distribution, political instability and investment”, *European Economic Review* 40(6): 1203-1228.
- Benhabib, J. & Rustichini, A. (1996), “Social conflict and growth”, *Journal of Economic Growth* 1(1): 125-142.
- Berrebi, Z.M. & Silber, J. (1985), “Income inequality indices and deprivation: A generalization”, *Quarterly Journal of Economics* 100(3): 807-10.
- Cộng Hòa Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam (2003), *Chiến Lược Toàn Diện về Tăng Trưởng và Xóa Đói Giảm Nghèo*, Việt Nam, Hà Nội. Truy cập tại <http://siteresources.worldbank.org/INTVIETNAMINVIETNAMESE/Resources/CPRGS_Vietnames_edited.pdf>.
- Davis, J.A. (1949), “A formal interpretation of the theory of relative deprivation”, *Sociometry* 22: 280-96.
- Dollar, D. & Glewwe, P. (1998), “Poverty and inequality in the early reform period”, Chương 2 trong Dollar, D., Glewwe, P. & Litvack, J. (đồng chủ biên), *Household Welfare and Vietnam's Transition*, World Bank Regional and Sectoral Studies, World Bank, Washington DC.
- Estaban, M. & Ray, D. (1994), “On the measurement of polarization”, *Econometrica* 62(4): 819-51.
- Formby, J.P. & Seaks, T.G. (1980), “Paglin's Gini measure of inequality: A modification”, *American Economic Review* 70(3): 479-82.
- Glewwe, P., Gragnolati, M. & Zaman, H. (2000), *Who Gained from Vietnam's Boom in the 1990s? An Analysis of Poverty and Inequality Trends*, Development Research Branch, World Bank, Washington DC.
- Haig, R.M. (1921), “The concept of income”, trong Haigh, R. (chủ biên), *The Federal Income Tax*, Columbia University Press, New York.
- Hey, J.D. & Lambert, P.J. (1980), “Relative deprivation and the Gini coefficient: Comment”, *Quarterly Journal of Economics* 95(3): 567-73.
- Hirschman, A.O. (1973), “The changing tolerance for income inequality in the course of economic development”, *Quarterly Journal of Economics* 87(4): 544-66.
- Johnson, W. (1977), “The measurement and trend of inequality: Comment”, *American Economic Review* 70(3): 502-4.
- Lazear, E.P. & Michael, R.T. (1988), *Allocation of Income Within the Household*, University of Chicago Press, Chicago.
- Liu, A.Y.C. (2001), “Markets, inequality and poverty in Vietnam”, *Asian Economic Journal* 15(2): 217-35.
- Millimet, D., Podder, N., Slottjie, D. & Zandvakili, S. (2003), “Bounding lifetime income inequality using a cross section of data”, *Review of Income and Wealth* 49(2): 205-19.

- Morgan, J.N. (1962), “The anatomy of income distribution”, *Review of Economics and Statistics* 44(tháng 8): 270–83.
- Nelson, E. (1977), “The measurement and trend of inequality: A comment”, *American Economic Review* 70(3): 497–501.
- Nguyen, Manh Hung (2003), “Regional and urban–rural disparities in the Vietnamese economy”, trong Tran-Nam, Binh & Pham, Do Chi (đồng chủ biên), *The Vietnamese Economy – Awakening the dormant dargon*, RoutledgeCurzon, London, trang 283–300.
- Nguyen, Van Hanh (2003), “Environmental conditions and sustainable economic development in Vietnam in the decade leading to the new millenium”, trong Tran-Nam, Binh & Pham, Do Chi (đồng chủ biên), *The Vietnamese Economy – Awakening the dormant dargon*, RoutledgeCurzon, London, trang 267–280.
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) (2003), *Sustainable Development, Glossary*, truy cập ngày 5 tháng 11 năm 2002 tại <<http://www.oecd.org/EN/glossary>>.
- Paglin, M. (1975), “The measurement and trend of inequality: A basic revision”, *American Economic Review* 65(4): 598–609
- Pezzey, J. (1989), ‘Economic analysis of sustainable growth and sustainable development’, *Working Paper No. 15*, World Bank Environmental Department, Washington DC.
- Pham, Lan Huong & Pham, Thi Vinh (2004), *Income Distribution in Vietnam*, East Asian Development Network, Hà Nội. Truy cập tại <www.eadn.org/reports/iwebfiles/i10.pdf>.
- Podder, N. (1996), “Relative deprivation, envy and economic inequality”, *Kylos* 49(3): 353–76.
- Podder, N. & Tran-Nam, B. (2003), “Human capital and earnings inequality: Some consideration of distributive justice with illustration from Australia”, *Conference Inequality, Poverty and Human Well-being Conference*, World Institute of Development Economics Research, Helsinki, 30–31 tháng 5.
- Rainwater, L. (1974), *What Money Buys: Inequality and the Social Meaning of Income*, Basic Books, New York.
- Runciman, W.G. (1966), *Relative Deprivation and Social Justice: A Study of Attitudes to Social Inequality in Tewntieth-Century England*, Routledge & Kegan Paul, London.
- Schork, K. (1996), “A conjectural model of political conflict: Impact of political opportunities on the relationship between economic inequlity and violent political conflicts”, *Journal of Conflict Resolution* 40(1): 98–133.
- Sen, A.K. (1973), *On Economic Inequality*, Clarendon Press, Oxford.
- Sen, A.K. (1976), “Poverty: An ordinal approach to measurement,” *Econometrica* 44(2): 219–31.
- Simmons, H.C. (1938), *Personal Income Taxation*, University of Chicago Press, Chicago.
- Stoffer, S.A., Suchman, E.A., DeViney, L.C., Star, S.A. & Williams, R.M. (1949), *The American Soldier I: Adjusting During Army Life*, Princeton University Press, Princeton.
- Tran, Tien Duc (2002), “Population and sustainable development in Vietnam: Current situation and challenges”. Truy cập ngày 5 tháng 11 năm 2002 tại <<http://www.dse.de/ef/populat/duc.htm>>.
- Tran-Nam, Binh (1999), “Economic liberalization and Vietnam’s long-term growth prospects”, *Journal of the Asia Pacific Economy* 4(2): 233–257.

- Trần, Nam Bình (2003), “Tăng trưởng bền vững và phát triển nông nghiệp” trong Phạm, Đỗ Chí, Đặng, Kim Sơn, Trần, Nam Bình & Nguyễn, Tiến Triển (đồng chủ biên), *Làm Gì Cho Nông Thôn Việt Nam?*, Saigon Economic Times, NXB T/P Hồ Chí Minh & VAPEC, T/P Hồ Chí Minh, trang 87–113.
- Tran-Nam, B. & Whiteford, P. (198), “Household equivalence scales: New Australian estimates from the 1984 Household Expenditure Survey”, *Economic Record* 66(3): 231–34.
- Trung tâm Khoa học Xã hội và Nhân văn Quốc gia (2001), *Báo cáo Phát triển Con người Quốc gia*, NXB Chính trị, Hà Nội.
- United Nations Development Programme (UNDP) (1993, 1997, 2006), *Human Development Report*, Oxford University Press, New York.
- United Nations Development Programme (UNDP), Vietnam (2001), “Nobel Prize winner praised Vietnam’s ten-year strategy”, *Press Release*, UNDP, Hà Nội, ngày 11 tháng 10.
- Varian, H. (1974), “Equity, envy and efficiency”, *Journal of Economic Theory* 9(1): 63–91.
- World Bank (1993), “Vietnam transition to the market – An economic report”, *Report No. 11902-VN*, World Bank, Washington DC.
- World Commission on Environment and Development (1987), *Our Common Future*, Oxford University Press, Oxford.
- Yitzhaki, S. (1979), “Relative deprivation and the Gini coefficient”, *Quarterly Journal of Economics* 93(2): 321–4.
- Yitzhaki, S. (1982), “Relative deprivation and economic welfare”, *European Economic Review* 17(1): 99–113.

Phụ lục 1: Đo lường Thu nhập

Các loại thu nhập

Định nghĩa thu nhập của Haigh (1912) và Simmons (1938) thường được xem là định nghĩa bao hàm nhất của thu nhập:

Thu nhập \equiv Tiêu thụ + Sự thay đổi giá trị của tài sản

Định nghĩa này quá tổng quát và trừu tượng, rất khó áp dụng trong các điều tra thực tế. Cho mục đích ứng dụng, chúng ta cần khai triển định nghĩa này thêm. Trên lý thuyết, các nhà kinh tế phân biệt các loại thu nhập sau đây:

- Thu nhập tiền (money income) = luồng tiền một cá nhân hay gia đình nhận được từ mọi nguồn như lương, lợi nhuận doanh nghiệp, lợi tức từ vốn tài chính như tiền lãi, lãi cổ phần, lãi vốn (capital gains), chuyển giao, vv
- Thu nhập tiền hóa (monetized income) = Thu nhập tiền + Giá trị tiền của trữ lượng hàng hóa bền của tư nhân (như nhà cửa, xe hơi, quần áo, vv) và của công (đường xá, cống rãnh, thư viện, vv) + Giá trị tiền của vốn xã hội (như luật lệ cai trị, cách hành xử xã hội, vv);
- Thu nhập toàn (full income) = Thu nhập tiền hóa + Giá trị thời giờ ngoài thị trường của các thành viên trong gia đình;
- Thu nhập thật, toàn (full, real income) = Thu nhập toàn điều chỉnh cho trình độ kỹ thuật tương đối của gia đình (như tài nấu ăn của các bà nội trợ, số người trong nhà, vv).

Trên thực tế, tìm kiếm dữ kiện cho thu nhập tiền hoá, thu nhập toàn, vv rất khó khăn. Vì thế các nhà kinh tế thường chỉ tập trung vào thu nhập tiền. Trong các điều tra ứng dụng, các nhà nghiên cứu thường muốn xem xét ảnh hưởng của chính sách thuế–chuyển giao trên phân phối thu nhập. Trong trường hợp này, chúng ta có thể phân biệt các loại thu nhập tiền như sau:

- Thu nhập thị trường (market income) = luồng tiền một cá nhân hay gia đình nhận được từ thị trường như lương, lợi nhuận doanh nghiệp, lợi tức từ vốn tài chính, vv;
- Thu nhập tư (private income) = Thu nhập thị trường + Chuyển giao từ tư nhân (tiền mặt lẫn hiện vật);
- Thu nhập gộp hay thu nhập tổng (gross income) = Thu nhập tư + Chuyển giao từ chính phủ (tiền mặt lẫn hiện vật);
- Thu nhập trừ thuế (disposable income) = Thu nhập tổng – Thuế thu nhập¹⁶;
- Thu nhập ròng (net income) = Thu nhập sau thuế – Thuế gián thu¹⁷

Đơn vị thu nhập

Trong các khảo sát về phân phối thu nhập, đơn vị đo lường có thể là cá nhân, gia đình hay hộ. Dùng cá nhân làm đơn vị thu nhập rất tiện lợi vì nhiều lý do: định nghĩa rõ

¹⁶ Thuế trực thu thường chỉ đánh trên thu nhập thị trường.

¹⁷ Thuế gián thu đánh trên tiêu thụ. Điều này hàm nghĩa thu nhập ròng cũng tùy thuộc vào mô thức tiêu thụ của cá nhân hay gia đình.

ràng, số liệu sẵn sàng, cá nhân thường cũng là đơn vị thuế, vv. Tuy nhiên, dùng cá nhân làm đơn vị thu nhập cũng có nhiều bất lợi. Có rất nhiều cá nhân trong xã hội không có hay có ít thu nhập, ví dụ như trẻ em, người già, các bà nội trợ, những người bệnh tật, vv. Như vậy, nếu dùng cá nhân làm đơn vị đo lường thì có rất nhiều thành viên của xã hội sẽ bị loại bỏ trong phân phối thu nhập và do đó chúng ta sẽ không thấy một bức tranh toàn cảnh cho xã hội. Hơn nữa, trong thực tế, con người sống thành gia đình hay hộ, người lớn chia xẻ thu nhập với con cái, và đôi khi cả với các thành viên khác trong hộ (không nhất thiết có liên hệ gia đình). Chính vì thế, hầu hết các khảo sát về phân phối thu nhập đều dùng hộ làm đơn vị thu nhập.

Khi dùng hộ làm đơn vị đo lường trong các khảo sát phân phối thu nhập, các nhà nghiên cứu gặp hai trở ngại chính:

- Thu nhập của hộ được phân phối như thế nào giữa các thành viên của hộ; và
- Lợi thế kinh tế nhờ quy mô trong tiêu thụ (economies of scale in consumption).

Trong khi phân phối thu nhập giữa các hộ được khảo sát rất kỹ lưỡng, có rất ít nghiên cứu về phân phối thu nhập trong một hộ (một ngoại lệ quan trọng là Lazear & Michael 1988). Các nhà nghiên cứu thường chấp nhận một giả thiết đơn giản là tổng thu nhập trong một hộ được phân chia đồng đều cho tất cả thành viên trong hộ. Dưới giả thiết này, chúng ta có thể suy ra thu nhập bình quân đầu người cho mỗi hộ bằng cách chia tổng thu nhập của hộ cho số người trong hộ.¹⁸ Hầu hết các nhà nghiên cứu đều chấp nhận giả thiết quy ước này.

Nhưng qua những quan sát tình cờ, cá nhân, chúng ta biết rằng không hộ nào chia xẻ thu nhập hoàn toàn đồng đều giữa tất cả hộ viên. Điều này đã được kiểm chứng qua các nghiên cứu nghiêm túc về sự phân bổ chi phí trong hộ/gia đình. Dựa trên số liệu thống kê Mỹ năm 1970 và 1979, Lazear & Michael (1988) chứng tỏ rằng, tính bình quân, một trẻ em chỉ hưởng được 40% tiêu thụ của một người lớn. Nếu các hộ viên trong một hộ không được đối xử đồng đều, thu nhập bình quân cho mỗi hộ không phải là một biểu trưng chính xác cho phân phối phúc lợi trong một nền kinh tế. Một hàm ý quan trọng của điều này là thu nhập bình quân mỗi hộ có xu hướng đánh giá thấp tỷ lệ nghèo đói của trẻ em trong xã hội.

Nhưng ngay cả nếu nguồn lực được phân phối đồng đều giữa các thành viên trong hộ, thu nhập bình quân mỗi hộ vẫn không phải là một biểu trưng chính xác cho phúc lợi của từng hộ viên. Nhu cầu của mỗi hộ tăng lên với từng hộ viên, nhưng không theo tỷ lệ thẳng vì sự hiện diện của lợi thế kinh tế nhờ quy mô trong tiêu thụ. Lợi thế này có hai dạng chính như sau. Thứ nhất, hộ đông người có khả năng mua một số hàng hoá trong nhà (ví dụ như thực phẩm) với số lượng lớn và giá đơn vị thấp hơn (bulk buying). Thứ hai, một số hàng hoá và dịch vụ trong nhà có tính chất hàng hoá công (public goods), ví dụ như TV, điện, báo giấy, vv. Do đó chia tổng thu nhập bằng số người trong hộ sẽ ước lượng thấp phúc lợi kinh tế của từng hộ viên.

Thay vì dùng số hộ viên, nhiều nhà kinh tế chủ trương dùng thước đo tương đương hộ (household equivalence scales) để điều chỉnh thu nhập. Thước đo tương đương hộ là số đo các mức thu nhập hay tiêu thụ tương đối mà các hộ với số người và độ tuổi khác

¹⁸ Chỉ số Gini cho thu nhập bình quân mỗi hộ luôn luôn thấp hơn chỉ số Gini cho thu nhập cá nhân.

nhau cần có để đạt tới mức sống như nhau. Trong phương pháp này, các loại hộ được chia thành hộ tham khảo (reference household), với số đo là 1, và hộ so sánh (comparison household). Giả thử chúng ta chọn hộ một người lớn là hộ tham khảo. Nếu thước đo của hộ hai người lớn và một trẻ em là 2, điều đó hàm nghĩa hai người lớn và một trẻ em cần gấp đôi thu nhập hay chi phí của một người lớn để đạt được mức phúc lợi như cá nhân đó. Sự hiểu biết về thước đo tương đương hộ rất cần thiết cho chính sách an sinh xã hội trong các nước đã phát triển. Trên nguyên tắc, các thước đo tương đương hộ có thể suy ra từ các số liệu dưới một vài giả thiết nhất định nào đó¹⁹ (xem, thí dụ như, Tran-Nam & Whiteford 1990).

2.4 Thu nhập ngắn hạn và thu nhập dài hạn

Như đã thảo luận bên trên, thu nhập hiện thời không phải là một biểu trưng thích hợp cho phúc lợi kinh tế. Nhiều nhà kinh tế lập luận rằng chênh lệch hay bất bình đẳng kinh tế phải dựa trên thu nhập cả đời.²⁰ Nhưng nếu muốn tính ra thu nhập cả đời, chúng ta cần có số liệu về thu nhập hiện thời của các cá nhân qua nhiều giai đoạn của các cá nhân đó. Số liệu thu nhập dài hạn như vậy vô cùng khó kiếm. Dù muốn dù không, các nhà nghiên cứu thường chỉ có các số liệu thu nhập tại một thời điểm cố định (cross section data) mà thôi. Do đó, nếu phải dùng thu nhập hiện thời để ước lượng mức độ chênh lệch hay bất bình đẳng kinh tế, chúng ta phải lưu ý đến tương quan giữa độ tuổi và thu nhập (age-income profile).²¹

Từ lâu nay, các nhà kinh tế đã nhận thức rằng biểu đồ Lorenz và hệ số Gini bỏ quên ảnh hưởng của chu trình cuộc đời trên thu nhập, và do đó là những cách đo lường chênh lệch thu nhập không hoàn hảo (xem, thí dụ như, Morgan 1962: 273–5). Nói rõ hơn, chỉ số Gini đo lường sự chênh lệch thu nhập **trong** các lớp tuổi, cũng như **giữa** các lớp tuổi. Nhưng sự chênh lệch giữa các lớp tuổi phản ánh tương quan độ tuổi–thu nhập, không phải là chênh lệch cả đời. Như vậy chỉ số Gini sẽ ước lượng quá cao bất bình đẳng kinh tế. Paglin (1975: 559–601) đề xuất một phương thức loại bỏ sự chênh lệch thu nhập **giữa** các lớp tuổi khác nhau. Theo phương pháp này, đường bình đẳng tuyệt đối không phải là đường 45 độ mà là đường lồi P , phản ánh sự phân chia đồng đều của thu nhập sau khi đã điều chỉnh cho ảnh hưởng của chu trình cuộc đời trên thu nhập.

Đóng góp của Paglin rất là quan trọng vì Paglin có thể điều chỉnh phân phối thu nhập cho tương quan độ tuổi–thu nhập mà vẫn giữ được một thống kê tóm tắt cho chênh lệch thu nhập. Phương pháp của Paglin cho thấy rằng không những chỉ số Gini đánh giá quá cao chênh lệch thu nhập tại bất kỳ một thời điểm nào, mà còn có thể cho ấn tượng sai về xu hướng chênh lệch thu nhập qua thời gian. Nói rõ hơn, khi chỉ số Gini tăng (hay giảm) theo thời gian, điều đó không nhất thiết hàm nghĩa bất bình đẳng kinh tế trong các lớp tuổi tăng (hay giảm) qua thời gian. Tuy ý tưởng của Paglin rất đúng, cách điều chỉnh của Paglin đã gặp một số chỉ trích và các góp ý cho chính xác hơn (xem, thí dụ như, Johnson 1977, Nelson 1977, Formby & Seaks 1980, Millimet và các đồng tác giả 2003).

¹⁹ Từ quan điểm ước lượng, chúng ta cần giả thử một điều kiện để nhận diện (identify) thước đo hộ tương đương. Một ví dụ tiêu biểu là giả thiết các hộ với tỷ phần ngân sách (budget share) thực phẩm bằng nhau có mức sống ngang nhau.

²⁰ Thu nhập cả đời có thể định nghĩa là giá trị hiện tại (present value) của dòng thu nhập hiện thời.

²¹ Tương quan độ tuổi–thu nhập có hình chữ U ngược, nghĩa là thu nhập đồng biến theo tuổi đến một mức độ nào đó (khoảng 55 tuổi) và sau đó thì thu nhập nghịch biến theo tuổi.