

ỨNG DỤNG THÍ NGHIỆM KINH TẾ HỌC TRONG ĐÁNH GIÁ VAI TRÒ CỦA NỮ GIỚI TRONG QUÁ TRÌNH RA QUYẾT ĐỊNH CỦA HỘ GIA ĐÌNH TẠI THÀNH PHỐ HÀ NỘI

Hoàng Bảo Trâm*

Tóm tắt

Thí nghiệm kinh tế học được tác giả tiến hành đối với 103 hộ gia đình trên địa bàn thành phố Hà Nội nhằm đánh giá vai trò của nữ giới trong quá trình ra quyết định của hộ gia đình thông qua việc định hình một cơ chế đóng góp tự nguyện để thiết lập và phân bổ quỹ chung của hộ gia đình. Kết quả thí nghiệm ủng hộ việc xem xét quá trình ra quyết định của hộ gia đình trong đó nữ giới đóng vai trò tác nhân độc lập. Vai trò đảm bảo thu nhập cho hộ gia đình chủ yếu vẫn được đặt lên vai nam giới trong khi nam giới- người chồng lại ít nhận được sự tin tưởng trong việc kiểm soát quỹ chung của hộ gia đình. Ngoài ra, người chồng có xu hướng chấp nhận mức độ rủi ro cao hơn. Khi vợ và chồng cùng quyết định sử dụng quỹ chung, chi tiêu trực tiếp và đầu tư ở mức rủi ro thấp được ghi nhận với tần suất lớn hơn so với khi người chồng tự quyết định.

Từ khóa: hộ gia đình, quá trình ra quyết định, thí nghiệm

Mã số: 162.300715. Ngày nhận bài: 30/07/2015. Ngày hoàn thành biên tập: 23/09/2015. Ngày duyệt đăng: 25/10/2015.

Abstract

Experiments are conducted over 103 households in Hanoi to assess the role of women in the household's decision making process of households by using voluntary contribution mechanism to establish then allocate a common pool. Experimental results support the non-unitary model of households where women's role is recognized by individual utility function. The resources contribution of husband is expected and actually be higher than wives, while husbands are less likely to be trusted in controlling the common pool. In addition, the husbands tend to accept a higher risk. Unlike the case where husbands decide independently, the participation of women in the decision making process drive the resources allocation to favour consumption expenditures rather than accepting risks.

Key words: household, decision-making, experimental

Paper No. 162.300715. Date of receipt: 30/07/2015. Date of revision: 23/09/2015. Date of approval: 25/10/2015.

1. Lời mở đầu

Ở thời điểm đầu thế kỷ XXI, không khó để nhận thấy vị thế của phụ nữ tại các nước đang phát triển đã có sự thay đổi đáng kể. Tại Việt Nam hiện nay, phụ nữ đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế, chiếm 48,4% lực lượng lao động. Cùng với quá trình tham gia sâu rộng

hơn vào thị trường lao động, phụ nữ cũng đồng thời có sự độc lập nhất định về tài chính. Họ có vai trò tương đương như nam giới trong việc đóng góp vào thu nhập và gánh vác các công việc chung của hộ gia đình.

Tuy nhiên, điều này không phải luôn đi kèm với vị thế tương đương của phụ nữ (vợ)

* ThS, Trường Đại học Ngoại thương; Email: baotram.hoang@ftu.edu.vn

so với nam giới (chồng) trong quá trình đưa ra các quyết định của hộ gia đình. Ví dụ, tại nông thôn Trung Quốc, nghiên cứu của Carlsson và các tác giả khác (2012) cho thấy dù cả vợ và chồng đều có ảnh hưởng đến quyết định chung nhưng việc người chồng có ảnh hưởng mạnh hơn vợ là phổ biến (ghi nhận tại 99% các hộ gia đình thuộc mẫu nghiên cứu). Nghiên cứu tại nhiều quốc gia đang phát triển cũng chỉ ra rằng ở qui mô hộ gia đình, vai trò và quyền quyết định của phụ nữ chủ yếu gắn với hoạt động chăm sóc con cái (về sức khỏe hay học tập), công việc nội trợ hay các khoản chi tiêu thường ngày. Hiện tượng này cũng khá phổ biến tại nước ta, đặc biệt ở các vùng nông thôn nơi mà tỷ lệ nam giới đưa ra quyết định đối với những vấn đề quan trọng của hộ gia đình vẫn chiếm ưu thế. Tuy nhiên, các điều tra gần đây cũng cho thấy việc bàn bạc giữa vợ và chồng đã trở nên phổ biến hơn, đặc biệt tại các khu vực thành thị¹.

Với mục tiêu phân tích đánh giá sâu hơn về quá trình bàn bạc giữa vợ và chồng, các nghiên cứu cũng dần chuyển hướng từ việc chỉ tập trung vào quyết định cuối cùng sang việc xem xét quá trình mà quyết định đó được đưa ra. Theo đó, việc tiến hành các thí nghiệm kinh tế ở quy mô hộ gia đình có thể là một phương pháp phù hợp, bổ sung mạnh mẽ cho các phương pháp thu thập thông tin truyền thống như điều tra bằng bảng hỏi hay phỏng vấn.

2. Ứng dụng các thí nghiệm kinh tế học trong nghiên cứu hộ gia đình

2.1. Thí nghiệm kinh tế học

Từ những năm 80 của thế kỷ XX, kinh tế học thí nghiệm (*experimental economics*) bắt đầu phát triển mạnh mẽ trên cơ sở những bước

đi tiên phong của các nhà kinh tế học Daniel Kahneman và Vernon Smith. Theo đó, các thí nghiệm kinh tế học được thiết kế và tiến hành nhằm hỗ trợ phân tích và kiểm định các vấn đề và giả thuyết kinh tế học.

Hiện nay, các thí nghiệm kinh tế học đã dần trở nên phổ biến hơn và có những ứng dụng quan trọng trong một số lĩnh vực như: cách thức vận động của thị trường; cách thức ra quyết định cá nhân (trong các điều kiện khác nhau về rủi ro, thông tin hay thời gian); phân tích hành vi tài chính (lựa chọn theo mức độ rủi ro, đấu giá...); phân tích hành vi trong tổ chức kinh doanh; phân tích các tình thế lưỡng nan xã hội; phân tích sự ưa thích xã hội... Thí nghiệm kinh tế học thông thường được thực hiện trong phòng thí nghiệm (*lab experiments*) với các máy tính nối mạng được cài đặt phần mềm chuyên dụng. Ngoài ra, thí nghiệm cũng có thể được tiến hành ngay tại không gian sinh sống hay hoạt động của đối tượng (*field experiments*).

2.2. Thí nghiệm kinh tế học trong nghiên cứu quá trình ra quyết định của hộ gia đình

Từ những năm 70 của thế kỷ XX, các nghiên cứu về mô hình ra quyết định ở qui mô hộ gia đình đã có những bước tiến quan trọng. Sự phát triển của các lý thuyết kinh tế học vi mô cũng như các kết quả thực nghiệm tại các quốc gia đang phát triển đã cho thấy quyết định được đưa ra bởi hộ gia đình dường như là kết quả của quá trình tương tác giữa nhiều tác nhân mà theo đó mô hình đơn nhất (*unitary model*) trở nên không phù hợp.

Cụ thể hơn, kinh tế học truyền thống thường nhìn nhận hộ gia đình như một đối tượng kinh tế thuần nhất với một hàm lợi ích,

¹ Tham khảo nghiên cứu của các tác giả Vũ Thị Thanh (2009), Trần Thị Cẩm Nhung (2009), Lê Thị (2009).

một hàm sản xuất duy nhất. Tuy nhiên, quyết định tiêu dùng hay đầu tư của hộ gia đình thực tế phải tối đa hóa ích lợi của nhiều cá nhân với những nhu cầu và nguồn lực rất khác biệt. Nhận thức được điểm hạn chế này, Samuelson trong những năm 50 và Becker trong suốt thập niên 70 đã nỗ lực đưa ra những luận điểm mới về mô hình ra quyết định của hộ gia đình. Samuelson cho rằng dù với các cá nhân có thể có hàm lợi ích khác biệt, sự đồng thuận giữa các cá nhân trong hộ gia đình vẫn cho phép đơn giản hóa các hàm riêng biệt này về một hàm đơn nhất. Chia sẻ quan điểm này, Becker tiếp cận hộ gia đình từ góc độ của thuyết vị tha (*altruism*) theo đó một thành viên của hộ gia đình với thông tin/ nhận thức về sở thích/ nhu cầu của các thành viên khác có khả năng đưa ra các quyết định nhằm tối đa hóa phúc lợi hộ gia đình. Tại các quốc gia đang phát triển, với mô hình gia đình phổ biến theo chế độ phụ hệ và tất cả các nguồn lực hộ gia đình (vốn, lao động và đất đai) được sử dụng chung lại thì tiếp cận này được coi là hợp lý.

Dù có nhiều điểm mới, các lý thuyết này vẫn chưa thoát khỏi được những hạn chế cơ bản của việc mô hình hóa quá trình ra quyết định thông qua một hàm lợi ích duy nhất. Mặt khác, các góc độ tiếp cận trên vẫn chủ yếu xoay quanh đặc trưng của các quyết định cuối cùng của hộ gia đình trong khi toàn bộ quá trình trước khi đạt tới quyết định đó lại bị bỏ ngỏ. Sự phát triển mạnh mẽ của lý thuyết trò chơi đã góp phần tạo nên những bước tiến trong thập niên 80. Đối với mô hình thương lượng bất hợp tác (*non-cooperative bargaining model*), các thành viên của hộ gia đình sẽ hành động để tối đa hóa lợi ích của cá nhân mình. Do đó, dù có thể đạt được cân bằng Nash, các quyết định của hộ gia đình có thể không đạt hiệu quả Pareto. Mô hình thương lượng hợp

tác (*cooperative bargaining model*) đề xuất bởi Manser và Brown (1980) hay McElroy và Horney (1981) lại chủ yếu dựa trên trò chơi hợp tác trong đó các tác nhân độc lập của hộ gia đình cố gắng đi đến đồng thuận để phân bổ các lợi ích của hợp tác. Tuy nhiên, quá trình phân chia này chỉ định hình được trên cơ sở xem xét khả năng thương lượng (*bargaining power*) của các tác nhân. Việc lựa chọn khái niệm thương lượng cụ thể cũng như đánh giá khả năng thương lượng là không dễ dàng và không thống nhất giữa các nghiên cứu. Mô hình nhóm (*collective model*) đề xuất vào năm 1992 bởi Chiappori đã khắc phục hạn chế này thông qua việc duy trì giả định về hiệu quả Pareto trong khi sự phân bổ của khả năng thương lượng giữa các thành viên trong một hộ gia đình có thể phụ thuộc vào tiền lương, giá hàng hóa và thu nhập ngoài lương (*non-labour income*).

Như vậy, các mô hình ra quyết định của hộ gia đình trên nền tảng lý thuyết trò chơi cho phép đánh giá sự tham gia của nhiều đối tượng khác nhau như vợ - chồng, cha mẹ - con cái vào quyết định cuối cùng của hộ gia đình. Ở góc độ giới, những công cụ lý thuyết mới này là cần thiết bởi vai trò và vị thế của nữ giới đã có những thay đổi mạnh mẽ trong thế kỷ XXI. Không chỉ ở các quốc gia phát triển, phụ nữ tại các quốc gia đang phát triển đã và đang đấu tranh để có tiếng nói cũng có quyền ra quyết định bình đẳng với nam giới. Do đó, ở qui mô hộ gia đình, sẽ là hoàn toàn hợp lý khi nhìn nhận người vợ như tác nhân độc lập với hàm lợi ích, nguồn lực, hàm sản xuất độc lập cũng như khả năng thương lượng khác biệt với người chồng.

Để kiểm định các mô hình nhóm, mô hình thương lượng hợp tác hay thương lượng bất hợp tác, một trong các phương pháp được áp

dụng hiện nay là thí nghiệm kinh tế học. Nhờ khả năng cho phép tìm mô phỏng hành vi của các tác nhân, cụ thể hóa một cách dễ dàng các giả định của mô hình theo lý thuyết trò chơi, thí nghiệm kinh tế học được đánh giá là một phương pháp hiệu quả. Tuy nhiên, bản thân việc thiết kế và thực hiện các thí nghiệm hiện vẫn đặt ra nhiều câu hỏi nghi ngại.

Một số ưu điểm của thí nghiệm kinh tế học

Về nội dung, hành vi của các đối tượng được xem xét qua các thí nghiệm trong đó các điều kiện như tương quan về nguồn lực, trao đổi thông tin giữa vợ và chồng có thể được định trước cho từng nhóm hoặc lựa chọn ngẫu nhiên. Điều này giúp cho người nghiên cứu kiểm soát tốt hơn một trong những giả định cơ bản của kinh tế học là “*Ceteris paribus*”- các yếu tố khác không đổi, đặc biệt là trong điều kiện phòng thí nghiệm. Đồng thời, các thí nghiệm kinh tế học cũng rất linh hoạt hơn trong việc xem xét các mô hình ra quyết định khác nhau bởi điều kiện thí nghiệm có thể được thay đổi một cách tương đối dễ dàng.

Có thể kể tới các nghiên cứu của Iversen và các tác giả khác tiến hành đối với 240 cặp vợ chồng tại Uganda năm 2006, công trình của Ashraf (2009) dựa trên thí nghiệm tại Philippines hay thí nghiệm được Alistair Munro và các tác giả khác (2008) tiến hành năm 2007 tại Anh với các đối tượng được lựa chọn hoàn toàn ngẫu nhiên. Kết quả thí nghiệm tại Philippines cho thấy khi nam giới được tiếp cận với một lượng tiền nhất định và đưa ra sự lựa chọn độc lập, không có trao đổi thông tin, họ thường dành chuyển vào tài khoản cá nhân. Khi quyết định được quan sát bởi các đối tượng bên ngoài (bên thứ 3), nam giới có xu hướng sử dụng khoản tiền cho các nhu cầu cá nhân. Khi có sự trao đổi thông tin

giữa vợ và chồng, nam giới lựa chọn đưa tiền vào tài khoản của vợ. Như vậy, thông qua các bước thí nghiệm ở các điều kiện thí nghiệm khác nhau, các tác giả đã cho thấy được vai trò của trao đổi thông tin và đàm phán trong quá trình ra quyết định của các cặp vợ - chồng.

Về phương pháp, các thí nghiệm kinh tế học được đánh giá tương đối hiệu quả hơn so với các phương pháp truyền thống trong việc phản ánh quá trình ra quyết định. Khi sử dụng phương pháp thu thập thông tin truyền thống như điều tra bằng bảng hỏi hay phỏng vấn (cá nhân/ nhóm), việc đánh giá quá trình ra quyết định thường thông qua các câu hỏi trực tiếp như: ai là người có tiếng nói cuối cùng? (Keera Allendorf, 2007); quyết định được đưa ra một cách độc lập hay thông qua bàn bạc? (Mabsout và Staveren, 2010); ai thường đưa ra các quyết định liên quan đến những vấn đề cụ thể? (Connelly và các tác giả khác, 2010)... Ở một số hoàn cảnh nhất định, các câu trả lời của đối tượng được điều tra có thể là không chuẩn xác. Ví dụ, khi được phỏng vấn cùng người chồng, người vợ thường có xu hướng “giữ thể diện” cho chồng bằng việc trả lời sao cho chồng có nhiều quyền quyết định hơn. Trong trường hợp này, quan sát hành vi thông qua các thí nghiệm kinh tế học được thiết kế chặt chẽ có thể giúp cung cấp các thông tin khách quan và chuẩn xác hơn.

Các nhược điểm của thí nghiệm kinh tế học

Thí nghiệm kinh tế học nói chung thường đòi hỏi chi phí tương đối cao so với các phương pháp thu thập số liệu khác. Ví dụ, một trong những khuyến cáo thường được đưa ra với người tổ chức thí nghiệm là sử dụng động cơ tiền tệ hay khuyến khích/ tạo động lực cho đối tượng thông qua các việc đánh đổi bằng tiền thật (*real monetary payoffs*). Như vậy, với

mẫu thí nghiệm càng lớn, chi phí tiến hành thí nghiệm cũng cao hơn nhiều so với các phương pháp khác. Đối với thí nghiệm trong điều kiện tập trung, có được phòng thí nghiệm đủ chức năng phục vụ thí nghiệm kinh tế học với phần mềm chuyên dụng hoàn toàn không dễ dàng trong điều kiện tại các quốc gia đang phát triển. Mặt khác, nhân lực là một trong những yếu tố quan trọng dẫn đến gia tăng chi phí. Các thí nghiệm thường yêu cầu điều tra viên có kiến thức nhất định về kinh tế học nói chung và lý thuyết trò chơi nói riêng, do đó, việc lựa chọn, tập huấn, giám sát các điều tra viên để đảm bảo các điều kiện thí nghiệm được tôn trọng tuyệt đối là không dễ dàng.

Ở khía cạnh khác, dù được đánh giá là một phương pháp hiệu quả, các thí nghiệm kinh tế học cũng không phải là công cụ hoàn hảo. Ví dụ trong các thí nghiệm về đấu giá, dù lựa chọn đối tượng thí nghiệm kỹ lưỡng thì vẫn đề sở thích riêng vốn rất khó quan sát, vẫn có thể tác động đến hành vi của họ trong thí nghiệm. Ngoài ra, các thí nghiệm cũng thường được khuyến cáo không nên “lừa gạt” người tham gia (*no deception rule*), nghĩa là đảm bảo mọi thông tin cung cấp tới đối tượng đều là đúng. Nếu không, khi những người này tham gia các thí nghiệm khác trong tương lai sẽ dự trù khả năng có lừa gạt dẫn tới thay đổi hành vi. Tuy nhiên, việc các thí nghiệm kinh tế học sử dụng yếu tố “lừa gạt” hiện nay vẫn còn phổ biến.

Tại Việt Nam, các nghiên cứu về mô hình ra quyết định ở qui mô hộ gia đình chủ yếu sử dụng các phương pháp điều tra bằng bảng hỏi, phỏng vấn, thảo luận nhóm, tổng hợp, phân

tích, so sánh và hồi quy kinh tế lượng. Phương pháp tiếp cận thông qua các thí nghiệm hiện chưa phổ biến do sự hạn chế về nguồn lực cũng như việc kết hợp lý thuyết trò chơi với các lý thuyết về phân bổ nguồn lực hộ gia đình vẫn còn tương đối mới mẻ. Hiện nay, mới chỉ có Khoa Kinh tế Phát triển, trường Đại học Kinh tế thành phố Hồ Chí Minh tổ chức được 2 phòng thí nghiệm tại khoa với khoảng 40 máy tính được cài đặt phần mềm Z-tree bản tiếng Việt thông qua hợp đồng bản quyền với nhóm phát triển thuộc đại học Zurich. Các thí nghiệm đã được tiến hành cũng chủ yếu tập trung vào hành vi tiêu dùng và quyết định tài chính của cá nhân, chưa mở rộng ở phạm vi hộ gia đình.

3. Sử dụng thí nghiệm kinh tế học nhằm đánh giá vai trò của nữ giới trong quá trình ra quyết định của hộ gia đình ở thành phố Hà Nội

3.1. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Khảo sát bằng thí nghiệm và bảng hỏi được tiến hành đối với các hộ gia đình trên địa bàn Hà Nội. Đối tượng trực tiếp tham gia là các cặp vợ chồng. Cụ thể, khảo sát được tiến hành đối với 165 cặp vợ-chồng sinh sống tại 22 quận/huyện thuộc địa bàn Hà Nội. Sau khi loại bỏ các đơn vị khảo sát có sai sót hoặc thiếu khuyết thông tin, tổng số lượng thí nghiệm được sử dụng phục vụ phân tích là 103.

3.2. Phương pháp nghiên cứu

Phương pháp thí nghiệm được áp dụng kết hợp với điều tra bằng bảng hỏi. Các thí nghiệm được xây dựng dựa trên thí nghiệm đã được

² Thí nghiệm phân bổ nguồn lực dạng này là tương đối phổ biến. Tuy nhiên, trong các thí nghiệm đã được tiến hành bởi các tác giả Kebede và các tác giả khác (2011), Ashraf (2009), Ashraf và các tác giả khác (2010), Iverson và các tác giả khác (2011),..., nguồn lực được sử dụng thường là tiền mặt. Đối với nghiên cứu này, nguồn lực được cung cấp dưới dạng “tiền ảo”

Kebede và cộng sự (2014) tiến hành đối với 1200 cặp vợ chồng tại Ethiopia. 07 thí nghiệm đều được thiết kế với kết cấu chung gồm 2 giai đoạn: phân bổ thu nhập và sử dụng thu nhập². Cụ thể, một lượng tiền “ảo” tương đương 500.000 đồng được cung cấp cho mỗi đối tượng khi bắt đầu thí nghiệm trong các phong bì riêng biệt. Vợ và chồng được yêu cầu chuyển giao một phần thu nhập nhận được vào quỹ chung. Vợ và chồng cũng được hỏi về kỳ vọng đối với lượng thu nhập đóng góp của đối tượng còn lại. Thu nhập cá nhân sau đó được xác định bằng phần thu nhập giữ lại cộng với một phần thu nhập được phân bổ từ quỹ chung theo tỷ lệ thay đổi tùy điều kiện thí nghiệm.

Sau khi đã xác định được quỹ chung và quỹ cá nhân, người chơi lựa chọn sử dụng thu nhập theo một trong các phương án sau: (1) *tiêu dùng trực tiếp*, (2) *đầu tư 50% phần quỹ nhận được, có thể gia tăng quỹ gấp 1,5 lần* hoặc (3) *đầu tư 100% phần quỹ nhận được, có thể gia tăng quỹ gấp 2 lần*. Nhằm xem xét sự khác biệt trong

mức độ chấp nhận rủi ro, lựa chọn 2 được thiết kế với xác suất thành công là 0,5, lựa chọn 3 có xác suất thành công thấp hơn là 0,25.

Điều kiện của các thí nghiệm là khác nhau nhằm phản ánh sự thay đổi trong quyết định của vợ và chồng khi có sự thay đổi về: **thông tin, quyền phân bổ quỹ chung và tỷ lệ phân bổ quỹ chung**. Trong điều kiện *Thông tin cá nhân*, cả vợ và chồng đều không được biết về mức tiền mà người còn lại được nhận nhưng được cung cấp thông tin về quỹ chung và tỷ lệ phân chia thu nhập³. Ngược lại, đối với *Thông tin công khai*, tỷ lệ thu nhập mà vợ và chồng nhận được sẽ được thông báo khi bắt đầu thí nghiệm. Quyền phân bổ quỹ chung có thể được trao cho vợ hoặc chồng hoặc tuân thủ điều kiện *Định trước*. Trong trường hợp tỷ lệ phân bổ quỹ chung được quyết định bởi vợ hoặc chồng, vợ hoặc chồng được tự quyết định nhận một phần từ quỹ chung, phần dư sẽ thuộc về đối tượng còn lại. Các điều kiện thí nghiệm cụ thể được tổng hợp tại Bảng 1 dưới đây.

Bảng 1: Các điều kiện thí nghiệm

<i>Mã thí nghiệm</i>	<i>Thông tin</i>	<i>Quyền phân bổ quỹ chung</i>	<i>Tỷ lệ phân bổ quỹ chung</i>	<i>Quyết định tiêu dùng/ đầu tư</i>
1	Cá nhân	Định trước	Vợ: 50%, Chồng: 50%	Quyết định cá nhân
2	Cá nhân	Vợ	Ko định trước	Quyết định cá nhân
3	Cá nhân	Chồng	Ko định trước	Quyết định cá nhân
4	Cá nhân	Định trước	Vợ: 0%, Chồng: 100%	Chồng
5	Cá nhân	Định trước	Vợ: 100%, Chồng: 0%	Vợ
6	Công khai	Định trước	Vợ: 50%, Chồng: 50%	Quyết định cá nhân
7	Công khai	--	--	Quyết định chung

³ Thí nghiệm phải được tiến hành độc lập với vợ/ chồng mà không có sự tham gia của đối tượng còn lại.

3.3. Kết quả nghiên cứu

Quá trình phân tích kết quả thí nghiệm cho thấy một số điểm chính sau:

Kết quả 1: Quyết định của hộ gia đình có xu hướng không hiệu quả

Trong giới hạn thí nghiệm được tiến hành, quyết định được coi là **hiệu quả** khi nó đem lại quỹ chung tối đa cho hộ gia đình (cũng như cho từng thành viên). Theo đó, quyết định tối ưu đối với các đối tượng tham gia là đóng góp toàn bộ phần thu nhập nhận được vào quỹ chung.

Thực tế, mỗi đối tượng đều được nhận 500 đơn vị tiền “áo” (tương đương 500.000 đồng), mức đóng góp hiệu quả sẽ là 500. Tuy nhiên, kết quả kiểm định t (t-test) cho thấy mức đóng góp trung bình của vợ (wcontri) và chồng (hcontri) trong tất cả các thí nghiệm là thấp hơn mức 500 (ở mức ý nghĩa thống kê 1%). (Bảng 2)

Như vậy, quyết định của hộ gia đình dựa trên mẫu xem xét được đánh giá là không hiệu quả. Kết quả này vi phạm giả định về hiệu quả của các quyết định của hộ gia đình trong mô hình đơn nhất và mô hình thương lượng hợp tác. Thông qua việc phủ nhận sự phù hợp của mô hình đơn nhất, kết quả thí nghiệm ủng hộ việc xem xét quá trình ra quyết định của hộ gia đình trong đó nữ giới đóng vai trò tác nhân độc lập với hàm lợi ích riêng biệt. Tuy nhiên, việc quyết định của hộ gia đình có xu hướng tuân theo mô hình thương lượng bất hợp tác hay không còn cần được kiểm chứng.

Kết quả 2: Vai trò đóng góp của chồng vào quỹ chung là lớn hơn

Tính toán cho thấy mức đóng góp trung bình ở nữ giới là 311, trong khi ở nam giới là 358 (xem Bảng 2). Kiểm định t-test trung bình hai mẫu độc lập cho phép khẳng định mức đóng góp của trung bình của người vợ là thấp hơn so với mức đóng góp của người chồng ở mức ý nghĩa thống kê 1%.

Mặt khác, kỳ vọng của vợ về mức đóng góp của chồng vào quỹ chung là cao hơn kỳ vọng của chồng về mức đóng góp của vợ. Cụ thể, kiểm định t-test được tiến hành đối với mức chênh lệch giữa kỳ vọng của người vợ (về mức đóng góp của chồng) và kỳ vọng của người chồng (về mức đóng góp của vợ). Kết quả cho thấy mức chênh lệch này là lớn hơn 0 ở mức ý nghĩa thống kê 1%. Giá trị trung bình của mức chênh lệch là 67,54.

Kiểm định t cũng được thực hiện đối với giả thiết mức chênh lệch giữa đóng góp thực tế của người vợ và kỳ vọng của họ về mức đóng góp của chồng bằng 0. Kết quả cho phép chấp nhận giả thiết mức chênh lệch này nhỏ hơn 0 ở mức ý nghĩa thống kê 1%. Theo đó, người vợ có xu hướng kỳ vọng mức đóng góp của người chồng cao hơn mức đóng góp của bản thân mình.

Như vậy, đối với việc đóng góp vào quỹ chung của hộ gia đình, cả hai giới đều có xu hướng đặt kỳ vọng vào nam giới nhiều hơn. Các phân tích trên đây phần nào phản ánh vai trò “trụ cột” và trách nhiệm bảo đảm tài chính

Bảng 2: Kiểm định thống kê về mức đóng góp trung bình của vợ và chồng

Variable	Mean	t	Pr (T < t)	Pr (T > t)	Pr (T > t)
wcontri	311.165	-14.1933	0.0000	0.0000	1.0000
hcontri	358.2524	-11.1416	0.0000	0.0000	1.0000

cho hộ gia đình vẫn chủ yếu được đặt vào nam giới. Thực tế, kết quả từ điều tra bằng bảng hỏi cũng cho thấy, với phần lớn các hộ gia đình thuộc mẫu khảo sát, người chồng thường có thu nhập (bao gồm tiền lương và các thu nhập khác) cao hơn vợ.

Kết quả 3: Yếu tố thông tin không ảnh hưởng tới mức đóng góp vào quỹ chung của vợ và chồng

Trong điều kiện thông tin là công khai (thí nghiệm 7), tức cả vợ và chồng đồng thời tham gia thí nghiệm, có thể thấy mức đóng góp vào quỹ chung là không chênh lệch nhiều so với các thí nghiệm được tiến hành độc lập với từng đối tượng (thí nghiệm 1 đến 6).

Điều này cho thấy thông tin công khai hay không không tác động lớn tới quyết định đóng góp vào quỹ chung của vợ và chồng. Kiểm định thống kê cũng ủng hộ kết luận trên khi không cho phép bác bỏ giả thiết H_0 rằng trong các điều kiện thông tin khác nhau, mức độ đóng góp

trung bình của vợ (chồng) là bằng nhau.

Kết quả 4: Quyền phân bổ quỹ chung có ảnh hưởng tới mức đóng góp vào quỹ chung của vợ và chồng

Các thí nghiệm 2 và 3 được thiết kế để trao quyền phân bổ quỹ chung cho vợ hoặc chồng trong khi các thí nghiệm còn lại đều đã định sẵn về tỷ lệ phân bổ quỹ chung. Có thể thấy rõ ràng rằng khi quyền quyết định về tỷ lệ phân bổ quỹ chung được trao cho đối tượng nào thì đối tượng đó có xu hướng đóng góp nhiều hơn vào quỹ chung so với đối tượng còn lại. Cụ thể, trong thí nghiệm 2, khi người vợ nắm giữ quyền phân bổ quỹ chung, mức đóng góp trung bình của người vợ là cao hơn so với người chồng. Tương tự, mức độ đóng góp của người chồng khi họ được trao quyền phân bổ quỹ chung (thí nghiệm 3) là cao hơn so với vợ. Đặc biệt, trong thí nghiệm 3, mức đóng góp trung bình của người chồng cao hơn hẳn so với ở thí nghiệm 2.

Bảng 3: Mức đóng góp trung bình của vợ và chồng trong các điều kiện thí nghiệm khác nhau

Mã thí nghiệm	Thông tin	Quyền phân bổ quỹ chung	Tỷ lệ phân bổ quỹ chung	Mức đóng góp trung bình của vợ	Mức đóng góp trung bình của chồng	Trung bình quỹ chung
1	Cá nhân	Định trước	Vợ: 50%, Chồng: 50%	341,17	364,7	705,88
2	Cá nhân	Vợ	Ko định trước	314,28	285,7	600
3	Cá nhân	Chồng	Ko định trước	333,33	344,44	677,77
4	Cá nhân	Định trước	Vợ: 0%, Chồng: 100%	128,57	392,85	521,42
5	Cá nhân	Định trước	Vợ: 100%, Chồng: 0%	350	364,28	714,28
6	Công khai	Định trước	Vợ: 50%, Chồng: 50%	380	330	710
7	Công khai	--	--	302,17	369,56	671,73

Kết quả 5: Tỷ lệ phân bổ quỹ chung có ảnh hưởng tới mức đóng góp vào quỹ chung của vợ và chồng

Ở các mức phân bổ quỹ chung khác nhau, cũng có thể thấy sự khác biệt nhất định trong mức độ đóng góp của vợ và chồng. Cụ thể, mức đóng góp trung bình thấp nhất được ghi nhận đối với người vợ (128,57) khi các đối tượng được thông báo trước về việc người chồng sẽ nhận được toàn bộ quỹ chung (thí nghiệm 4). Điều này cũng dẫn đến việc tổng quỹ chung đạt mức trung bình thấp nhất so với các thí nghiệm còn lại. Trái lại, ở thí nghiệm 5, khi người vợ nhận được toàn bộ quỹ chung, mức đóng góp trung bình tăng mạnh lên 350, trong khi mức đóng góp của người chồng có giảm so với ở thí nghiệm 4 nhưng không đáng kể (364,28 so với mức 392,85 ở thí nghiệm 4). Ngoài ra, khi người vợ nhận được 100% quỹ chung, quỹ chung cũng đạt giá trị trung bình cao nhất (714,28).

Đối với tỷ lệ phân bổ quỹ chung đồng đều giữa vợ và chồng, có thể nhận thấy mức chênh lệch về mức độ đóng góp giữa vợ và chồng là không lớn, góp phần giúp tổng quỹ chung đạt mức tương đối cao: 705,88 ở thí nghiệm 1 và 710 ở thí nghiệm 6.

Như vậy, việc người chồng nhận và sử dụng toàn bộ quỹ chung dường như là sự lựa chọn không hiệu quả khi không nhận được nhiều sự tin tưởng từ phía người vợ, thể hiện qua việc mức đóng góp sụt giảm khiến quỹ chung giảm. Điều này cho thấy quan niệm phụ nữ là “tay hòm chìa khóa” của gia đình dường như không thay đổi nhiều.

Kết quả 6: Người chồng có xu hướng chấp nhận mức rủi ro cao hơn

Đối với quyết định sử dụng thu nhập, mức độ chấp nhận rủi ro được phản ánh thông qua

việc lựa chọn một trong các phương án với mức độ rủi ro khác nhau. Trong đó, tiêu dùng trực tiếp được coi là phương án có rủi ro thấp nhất.

Lựa chọn phổ biến với người vợ là tiêu dùng (58%). Trong khi đó, phần lớn nam giới lựa chọn đầu tư. Tỷ lệ người chồng lựa chọn phương án đầu tư rủi ro cao cao hơn hẳn so với người vợ. Trong trường hợp quyết định được đưa ra bởi cả vợ và chồng (cùng quyết định), lựa chọn lại tập trung vào các phương án tiêu dùng trực tiếp hoặc đầu tư với rủi ro thấp hơn.

Bảng 4: Quyết định sử dụng thu nhập của hộ gia đình

	Vợ (N=50)	Chồng (N=50)	Cùng quyết định (N=46)
Tiêu dùng trực tiếp	58%	34%	46%
Đầu tư 50% (rủi ro thấp)	22%	34%	30%
Đầu tư 100% (rủi ro cao)	20%	32%	24%

4. Kết luận

Thí nghiệm kinh tế học tiên hành đối với 103 hộ gia đình trên địa bàn thành phố Hà Nội cho thấy quyết định của hộ gia đình là không hiệu quả. Theo đó, mô hình đơn nhất hay mô hình thương lượng hợp tác là không phù hợp để phản ánh quá trình ra quyết định của hộ gia đình. Điều này góp phần khẳng định việc người vợ nên được xem xét như một đối tượng độc lập trong các quyết định của hộ gia đình.

Kết quả phân tích cũng cho thấy ít bằng chứng về sự thay đổi quan niệm trong vai trò của người chồng và người vợ. Kỳ vọng đảm bảo thu nhập cho hộ gia đình chủ yếu vẫn được

đặt lên vai nam giới trong khi nam giới - người chồng lại ít nhận được sự tin tưởng trong việc kiểm soát quỹ chung của hộ gia đình. Trong quá trình sử dụng thu nhập, trong khi người vợ ưa thích tiêu dùng trực tiếp thì người chồng có xu hướng lựa chọn đầu tư và sẵn sàng chấp nhận mức độ rủi ro cao hơn.

Tuy nhiên, các kết quả nghiên cứu trên đây còn hạn chế do mẫu thí nghiệm nhỏ, điều kiện thí nghiệm chưa cho phép sử dụng động lực tiền tệ là tiền thật và các điều kiện thí nghiệm còn tương đối đơn giản dẫn đến giới hạn trong khả năng kiểm định sâu về mô hình ra quyết định của hộ gia đình. □

Tài liệu tham khảo

1. Allendorf, Keera., 2007. *Do women's land rights promote empowerment and child health in Nepal*, *World Development*, Elsevier, vol 35(11): 1975–1988, Nov.
2. Ashraf, Nava., Karlan, Dean. & Yin, Wesley, 2010, *Female Empowerment: Impact of a Commitment Savings Product in the Philippines*, *World Development*, Elsevier, vol. 38(3): 333-344, March.
3. Ashraf, Nava., 2009, *Spousal Control and Intra-household Decision Making: An Experimental Study in the Philippines*, *American Economic Review*, 99(4): 1245-77.
4. Carlsson F., He H., Martinsson P., Qin P., Sutter M. , 2012, *Household decision making in rural China: Using experiments to estimate the influences of spouses*, *Journal of Economic Behavior & Organization*, Volume 84, Issue 2, November 2012, Pages 525–536.
5. Connelly Rachel , Kenneth Roberts , Zhenzhen Zheng , 2010, *The impact of circular migration on the position of married women in rural China*, *Feminist Economics*, Vol. 16, Iss. 1, 2010.
6. Inverson Vegard & Jackson, Cecile & Kebede, Bereket & Munro, Alistair & Verschoor, Arjan, 2011, *Do Spouses Realise Cooperative Gains? Experimental Evidence from Rural Uganda*, *World Development*, Elsevier, vol. 39(4), pages 569-578, April. (2011).
7. Kebede Bereket, Tarazona Marcela, Munro Alistair, and Verschoor Arjan, 2014, *Intra-household Efficiency: An Experimental Study from Ethiopia*, *Journal of African Economie*, 23 (1): 105-150.
8. Lê Thị, 2009, *Phân công lao động và quyết định công việc gia đình (qua nghiên cứu ở Hưng Yên và Hà Nội)*, *Nghiên cứu Gia đình và Giới* 2009, 19(5), 16-25.
9. Munro Alistair., McNally Tara., Popov Danail, 2008, *Taking it in turn: an experimental test of theories of the household*, 2008.
10. <http://mpira.ub.uni-muenchen.de/8976/>
11. Ramzi Mabsout and Irene van Staveren, 2010, *Disentangling Bargaining Power from Individual and Household Level to Institutions: Evidence on Women's Position in Ethiopia*, *World Development*, Elsevier, vol 38(5):783 – 796.
12. Trần Thị Cẩm Nhung, 2009, *Quyền lực của vợ và chồng trong việc quyết định các công việc của gia đình*, *Nghiên cứu Gia đình và Giới* 2009, 19(4), 31-43.
13. Vũ Thị Thanh, 2009, *Bất bình đẳng giới giữa vợ và chồng trong gia đình nông thôn Việt Nam hiện nay*, *Nghiên cứu Gia đình và Giới* 2009, 19(1), 35-46.