

Competitiveness: A Dangerous Obsession

Paul Krugman

Khả năng cạnh tranh: Một sự ám ảnh nguy hiểm

Bản dịch: Nguyễn Việt Hưng

Khoa Đầu thầu – Học viện Chính sách và Phát triển

THE HYPOTHESIS IS WRONG

Các giả thuyết là không chính xác

Vào tháng 6 năm 1993, Jacques Delors đã có 1 buổi trình bày đặc biệt với các nhà lãnh đạo của các quốc gia của cộng đồng châu Âu, cuộc họp được diễn ra tại Copenhagen, về vấn đề thất nghiệp gia tăng tại châu Âu. Các nhà kinh tế những người mà nghiên cứu về tình hình châu Âu đã rất tò mò để xem Delors, chủ tịch uỷ ban EC có thể nói gì. Phần lớn họ chia sẻ ít hay nhiều về sự chần đoán tương tự về vấn đề của châu Âu: thuế và các quy định được áp đặt bởi các quy định về phúc lợi ngặt nghèo của các quốc gia châu Âu đã làm cho các nhà tuyển dụng miễn cưỡng tạo ra những việc làm mới, trong khi mức trợ cấp thất nghiệp lại tương đối hào phóng làm cho người lao động không chấp nhận các loại công việc có mức lương thấp cái mà giúp giữ tỷ lệ thất nghiệp ở mức thấp tại Hoa Kỳ. Những khó khăn về tiền tệ liên quan tới việc duy trì hệ thống đồng tiền chung châu Âu cùng với chi phí cho việc thống nhất nước Đức đã làm gia tăng thêm sự trầm trọng của vấn đề mang tính hệ thống này. Đây không những là một phép chần đoán có sức thuyết phục mà còn là một vụ nổ về chính trị, và mọi người đều muốn biết Delors sẽ kiểm soát vấn đề này như thế nào. Liệu rằng ông ta có đủ can đảm để nói với các nhà lãnh đạo của châu Âu rằng nỗ lực nhằm đảm bảo sự công bằng kinh tế của họ đã tạo ra sự thất nghiệp như một sản phẩm phụ không mong muốn? Liệu rằng ông ta có thừa nhận rằng EMS chỉ có thể duy trì bằng cái giá của một cuộc suy thoái và đối mặt với những hàm ý của sự thừa nhận này đối với liên minh tiền tệ châu âu.

Các bạn có đoán được không? Delor đã không phải đối mặt với vấn đề của những phúc lợi của quốc gia hay EMS. Ông giải thích rằng nguyên nhân gốc rễ của sự gia tăng tình trạng thất nghiệp tại Châu Âu là do sự yếu kém trong cạnh tranh với Hoa Kỳ hay Nhật Bản và giải pháp cho vấn đề này là 1 chương trình đầu tư vào cơ sở hạ

tăng và công nghệ cao. Đây là một sự tránh né đáng thất vọng, nhưng không phải là một điều đáng ngạc nhiên. Nói cho cùng, theo lối hùng biện về khả năng cạnh tranh, theo quan điểm của tổng thống Clinton, "mỗi quốc gia như một tập đoàn lớn cạnh tranh trên thị trường toàn cầu" - đã trở nên phổ biến trong số các quan điểm của các lãnh đạo trên thế giới. Những người mà tin rằng họ tinh tế về vấn đề này cho rằng vấn đề kinh tế mà bất cứ một quốc gia hiện đại nào phải đối mặt đó là một trong những sự cạnh tranh trên thị trường quốc tế, rằng Hoa Kỳ và Nhật Bản cạnh tranh với nhau như Cocacola cạnh tranh với Pepsi và không thể biết được rằng liệu có bất kỳ ai đặt câu hỏi nghiêm túc về vấn đề này. Cứ mỗi vài tháng, một người bán hàng tốt nhất sẽ cảnh báo công chúng Mỹ về hậu quả nghiêm trọng của việc thua trong cuộc chạy đua của thế kỷ 21. Hội đồng của các ngành công nghiệp về tính cạnh tranh, các nhà kinh tế học địa lý, các nhà lý luận quản lý thương mại đã nổi lên tại Washington. Nhiều người trong số họ đã chẩn đoán các vấn đề của kinh tế Hoa Kỳ theo những điều tương tự như Delors đã là ở châu Âu và hiện đang ở đỉnh cao trong chính quyền của Clinton để xây dựng chính sách kinh tế và thương mại cho Hoa Kỳ. Vì vậy, Delors đã sử dụng một ngôn ngữ không chỉ thuận tiện mà còn thoải mái cho ông ta và một lượng khán giả lớn ở cả hai bờ Đại Tây Dương.

Thật không may là những chẩn đoán của ông ta đã làm sai lệch một cách sâu sắc như một hướng dẫn tới những gì thực sự làm Châu Âu tổn hại, và các chẩn đoán tương tự tại Hoa Kỳ cũng gây sự hiểu lầm tương tự. Ý tưởng rằng vận mệnh kinh tế của một quốc gia phần lớn được xác định bởi sự thành công của nó trên thị trường quốc tế là một giả thuyết mà không phải là một sự thật cần thiết và như một vấn đề thiết thực, thực nghiệm chỉ ra rằng giả thuyết này sai. Điều này, được hiểu đơn giản là không phải các quốc gia dẫn đầu thế giới là giữ vai trò quan trọng ở mọi lĩnh vực so với các quốc gia khác, hoặc bất cứ vấn đề kinh tế nào cũng là do sự cạnh tranh thất bại trong nền kinh tế thế giới. Sự ám ảnh ngày càng tăng ở hầu hết các quốc gia tiên tiến với khả năng cạnh tranh quốc tế cần được nhìn nhận, không phải như là một mối quan tâm tốt, nhưng cần được nhìn nhận như một quan điểm được tổ chức khi đối mặt với những bằng chứng ngược lại. Và rõ ràng nó là một quan điểm mà mọi người đều rất muốn giữ, một mong muốn tin rằng nó phản ánh một khuynh hướng đáng chú ý của

những người mà thuyết giảng về lý thuyết của sự cạnh tranh nhằm hỗ trợ cho trường hợp của họ với sự thiếu thận trọng và những sai sót.

Bài báo này đưa ra 3 điểm chính. Thứ nhất, nó cho rằng mối quan tâm về tính cạnh tranh như một vấn đề thực nghiệm thì gần như là không có căn cứ. Thứ hai, nó sẽ cố gắng giải thích tại sao xác định vấn đề của nền kinh tế như là một trong những cạnh tranh quốc tế thu hút sự chú ý của không ít người. Cuối cùng, nó cho rằng sự ám ảnh với tính cạnh tranh không những sai mà còn nguy hiểm, dẫn tới sự bất ổn chính sách nội bộ và đe dọa hệ thống kinh tế quốc tế. Vấn đề cuối cùng là hậu quả từ quan điểm của chính sách cộng đồng. suy nghĩ về sự dẫn dắt của tính cạnh tranh, trực tiếp và gián tiếp, với các chính sách kinh tế tới đến một loạt các vấn đề, nội địa và quốc tế, cho dù đó là trong chăm sóc sức khỏe hay thương mại.

MINDLESS COMPETITION

Sự thiếu hiểu biết về định nghĩa cạnh tranh

Hầu hết mọi người đều sử dụng thuật ngữ "cạnh tranh" theo một nghĩa duy nhất mà không đề cập đến ý nghĩa khác của nó. Dường như họ thấy rằng rõ ràng sự tương đồng giữa một quốc gia và một công ty là hợp lý và câu hỏi là liệu tính cạnh tranh của Hoa Kỳ trên thị trường quốc tế thì không khác về nguyên tắc so với việc đặt câu hỏi là liệu tính cạnh tranh của General Motors ở thị trường minivan Bắc Mỹ hay không.

Trong thực tế, tuy nhiên, việc cố gắng xác định khả năng cạnh tranh của một quốc gia thì gặp nhiều vấn đề hơn là xác định nó trong phạm vi một công ty. Nền tảng của một công ty thực sự là những điểm mấu chốt sau: nếu một công ty không thể trả lương cho nhân viên của họ, nhà cung cấp, chủ sở hữu trái phiếu, nó sẽ không còn hoạt động. Vì vậy, khi chúng ta nói rằng một doanh nghiệp không có tính cạnh tranh, chúng ta muốn nói rằng vị trí của nó trong thị trường là không bền vững, trừ khi nó cải thiện được hiệu quả hoạt động, nó sẽ không còn tồn tại nữa. Các quốc gia, mặt khác, không bao giờ ngừng hoạt động. Họ có thể hài lòng hay không hài lòng với hiệu quả nền kinh tế của họ, nhưng họ khó có thể xác định được rõ ràng điểm mấu chốt của họ. Kết quả là, khái niệm về khả năng cạnh tranh của quốc gia là khó nắm bắt

Người ta cho rằng nền tảng của nền kinh tế quốc gia đơn giản chỉ là sự cân bằng thương mại của nó, khả năng cạnh tranh có thể được đánh giá bởi khả năng của một quốc gia có thể bán ra nước ngoài nhiều hơn là mua. Tuy nhiên, trong cả lý thuyết và thực tế thì một sự thặng dư thương mại có thể là dấu hiệu của sự yếu kém của một quốc gia, thâm hụt có thể là một dấu hiệu của sức mạnh. Ví dụ, Mexico đã buộc phải thặng dư thương mại lớn trong những năm 1980 để trả lãi cho các khoản nợ quốc tế của mình do các nhà đầu tư quốc tế từ chối không cho vay nữa, điều này đã khởi đầu cho một sự thâm hụt thương mại lớn sau năm 1990 khi mà lòng tin của các nhà đầu tư được khôi phục và dòng vốn mới bắt đầu đổ vào. Liệu có ai muốn miêu tả Mexico như một quốc gia có tính cạnh tranh cao trong thời kỳ khủng hoảng nợ hay mô tả những gì diễn ra sau năm 1990 như là một mất mát trong khả năng cạnh tranh?

Phần lớn những nhà nghiên cứu những người mà lo lắng về vấn đề này thì đã cố gắng để định nghĩa khả năng cạnh tranh như một sự kết hợp giữa hiệu suất thương mại tốt và một số yếu tố khác. Đặc biệt, khái niệm phổ biến nhất của khả năng cạnh tranh được dùng hiện nay thì được đưa ra bởi hội đồng cố vấn kinh tế Laura D'Andrea Tyson's *Who's Bashing Whom?*: khả năng cạnh tranh là khả năng của chúng ta có thể sản xuất và cung cấp dịch vụ cái mà có thể qua được phép thử cạnh tranh quốc tế trong khi công dân của chúng ta được hưởng một cuộc sống tiêu chuẩn cái mà luôn vừa phát triển vừa bền vững. Điều này nghe có vẻ hợp lý. Tuy nhiên, nếu bạn nghĩ về nó và kiểm tra suy nghĩ của bạn với thực tế, bạn sẽ nhận ra rằng thật khó mà định nghĩa này có thể đúng với thực tế.

Hãy tiến hành xem xét, định nghĩa này có ý nghĩa gì đối với một quốc gia tham gia rất ít vào hoạt động thương mại quốc tế, như là Hoa Kỳ vào năm 1950. Đối với một nền kinh tế như vậy, khả năng cân bằng thương mại của nó chủ yếu là vấn đề nhận được tỷ lệ trao đổi đúng. Tuy nhiên, bởi vì thương mại là một yếu tố nhỏ trong nền kinh tế, tỷ giá hối đoái là một yếu tố có sức ảnh hưởng nhỏ tới chất lượng cuộc sống. Vì vậy, trong một quốc gia mà có rất ít sự trao đổi thương mại quốc tế, sự nâng cao của chất lượng cuộc sống và khả năng cạnh tranh theo định nghĩa của Tyson's cần được xác định gần như hoàn toàn bởi các yếu tố trong nước và sẽ chủ yếu dựa vào tốc độ tăng năng suất. Đó là sự tăng trưởng năng suất nội địa theo thời kỳ chứ không phải tăng trưởng năng suất so với các nước khác. Hay nói cách khác, đối với một quốc gia

mà có ít sự trao đổi thương mại quốc tế, khả năng cạnh tranh sẽ trở thành một cách hay để nói rằng " năng suất" và sẽ không có liên quan gì đến cạnh tranh quốc tế.

Nhưng chắc chắn điều này sẽ thay đổi khi thương mại trở nên quan trọng hơn, như thực tế cho các nền kinh tế lớn? Điều này chắc chắn có thể thay đổi. Giả sử các quốc gia tìm ra rằng mặc dù năng suất của họ vẫn tăng đều đặn, họ chỉ có thể thành công trong xuất khẩu bằng cách liên tục phá giá đồng tiền của họ, bán hàng hoá của họ rẻ hơn trên thị trường quốc tế. Sau đó, mức sống của họ, cái mà phụ thuộc vào sức mua của họ đối với nhập khẩu cũng như hàng hoá được sản xuất nội địa, có thể thực sự bị giảm xuống. Trong thuật ngữ của các nhà kinh tế, tăng trưởng nội địa có thể bị chững lại bởi những điều khoản thương mại bất lợi. Vì vậy thuật ngữ "cạnh tranh" có thể thực sự mô tả về sự cạnh tranh quốc tế.

Một ví dụ có thể hữu ích ở đây. Giả sử rằng một quốc gia chi tiêu 20% thu nhập của mình cho hàng nhập khẩu và giá của hàng hoá nhập khẩu được tính bằng ngoại tệ. Nếu quốc gia này buộc phải giảm giá trị đồng tiền của mình - giảm giá trị bằng ngoại tệ - 10%, điều này sẽ tăng 20% chi tiêu của nước này lên 10%, do đó nâng chỉ số giá chung lên 2%. Ngay cả khi sản lượng trong nước không thay đổi, thì thu nhập thực của đất nước này sẽ giảm 2%. Nếu quốc gia phải giảm giá nhiều lần khi đối mặt với áp lực cạnh tranh, tăng trưởng thu nhập thực sẽ liên tục tụt hậu so với tăng trưởng của sản lượng thực.

Tuy nhiên, điều quan trọng cần lưu ý là quy mô của khoản thời gian này phụ thuộc không chỉ vào số lượng phá giá mà còn về phần nhập khẩu trong chi tiêu. Sự sụt giảm 10 phần trăm của đồng đô la so với đồng yên không làm giảm thu nhập thực của Hoa Kỳ xuống 10 phần trăm - thực tế, nó làm giảm thu nhập thực của Hoa Kỳ chỉ khoảng 0.2 phần trăm bởi vì chỉ có khoảng 2 phần trăm thu nhập của Mỹ được sử dụng cho hàng hoá sản xuất tại Nhật Bản.

Tuy nhiên, không có lý do gì để bỏ lại nó như một suy đoán thuần tuý; nó có thể dễ dàng được kiểm chứng đối với dữ liệu. Có phải điều kiện trao đổi thương mại không tốt trong thực tế là một lực cản lớn đối với các tiêu chuẩn sống của Hoa Kỳ? Hoặc tốc độ tăng trưởng thu nhập thực tế của Hoa Kỳ tiếp tục bằng tốc độ tăng của năng suất nội địa, thậm trí ngay cả khi thương mại chiếm phần lớn hơn trong thu nhập so với trước đây?

Để trả lời câu hỏi này, chúng ta chỉ cần nhìn vào dữ liệu về thu nhập quốc gia mà bộ thương mại xuất bản thường xuyên trong khảo sát về tình hình kinh doanh hiện tại. Tiêu chuẩn đo lường về sự phát triển kinh tế của Hoa Kỳ là GNP - một cách đo

lượng mà chia giá trị của hàng hoá và dịch vụ được sản xuất tại Hoa Kỳ bởi các chỉ số giá thích hợp nhằm ước tính giá trị thực tế của sản lượng quốc gia. Tuy nhiên, bộ thương mại đã xuất bản một sản phẩm gọi là "sự chỉ huy GNP". Điều này thì cũng tương tự như GNP thực ngoại trừ việc phân chia xuất khẩu của Hoa Kỳ không theo chỉ số giá xuất khẩu mà theo chỉ số giá nhập khẩu của Hoa Kỳ. Tức là, xuất khẩu được đánh giá bằng cái mà Mỹ có thể mua với khoản tiền mà xuất khẩu mang lại. Do đó, "Chỉ huy GNP" đánh giá khối lượng hàng hoá và dịch vụ mà nền kinh tế Mỹ có thể "ra lệnh" - sức mua của quốc gia - hơn là so với sản lượng mà họ sản xuất. và như chúng ta đã thấy, "khả năng cạnh tranh" thì có nghĩa khác với "năng suất" nếu và chỉ nếu sức mua tăng lên đáng kể chậm hơn so với sản lượng.

Dưới đây là những con số. Trong giai đoạn 1959-73, một giai đoạn mà tiêu chuẩn sống tại Mỹ có mức tăng mạnh mẽ và ít có sự quan ngại về cạnh tranh quốc tế, GNP thực cho mỗi nhân viên / giờ tăng 1.85% mỗi năm, trong khi lệnh GNP theo giờ tăng nhẹ, 1,87%. Từ năm 1973 đến 1990, một giai đoạn đình trệ của tiêu chuẩn, lệnh tăng trưởng GNP theo giờ chậm lại còn 0.65%. Hầu như tất cả (91%) đều chậm lại, tuy nhiên, nó được giải thích bởi sự suy giảm của tăng trưởng năng suất trong nước: GNP thực tăng chỉ còn 0.73%.

Trong ví dụ trong chú thích trước, sự mất giá sẽ không có hiệu lực trên thực tế GNP, nhưng lệnh GNP sẽ giảm 2%. Phát hiện rằng trong thực tế lệnh GNP đã phát triển gần như nhanh như GNP thực tế do đó nói rằng các sự kiện như trường hợp giả thuyết trong chú thích thì không quan trọng trong thực tế.

Các tính toán tương tự cho cộng đồng châu Âu và Nhật Bản cũng cho kết quả tương tự. Trong mỗi trường hợp, tốc độ tăng trưởng của mức sống chủ yếu bằng với tốc độ tăng trưởng của sản lượng quốc nội chứ không phải năng suất so với các đối thủ cạnh tranh, nhưng đơn giản là năng suất trong nước. Thậm chí ngay cả khi thương mại thế giới là lớn nhất từ trước đến nay, mức sống quốc gia vẫn được xác định bởi các yếu tố nội địa hơn là bởi sự cạnh tranh với thị trường thế giới.

Làm sao điều đó có thể xảy ra trong thế giới liên kết với nhau của chúng ta? Một phần của câu trả lời đó là thế giới thì không phụ thuộc lẫn nhau như bạn nghĩ: quốc gia thì không có gì là giống với công ty cả. Thậm chí ngày nay, xuất khẩu của Hoa Kỳ chỉ chiếm 10% trong giá trị gia tăng của nền kinh tế (cái mà tương đương với

GNP).Điều này có nghĩa là Hoa Kỳ vẫn còn 90% nền kinh tế sản xuất hàng hoá và dịch vụ để sử dụng cho họ. Ngược lại, thậm chí là một công ty lớn nhất cũng khó mà có thể bán được một phần nhỏ sản lượng cho công nhân của nó; " xuất khẩu" của General Motors là bán sản phẩm cho người mà không làm việc tại công ty này, và nó chiếm hầu hết doanh số của công ty, cái mà gấp 2.5 lần so với giá trị gia tăng của công ty.

Hơn nữa, các quốc gia thì không cạnh tranh nhau theo cái cách mà các công ty làm. Coca -Colas và Pepsi là những đối thủ thuần tuý, chỉ có một phần rất ít doanh thu của Coca là đến với người làm việc tại pepsi và chỉ có một phần nhỏ không đáng kể hàng hoá mà người làm việc tại coca mua là sản phẩm của pepsi. Vì vậy nếu pepsi thành công thì điều này dẫn tới sự thiệt hại của coca.tuy nhiên chính các nước công nghiệp khi mà họ bán các sản phẩm cạnh tranh với nhau thì họ cũng là thị trường xuất khẩu chính của nhau, và họ cũng chính là nhà cung cấp hàng nhập khẩu hữu ích cho nhau. Nếu nền kinh tế châu Âu có hiệu quả, nó cũng không phải là sự thiệt hại của Mỹ; nếu có bất kỳ sự thành công nào của kinh tế châu Âu thì nó cũng có thể sẽ giúp nền kinh tế Hoa Kỳ bằng cách cung cấp cho nó với một thị trường rộng lớn và bán hàng với chất lượng cao hơn với mức giá thấp hơn. Thương mại quốc tế thì không phải một trò chơi mà kết quả cuối cùng bằng không.Khi sản lượng tại Nhật Bản tăng lên, kết quả chủ yếu là sự tăng trưởng tiền lương tại Nhật Bản; Mức lương tại Mỹ hay châu Âu về lý thuyết ít nhất thì có khả năng tăng cũng như là có khả năng giảm, và trong thực tế thì dường như là hầu như không có ảnh hưởng.

Chúng ta có thể nhấn mạnh vấn đề này, nhưng có một sự hợp lý rõ ràng: trong khi vấn đề cạnh tranh có thể này sinh cả về mặt thực tiễn hay mặt lý thuyết, các quốc gia lớn trên thế giới thì không có mức độ cạnh tranh kinh tế đáng kể đối với những nước khác. Tất nhiên, luôn có sự ganh đua đối với các quốc gia có thể lực và quyền lực rằng tăng trưởng nhanh sẽ giúp vị thế của họ được nâng cao. Tuy nhiên, đánh giá rằng việc Nhật Bản tăng trưởng sẽ làm giảm vị thế của Hoa Kỳ là rất khác so với việc nó làm giảm mức sống tại Hoa Kỳ - và đó là điều cuối cùng mà lời hùng biện về khả năng cạnh tranh khẳng định.

Tất nhiên, người ta có thể nói điều mà họ muốn, điều này thì hoàn toàn miễn phí để sử dụng thuật ngữ " cạnh tranh" như một cách nói hoa văn về năng suất mà

không thực sự có ngụ ý rằng cạnh tranh quốc tế thì có bất cứ điều gì để làm với nó. Nhưng một số nhà nghiên cứu về khả năng cạnh tranh sẽ chấp nhận cách nhìn này. Họ tin rằng thực tế đã cho thấy một câu chuyện rất khác biệt, đó là cuộc sống của chúng ta, như Lester Thurow đã viết trong cuốn sách bán chạy nhất của ông ta. Hãy đứng đầu, trong thế giới cạnh tranh thắng - thua giữa các nền kinh tế hàng đầu. làm sao để niềm tin này có thể trở thành sự thật?

CARELESS ARITHMETIC

Sự bất cẩn trong tính toán

Một trong những sự đáng chú ý, sự rộng lớn của tài liệu liên quan tới khả năng cạnh tranh thì gây nên sự sững sốt và nó là một khuynh hướng lặp đi lặp lại của những nhà nghiên cứu khôn khéo để tham gia vào những cái mà có thể được mô tả một cách khéo léo như là "tính toán bất cẩn". Sự kiểm định được tiến hành như là các tuyên bố định lượng về cường độ đo được. Nhưng những nhà nghiên cứu thì không thực sự đưa ra bất cứ dữ liệu nào về những cường độ và do đó không chú ý rằng những con số thực tế thì mâu thuẫn với những tuyên bố của họ. Hoặc những dữ liệu được đưa ra thì được giả định là giúp củng cố đánh giá của họ, những nhà nghiên cứu không nhận ra rằng những số liệu của họ ám chỉ rằng những điều họ nói là không thể đúng. trải qua nhiều lần, người ta có thể tìm thấy khá nhiều sách báo nghiên cứu nói về khả năng cạnh tranh cái mà có vẻ không đưa ra được các dẫn chứng thuyết phục cho người đọc cho lắm nhưng nó thường làm cho bất cứ ai cũng đều cảm thấy các dữ liệu thì khá là kỳ lạ. Một vài ví dụ thì có thể được đưa ra để minh họa cho điều này. Dưới đây là 3 trường hợp "tính toán bất cẩn". Mỗi trường hợp thì đều khẳng định điều họ cho là đúng.

Sự thâm hụt thương mại và đánh mất những công việc tốt. Trong một bài báo gần đây nhất được xuất bản tại Nhật Bản, Lester Thurow đã giải thích với những độc giả của ông ta và tầm quan trọng của việc giảm thặng dư thương mại của Nhật Bản với Mỹ. Lương thực tế tại Mỹ, như ông ta đưa ra, đã giảm 6% trong thời kỳ nắm quyền của Reagan và Bush, và lý do là sự thâm hụt thương mại trong sản xuất hàng hoá đã buộc người lao động chuyển từ làm việc làm lương cao trong lĩnh vực sản xuất sang làm việc với mức lương thấp hơn tại khu vực dịch vụ.

Đây không phải là một cách nhìn ban đầu, nó được tổ chức một cách rộng rãi. Nhưng Thurow đã cụ thể hoá hơn hầu hết mọi người, ông ta đã đưa ra con số chân thực về việc làm và lương bị giảm. Hàng triệu việc làm đã bị mất đi bởi thâm hụt thương mại, ông ta nhấn mạnh, và các công việc trong lĩnh vực sản xuất thì trả lương cao hơn 30% so với khu vực dịch vụ. Cả hai con số đều khá mơ hồ. Một triệu việc làm là con số quá lớn và 30% lương khác biệt giữa khu vực sản xuất và khu vực dịch vụ chủ yếu do sự khác biệt của độ dài thời gian làm việc trong tuần, không phải là sự khác biệt của lương được trả trên mỗi giờ. Điều này có đúng với những gì ông ta đã nói không?

Điểm mấu chốt là tổng số lao động tại Mỹ là trên 100 triệu người lao động. Giả sử có 1 triệu người lao động bị buộc phải chuyển công việc từ khu vực sản xuất sang dịch vụ và kết quả là việc giảm 30% thu nhập. Vì số những lao động này thì ít hơn 1% số lao động tại Mỹ nên nó sẽ làm giảm mức lương của Mỹ xuống dưới 1% của 30% tức dưới 0.3%.

Điều này thì quá nhỏ để có thể giải thích 6% lương thực tế đã bị giảm bởi yếu tố này. Hoặc nhìn nhận nó theo một cách khác, lương hàng năm thì giảm từ thâm hụt thương mại và công nghiệp, cái mà Thurow ngụ ý rằng ở tại trung tâm của những khó khăn của nền kinh tế Mỹ, là dựa trên những con số của ông ta tương đương với những gì mà Mỹ dành cho chăm sóc sức khỏe mỗi tuần. Có một điều gì đó gây sự bối rối ở đây. Làm thế nào mà một người thông minh như Thurow, trong khi viết một nghiên cứu cái mà giúp đỡ cho việc cung cấp những dẫn chứng định tính của sự quan trọng của cạnh tranh quốc tế tới nền kinh tế Mỹ, thất bại trong việc nhận ra rằng các bằng chứng ông ta đưa ra thì rõ ràng là những kênh gây hại mà ông ta xác định thì không phải là thủ phạm.

Các lĩnh vực có giá trị gia tăng cao. Ira Magaziner and Robert Reich, hiện là những người có sức ảnh hưởng lớn trong chính quyền Clinton, trước đó thì đã có lượng độc giả đông đảo đối với cuốn sách của họ. *Minding America's Business*. quyển sách ủng hộ một chính sách công nghiệp của Mỹ, và trong phần giới thiệu cuốn sách, tác giả đã đưa ra một số liệu định lượng cụ thể của chính sách như sau: mức sống của chúng ta chỉ có thể tăng nếu (i) vốn và lao động ngày càng đổ vào các ngành công

ngành có giá trị gia tăng cao trên mỗi lao động và (ii) chúng ta duy trì một vị trí trong những ngành công nghiệp vượt trội so với các đối thủ cạnh tranh của chúng ta.

Các nhà kinh tế thì đã hoài nghi ý tưởng này về nguyên tắc. Nếu tập trung mục tiêu vào đúng ngành công nghiệp thì chỉ đơn giản là chuyển sang các ngành có mức giá trị gia tăng cao, tại sao các thị trường tư nhân lại không làm việc này? Người ta có thể bác bỏ điều này như một niềm tin vô biên của những nhà kinh tế trong thị trường; Họ có nhìn nhận lại quan điểm của mình so với các bằng chứng thực tế?

Tất nhiên, *Minding America's Business* chứa đựng rất nhiều sự thật. Tuy nhiên, có một thứ mà nó chưa bao giờ làm đó là hợp lý hoá các tiêu chí đặt ra trong phần giới thiệu. Sự lựa chọn các ngành công nghiệp để bao hàm rõ ràng niềm tin của tác giả rằng giá trị gia tăng cao ít hay nhiều đồng nghĩa với công nghệ cao, nhưng không có chỗ nào trong cuốn sách là có các con số thực tế của giá trị gia tăng trên mỗi lao động trong các ngành khác nhau.

Giá trị gia tăng trên mỗi lao động, 1988 (đơn vị tính : nghìn USD)

Thuốc lá	488
Lọc dầu	283
Ô tô	99
Thép	97
Hàng không	68
Điện tử	64
Tất cả các ngành sản xuất	66

Hầu hết những con số đó thì đều không khó tìm, tất cả các thư viện công ở Mỹ đều có một bản tóm tắt thống kê của Mỹ, mỗi năm có một bảng trình bày giá trị gia tăng và việc làm của các ngành công nghiệp trong sản xuất của Mỹ. Tất cả những gì cần làm là dành vài phút trong thư viện với một chiếc máy tính để đưa ra bảng xếp hạng các ngành công nghiệp tại Mỹ theo giá trị gia tăng trên mỗi lao động.

Bảng trên trang này cho thấy các mục được chọn từ trong 740-744 của bản tóm tắt báo cáo năm 1991. Nó cho rằng các ngành công nghiệp của Mỹ với giá trị gia tăng cao trên mỗi lao động thì là những ngành có tỷ lệ sử dụng vốn cho lao động khá là cao, như thuốc lá và lọc dầu. (Điều này có thể dự đoán được vì các ngành công nghiệp

sử dụng nhiều vốn thì cần tạo ra được lợi tức ở mức bình thường so với khoản đầu tư lớn, họ phải tính giá cao hơn chi phí lao động so với các ngành công nghiệp sử dụng nhiều lao động, điều này có nghĩa là họ có giá trị gia tăng cao trên mỗi lao động). Trong số các ngành công nghiệp lớn, giá trị gia tăng trên mỗi lao động có xu hướng cao hơn tại những ngành công nghiệp nặng truyền thống như thép và ô tô. Những ngành công nghiệp công nghệ cao như vũ trụ và điện tử hoá thì chỉ đạt mức trung bình.

Giá trị gia tăng có ý nghĩa chính xác, chuẩn trong kế toán thu nhập quốc gia: giá trị gia tăng của một công ty là giá trị đồng đô la của doanh số bán hàng của nó, trừ giá trị đồng đô la của các đầu vào mà nó mua từ các công ty khác, và do đó nó được dễ dàng đo lường. Tuy nhiên, một số người sử dụng cụm từ này có thể không ý thức về định nghĩa này và chỉ sử dụng "giá trị gia tăng cao" như một từ đồng nghĩa cho "mong muốn".

Kết quả này thì không làm các nhà kinh tế thông thường ngạc nhiên. Các ngành có giá trị gia tăng cao trên mỗi lao động thường là những ngành có vốn đầu tư cao, tức là những ngành mà mỗi một USD vốn bổ sung thì chỉ tạo ra được rất ít giá trị gia tăng. Hay nói cách khác, không có bữa trưa miễn phí.

Nhưng chúng ta hãy đặt sang một bên điều mà bảng biểu trên nói về cái cách mà nền kinh tế hoạt động, và chỉ đơn giản là chú ý đến những điều kỳ lạ nhất của sự làm đường của Magaziner and Reich. Chắc chắn rằng họ không kêu gọi một chính sách công nghiệp mà sẽ đổ vốn và lao động vào ngành thép và ô tô trong một sự ưu tiên ứng dụng công nghệ cao. Làm thế nào mà họ có thể viết cả một quyển sách dành để cổ vũ rằng chúng ta nên tập trung vào những ngành công nghiệp có giá trị gia tăng cao mà không kiểm tra xem họ đang ám chỉ ngành công nghiệp nào.

Chi phí nhân công. Trong bản trình bày của ông ta tại hội nghị thượng đỉnh Copenhagen, thủ tướng Anh John Major đã trình bày một biểu đồ cho thấy rằng chi phí trên mỗi đơn vị lao động tại châu Âu thì tăng nhanh hơn đáng kể so với Mỹ và Nhật Bản. vì vậy, ông ta lập luận rằng người lao động châu Âu đã tự định giá cao mình mà không đặt mình vào thị trường thế giới.

Nhưng một vài tuần sau, Sam Brittan của Financial Times đã chỉ ra một điều kỳ lạ về tính toán của Major: chi phí lao động không được điều chỉnh cho tỷ giá hối đoái. Trong cuộc cạnh tranh quốc tế, tất nhiên, điều quan trọng đối với một công ty của Hoa Kỳ là chi phí cho các đối thủ ở nước ngoài được đánh giá bằng đô la, không phải là bằng đồng mark hoặc yên. Vì vậy, so sánh quốc tế về chi phí lao động, như các bảng của Ngân hàng Anh thường công bố, luôn chuyển đổi chúng thành một đồng tiền chung. Tuy nhiên, những con số do Major đưa ra không làm điều chỉnh tiêu chuẩn này. Và nó là một điều tốt cho bài thuyết trình của ông mà họ không làm. Như Brittan đã chỉ ra, chi phí nhân công ở Châu Âu không tăng khi xét đến việc điều chỉnh tỷ giá.

Nếu có bất cứ điều gì, sự sai lầm này thậm chí còn hơn cả Thurow hoặc Magaziner và Reich. Làm thế nào mà John Major, với các nguồn thông tin thống kê kinh tế của Kho bạc Anh đằng sau ông, lại có thể đưa ra một phân tích không đạt được tiêu chuẩn như vậy?

Những ví dụ về sự sai lầm trong tính toán, được chọn ra từ hàng chục trường hợp tương tự, bởi những người chắc chắn có cả sự thông thái và nguồn lực để đạt được kết quả đúng, hay lên tiếng để giải thích. Và giả thuyết hợp lý nhất là trong mỗi trường hợp thì tác giả hoặc diễn giả muốn tin vào lý thuyết cạnh tranh đến nỗi mà họ cảm thấy không có gì cần phải thắc mắc; nếu tất cả dữ liệu được sử dụng, nó cũng chỉ có thể nói lên một niềm tin nào đó chứ không phải là kiểm tra niềm tin ấy. Nhưng tại sao mọi người dường như rất lo lắng trong việc xác định các vấn đề kinh tế cũng như các vấn đề cạnh tranh quốc tế.

THE THRILL OF COMPETITION

Sự thu hút của Cạnh tranh

Ấn ý của sự cạnh tranh - hình ảnh các quốc gia cạnh tranh với nhau trong thị trường quốc tế như cái cách mà các công ty đã làm - chuyển hóa phần lớn sức hấp dẫn của nó từ việc nó có vẻ như hiểu được. Nói với một nhóm các doanh nhân rằng một quốc gia giống như một công ty lớn, và bạn cho họ cảm giác thoải mái rằng họ đã hiểu những điều cơ bản. Cố gắng nói với họ về các khái niệm như lợi thế so sánh, và bạn yêu cầu họ học về một số điều gì đó mới. không có gì đáng ngạc nhiên nếu nhiều người muốn học cái gì đó mang tính chất hiển nhiên với họ hơn là bị ép buộc thay đổi

suy nghĩ. Khẩu hiệu về tính cạnh tranh đã trở nên phổ biến rộng rãi, tuy nhiên, là do ba nguyên nhân sâu xa.

Thứ nhất, hình ảnh cạnh tranh là thú vị, và lượng sách được bán ra một cách nhiều khủng khiếp. Chủ đề của sản phẩm bán chạy nhất của Lester Thurow. Đầu tiên, là "Trận chiến kinh tế đang diễn ra giữa Nhật Bản, Châu Âu và Mỹ"; ông ta đã tuyên bố ở bìa ngoài rằng "cuộc chiến quyết định của thế kỷ đã bắt đầu ... và Mỹ có thể đã quyết định thua cuộc." Giả sử phụ đề đã mô tả tình huống thực tế: "Cuộc đấu tranh sắp tới, trong đó mỗi nền kinh tế lớn sẽ thành công hay thất bại dựa trên những nỗ lực của riêng mình, và nó thì khá là độc lập so với các nền kinh tế khác". Liệu Thurow có bán được một phần mười chỗ sách ấy?

Thứ hai, ý tưởng cho rằng khó khăn về kinh tế của Hoa Kỳ chủ yếu xoay quanh những thất bại của chúng ta trong cạnh tranh quốc tế có phần nghịch lý làm cho những khó khăn đó dường như dễ giải quyết hơn. Năng suất trung bình của một công nhân Mỹ được xác định bằng một loạt các yếu tố khó hiểu, hầu hết trong số chúng không thể đạt được bằng bất kỳ chính sách nào của chính phủ. Vì vậy, nếu bạn chấp nhận thực tế rằng vấn đề "cạnh tranh" của chúng tôi thực sự là một vấn đề về năng suất trong nước thuần túy và đơn giản, bạn sẽ không phải là người lạc quan khi có bất kỳ sự thay đổi đột ngột nào. Nhưng nếu bạn có thể thuyết phục được bản thân rằng vấn đề thực sự là một trong những thất bại trong cạnh tranh quốc tế-nhập khẩu đang đẩy công nhân ra khỏi các công việc có lương cao hoặc trợ cấp cạnh tranh nước ngoài đang đẩy Hoa Kỳ ra khỏi các ngành có giá trị gia tăng cao - thì những câu trả lời về tình trạng bất ổn về kinh tế dường như có liên quan đến những điều đơn giản như trợ cấp công nghệ cao và đang trở nên mạnh mẽ tại Nhật Bản.

Cuối cùng, nhiều nhà lãnh đạo trên thế giới đã tìm ra sự ẩn dụ của cạnh tranh như một công cụ chính trị cực kỳ hữu ích. Những sự hùng biện về cạnh tranh hóa ra lại là cách hay để có thể biện minh cho các lựa chọn khó khăn hoặc tránh né chúng. Ví dụ về trường hợp của Delors tại Copenhagen đã cho thấy sự hữu ích của sự ẩn dụ của cạnh tranh như một sự trốn tránh. Delors đã phải nói điều gì đó tại hội nghị thượng đỉnh EC, nhưng để nói bất cứ điều gì đều cập tới nguồn gốc thực sự của thất nghiệp tại châu Âu thì có thể tiềm tàng những nguy cơ chính trị to lớn. Bằng cách chuyển cuộc thảo luận thành những câu hỏi cơ bản không liên quan nhưng có nhiều điểm đáng chú

ý về tính cạnh tranh, ông đã tự tạo cho mình một thời gian để đưa ra một câu trả lời hay hơn, trong một số khía cạnh mà ông đưa ra trong bài báo của mình vào tháng 12 về nền kinh tế châu Âu - một bài báo vẫn giữ nguyên "khả năng cạnh tranh" trong tiêu đề của nó.

Ngược lại, chương trình diễn thuyết ban đầu của Bill Clintons về kinh tế đã được đón nhận vào tháng Hai năm 1993 cho thấy sự hữu ích của hùng biện cạnh tranh là động lực cho các chính sách khắc nghiệt. Clinton đã đề xuất một loạt cắt giảm chi tiêu đầu đón và tăng thuế để giảm mức thâm hụt của Liên bang. Tại sao? Những lý do thực sự để cắt giảm thâm hụt là một điều đáng thất vọng: thâm hụt ngân sách là một cách đầu tư một cách có hiệu quả, và do đó sẽ tạo ra sự tăng trưởng kinh tế Mỹ một cách chắc chắn nếu kéo dài. Tuy nhiên, Clinton có thể kêu gọi quốc gia hãy hành động ngay để làm cho nền kinh tế cạnh tranh trên thị trường toàn cầu - với ý nghĩa rằng các hậu quả kinh tế thảm khốc sẽ xảy ra nếu Hoa Kỳ không làm như vậy.

Nhiều người biết rằng "khả năng cạnh tranh" là một khái niệm vô nghĩa đã sẵn sàng để lạm dụng ngôn từ "cạnh tranh" chính xác bởi vì họ tin rằng họ có thể khai thác nó trong việc phục vụ các chính sách tốt. Một nỗi sợ hãi tràn ngập của Liên bang Xô viết đã được sử dụng trong những năm 1950 để biện minh cho việc xây dựng hệ thống xa lộ liên tiểu bang và sự mở rộng của giáo dục toán học và khoa học. Liệu những lo ngại không có lý do về cạnh tranh nước ngoài có thể được chuyển sang sử dụng tốt, được sử dụng để biện minh cho những nỗ lực nghiêm túc để giảm bớt thâm hụt ngân sách, xây dựng lại cơ sở hạ tầng, vân vân?

Cách đây vài năm đây là một hy vọng hợp lý. Tuy nhiên, vào thời điểm này, nỗi ám ảnh về khả năng cạnh tranh đã đến mức mà nó đã bắt đầu nguy hiểm để bóp méo các chính sách kinh tế.

THE DANGERS OF OBSESSION

Sự nguy hiểm của sự ám ảnh

Suy nghĩ và nói về tính cạnh tranh đặt ra ba mối nguy thực sự. Thứ nhất, nó có thể gây lãng phí tiền của chính phủ để tăng khả năng cạnh tranh của Hoa Kỳ. Thứ hai, nó có thể dẫn đến bảo hộ và chiến tranh thương mại. Cuối cùng, và quan trọng nhất, nó có thể dẫn đến một chính sách tồi tệ đối với một loạt các vấn đề quan trọng.

Trong những năm 1950, nỗi lo sợ của Liên bang Xô viết đã khiến cho Mỹ phải chi tiền cho những thứ hữu ích như đường cao tốc và giáo dục khoa học. Tuy nhiên, nó cũng dẫn đến việc chi tiêu đáng kể các khoản mục đáng ngờ hơn như nơi trú ẩn bom. Rõ ràng là hậu quả của sự ám ảnh ngày càng tăng với khả năng cạnh tranh là nó có thể dẫn đến một sự phân bổ sai lệch các nguồn lực tương tự. Để lấy ví dụ, các hướng dẫn gần đây cho nguồn tài trợ nghiên cứu của chính phủ đã nhấn mạnh tầm quan trọng của việc hỗ trợ nghiên cứu để cải thiện khả năng cạnh tranh quốc tế của Hoa Kỳ. Điều này thể hiện ít nhất một số sự thiên vị đối với các sáng chế có thể giúp các công ty sản xuất, thường cạnh tranh trên thị trường quốc tế chứ không phải là các nhà sản xuất dịch vụ, mà thường thì không cạnh tranh trên thị trường quốc tế. Tuy nhiên, phần lớn công việc và giá trị gia tăng của chúng tôi hiện nay đang tập trung trong khu vực dịch vụ và năng suất lao động trong khu vực dịch vụ kém hơn trong khu vực sản xuất là yếu tố quan trọng nhất trong sự trì trệ của Hoa Kỳ.

Một nguy cơ nghiêm trọng hơn nhiều là sự ám ảnh với khả năng cạnh tranh sẽ dẫn đến xung đột thương mại, thậm chí là một cuộc chiến thương mại thế giới. Hầu hết những người đã thuyết giảng về các học thuyết về khả năng cạnh tranh không phải là những người bảo thủ. Họ muốn các nước của họ giành chiến thắng trong trò chơi thương mại toàn cầu chứ không bỏ cuộc. Nhưng liệu nếu, mặc dù có những nỗ lực tốt nhất, một đất nước dường như không chiến thắng, hoặc thiếu tự tin rằng nó có thể? Sau đó, những chẩn đoán về cạnh tranh chắc chắn cho thấy rằng đóng cửa biên giới tốt hơn là có nguy cơ có người nước ngoài lấy đi công ăn việc làm lương cao và các ngành có giá trị gia tăng cao. Ít nhất, tập trung vào tính chất cạnh tranh được cho là làm mờ đường ray của các mối quan hệ kinh tế quốc tế nếu không nói là chính sách bảo hộ.

Chúng ta đã có thể thấy quá trình này tại nơi làm việc, ở cả Hoa Kỳ và Châu Âu. Tại Hoa Kỳ, đáng chú ý là các cuộc thảo luận phức tạp của Laura Tyson về những công bố của bà đã nhanh chóng nhường chỗ cho sự khiêu nại đơn giản bởi Đại diện Thương mại Hoa Kỳ Mickey Kantor rằng thặng dư thương mại ở nước ngoài của Nhật Bản đã làm Hoa Kỳ mất hàng triệu việc làm. Và lời tuyên bố thương mại của Tổng thống Clinton, người nhấn mạnh đến việc tạo ra công ăn việc làm lương cao hơn là lợi ích từ chuyên môn, đã đặt chính quyền của ông ở một vị trí yếu ớt khi cố gắng tranh

cãi với những tuyên bố của những kẻ thù của NAFTA rằng cạnh tranh từ lao động giá rẻ Mexico sẽ phá hủy cơ sở sản xuất của Mỹ.

Tuy nhiên, có lẽ nguy cơ nghiêm trọng nhất từ sự ám ảnh với khả năng cạnh tranh là ảnh hưởng gián tiếp của nó đến chất lượng của các cuộc thảo luận kinh tế và hoạch định chính sách. Nếu các quan chức cao cấp của chính phủ cam kết mạnh mẽ với một học thuyết kinh tế cụ thể, cam kết của họ chắc chắn sẽ tạo ra những tiếng nói cho việc hoạch định chính sách đối với tất cả các vấn đề, thậm chí những điều dường như không liên quan gì đến học thuyết đó. Và nếu một học thuyết kinh tế rõ ràng là sai, việc khẳng định cho rằng cuộc thảo luận tuân thủ học thuyết đó đã làm mờ đi sự tập trung và làm suy giảm chất lượng của cuộc thảo luận chính sách trong nhiều vấn đề, bao gồm một số vấn đề rất xa chính sách thương mại.

Ví dụ, xem xét cải cách chăm sóc sức khỏe, rõ ràng là sáng kiến kinh tế quan trọng nhất của chính quyền Clinton, gần như chắc chắn là một mức độ quan trọng hơn đối với mức sống ở Hoa Kỳ so với bất cứ điều gì có thể được thực hiện về chính sách thương mại (trừ khi Hoa Kỳ gây ra một cuộc chiến tranh thương mại toàn diện). Vì chăm sóc sức khỏe là một vấn đề với một số liên kết quốc tế trực tiếp, nên người ta có thể kỳ vọng nó phần lớn là được bảo vệ khỏi bất kỳ sự méo mó của chính sách do những quan ngại sai lệch về tính cạnh tranh.

Nhưng chính quyền đã đặt kế hoạch chăm sóc sức khỏe vào tay Ira Magaziner, người đã quá thất bại trong việc tốt nhiệm vụ của mình trong việc tranh luận về việc thúc đẩy các ngành công nghiệp giá trị gia tăng của chính phủ. Các bài viết trước đây của Magaziner và tư vấn về chính sách kinh tế hầu hết tập trung vào vấn đề cạnh tranh quốc tế, quan điểm của ông về điều này có thể được tóm tắt dưới tiêu đề cuốn sách năm 1990 của ông. Chiến tranh Im lặng. Sự bổ nhiệm của ông đã phản ánh rất nhiều yếu tố, tất nhiên, cũng không kém phần quan trọng trong mối quan hệ cá nhân lâu dài của ông với cặp đôi đầu tiên. Magaziner, người đã liên tục khuyến nghị rằng các chính sách công nghiệp quốc gia dựa trên các khái niệm chiến lược của tập đoàn mà ông ta đã học được trong những năm của ông tại Boston Consulting Group, được coi là một chuyên gia về chính sách kinh tế.

Chúng ta cũng có thể lưu ý đến tiến trình bất thường trong đó cải cách chăm sóc sức khỏe được phát triển. Mặc dù có quy mô lớn của lực lượng chuyên nghiệp,

các chuyên gia được biết đến trong lĩnh vực chăm sóc sức khỏe hầu như không có mặt, đặc biệt là các chuyên gia kinh tế chuyên về chăm sóc sức khỏe, bao gồm cả các nhà kinh tế học với các bằng cấp hoàn hảo như Henry Aaron của Viện Brookings. Một lần nữa, điều này có thể phản ánh một số yếu tố, nhưng nó có lẽ không phải là không liên quan đến bất cứ ai như Magaziner, sự cam kết mạnh mẽ với hệ tư tưởng về khả năng cạnh tranh chắc chắn đã tìm thấy các chuyên gia kinh tế chuyên nghiệp đáng lưu ý trong quá khứ - và không muốn đối phó với họ trong bất kỳ vấn đề nào khác.

Để thực hiện một sự khắc nghiệt nhưng không hoàn toàn không có căn cứ tương tự, một chính phủ gắn chặt với hệ tư tưởng về khả năng cạnh tranh dường như không thực hiện được chính sách kinh tế tốt như một chính phủ cam kết với chủ nghĩa sáng tạo thì sẽ làm nên một chính sách tốt cho khoa học, ngay cả ở những khu vực không có quan hệ trực tiếp với lý thuyết của tiến hóa.

ADVISERS WITH NO CLOTHES

Sự thật cần xem xét nghiêm túc

Nếu sự ám ảnh với khả năng cạnh tranh là sai lầm và gây tổn hại như bài báo này tuyên bố, tại sao không có nhiều người nói như vậy? Câu trả lời là, đó là một hỗn hợp của hy vọng và sợ hãi.

Về phía hy vọng, nhiều người khôn ngoan đã tưởng tượng rằng họ có thể phù hợp với hùng biện về khả năng cạnh tranh thay mặt cho các chính sách kinh tế đáng mong mỏi. Giả sử bạn tin rằng Hoa Kỳ cần tăng tỷ lệ tiết kiệm và cải thiện hệ thống giáo dục để nâng cao năng suất. Ngay cả khi bạn biết rằng những lợi ích của năng suất cao hơn không liên quan gì đến cạnh tranh quốc tế, tại sao không mô tả điều này như là một chính sách để nâng cao khả năng cạnh tranh nếu bạn nghĩ rằng nó có thể mở rộng đối tượng khán giả của bạn? Tôi muốn tìm kiếm những thành kiến phổ biến thay mặt cho một lý do chính đáng, và bản thân tôi đã bị dè bẹp bởi sự căm dỗ đó.

Đối với sự sợ hãi, cần phải có một nhà kinh tế can đảm hoặc rất táo bạo để nói công khai rằng một học thuyết mà nhiều người, có lẽ nhất, của các nhà lãnh đạo quan điểm của thế giới đã chấp nhận là sai lầm. Sự sĩ nhục càng lớn hơn khi nhiều người đàn ông và phụ nữ nghĩ rằng bằng cách sử dụng hùng biện về khả năng cạnh tranh họ đang thể hiện sự tinh tế về kinh tế của họ. Bài viết này có thể ảnh hưởng đến mọi người, và nó sẽ không tạo ra nhiều bạn bè.

Thật không may, những nhà kinh tế có hy vọng dùng những lời hùng biện thích hợp về khả năng cạnh tranh cho các chính sách kinh tế tốt thay vào đó đã dùng sự tín nhiệm của họ cho những ý tưởng tồi. Và ai đó phải chỉ ra khi tử quần áo trí tuệ của hoàng đế không phải là tất cả những gì ông nghĩ.

Vì vậy, chúng ta hãy bắt đầu nói sự thật: khả năng cạnh tranh là một từ vô nghĩa khi áp dụng cho nền kinh tế quốc gia. Và sự ám ảnh với khả năng cạnh tranh là sai và nguy hiểm.

PAUL KRUGMAN là Giáo sư Kinh tế tại Học viện Công nghệ Massachusetts. Cuốn sách gần đây nhất của ông là *Peddling Prosperity: Cảm giác kinh tế và phi ý thức* trong thời kỳ suy giảm mong muốn (W. W. Norton).