

GIA TĂNG BẤT BÌNH ĐẲNG THU NHẬP SẼ CẢN TRỞ SỰ PHỤC HỒI KINH TẾ

JACK RAMUS. **Growth of Income Inequality Blocks Recovery.** <http://portside.org/2013-02-26/growth-income-inequality-blocks-recovery>, February 26, 2013.

TRẦN AN
dịch

Đặc điểm nổi bật của nền kinh tế Mỹ hiện nay - nguyên nhân căn bản của sự phục hồi kinh tế không liên tục ở Mỹ từ năm 2009 - là có tính lâu dài và gia tăng bất bình đẳng thu nhập dai dẳng.

Bất bình đẳng thu nhập ở Mỹ không chỉ ngày càng tăng, mà còn ngày càng tăng với mức đáng báo động. Những gì tiếp theo dưới đây là sự tính toán chi tiết các chiều kích của sự gia tăng bất bình đẳng thu nhập ở Mỹ, và qua đó giải thích cho sự tiếp tục gia tăng của hiện tượng này cùng với sự dịch chuyển theo hướng tăng trong thu nhập. Việc gia tăng bất bình đẳng thu nhập - cách tiếp cận hiện nay ở những cấp độ vô cùng lớn - không đơn giản là sự “vi phạm đạo đức trắng trợn”. Nó không chỉ tiêu biểu cho sự vi phạm các giá trị Mỹ được duy trì trong lịch sử hoặc sự bình đẳng một cách hợp lý trong tất cả mọi người. Đó là tình trạng đã và đang tiếp tục diễn ra, như là một nguyên nhân cơ bản của việc thiếu sự phục hồi kinh tế bền vững ở Mỹ trong năm năm qua -

cũng là một nhân tố cơ bản giải thích tại sao Mỹ vẫn đang tiếp tục trôi vào cuộc suy thoái “kép” khác.

Trung bình thu nhập khả dụng thực của các gia đình đã giảm mạnh trong thời gian dài từ năm 2000 và sự suy giảm đó đã tăng nhanh từ năm 2008, khoảng 1-2%/ năm. Mức tiêu dùng chiếm 70% toàn bộ nền kinh tế Mỹ, nhưng mức chi tiêu của khoảng 100 triệu hộ gia đình có thu nhập tính từ dưới lên (gọi là nhóm 80%) đang bị hạn chế cùng với việc dựa ngày càng nhiều vào chi tiêu ghi nợ, sử dụng thẻ tín dụng tăng, rút quỹ 401k (Quỹ hưu trí tư nhân - ND) và các tài khoản tiết kiệm tăng, những người có thêm công việc bán thời gian ngoài công việc chính cũng tăng. Số liệu gần đây cho thấy rằng, hơn 50% các khoản rút từ quỹ 401k là để trả các hóa đơn thanh toán hàng tháng, và việc rút quỹ vẫn đang tăng lên nhanh chóng. Số các loại nợ tự động (khoản nợ tự động trừ vào tài khoản), nợ học sinh, sinh viên và nợ trả định kỳ cũng tăng nhanh. Các công việc

làm thêm ngoài giờ đã tăng gần gấp 5 lần so với năm 2008. Trong khi đó, các tập đoàn đang giữ chặt hơn 2 nghìn tỷ USD tiền mặt lại biện minh cho sự tích trữ của mình, thay vì đầu tư và tạo thêm việc làm. Họ viện dẫn sự sụt giảm trong nhu cầu tiêu thụ hàng hóa của các hộ gia đình nhằm bào chữa cho sự ngăn ngại đầu tư và tạo việc làm của mình. Nên kinh tế Mỹ trì trệ trong quỹ đạo “ngưng trệ”, và gần đây thì hầu như là “dừng hẳn” thay vì “tiến triển” khi Chính phủ và giới doanh nghiệp tiếp tục cắt giảm chi tiêu.

Thu nhập của nhóm 1% hộ giàu đạt mức tăng lịch sử

Sự bất bình đẳng thu nhập được thể hiện rõ nhất ở một mặt là sự tăng trưởng của nhóm 1% hộ giàu nhất (gọi là nhóm 1%) trong tổng thu nhập quốc gia, mặt khác là sự giảm sút trong thu nhập của nhóm 80%, mà hiện đang là 110 triệu gia đình ở Mỹ - tức là, giữa những người có thu nhập trung bình là 593.000 USD/năm (của nhóm 1%) và những người có thu nhập trung bình ít hơn 118.000 USD/năm (của nhóm 80%), với mức thu nhập trung bình hàng năm khoảng 50.000 USD.

Theo GS. Joseph Stiglitz, người đã đoạt giải Nobel kinh tế, với mức các gia đình có thu nhập hàng năm trung bình là 593.000 USD/năm hiện nay, nhóm 1% - khoảng 750.000 gia đình trong tổng hơn 150 triệu gia đình ở Mỹ - nhận được khoảng 24% trong tổng thu nhập của nước này mỗi năm. Năm 1979, con số này là 8% trong tổng thu nhập. Trong ba thập kỷ qua, kể từ khi Ronald Reagan nhậm chức, tỷ lệ đó đã tăng gấp ba lần. Kể từ năm 1928, khi thị phần thu nhập của nhóm 1% đạt 22%, chưa bao giờ sự bất bình đẳng thu nhập lại trở nên khắc nghiệt như hiện nay. Và

bất bình đẳng thu nhập tiếp tục tăng nhanh với tốc độ chóng mặt.

Theo các nghiên cứu từ số liệu của IRS, thực hiện bởi nhà kinh tế học trường Đại học California, Emmanuel Saez và các tổ chức cá nhân khác, trong nhiệm kỳ của ông B. Clinton (1993-2000), nhóm 1% đã nắm giữ 45% tổng tăng trưởng thu nhập của Mỹ. Trong nhiệm kỳ của ông George W. Bush (2000-2008), nhóm này nắm tới 65%, và theo số liệu mới nhất vào năm 2010 con số này là 93%. Như vậy, 1% các gia đình này đã phục hồi nhanh chóng từ sau suy thoái. Các tập đoàn của họ cũng vậy, thông qua các tập đoàn, hơn 90% tổng thu nhập của nhóm 1% là dưới hình thức thặng dư vốn, cổ tức, lãi suất, địa tô và các hình thức khác của “thu nhập từ vốn”.

Lợi nhuận doanh nghiệp và nhóm 1%

Lợi nhuận doanh nghiệp là con đường chính mà qua đó thu nhập của nhóm 1% tăng lên. Nó được tái phân phối cho cổ đông, chủ sở hữu trái phiếu và các quản lý điều hành cấp cao dưới hình thức thu nhập từ vốn như lãi vốn, cổ tức, lãi suất, địa tô, Và lợi nhuận doanh nghiệp đã hoàn thành rất tốt vai trò của mình trong ba thập kỷ qua, kể từ năm 2001 nói riêng và đặc biệt từ cuộc Khủng hoảng ở giai đoạn 2007-2009.

Sau ba năm suy thoái, tính tại thời điểm năm 2011, lợi nhuận doanh nghiệp ở Mỹ thậm chí còn lớn hơn cả năm 2007, ngay trước thêm cuộc Khủng hoảng, và ngay tức thì vào khoảng năm 2010-2011.

Trung bình mức tăng hàng năm khoảng 10% trong giai đoạn 1948-2007, lợi nhuận doanh nghiệp trước thuế hiện nhiên đã gấp đôi từ cuộc suy thoái của nước này năm 2008 tới tháng 3/2011, từ mức điểm thấp là 971 tỷ USD lên tới 1.876 tỷ USD trong vòng chưa đầy một

năm rưỡi, thậm chí còn nằm trên mức đỉnh điểm 1.460 tỷ USD trong năm 2007, năm trước suy thoái, tới 28%.

Theo tờ *Wall St. Journal*, một phần trong 1.876 tỷ USD là khoản lợi nhuận của 500 tập đoàn lớn nhất nước Mỹ. Phần lợi nhuận này đã tăng 243% trong giai đoạn 2009-2010, sau khoảng thời gian dài từ 1998-2007 nằm ở mức trung bình 10%/năm. Hơn thế, tỷ lệ 243% này chưa tính đến hơn 1,4 nghìn tỷ USD lợi nhuận năm 2012 của các tập đoàn đa quốc gia ẩn mình dưới danh nghĩa chi nhánh, công ty con ở nước ngoài.

Kỷ lục này trong lợi nhuận doanh nghiệp trước thuế kể từ khủng hoảng kinh tế 2007-2008 đạt được không chỉ từ sự gia tăng doanh số của các mặt hàng và dịch vụ, mà nằm ở lợi nhuận cận biên kỷ lục. Lợi nhuận cận biên ở đây được tính bằng phần trăm của lợi nhuận trên chi phí vận hành doanh nghiệp, được sinh ra từ việc cắt giảm chi phí hoạt động, như là giảm thiểu việc làm, giảm lương, giảm các quyền lợi cho cán bộ nhân viên, giảm giờ làm, hay từ khoản lợi nhuận do tăng năng suất được các nhà quản lý bỏ túi riêng mà không hề phân chia đều với các nhân viên. Mức lợi nhuận cận biên kể từ năm 2008 tới năm 2011 do đó đã đạt mức cao nhất trong hơn 80 năm qua.

Nếu việc cắt giảm chi phí có hệ quả trực tiếp tới người lao động như thế này là yếu tố chính trong việc tạo ra lợi nhuận doanh nghiệp trước thuế kỷ lục, thì lợi nhuận doanh nghiệp sau thuế cũng được đà tăng cao nhờ việc cắt giảm thuế doanh nghiệp ở tất cả các cấp, từ cấp liên bang tới các bang và các địa phương.

Văn bản quy phạm pháp luật về việc cắt giảm các loại thuế doanh nghiệp chính vào năm 2004-2005, các quy định

mới cho phép đẩy nhanh quá trình khấu hao tài sản (một hình thức giảm thuế), và không quan tâm tới việc thi hành đánh thuế với các lợi nhuận từ nước ngoài dưới thời George W. Bush, tất cả những điều trên đã dẫn đến lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp tăng mạnh trong nhiệm kỳ thứ hai của G. W. Bush (2004-2008). Theo đó là hơn trăm tỷ các loại thuế kinh doanh được liên bang cắt giảm trong thời kỳ đương nhiệm của G. W. Bush và B. Obama từ năm 2008 đến năm 2012.

Louis Story trong bài báo đặc biệt của mình trên *New York Times* ngày 01/12/2012 đã chỉ ra hết sức rõ ràng việc thuế kinh doanh của các bang và chính quyền địa phương kể từ năm 2008 sụt giảm đặc biệt nhanh. Tác giả ước tính, ít nhất là 70 tỷ USD/năm giá trị thuế doanh nghiệp được cắt giảm không được thể hiện trong khoản lợi nhuận ở trên.

Kết quả của việc cắt giảm thuế doanh nghiệp liên tục ở tất cả các cấp chính quyền từ năm 2008 là lợi nhuận doanh nghiệp sau thuế trong thời kỳ suy thoái gần đây thậm chí đã hồi phục nhanh hơn so với lợi nhuận doanh nghiệp trước thuế. Từ mức điểm thấp nhất ở 746 tỷ USD, trong chưa đầy 18 tháng kể từ thời kỳ khủng hoảng kinh tế ở mức trầm trọng, lợi nhuận sau thuế đã tăng lên tới 1.454 tỷ USD, cao hơn 47% so với mức kỷ lục 989 tỷ USD của thời kỳ trước khủng hoảng năm 2007. Nói cách khác, lợi nhuận sau thuế đã hồi phục nhanh gấp hai lần lợi nhuận trước thuế, là hệ quả trực tiếp của việc Chính phủ cắt giảm thuế kinh doanh trong thời kỳ suy thoái gần đây.

Việc cắt giảm chi phí doanh nghiệp gây thiệt hại trực tiếp cho người lao động đã dẫn đến kỷ lục lợi nhuận doanh

ng nghiệp trước thuế trong thập kỷ vừa qua, đặc biệt từ năm 2008. Thêm vào đó, ba chục năm cắt giảm thuế doanh nghiệp - mạnh hơn từ năm 2001 và tiếp tục trong thời kỳ suy thoái gần đây - đã khiến cho lợi nhuận sau thuế còn tăng mạnh hơn cả lợi nhuận trước thuế. Mức độ giảm thuế doanh nghiệp lớn hơn có nghĩa các loại thuế đánh vào người nhận thu nhập từ vốn dưới dạng lợi nhuận từ vốn, cổ tức, lãi suất, địa tô, v.v cũng được giảm ở một mức đáng kể.

Thuế thu nhập cá nhân của nhóm 1% cũng đồng thời được giảm, tạo điều kiện cho một lượng lợi nhuận doanh nghiệp sau thuế lớn hơn bao giờ hết “chảy” vào túi nhóm 1% này, và cho phép nhóm giữ lại một khoản lợi nhuận được phân chia lớn hơn bao giờ hết.

Việc cắt giảm thuế thu nhập cá nhân đã được thực hiện với nhiều hình thức khác nhau: hạ thấp mức thuế suất cận biên cao nhất, tăng ngưỡng thu nhập mà tại đó mức cận biên cao nhất được áp dụng, việc cắt giảm các mức thuế đánh vào lợi nhuận vốn và cổ tức diễn ra còn nhanh hơn bất cứ loại lợi nhuận nào khác của nhóm 1%, cho ra đời các hình thức mới của thu nhập từ lãi suất với mức thuế tối thiểu (chẳng hạn như lãi tích lũy), sự “thờ ơ nhân từ” của IRS trong mức thuế đánh vào thu nhập từ các công ty ở nước ngoài do nhóm người giàu có đang sở hữu, sự sinh sôi nảy nở của vô số các lỗ hổng trong thuế thu nhập làm lợi cho những người giàu có là quá nhanh và quá lớn để có thể liệt kê đầy đủ, chi tiết.

Kết quả là sự thay đổi trong thu nhập đối với nhóm 1% hộ giàu, từ 8% trong năm 1979 lên mức gần 24% vào năm 2012 trong tổng thu nhập quốc gia, và khoản tích lũy tăng nhanh từ tất cả các khoản thu nhập của nhóm 1% như

đã được nêu trong những đoạn mở đầu của bài viết này.

Sự giảm sút thu nhập của nhóm 80%

Bất bình đẳng thu nhập là con dao “hai lưỡi”. Nó là một hệ quả không chỉ của việc chuyển dịch thu nhập của những gia đình giàu nhất và các công ty do họ làm chủ, mà còn do các điều kiện và chính sách đã đồng thời làm giảm thu nhập thực của nhóm 80%, trong đó có 110 triệu người có thu nhập dưới 118.000 USD/năm và phần đông trong số họ kiếm được ít hơn 50.000 USD/năm, vừa đẩy cao thu nhập của nhóm các hộ giàu nhất và các công ty của họ.

Các chính sách và biện pháp trên đã làm tăng lợi nhuận doanh nghiệp ở Mỹ tới mức kỷ lục trong ba thập kỷ qua, đặc biệt từ năm 2001, trong nhiều trường hợp chính các chính sách đó đã làm thu nhập của tầng lớp trung lưu và người lao động ở Mỹ giảm mạnh. Một danh sách tóm tắt những nguyên nhân cơ bản có thể kể đến, gồm:

- Giải tán các tổ chức công đoàn của nhiều lực lượng lao động, kéo theo đó là sự sụp đổ có tính tất yếu do chênh lệch về lương của người lao động thuộc công đoàn và không tham gia công đoàn.

- Các chính sách thương mại tự do khiến mức lương ở các công ty xuất khẩu mới ra đời thấp hơn 20% so với khoản mà các công việc trả lương cao hơn mất cho hoạt động nhập khẩu.

- Hàng triệu việc làm vĩnh viễn biến mất do sự xuất hiện của các hiệp định như *Hiệp định Thương mại Tự do Bắc Mỹ (NAFTA)*, *Hiệp định Thương mại tự do Trung Mỹ (CAFTA)* và nhiều hiệp định khác.

- Các tập đoàn đa quốc gia với các công việc trả lương hậu hĩnh đang tiến

quân dân sang thị trường châu Á và các khu vực khác.

- Tạo ra lực lượng làm việc cả bán thời gian và tạm thời với 40 triệu lao động, hưởng 60% lương và hầu như không có quyền lợi gì khác.

- Loại bỏ hoàn toàn các quyền lợi chăm sóc sức khỏe cho hàng chục triệu lao động, cắt giảm quyền lợi và phạm vi bảo hiểm hoặc tăng chi phí đóng góp nếu nhân viên muốn giữ nguyên các quyền lợi.

- Thời gian giữa mỗi lần ban hành luật điều chỉnh mức lương tối thiểu trở nên dài hơn, và mức lương tăng sau điều chỉnh cũng không đáng kể.

- Mức thất nghiệp cơ bản gia tăng do các cuộc khủng hoảng kinh tế ngắn, xảy ra thường xuyên hơn, sâu sắc hơn và kéo dài hơn, dẫn tới việc hồi phục thị trường lao động tốn nhiều thời gian hơn và mức lương thấp hơn.

- Các nhà quản trị, cổ đông của công ty nắm giữ toàn bộ lợi nhuận thu được từ năng suất mà không chia phần cho tất cả nhân viên.

- Loại bỏ các trợ cấp hưu trí và thay thế bằng tài khoản ở mức tối thiểu ở quỹ 401k.

- Những thay đổi trong quy định của Chính phủ đã lấy mất cơ hội được trả lương làm thêm giờ của hàng triệu người lao động.

- Thuế bất động sản, thuế môn bài và các loại phí tổn nộp cho chính quyền địa phương đều tăng, bởi Chính phủ cắt giảm ngày càng nhiều các loại thuế cho doanh nghiệp.

- Thuế lương mà người lao động phải đóng tăng cao và được chỉ số hóa theo giá cả thị trường.

- Giảm thời gian nghỉ phép được trả tiền cho các kỳ nghỉ, ngày lễ, nghỉ ốm,

Những căn nguyên trên và nhiều biện pháp khác nữa đã dẫn đến sự suy giảm đồng thời về thu nhập của tầng lớp lao động và trung lưu, lợi nhuận và thu nhập từ vốn của các tập đoàn thì cứ liên tục tăng. Tác động lớn nhất là đối với các gia đình thuộc tầng lớp lao động - đôi khi được gọi là tầng lớp trung lưu, với mức thu nhập hàng năm từ 39.000 USD đến 118.000 USD - hầu như là từ các khoản lương cứng.

Theo nghiên cứu năm 2012 của Viện PEW, tỷ lệ toàn bộ thu nhập của các gia đình đó trong mức tổng thu nhập hàng năm của cả nước giảm từ 58% trong năm 1983 xuống còn 45% năm 2011. Vì vậy, khoản tăng thu nhập của nhóm 1% hộ giàu (16%, từ 8% lên 24%) là phần vô cùng lớn mà tầng lớp trung lưu bị mất đi (13%, từ 58% xuống còn 45%). Xét trên phương diện của cải, tầng lớp trung lưu đã mất 28% của cải của mình chỉ trong hai thập kỷ trở lại đây, trong khi phần của cải của nhóm 1% hộ giàu đã tăng 13%, từ 27% lên 40%. Số lượng người dân thuộc tầng lớp trung lưu cũng giảm về quy mô, từ đỉnh điểm là 61% số lượng người trưởng thành trong toàn bộ dân số Mỹ xuống chỉ còn 51% ở thời điểm hiện tại.

Sự giảm sút thu nhập và của cải đã diễn ra trong một thời gian dài, giảm sút đáng kể từ năm 1980, giảm mạnh từ năm 2001, và tiếp tục trong các cuộc suy thoái gần đây cho đến tận thời điểm hiện nay. Từ năm 2008, các gia đình không có được bằng cao đẳng trở lên là thành phần bị ảnh hưởng đặc biệt nặng nề, với mức giảm bình quân 9,3% trong chưa đầy 4 năm. Những người lao động lớn tuổi, độ tuổi 55-64, và những lao động trẻ hơn, độ tuổi 25-34, cũng chịu tác động tương tự. Thu nhập của nhóm 55-64 tuổi giảm 9,7%, nhóm 25-34 tuổi

giảm 8,9%. Ngay cả những lao động có bằng cấp, thu nhập cũng giảm 5,9% từ sau cái giai đoạn được gọi là “chấm dứt khủng hoảng” vào tháng 6/2009.

Trong khi một số sự giảm sút thu nhập là do cắt giảm lương và quyền lợi của người đang tham gia lao động, thì nguyên nhân ảnh hưởng sâu hơn tới việc sụt giảm thu nhập một cách tương đối là do mất việc làm ồ ạt từ năm 2007, đạt tới mức đỉnh là 27 triệu việc làm và vẫn duy trì ở mức 22 triệu việc làm sau bốn năm phục hồi kinh tế. Trong khi hơn 15 triệu việc làm bị mất, thì khoảng 5 triệu việc làm đã được “phục hồi” kể từ khi cuộc khủng hoảng bắt đầu. Hơn thế, các việc làm tạo thêm trong thời gian khủng hoảng đã được trả với mức lương đáng kể, dù ít hơn so với các công việc đã mất thì thu nhập thấp đi cũng là điều dễ hiểu. Theo khảo sát của Dự án Luật Lao động quốc gia, xuất bản tháng 8/2012, 60% việc làm bị mất trong giai đoạn khủng hoảng là những công việc được trả lương cao hơn, thuộc ngành xây dựng, sản xuất và công nghệ, dao động trong khoảng 13,84-21,13 USD/giờ. Nhưng chỉ 22% công việc được tạo ra từ năm 2008 là có mức lương nằm trong khoảng này. Ngược lại, 21% việc làm đã bị mất từ sau năm 2008 có mức lương thấp, chỉ từ 7,69-13,84 USD, và có tới 58% việc làm được tạo ra có mức lương tương đương mức này. Vấn đề không chỉ là xảy ra trong giai đoạn ngắn và có liên quan đến khủng hoảng nữa. Từ năm 2001, các việc làm lương thấp đã tăng 8,7% trong khi các việc làm lương cao hơn bị giảm 7,3%.

Tóm lại, trong khi lợi nhuận của các tập đoàn cũng như thu nhập của nhóm 1% tiếp tục tăng cao, thì đối lại, phần lớn lượng tăng này là sự mất mát trong thu nhập của tầng lớp trung lưu và tầng lớp lao động. Bởi lợi nhuận doanh nghiệp được làm ra từ sự cắt giảm lương, cắt giảm quyền lợi của người lao động, sau đó lại được chuyển vào túi nhóm người giàu có dưới danh nghĩa thu nhập từ vốn, cộng thêm cắt giảm thuế doanh nghiệp và các loại thuế thu nhập cá nhân. Quá trình này thực sự bắt đầu từ hơn ba thập kỷ trước đó, dưới thời Reagan, tiếp tục ở thời của Clinton, đỉnh điểm ở thời George W. Bush và vẫn còn tồn tại trong nhiệm kỳ đầu tiên của Obama. Hệ quả là sự gia tăng càng lúc càng nhanh của tình trạng bất bình đẳng trong thu nhập ở Mỹ, một đặc điểm chủ yếu của nền kinh tế Mỹ trong thế kỷ XXI.

Điều này cũng chủ yếu giải thích lý do vì sao sự phục hồi kinh tế Mỹ hiện nay đã trở đi trở lại tới ba giai đoạn khác nhau kể từ khi khủng hoảng chính thức kết thúc vào tháng 6/2009 và sẽ còn kéo dài phục hồi trong thời gian tới. Trong khi các doanh nghiệp, ngân hàng, các nhà đầu cơ, những người buôn cổ phiếu, trái phiếu và nhóm những người giàu có nhất tiếp tục được hưởng mức tăng thu nhập đáng kể trong thời gian dài, và đã hồi phục từ giai đoạn suy giảm kinh tế 2007-2009 nhiều năm trước đây, thì phần đông dân số lại bị làm cho điều đứng bởi một nền kinh tế chỉ đơn thuần “dao động quanh mức đáy” trong suốt bốn năm qua □