Sơ lược về vấn đề đánh tín hiệu

Lê Hồng Nhật

Trong giao dịch, người mua nhiều khi thiếu thông tin về chất lượng hàng đem ra bán. Sự không phân biệt được hàng xấu với hàng tốt làm cho giao dịch trở nên kém hiệu quả. Vì vậy, người bán hàng tốt thường tìm cách đánh tín hiệu cho người mua về chất lượng sản phẩm của mình. Bài này tóm tắt cơ sở lý thuyết của việc đánh tín hiệu; và nêu lên một số ứng dụng cho thị trường cao học ở Việt nam.

Thị trường hàng kém chất lượng

Để hình dung, chúng ta hãy xét ví dụ về thị trường xe hơi cũ của Akerlof (1970). Giả sử xe hơi đem ra thị trường có hai loại: chất lượng tốt và chất lượng tồi. Người bán biết rõ chất lượng của xe đem ra bán. Nhưng người mua không thể quan sát chất lượng của chiếc xe trước khi sử dụng nó.

Tuy nhiên, người mua biết được rằng, có một tỷ lệ nào đó là xe có chất lượng tồi. Do vậy, giá bán trung bình của xe trên thị trường phải đủ thấp để thuyết phục người mua chấp nhận rủi ro vớ phải hàng tồi. Nhưng giá đó cũng phải đủ cao để thuyết phục những người có máy xe tốt đem ra bán, hơn là tiếp tục sử dụng nó. Hai yêu cầu này có thể không tương thích nhau; dẫn đến sự sụp đổ của thị trường hàng đã dùng rồi.

Để thấy rõ điều đó, ta giả sử rằng, đối với người mua, xe hơi tốt trị giá là 2000 USD. Trong khi đối với người bán, nó chỉ đáng giá 1500 USD. Trong khi đó, xe hơi chất lượng tồi chỉ có giá trị là 1500 USD đối với người mua; và 500 USD đối với người bán. Người mua biết xác suất vớ phải máy xe ô tô tồi là 60%. Vì vậy, về trung bình, họ chỉ sẵn lòng trả tới $0{,}4 \times 2000 + 0{,}6 \times 1500 = 1400$ USD. Người chủ của xe tốt, đánh giá chiếc xe của họ là 1500 USD, nên họ sẽ rời bỏ thị trường. Nhưng những người chủ của máy xe hơi tồi, đánh giá nó là 500 USD, sẽ đem xe ra bán trên thị trường. Điều này được biết dưới cái tên là luật Gresham: hàng tồi đuổi hàng tốt ra khỏi thị trường.

Dĩ nhiên, luật Gresham không chỉ áp dụng cho thị trường bán hàng đã dùng rồi. Trong lĩnh vực bảo hiểm tai nạn xe cộ, người ta thấy điều tương tự xẩy ra. Công ty bảo hiểm thường không biết rõ bằng những người mua bảo hiểm về tính cẩn trọng, tức là mức độ rủi ro gây ra tai nạn xe cộ của họ. Vì vậy, công ty phải đặt phí bảo hiểm dựa trên dự đoán trung bình về mức tổn thất khi xẩy ra sự cố. Những người thiếu cẩn trọng nhất, có rủi ro gây đâm xe nhiều nhất, sẽ thấy đó là mức giá hời, và họ sẽ mua bảo hiểm. Nhưng những người cẩn trọng lại thấy đó là mức phí quá đắt, và họ sẽ rời bỏ thị trường. Điều này được gọi là *sự lựa chọn ngược* (adverse selection). Theo cùng một lý do, một người già 70 tuổi, khỏe mạnh, có thể thấy không tài nào tìm được một chính sách bảo hiểm nhân thọ với giá cả hợp lý. Hay một doanh nghiệp nhỏ thấy khó có thể vay vốn ngân hàng.

Đánh tín hiệu

Bây giờ giả sử người bán có thể thực hiện một hành động nào đó, mà người mua có thể quan sát được. Quan trọng hơn, hành động đó phải gây phí tổn lớn hơn, nếu anh ta nói dối về chất lượng hàng đem ra bán, hơn là nói thật. Khi đó người mua có thể xem việc anh ta thực hiện hành động đó như là việc *phát tín hiệu* về chất lượng hàng tốt.

Ví dụ, người bán có thể đưa ra dịch vụ bảo hành. Vì chi phí bảo hành sẽ lớn hơn, nếu hàng của anh ta có chất lượng tồi hơn là tốt; nên dịch vụ đó có thể xem như một cách đánh tín hiệu về chất lượng sản phẩm. Tương tự như vậy, nếu người đi vay nợ mất công tạo dựng uy tín về việc trả nợ đúng hạn, thì sẽ làm người cho vay dễ dàng tin hơn vào lời hứa sẽ trả nợ của anh ta.

Trên thực tế, việc đánh tín hiệu có thể được thực hiện qua môi giới. Chẳng hạn, người bán mobile phone cũ có thể tìm được người mua thông qua sự giới thiệu của một người bạn, mà anh ta đứng ra bảo lãnh về chất lượng hàng bán. Một cách khác là người bán có thể ký gửi hàng qua một đại lý trung gian đã có tên tuổi trên thị trường. Đại lý này có thể tiến hành đánh giá chất lượng hàng bán, định giá, và cung cấp dịch vụ bảo hành cho bên mua. Vấn đề là nếu chi phí của đại lý cho việc kiểm định và đánh giá chất lượng hàng là quá tốn kém; thì thị trường hàng dùng rồi cũng không thể vận hành được.

Ebay sử dụng một phương pháp bổ trợ để làm giảm các chi phí giao dịch đó. Ngoài việc yêu cầu bên bán ghi rõ dòng sản phẩm, số năm sử dụng; theo đó, giá của sản phẩm có thể được xác định cụ thể. Chẳng hạn như dựa vào bảng giá niêm yết trong cuốn *consumer's report*. Ebay còn có thể yêu cầu bên bán ghi rõ thông tin cá nhân về việc làm, địa vị xã hội. Nhờ vậy, uy tín, quan hệ xã hội của người bán bây giờ có thể được sử dụng như một công cụ phát tín hiệu. Nếu người bán nói dối về chất lượng sản phẩm hơn là nói thật, thì sự thiệt thòi về uy tín có thể rất cao. Sự mất mặt với bạn bè có lẽ đủ để ngăn ngừa người bán nói dối về chất lượng hàng đem ra bán. Hơn nữa, anh ta sẽ bị tẩy chay khỏi cộng đồng những người giao dịch trên Ebay, hoặc thậm chí, có thể bị truy tố bởi pháp luật trong những trường hợp lừa đảo nghiêm trọng.

Nói chung, đánh tín hiệu, bằng cách này hay khác, cho phép người bán hàng tốt phân biệt khỏi những người bán hàng tồi. Nhờ vậy, những giao dịch có lợi có thể thực hiện được. Nhưng việc đánh tín hiệu không phải lúc nào cũng là hiệu quả. Để thấy rõ điều đó, chúng ta hãy xét ví dụ của McMilllan (1992) về về việc thuê người làm và vai trò của giáo dục.

<u>Đánh tín hiệu trên thị trường lao động</u>

Để cụ thể, ta coi rằng có hai lớp người đi xin việc làm trên thị trường. Người có năng lực cao, có thể tạo ra 200 USD lợi nhuận; và người có năng suất thấp, chỉ tạo được 100 USD. Giả sử nhóm sau chiếm tỷ lệ là 40%. Vì công ty không thể phân biệt được người năng lực tốt với tồi, nên nó đặt mức lương khởi điểm trung bình là 160 USD. Vì vậy, có thể chỉ những người có năng lực thấp mới bước vào thị trường. Một khi thị trường lao động bị ách tắc với mức lương trung bình quá thấp, đi kèm với việc người lao động chất lượng cao không sử dụng được kỹ năng chuyên môn của họ; thì điều đó chứng tỏ rằng, luật Gresham đang hoành hành.

Bây giờ giả sử trước khi đi xin việc làm, người lao động có thể đi học lấy bằng; hoặc ngược lại, không lấy bằng mà xin đi làm ngay. Đối với người có năng lực cao, phí tổn lấy được bằng là 60 USD. Và đối với người năng lực thấp, phí tổn là 120 USD. Con số này thể hiện cả chi phí trực tiếp, cũng như chi phí thời gian và sự căng thẳng cân não của việc học hành. Chi phí đó là cao hơn, nếu người học có năng lực thấp, hơn là nếu anh ta có năng lực cao. Vì vậy, doanh nghiệp có thể dựa vào việc lấy bằng như một tín hiệu để đánh giá năng lực người đi xin việc làm.

Cụ thể, nếu người đi xin việc có bằng cấp, thì anh ta được xem như người có năng lực cao và nhận mức lương là 200 USD. Ngược lại, nếu không có bằng cấp, thì anh ta được xem như là người có năng lực thấp, và được xếp vào làm công việc giản đơn hơn, với thu nhập 100 USD. Liệu niềm tin của doanh nghiệp có đúng không?

Đối với người có năng lực cao, lợi ích ròng của việc đi lấy bằng sẽ là $200 - 60 = 140$ USD, lớn hơn mức lương 100 USD, nếu anh ta không đi học lấy bằng. Vì vậy, anh ta sẽ chọn việc đi lấy bằng để có thu nhập tốt hơn. Đối với người có năng lực thấp, lợi ích ròng của việc đi lấy bằng chỉ là 200 -120 = 80, thấp hơn 100 USD, nếu không đi lấy bằng. Vì vậy không bõ công cho anh ta đi học. Kết cục là, chỉ có những người có năng lực thực sự mới đi học lấy bằng. Điều đó củng cố niềm tin của doanh nghiệp.

Bằng cấp thế nào thì được xem như là tín hiệu cho năng lực cao? Ở Mỹ, người ta cho rằng người năng lực cao phải có bằng Tiến sĩ. Ở Đức, người ta chỉ đòi hỏi bằng Thạc sĩ. Và ở Nhật, bằng Đại học ở những trường nổi tiếng là đủ. Ở nhiều nước đang phát triển, bằng cấp ít có ý nghĩa hơn là một sự chứng nhận về "đẳng cấp". Điều đó thể hiện rằng, việc đánh tín hiệu không phải lúc nào cũng có hiệu quả.

Để thấy điều đó, ta giả sử rằng thị trường lao động không xem bằng cấp là có ý nghĩa. Cụ thể là, nếu người đi xin việc có bằng cấp, thì doanh nghiệp tin rằng anh ta là người có năng lực, và trả anh ta 200 USD. Tức là, lợi ích ròng của việc lấy bằng vẫn là 140 USD, nếu anh ta thuộc loại có năng suất cao. Nhưng nếu vẫn là chính anh ta, nhưng không có bằng, thì doanh nghiệp cũng không coi anh ta là hoàn toàn tồi. Họ tin rằng, ít ra, trong 60% trường hợp, anh ta là người có năng lực. Vì vậy, doanh nghiệp sẽ trả mức lương khởi điểm là 160 USD, thay vì 100 USD. Nhưng nếu vậy, thì sẽ không còn đáng cho người có năng lực cao đi học lấy bằng nữa. Điều đó khẳng định niềm tin của doanh nghiệp rằng bằng cấp là ít có ý nghĩa. Mặc dù việc lấy bằng vẫn có khả năng, nhưng không một ai có năng lực cao đi học lấy bằng cả. Không có một tín hiệu nào được phát ra.

Nhìn lại thị trường giáo dục cao học ở Việt nam

Người Việt nam thường rất coi trọng bằng cấp, như Thạc sĩ, Tiến sĩ, và học vị cao như Giáo sư. Nhưng cho tới cuối những năm 1980, rất nhiều những người có năng lực thực sự đã chọn việc bước vào thị trường lao động chỉ với bằng Đại học. Họ đã rất thành công trong nhiều lĩnh vực, như kinh doanh, giảng dạy đại học, quản lý nhà nước. Tỷ lệ người có bằng Tiến sĩ và học vị Giáo sư là rất ít. Và thật sự là hết sức xứng đáng. Từ khoảng đầu các năm 1990 cho tới nay, tình hình đã thay đổi. Số lượng người đi học cao học tăng

lên rất nhiều. Dư luận chung xem rằng bằng cấp đã có chiều hướng bị lạm phát. Để xem thị trường lao động đánh giá ý nghĩa của các bằng cấp cao học đến đâu, một nhóm sinh viên khoa kinh tế, ĐHQG, TP HCM đã làm một điều tra khoảng 50 người. Người có thu nhập thấp nhất là 700 ngàn và cao nhất là gần 40 triệu. Nghiên cứu của họ cho thấy các yếu tố sau đây có ảnh hưởng tới tiền lương: Thứ nhất là có bằng MBA do trường nước ngoài cấp [có thể là được kết hợp với trường Việt nam]. Thứ hai là có trình độ ngoại ngữ, [được mã hóa từ 0 đến 3, ứng với mức độ không biết, trung bình, khá, và giỏi]. Cuối cùng là thâm niên công tác.

Hai yếu tố đầu, MBA và trình độ ngoại ngữ, có thể được xem như tín hiệu có ý nghĩa trên thị trường xin việc làm. Trong đó, ngoại ngữ là có ý nghĩa nhất, theo như kiểm định thống kê chỉ ra. Về định lượng, nếu trình độ ngoại ngữ tăng thêm một bậc, thì tiền lương khởi điểm, về trung bình, sẽ tăng thêm là 3,28 triệu đồng; bất kể có bằng MBA hay không. Nói khác đi, người nói thuần thục về ngoại ngữ có thể kiếm được hơn người không biết ngoại ngữ khoảng 10 triệu. Mặt khác, việc có bằng MBA do nước ngoài cấp, về trung bình, sẽ giúp cho tiền lương khởi điểm tăng thêm khoảng 4 triệu; so với người có cùng một trình độ về ngoại ngữ. Nếu người đi xin việc không có bằng MBA và không biết ngoại ngữ, thì thâm niên công tác là yếu tố duy nhất có ảnh hưởng tới việc tăng lương. Về trung bình, sau 4 năm làm việc, tiền lương sẽ vào khoảng 2,5 triệu. Nếu là người làm cho công ty nước ngoài thì con số đó là 5 triệu.

Mặc dù để có những đánh giá chính xác hơn; ta cần phải có những nghiên cứu sâu hơn, với số mẫu điều tra lớn và mang tính tổng thể. Nhưng về mặt thống kê, nghiên cứu trên đây đủ để đưa ra bằng chứng rằng, cao học trong nước không phải là một tín hiệu có ý nghĩa về năng lực cao của người đi xin việc. Vậy thì tại sao số lượng người đi lấy bằng cao học trong nước lại có xu hướng tăng?

Một điều đáng lưu ý là có một tỷ lệ đáng kể nhưng người đi lấy bằng cao học trong nước là những người đã có địa vị và thu nhập. Một số đã ở vào độ tuổi 30 hoặc hơn. Họ đi lấy bằng vì nhiều lý do, kể cả do sức ép chuẩn hóa cán bộ. Nhưng hiển nhiên, lớp người này không lấy bằng để xin việc làm, mà đơn thuần chỉ là để củng cố vị trí xã hội của họ. Ngược với cơ chế đánh tín hiệu nói trên, những người càng thành công trong cuộc sống, thì phí tổn cho việc đi lấy bằng càng cao. Thời gian ngồi trong lớp học hoặc chuẩn bị bài là thời gian không dùng được vào công việc kiếm thu nhập cao; hoặc để giải trí sau những giờ phút căng thẳng trong kinh doanh. Việc học tập đối với họ, về mặt tài chính, chỉ có thể xem như một tổn thất ròng, tăng lên cùng với thời gian bỏ vào việc học. Vì vậy, họ có xu hướng tiết kiệm nguồn vốn quý nhất đó qua những thỏa thuận mềm tại lớp. Thời gian học càng ngắn, chương trình càng ít đòi hỏi về làm bài tập, và thời khóa biểu càng "uyển chuyển", thì càng có giá trị với họ.

Một số nhà kinh doanh trẻ trong lĩnh vực gần như "MBA" đã nhìn thấy điều này. Ví dụ như PACE. Họ đưa ra những chương trình học rút ngắn, phân nhỏ thành từng học phần, kéo dài dưới hai tuần, hoặc vài ngày. Vì vậy, nó gần như là cho phép học sinh lấy bằng (hoặc chứng chỉ); tùy theo thời gian mà từng người có thể bố trí được, thay vì phải theo học tập trung trong 1 năm. PACE, ROYAL đã kiếm lời lớn nhờ khai thác được nhu cầu này của thị trường.

Một số chương trình cao học khác không nhận thức được đòi hỏi nói trên của học sinh cao học. Lớp học của họ là sự pha trộn giữa lớp những người trẻ, cần lấy bằng để đánh tín hiệu; với lớp người đã trưởng thành, lấy bằng để làm đẹp *name card* và củng cố địa vị xã hội. [Dĩ nhiên kiến thức học được là điều không thể bỏ qua]. Chương trình học do vậy cũng có xu hướng bị làm giản đơn đi, ngắn hơn, và ít đòi hỏi hơn về bài tập và độ khó của kiểm tra. Có điều, những người trẻ có thể bị chịu thiệt thòi là cái bằng của họ ít có ảnh hưởng tích cực tới triển vọng công việc lâu dài, như điều tra thị trường đã chỉ ra. Liệu đấy có phải là một sự lãng phí lớn của xã hội hay không? Mỗi chúng ta hãy tự tìm câu trả lời.

Nên chăng, làm một sự tách biệt, hay tạo sự phân khúc rõ rệt trên thị trường cao học? Một mặt, có nên phổ cập hơn những chương trình kiểu PACE và ROYAL,với tỷ lệ nội địa hóa cao hơn cho người đã có thu nhập cao, nay muốn đi lấy bằng và mở mang thêm kiến thức? Nhưng với một thời khóa biểu uyển chuyển; và thời lượng học được rút ngắn? Và song song với nó, nâng cao hơn nữa yêu cầu tu luyện của những chương trình truyền thống, giành cho những người trẻ, nay cần bằng để đi kiếm thu nhập hay không? Trong phân khúc thứ hai, cao học Hà lan của Đại học kinh tế; và các chương trình MBA của Đại học Bách khoa, kết hợp với Bỉ là những ví dụ đáng khích lệ. Đó là những tín hiệu có ý nghĩa trên thị trường lao động, như đã được kiểm định bởi nghiên cứu thị trường nêu ở trên. Việc phân khúc như vậy có thể sẽ giúp chuẩn hóa dần hệ thống cao học và giảng dạy đại học nói chung ở Việt nam.