ROBERT B. EKELUND, JR
ROBERT F. HÉBERT

Lịch Sử
CÁC HỌC THUYẾT
Kinh tế

NHÀ XUẤT BẢN THỐNG KÊ

LỊCH SỬ CÁC HỌC THUYẾT KINH TẾ

ROBERT B. EKELUND, JR.
ROBERT F. HÉBERT

LỊCH SỬ CÁC HỌC THUYẾT KINH TẾ

- Trung tâm nghiên cứu dịch thuật
- Lê Sơn hiệu đính

NHÀ XUẤT BẢN THỐNG KÊ

NỘI DUNG

Lời nói đầu

PHẦN I **GIỚI THIỆU VÀ KHỞI ĐẦU** 11

Chương 1 Kinh tế - Lịch sử kinh tế 12

Chương 2 Tư tưởng kinh tế thời cổ đại và Trung cổ 19

Chương 3 Chủ nghĩa Trọng thương và buổi đầu của Chủ Nghĩa Tư Bản 47

Chương 4 Sự xuất hiện của một ngành khoa học: Petty Cantillon và những theo phái Trọng nông 79

PHẦN II **THỜI KỲ CỔ ĐIỂN** **103**

Chương 5 Adam Smith: người xây dựng hệ thống 104

Chương 6 Phân tích kinh tế cổ điển (I): Hiệu dụng, dân số và tiền tệ 133

Chương 7 Phân tích kinh tế cổ điển (II): Hệ thống Ricard Ricardo và phê bình Ricardo 150

Chương 8 Phân tích kinh tế cổ điển (III) Johstuart Mill 176

Chương 9 Chính sách kinh tế trong thời kỳ cổ điển 208

PHẦN III **PHẢN ỨNG VÀ THAY THẾ** **235**
THUYẾT CỔ ĐIỂN TRONG THẾ KỶ 19

Chương 10 Chủ nghĩa xã hội và chủ nghĩa lịch sử 236

Chương 11 Karl Marx và Chủ nghĩa xã hội khoa học 266

PHẦN IV **KINH TẾ VI MÔ Ở CHÂU ÂU VÀ ANH QUỐC** **289**

Chương 12 Kinh tế vi mô ở Pháp: Cournot và Dupuit 290

Chương 13 Kinh tế vi mô ở Vienna: Menger, Wieser và Böhm Bawerk 317

Chương 14 Kinh tế vi mô ở Anh: William Stanley Jevons 354

Chương 15 Alfred Marstiall và sự phát triển phân tích cân bằng cục bộ 375

Chương 16 Léon Walras và sự phát triển phân tích bằng tổng quát ... 421

PHẦN V **MÔ HÌNH THẾ KỶ 20 ..... 449**
Chương 17 Thorstein veblen và kinh tế học định chế Mỹ 450
Chương 18 Xét lại tính cạnh tranh: Chamberlin và Robinson 486
Chương 19 John Maynard Keynes, nguyên lý chung và sự phát triển kinh tế vĩ mô 515
Chương 20 Kinh tế vĩ mô đương đại: Lý thuyết số lượng, chủ nghĩa Duy tiền và dự đoán hợp lý 538
Chương 21 Kinh tế học Áo 559
Chương 22 Sự phát triển kinh tế học toán học và kinh tế học thực nghiệm 583
Chương 23 Kinh tế vi mô hiện đại: Yến tiệc dồi dào và di động 612
Chương 24 Kinh tế chính trị học mới: Lựa chọn công và điều tiết công 632

LỜI NÓI ĐẦU

Lịch sử tư tưởng kinh tế ít thay đổi trong vòng 15 năm sau lần xuất bản đầu tiên. Nhưng nếu Voltaire đúng, với suy nghĩ lịch sử đơn thuần là một loạt các thủ đoạn của người sống đối với người chết, thì các nhà viết sử lại nhiều thủ đoạn hơn trong 15 năm qua. Trong thời gian đó, giới sử gia kinh tế nghĩ rằng việc phát hiện những người đóng góp mới và những dự đoán mới; việc giải thích lại những đóng góp đã qua và việc đánh giá các tư tưởng mới đã cung cấp và khai triển luồng tài liệu kinh tế đương đại. Hoạt động này nhận được sự khích lệ trong một vài thập niên qua bằng sự quan tâm khiêm tốn nhất đang hồi sinh về nguồn gốc khoa học kinh tế, bằng việc thành lập những tạp chí mới và tổ chức chuyên môn mới dành cho nghiên cứu lịch sử kinh tế chính trị.

Cuốn sách "Lịch sử các học thuyết kinh tế" do hai giáo sư kinh tế thuộc Đại học Auburn (Mỹ) là giáo sư Robert B. Ekelund và giáo sư Robert F. Hébert biên soạn đã được tái bản lần thứ 3.

Giáo sư Robert B. Ekelund lấy bằng cử nhân kinh tế và tiến sĩ kinh tế của Đại học Maryland ở San Antonio và bằng tiến sĩ Triết học ở đại học bang Louisiana. Ông dạy ở đại học A & M Texas trước khi gia nhập vào khoa kinh tế thuộc đại học Auburn từ năm 1979. Giáo sư Ekelund là tác giả nhiều sách viết về lý thuyết và chính sách kinh tế, kể cả sách giáo khoa, đã đăng hơn 60 bài nghiên cứu kinh tế học trong các tạp chí kinh tế nổi tiếng.

Giáo sư Robert F. Hébert lấy bằng tiến sĩ Triết học ở đại học bang Louisiana năm 1970. Ông dạy học ở đại học Clemson và giảng dạy tại Mỹ, cũng như tại các đại học nổi tiếng trên thế giới. Ông là giáo sư kinh tế học dạy các môn về phát triển lịch sử doanh nghiệp thuộc Quỹ Benjamin and Roberta ở đại học Auburn. Giáo sư Hébert là tác giả quyển sách viết về lịch sử doanh nghiệp trong tài liệu kinh tế.

Nội dung cuốn sách có một số đặc điểm dễ phân biệt đó là việc giải quyết kinh tế học kinh viện thật chi tiết, nhấn mạnh những tiến bộ chậm nhưng chắc về thuyết giá trị đã được thống nhất trong thời Trung cổ, là sự đánh giá bao quát về chủ nghĩa Trọng thương; nhấn mạnh các quan điểm tư tưởng và cấu thành lịch sử; là sự thảo luận có chiều sâu về những đóng góp của châu Âu, nhất la biểu hiện của các nhà kinh tế

Pháp trong thế kỷ 19; là khảo sát tỉ mỉ sự phát triển các phương pháp toán học và phương pháp định lượng trong kinh tế học; là khảo sát có chọn lọc những ứng dụng khác nhau của thuyết giá cả Tân Cổ Điển cho đến những vấn đề "xã hội học" đương đại.

Trong lần tái bản thứ ba này các tác giả cố gắng thể hiện dễ đọc dễ hiểu về các tư tưởng lý thyết và phương pháp luận quan trọng đã định hình và tiếp tục định hình kinh tế học đương đại. Mặc dù các tác giả giới thiệu nhiều sự thay đổi trong sách nhằm phản ánh nghiên cứu đề tài đang tiến triển, một lần nữa, các tác giả cố gắng duy trì sự cân bằng giữa một mặt gồm các tư tưởng, các cá nhân và các phương pháp, một mặt gồm các định chế và các chính sách.

Sách cung cấp sự khảo sát có chiều sâu về toàn bộ tư tưởng từ thời cổ đại đến ngày nay, mô tả sự tiếp nối liên tục tư tưởng kinh tế qua các thời kỳ. Người đọc nắm vững nội dung trong sách này sẽ hiểu một cách có hệ thống những đóng góp phân tích trong quá khứ ra sao, cả những đóng góp định hướng thành công và không thành công trong trào lưu kinh tế, đã định dạng lý thuyết kinh tế đương đại. Ngoài ra, sách này tích hợp các vấn đề phương pháp luận quan trọng cũng như các mô hình phân tích với sự khảo sát lịch sử những đóng góp chi tiết. Vả lại sách nghiên cứu ẩn ý bao quát hơn về lý thuyết làm nổi bật chính sách kinh tế xã hội.

So với các lần tái bản trước thì lần tái bản thứ ba nội dung sách được tăng cường, bổ sung làm cho nó phong phú hơn. Để đáp ứng yêu cầu của bạn đọc, các tác giả thêm vào hai chương mới nhằm mở rộng phần "lịch sử đương đại" của sách. Chương 22 lần theo sự phát triển các công cụ toán học và thống kê dùng để phân tích kinh tế. Còn chương 23 điểm qua sự phát triển gần đây của các tư tưởng Tân Marshall về thuyết cầu tiêu dùng, quyết định nội bộ và tính chất của công ty.

Nội dung chính của sách như trình bày trước đây cũng được thay đổi đáng kể. Các tác giả đưa ra tài liệu mới về phần đóng góp của người Hy Lạp cổ đại (chương 2), về vấn đề cho vay nặng lãi như một hình thái trong chính sách của giáo hội thời Trung cổ (chương 2) và vai trò của William Petty (chương 4) trong việc hình thành tư tưởng trước Adam Smith. Cách giải quyết của Mill (chương 8) và Wieser (chương 13) được xét lại và có phần mở rộng thêm. Tư tưởng của Joseph Schumpeter về chu kỳ kinh doanh (chương 21) về điều tiết kinh tế, cũng được giới thiệu và mở rộng. Cuộc tranh luận của phái kinh tế của Áo (chương 21) cũng được sửa chữa lại để kết hợp với thuyết tiền tệ của Mises và Hayek. Thuyết dự đoán kinh tế duy lý được giới thiệu trong chương 20.

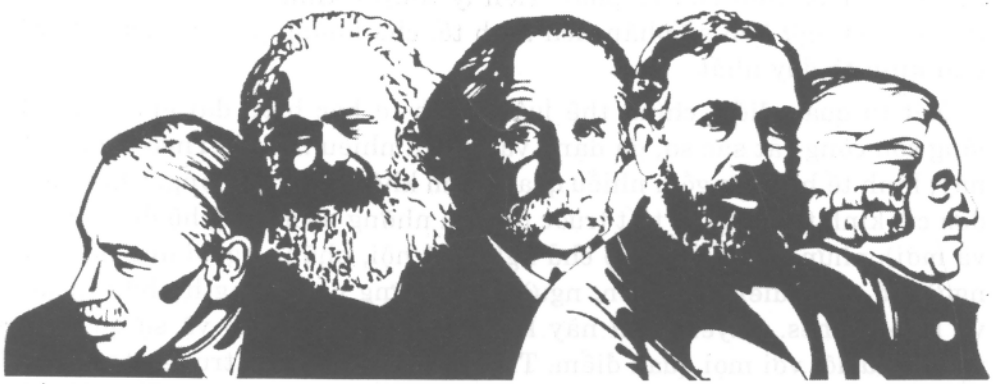
Một quyển sách như thế buộc các tác giả phải đánh giá và chọn lọc. Có chương các tác giả đề cập khá chi tiết, có chương tiết kiệm hóa chi

tiết thiên về cách tiếp cận kinh tế học trào lưu chính nhiều hơn là thiên về cách tiếp cận gọi là "định chế". Sự thiên về phương pháp luận là cách đánh giá am hiểu liên quan đến những gì có khả năng giúp bạn đọc trong việc tìm kiếm quan điểm lịch sử về tính chất và triển vọng của kinh tế học đương đại. Các chương sách cũng thể hiện kinh tế học đã tiếp tục xây dựng trên những quan điểm và kỹ thuật như thế nào trong cuộc truy tìm sự thích đáng và thực tế hiện nay.

Sách "Lịch sử các học thuyết kinh tế" thuộc loại sách giáo khoa dùng trong các trường đại học ở Mỹ và ở các nước sử dụng tiếng Anh trong giảng dạy. Bản dịch ra Việt ngữ này cố gắng bám sát nguyên bản Anh ngữ nhằm thể hiện trung thực ý nghĩa mà các tác giả có ý định truyền đạt.

PHẦN 1

GIỚI THIỆU VÀ KHỞI ĐẦU



John Maynardkeynes Karl Marx Alfred Marshall William Stanley Jevons Adam Smith

CHƯƠNG 1

KINH TẾ - LỊCH SỬ KINH TẾ

GIỚI THIỆU

Phân tích kinh tế đã thu hoạch được một lịch sử phong phú và bao quát từ khi khởi đầu chính thức cách đây hơn 200 năm. Cũng như một loài cụ thể tiến hóa từ những chủng loài trước kia trong thế giới sinh vật, thì kinh tế học cũng tiến hóa như một loài thông minh. Hình thức kinh tế học ban đầu mang nhiều tên gọi và đặc điểm khác nhau. Người Hy Lạp cổ đại cung cấp thuật ngữ "kinh tế học", nhưng nội dung chỉ gói gọn trong việc "quản lý gia đình". Sau thời Trung Cổ, kinh tế học được xem là tập hợp con của triết học luân lý, nhưng trong thế kỷ 17, một khuynh hướng thay đổi đột ngột gọi là *số học chính trị*. Thế kỷ 18 là nhân chứng của một khuynh hướng khác gọi là *phái Trọng nông*. Sau cùng, vào gần cuối thế kỷ 18 môn học mang hình dáng giống như ngày nay dưới tên gọi *kinh tế chính trị học*. Nó tiếp tục thay đổi đột ngột trong thế kỷ 19, khi xuất hiện nhiều khuynh hướng "thuyết không chính thống" có hại. Nhưng do sự chấp nhận kiên định và sự chuyên môn hóa trong thế kỷ 20, hiểu theo nghĩa hẹp hơn, kinh tế học được nhất trí gọi chung về một nhóm các nguyên tắc và phương pháp điều tra ngày nay được gọi là "trào lưu chính". Quyển sách này viết về sự tiến hóa và phát triển lý thuyết kinh tế trào lưu chính. Vì thế, đây là *một* lịch sử phân tích kinh tế, chứ không phải là lịch sử phân tích kinh tế duy nhất.

Xét từ quan điểm chính thể luận, kinh tế học hiện đại giống như bộ lông con công rất sặc sỡ, đa dạng và xòe ra nhiều hướng. Theo quan điểm này, kinh tế học bao gồm nhiều quan điểm không chính thống. Chỉ nêu vài đơn cử, kinh tế học điều tiết trước tác của những người ủng hộ định chế (cũ và mới), những người ủng hộ chủ nghĩa xã hội, những người ủng hộ Marx, người có quan điểm cấp tiến, người Áo, những người ủng hộ hậu-Ricardo và hậu-Keynes. Quyển sách này không dành thời lượng và sự quan tâm như nhau đối với mọi quan điểm. Thay vào đó, sách tập trung vào sự phát triển phân tích kinh tế trào lưu chính như đã bộc lộ trong nền văn hóa

phương Tây từ thời Hy Lạp cổ đại đến ngày nay. Sự đánh giá của chúng ta về tiêu điểm cụ thể này tăng gấp hai. Thứ nhất, kinh tế học trào lưu chính thể hiện sự nhất trí của những gì mà kinh tế học đề cập. Thứ hai, quan điểm lịch sử về kinh tế học trào lưu chính là khả năng có giá trị nhiều hơn đối với sinh viên kinh tế học đương đại. Vì thế, trong tiếp cận giáo dục của chúng ta, tính không chính thống đưa vào sự khảo sát lịch sử hoặc là một thử thách trực tiếp đối với tính chính thống đang chi phối hoặc như một biến dạng về đề tài kinh tế học trào lưu chính. Mặc dù các tiếp cận khác nhau xử lý chủ đề không giống nhau, nhưng điểm quan trọng là kinh tế học đã và đang là một hình thức sống động trong đàm luận tri thức chứ không phải là một tập hợp các nguyên tắc đã được xác lập.

Sự thật đơn giản, kinh tế học không phải chỉ là tập hợp tư tưởng đã được xác lập. Thậm chí ngay cả trong số những nhà kinh tế trào lưu chính, tính chất và phạm vi của kinh tế học cũng như giá trị và vị trí của nó trong số những nguyên tắc khoa học cạnh tranh là vấn đề cứ dai dẳng day dứt. Vì điều này, không phải tất cả các nhà kinh tế đều tiếp cận theo cùng một phương pháp, cũng không phải tất cả đều đồng ý về giới hạn của đề tài, vai trò của cá nhân so với tập thể, phương pháp phân tích được áp dụng hay mục đích cụ thể của việc điều nghiên kinh tế. Mặc dù chúng ta nhấn mạnh tính liên tục và sự nhất trí trong sự tiến hóa lý thuyết kinh tế, nhưng dù sao chúng ta cũng nên khuyên sinh viên nên có suy nghĩ thoáng về các quan điểm thay thế và tìm kiếm những bài học về các lỗi lầm cũng như những thành công trong quá khứ.

Giới sử gia kinh tế phải là nhà sử gia kiêm nhà kinh tế. Trong tư cách nhà kinh tế, họ quan tâm đến học thuyết và kết quả quyết định của con người. Trong tư cách sử gia, họ là những người ghi chép biên niên những sự kiện ấy. Các nhà kinh tế học hiện đại không phải là sử gia họ tìm cách ganh đua với các nhà khoa học là những người chủ yếu quan tâm đến hiện tại. Nhưng giới sử gia nhất thiết phải cố định ranh giới giữa quá khứ và hiện tại. Họ cũng quan tâm nhiều đến những lỗi lầm trong quá khứ cũng như hiện tại. Có phải chăng quan tâm như vậy chỉ làm lãng phí thời giờ, loay hoay với tiểu tiết hay là tạo ra những kết quả mang tính xây dựng? Nói cách khác, liệu có sự tưởng thưởng tích cực nào trong việc nghiên cứu lý thuyết và phương pháp luận kinh tế hay không?

Chủ đề kinh tế học, ra quyết định của con người liên quan đến tương lai, trong khi chủ đề lịch sử là về quá khứ. Nhưng con người chỉ có thể đánh giá họ đang ở đâu theo nghĩa họ từ đâu đến, và điều này dường như phải duy trì với tác động giống nhau trong lĩnh vực tri thức cũng như trong thế giới các sự kiện. Lịch sử là câu chuyện của con người, và để hiểu chính mình, thì họ không thể xem nhẹ lịch sử. Quan tâm cụ thể của chúng ta trong quyển sách này là lịch sử khoa học, là một nhóm từ chúng ta sử dụng một cách tùy tiện để quy cho sự phát triển lũy tích kiến thức của

con người. Lịch sử khoa học là một vấn đề gây trở ngại và khó nắm bắt. Có quan điểm cho rằng lịch sử khoa học nêu chi tiết câu truyện của sự diễn tiến liên tục các tư tưởng được hình thành bằng những đóng góp lịch sử gồm nhiều mẩu kiến thức bổ sung vào di sản tích lũy từ quá khứ, qua đó nâng lâu đài kiến thức khoa học lên cao mãi mãi bằng lớp gạch này xây chồng lên lớp gạch khác. Quan điểm khác cho rằng khoa học tiến triển bằng sự phát triển "hữu cơ" - một tiến trình chín chắn - qua đó kiến thức tiến chậm chạp từ thời thơ ấu tiêm nhiễm truyện hoang đường, mê tín của những nền văn minh ban đầu thành tình trạng tinh vi của khoa học hiện đại. Không quan điểm nào trong số hai quan điểm này mô tả quá khứ chính xác hoàn toàn, cũng như không hẳn là những thiết kế đáng tin về tương lai. Thay vào đó người ta thường nghĩ tiến triển theo cách tương tự sự tiến hóa sinh học, trước tiên là nhiều sự phân chia phụ, sau đó là sự phát triển riêng biệt của nhiều ngành kiến thức khác nhau, mỗi ngành dẫn đến các tính chính thống cứng nhắc, sự chuyên môn hóa một mặt. Từ sự phân mảnh và chuyển hóa này xuất hiện các xu hướng tổng hợp mới theo chu kỳ thúc đẩy chúng ta tiến lên dần dần đến giai đoạn tiếp theo cho đến khi sự phân chia tế bào tri thức xảy ra.

Những xu hướng tổng hợp mới không hề sinh ra từ việc bổ sung đơn thuần cùng lúc hai ngành tiến hóa tinh thần chín chắn. Mỗi con đường mới và sự tái hội nhập tiếp đến bao gồm việc phá vỡ các cấu trúc tư tưởng cứng nhắc, đóng băng mà chính do kết quả của sự phát triển quá chuyên môn trong quá khứ đã tạo ra. Thật không may, chúng ta vẫn chưa rõ tiến trình này xuất hiện như thế nào và lý do tại sao xuất hiện. Những gì chúng ta biết là hầu hết những thiên tài đều có sự chuyển hóa quan trọng trong lịch sử tư tưởng dường như có một số điểm chung. Đầu tiên và trên hết, những đầu óc trí năng vĩ đại tiên phong trong quá khứ đều duy trì thái độ hoài nghi, gần như đả phá tư tưởng mê tín những quan niệm truyền thống. Thứ hai, họ giữ thái độ (ít nhất là lúc đầu) tiếp thu gần như nhẹ dạ ngây thơ đối với khái niệm mới. Đôi lúc ngoài sự kết hợp này khả năng cốt yếu xảy ra là xem tình huống hay vấn đề quen thuộc bằng cách nhìn mới. Tiến trình sáng tạo đang làm trệch khỏi các quan niệm đã có từ bối cảnh hay ý nghĩ truyền thống.

Tiền đề khác đối với những phát hiện cơ bản phải xảy ra là "sự chín muồi" của thời đại, điều này dường như có thể nhận dạng bởi dĩ vãng nếu không nói là bởi hiện tại. Robert Merton, trong số nhiều người giải thích những điều kiện dẫn đến "những phát hiện phong phú" trong kiến thức - tình huống trong đó có từ hai người trở lên làm việc độc lập với nhau mà lại đi đến cùng một tiếp cận hay tư tưởng cơ bản giống nhau. Như thể có một số tiền đề phải được thực hiện trước khi sự thay đổi tiến bộ có thể diễn ra. Thomas Kuhn cũng có nhiều điểm tương tự trong tác phẩm *The Structure of Scientific Revolutions*, ông lập luận rằng một khi cách suy nghĩ đã

được chấp nhận buộc phải đương đầu với nhiều bất thường cứ gia tăng mà không thể giải quyết, thì thường nhường chỗ cho cách suy nghĩ mới.

Một trong những cách đạt được qua nghiên cứu lịch sử kinh tế học là sự hiểu biết hơn về tiến trình sáng tạo. Từ sự phơi bày này, chúng ta có một số hiểu biết tường tận cơ bản về "xã hội học kiến thức". Kinh tế học là một thứ đồ khảm bao gồm các giả định, sự kiện, sự khái quát hóa và kỹ thuật, và thật khó hiểu những mẫu tư tưởng hiện hành nảy nở ra sao mặc dù không có một đánh giá nào về những nhà tư tưởng độc lập đã đấu tranh ra sao với những vấn đề trong quá khứ. Hiểu biết lịch sử kinh tế đưa ra triển vọng - những gì mà Joseph Schumpeter gọi là "lộ trình trí tuệ". Lịch sử kinh tế học minh họa khả năng phân tích các vấn đề đang thay đổi qua thời gian không phải lúc nào cũng tốt hơn. Loại hiểu biết sáng suốt này trong những chiều hướng khác hiếm khi có khả năng tìm thấy trong chương trình Đại học truyền thống.

Vấn đề thứ hai có được từ nghiên cứu lịch sử kinh tế học là cảm giác về loại tư tưởng "sức dẻo dai" trong nguyên lý khoa học. Những gì là sự quyến rũ của một quan niệm vẫn sống bám vào thuyết kinh tế lâu dài sau khi người khởi xướng ra nó đã chết? Tại sao có một số quan niệm kéo dài trong khi một số khác thất bại nhanh chóng? Mặc dù có thể đánh giá là không liên quan đến diễn tiến của thuyết kinh tế đương đại, nhưng những câu hỏi này hoàn toàn thích hợp trong bối cảnh lịch sử phân tích kinh tế.

Thế nhưng, một lợi ích khác là qua sự nhận thức những khiếm khuyết các học thuyết đã qua và khắc phục trở ngại của các nguyên tắc hiện có thì sự hiểu biết tốt hơn về lý thuyết kinh tế đương đại. Phần thưởng cho một số sinh viên là họ nuốt trôi được các học thuyết trừu tượng có thể chấp nhận được khi học thuyết ấy cũng được trình bày trong bối cảnh lịch sử.

Chắc chắn có nhiều lý do khác để nghiên cứu sự phát triển kinh tế học, nhưng đây không phải là dự định của chúng ta khi duyệt lại toàn bộ các học thuyết kinh tế. Không phải điều kém quan trọng nhất là thực tế đơn giản cho rằng chủ đề rất lý thú. Nhiều nhà kinh tế học cảm thấy có mối quan hệ họ hàng với nhà nghiên cứu nổi tiếng về loài bò sát, người mà trong một ngày nào đó nhận thấy mình phải giáp mặt với một sinh viên hỗn xược cứ yêu cầu chứng minh thế nào là một con rắn *tốt*. Người bỏ ra cả một quãng đời trưởng thành để nghiên cứu loài bò sát mới nhanh chóng đáp rằng: "Rắn được cho là vô cùng lý thú, *đó là* đặc điểm của con rắn tốt". Lời bào chữa này có vẻ không thích hợp đối với nghiên cứu lịch sử kinh tế.

MỤC ĐÍCH, PHẠM VI VÀ PHƯƠNG PHÁP

Việc trình bày lịch sử kinh tế học với tính đa dạng đầy đủ về văn hóa và tri thức đặt ra một số vấn đề. Vấn đề cơ bản nhất là phải nhận biết cho được những sợi dây thông thường dệt nên tấm thảm kinh tế khổ rộng

thành một tổng thể mạch lạc. Mẹo là phải phơi bày những sợi dây nhưng không làm hư tấm thảm. Sợi dây thông thường xuyên suốt quyển sách này là lý thuyết giá trị. Chủ đề này không phải chương sách nào cũng nhấn mạnh đến với mức độ như nhau, mà cho dù nhấn mạnh gì đi nữa, thì mỗi chương sách không hề đi quá xa trọng tâm của chương đó. Mặc dù lý thuyết giá trị nói chung được xử lý như một vấn đề kinh tế vi mô, nhưng dù sao cũng đưa ra tiêu chuẩn đánh giá các vấn đề kinh tế vĩ mô. Vì thế, trong thời hoàng kim của thuyết phát triển kinh tế cổ điển, các tác giả Adam Smith, David Ricardo và Karl Marx sau cùng mỗi người đều dừng lại để nghiền ngẫm vấn đề giá trị. Vả lại, cho dù người ta có chọn định nghĩa kinh tế học là gì đi nữa, thì vấn đề giá trị chắc chắn vẫn đặt lên hàng đầu.

Vấn đề thứ hai là phải xác định giới hạn của cuộc điều tra kinh tế. Vì có nhiều trường phái tư tưởng ganh đua về tính hợp pháp, nên cần phải có nhiều tác giả cùng thực hiện việc chọn lọc như quyển sách này thực hiện. Ở trên chúng tôi đã phát biểu, có chứng minh, sự lựa chọn của chúng tôi để trình bày khảo sát lịch sử chủ yếu dưới dạng kinh tế học trào lưu chính. Một số chủ đề thuộc lịch sử tư tưởng kinh tế được định nghĩa theo nghĩa rộng thì không được đề cập quá chi tiết ở đây. Ngoài ra, chúng tôi khuyến khích sinh viên nên thảo luận với giáo sư chịu trách nhiệm giảng dạy khóa học này về sự quan tâm tri thức cụ thể của mình, nghĩa rộng hay hẹp.

Vấn đề thứ ba là phải chọn "cách" hay tiếp cận phù hợp đối với chủ đề. Cũng như nhiều ý kiến khác nhau về những gì cấu thành sự nghiên cứu kinh tế học thích đáng, cũng có nhiều tiếp cận khác nhau về lịch sử môn học. Một số thiên vị về tiếp cận "xã hội học kiến thức", nhấn mạnh các tư tưởng xuất hiện ra sao và khảo sát vô số các tác động xã hội, kinh tế và lịch sử định hình những tư tưởng ấy. Những người khác xem tư tưởng như đang có đời sống của riêng chúng. Trong quan điểm sau cùng này, "tiếng vang" của một tư tưởng được đánh giá liệu tư tưởng có còn đúng hay không một khi tách khỏi khung thời gian lịch sử. Quyển sách này chọn tiếp cận chiết trung giữa hai thái cực (1) tư tưởng là vấn đề *duy nhất* quan trọng (bất kể khung thời gian) và (2) *tất cả* tư tưởng ít nhiều đều là diễn đạt trung thành với khoảng thời gian tư tưởng xuất hiện. Tình trạng khó xử trong việc chọn một trong hai quan điểm nêu trên một cách độc quyền là quan điểm thứ nhất xem nhẹ xã hội học kiến thức trong khi quan điểm thứ hai không thể đánh giá tiến triển trong lịch sử tư tưởng.

Quyển sách này mang tựa đề đầy đủ là *Lịch sử học thuyết và phương pháp kinh tế* là vì cố gắng truyền đạt không những một sự nhìn lại lịch sử những đóng góp về lý thuyết trong quá khứ mà còn một phần mang tính *cấu trúc* tri thức của từng nhà tư tưởng, như *khung* tư tưởng được lưu truyền từ nhà tư tưởng này sang nhà tư tưởng tiếp sau. Chúng tôi nghĩ việc

hiểu biết các tiến trình suy nghĩ của những bộ óc vĩ đại về kinh tế học là bài học đáng giá cho các nhà kinh tế hiện nay. Vì thế theo cách khiêm tốn chúng tôi sử dụng thuật ngữ "phương pháp" nhằm chuyển tải sự quan tâm đối với toàn bộ cấu trúc tư tưởng trong đó có những đóng góp mang tính lý thuyết cũng như vôi vữa và gạch xây nhằm liên kết cấu trúc với nhau . Theo ý nghĩa của thuật ngữ mà chúng tôi sử dụng, "phương pháp" không đồng nghĩa với "phương pháp luận". *Phương pháp luận* là nghiên cứu về phương pháp. Đây là sự xử lý có hệ thống thế nào và tại sao các nhà khoa học đi đến việc sử dụng các phương pháp và cũng như xử lý sự khác biệt của các phương pháp. Vì thế phương pháp luận có liên quan mật thiết với xã hội học kiến thức. Phương pháp luận cũng như xã hội học kiến thức không phải là quan tâm chính trong quyển sách này. Đúng ra, sự quan tâm chủ yếu của sách này là các vấn đề, *điều gì* cấu thành di sản kinh tế học (trào lưu chính) của chúng ta và những ngụ ý gì từ di sản đó. Nền tảng lịch sử không gì khác hơn là cưỡi ngựa xem hoa đơn thuần, tỏa ra tư tưởng, áp lực và sự kiện gợi ra phát hiện ban đầu.

Tiếp cận của chúng tôi là vấn đề chọn lựa và chúng tôi không có dự định làm giảm bớt tầm quan trọng của những vấn đề khác. Các nghiên cứu hiện hữu về các vấn đề này, nhất là khảo sát của Mark Blaug, *The Methodology of Economics, or How Economists Explain,* có thể hữu dụng trong quyển sách này. Không như Blaug chúng ta không cố gắng trình bày lịch sử phương pháp luận. Đây là sách giáo khoa, và nội dung của sách ít nhiều được biểu thị chủ yếu bằng các chủ đề mà giới sử gia tư tưởng xưa và nay (kể cả chính chúng ta) quan tâm. Một số tác giả hoàn toàn thành công, ví dụ: Adam Smith, David Ricardo, Alfred Marshall, và John Maynard Keynes. Tư tưởng của họ phải được gói gọn chỉ bằng mỗi tiêu chuẩn ấy. Trong những trường hợp kém dứt khoát hơn, phải tiến hành đánh giá chọn lọc. Đối với một số chọn lọc của chúng tôi về các cá nhân và các chủ đề có vẻ sẽ theo phong cách riêng. Chúng tôi không biện hộ cho điều này, đơn giản vì khuynh hướng để tồn tại thuộc về kết quả thương trường.

Định hướng chính của quyển sách này là sự phát triển thực chất trừu tượng kinh tế, mặc dù các vấn đề phương pháp luận và xã hội thường được xem là những bộ phận đầy đủ của phong cảnh tri thức. Chúng tôi nghĩ rằng quả thực các lý thuyết kinh tế có đời sống của riêng nó và việc nghiên cứu sự phát triển của chúng vừa rất lý thú vừa có lợi đối với sinh viên kinh tế học đương đại. Bất kỳ sách nào với phạm vi hạn chế đều nhất thiết để lại nhiều câu hỏi chưa có lời đáp. Môi trường đóng vai trò nào, nếu có, trong sự phát triển thuyết kinh tế? Có những lo ngại to lớn nào theo kinh nghiệm (khan hiếm lương thực, phân phối thu nhập hay biên độ thất nghiệp và lạm phát) kiềm chế tính chất và chiều hướng điều tra phân tích hay không? Nếu những trừu tượng kinh tế thực sự có đời sống của

riêng chúng, thì tính cô lập có khiến các lý thuyết gia loại trừ những lĩnh vực tiềm tàng sự quan tâm và lợi ích ra khỏi kinh tế học hay không? Tư tưởng liên kết như thế nào giữa các nước và quốc tế? Tư tưởng liên quan thế nào với thời đại mà chúng phát triển? Triết lý liên quan đến thuyết kinh tế như thế nào? Dù không có câu trả lời dứt điểm đối với những câu hỏi này, nhưng chúng tôi hy vọng quyển sách này ít nhất làm sâu sắc thêm nhận thức và hiểu biết về vấn đề. Trong quyển sách giáo khoa này chúng tôi không cố gắng khẳng định bất kỳ quan điểm cá nhân nào về sự phát triển phân tích kinh tế. Thay vào đó, chúng tôi mong rằng sau cùng chỉ phơi bày ghi chép lịch sử để đánh giá giá trị và/hay khiếm khuyết của bất kỳ quan điểm riêng lẻ nào.

KHỞI ĐẦU TỪ ĐÂU?

Căn cứ vào khoảng thời gian rộng rãi và kinh nghiệm con người, thì nên bắt đầu nghiên cứu lịch sử phân tích kinh tế từ đâu? Vấn đề kinh tế cơ bản không hề vượt xa tư duy con người kể từ khi con người bước đi những bước đầu tiên trong tư thế đứng thẳng. Nhưng giới sử gia tri thức phải lưu ý sự khởi đầu lúc thời gian được ghi chép để nhập dữ liệu dạng thô. Sử gia kinh tế nói chung nhận thức kinh tế học là một môn học tương đối mới trong số các môn khoa học. Kinh tế học cổ điển xuất hiện trong thế kỷ 18. Vì thế tại sao không bắt đầu lịch sử kinh tế ở mốc thời gian này? Đơn giản là vì mỗi tình huống kinh tế đều hợp nhất lại, tóm tắt hóa và tổng hợp hóa công trình ban đầu thuộc giai đoạn trước và tự thân nó cũng không thể hoàn toàn hiểu hết được nó. Vì thế chúng ta bắt đầu bằng giai đoạn trước - cội nguồn của nền văn minh phương Tây, thời Hy Lạp cổ đại.

THAM KHẢO

Blaug, Mark. *The Methodology of Economics, or How Economists Explain.* London: Cambridge University Press, 1980.

Kuhn, T. S. *The Structure of Scientific Revolutions,* tái bản lần 2. Chicago: The University of Chicago Press, 1970.

Merton, Robert. *The Sociology of Science.* Chicago: The University of Chicago Press, 1973.

Schumpeter, J. A. *History of Economic Analysis,* E. B. Schumpeter (biên tập). New York: Oxford University Press, 1954.

CHƯƠNG 2

TƯ TƯỞNG KINH TẾ THỜI CỔ ĐẠI VÀ THỜI TRUNG CỔ

GIỚI THIỆU

Trong suốt lịch sử, kinh tế học không có nét nhận dạng riêng, tách biệt với tư tưởng xã hội nói chung. Ngay cả vào cuối thế kỷ 18, Adam Smith xem kinh tế học là tập hợp con của khoa luật học. Điều này khiến cho việc tìm kiếm các nguyên tắc đầu tiên của lý luận kinh tế trở nên khó khăn hơn, không phải vì chiếc tủ tri thức của người xưa trống rỗng mà vì những đường phân ranh giữa các môn khoa học xã hội không rõ. Kinh tế học phải có những điểm riêng khi được nhận dạng cùng với tiến trình thị trường tự điều tiết, và sự khám phá thị trường như một tiến trình tự điều tiết là một hiện tượng trong thế kỷ 18. Thế nhưng, mầm mống phân tích kinh tế đã được gieo trước đó rất lâu, vào thời Hy Lạp cổ đại, cội nguồn của nền văn minh phương Tây.

ĐÓNG GÓP CỦA NGƯỜI HY LẠP CỔ ĐẠI

Các mẫu tư duy của chúng ta, cái khung trong đó tư tưởng chúng ta xuất hiện và lưu thông, cái hình thức ngôn ngữ trong đó chúng ta diễn đạt tư tưởng, và cái quy tắc khống chế tư tưởng, tất cả những cái ấy đều là sản phẩm của người xưa. Nhận thức này khiến cho triết gia Gomperz phải viết, "Ngay cả những người thậm chí không hề biết đến các học thuyết và trước tác của những bậc thầy thời cổ đại, và những ai chưa từng nghe đến tên Plato và Aristotle vẫn bị bùa mê của họ" [1]. Chính thuật ngữ "kinh tế học" cũng lấy từ chữ Oeconomicus trong giáo trình định chế quản lý và lãnh đạo hiệu quả của Xenophon. Những gì mà người Hy Lạp cổ đại đóng góp cho kinh tế học là tiếp cận hợp lý với khoa học xã hội nói chung.

---

[1] Theodor Gomperz, *Greek Thinkers: A History of Ancient Philosophy*, tập 1, L. Magnus (biên dịch). New York: Humanities Press, 1955, trang 528.

Kinh tế học của họ được mô tả như "tiền thị trường", không phải theo nghĩa thiếu vắng mậu dịch, mà đúng ra dưới dạng sản phẩm không đồng dạng, cũng như không buôn bán bằng các trao đổi được tổ chức, cũng như không phân tích về quyền lợi của riêng mình. Đời sống chính trị, kinh tế từ năm 500 tr. CN đến 300 tr. CN, chủ yếu là bị chiến tranh chi phối. Các nhà tư tưởng Hy Lạp chủ yếu quan tâm đến tính hiệu quả kinh tế, tính hiệu quả tổ chức và thế giới quan của họ là lấy con người làm trung tâm chứ không phải là theo thuyết cơ giới. Nói cách khác, con người là tâm điểm của mọi vấn đề. Người Hy Lạp cổ đại đặt nặng vào khả năng tự điều tiết của các cá nhân, cá nhân phải ra quyết định hợp lý và phải tối đa hóa hạnh phúc cho con người. Nhưng người Hy Lạp cổ đại không phát hiện ra thương trường tự điều tiết vốn là bản chất của kinh tế học hiện đại.

Văn hóa Hy Lạp cổ đại chấp nhận hai tư tưởng về chủ nghĩa cá nhân tương phản với nhau. Một mặt, một nhà cầm quyền được trao quyền ra quyết định hành chính thay mặt cho quyền lợi của xã hội. Điều này dẫn đến sự phát triển việc tính toán hợp lý dựa trên quan điểm về một cá nhân được xác định trừu tượng như một đơn vị xã hội cơ bản. Mặt khác, mỗi gia đình mang tính tộc trưởng và định hướng thành công, dẫn đến sự phát triển của cá nhân nam công dân như một người làm ra quyết định cơ bản. Hai hình thức chủ nghĩa cá nhân tương phản này, vừa "vĩ mô" lẫn "vi mô", chính thức góp phần vào sự nhấn mạnh xã hội Hy Lạp dựa trên sự quản lý gia đình riêng *(oikonomics)* và dẫn đến sự phát triển cách tính toán hưởng lạc của tư lợi hợp lý.

Vì người Hy Lạp tập trung vào các yếu tố kiểm soát của *con người*, nên họ phát triển nghệ thuật quản lý nhiều hơn là khoa học kinh tế. Kinh tế học của họ, xét cho cùng là cơ bản và giản đơn, bao gồm nông nghiệp và mua bán hạn chế trong cung điện. Việc sản xuất ra sản phẩm được giám sát trên qui mô lớn tài sản đất đai và trong các lâu đài của thủ lĩnh quân sự. Nhà nước có một ít chi tiêu phi quân sự, chủ yếu là dành cho các hoạt động tôn giáo và quân sự. Trong tiến trình hoàn thiện tính chất quản lý, người Hy Lạp phát triển cấu trúc phân tích có ý nghĩa trong lý thuyết kinh tế. Nói chung, các thành phần sau đây của kinh tế học hiện đại phát xuất từ suy nghĩ của người Hy Lạp: tính toán hưởng lạc, giá trị chủ quan, giảm tính hiệu dụng biên tế, tính hiệu quả và phân bố tài nguyên. Các tác gia quan trọng đóng góp cho phân tích kinh tế trong thời kỳ này là Xenophon, Plato, Protagoras, và Aristotle.

Xenophon bàn về tổ chức, giá trị, và sự phân công lao động

Philip Wicksteed, một nhà kinh tế học người Anh nổi tiếng trong thế kỷ 19 viết rằng kinh tế học "có thể bao gồm việc nghiên cứu các nguyên tắc quản lý chung về các tài nguyên, cho dù đó là của một cá nhân, một hộ

gia đình, một doanh nghiệp hay một nhà nước, kể cả việc nghiên cứu nhiều cách trong đó sự lãng phí phát sinh trong toàn bộ sự quản lý như thế"[2]. Bằng tiêu chuẩn này, Xenophon (k. 427-355 tr. CN) nên được đánh giá là một trong những nhà kinh tế sớm nhất. Tác phẩm của ông là một bài ca tán tụng khoa học quản lý.

Vốn là một chiến binh được trao huân chương và là môn đệ của Socrates, Xenophon diễn đạt tư tưởng của mình theo nghĩa người ra quyết định cá nhân, cho dù ông có là chỉ huy quân sự, nhà quản lý hay người đứng đầu gia đình đi nữa. Ông ngẫm nghĩ tính hiệu quả của các diễn tiến hành động đối lập với tính không hiệu quả. Tác phẩm *Oeconomicus* của ông nghiên cứu tổ chức thích hợp và quản lý các công việc công và tư, trong khi tác phẩm *Ways and Means* của ông lại quy định diễn tiến làm hồi sinh nền kinh tế thành Athens vào giữa thế kỷ 4 tr. CN. Xem môi trường vật chất như đã được xác định, Xenophon tập trung vào khả năng con người được hướng dẫn bởi khả năng lãnh đạo tốt, như là biến số chính trong việc quản lý.

Một người quản lý tốt phấn đấu gia tăng kích thước thặng dư kinh tế của bất kỳ đơn vị nào mà anh ta giám sát (như gia đình, thành phố, nhà nước). Đối với Xenophon, điều này đạt được bằng kỹ năng, mệnh lệnh và một trong những nguyên tắc kinh tế cơ bản nhất, là sự phân công lao động. Trong tác phẩm của Adam Smith, sự phân công lao động trở thành các chốt trục xe của sự tăng trưởng kinh tế, chúng ta sẽ đề cập trong chương 5, nhưng những ngụ ý kinh tế quan trọng được thừa nhận ở thời cổ đại. Xenophon quy sự gia tăng cả số lượng lẫn chất lượng sản phẩm vào nguyên tắc phân công lao động. Vả lại, ông đưa thảo luận vào trong phân tích mối quan hệ giữa sự tập trung dân số với sự phát triển kỹ năng và sản phẩm chuyên môn hóa. Khả năng này là phần căn bản trong lời tuyên bố nổi tiếng của Adam Smith cho rằng sự chuyên môn hóa và sự phân công lao động được giới hạn bởi qui mô thị trường.

Theo Xenophon, người lãnh đạo là cá nhân đặc biệt, tổ chức hoạt động con người - đương đầu với các tác động của tự nhiên chứ không phải là tác động của nền kinh tế cạnh tranh. Mặc dù người lãnh đạo được thúc đẩy bằng tính tư lợi, hành vi hám lợi như thế không được xem là "tự nhiên". Đúng ra, tiến trình kinh tế ở chỗ người thông minh sử dụng nhận thức và lý trí rút ra từ tự nhiên những gì cần thiết để đáp ứng nhu cầu của con người và để khỏi lo âu. Sự theo đuổi sự vui thú và tránh đau khổ này chủ động và hợp lý chính thức được thừa nhận trong học thuyết *chủ nghĩa*

---

[2] P.H. Wicksteed, *The Common Sense of Political Economy*. New York: A.M.Kelley, 1966, trang 17.

khoái lạc, vốn là một phần trong nhận thức của đa số người Hy Lạp. Nhiều thế kỷ sau, cùng tư tưởng như thế lại xuất hiện trong thuyết giá trị chủ quan đánh dấu sự khởi đầu kinh tế học Tân Cổ Điển (xem chương 12 đến 16).

Một ví dụ về cách sử dụng *thuyết giá trị chủ quan* của Xenophon tiên đoán tư tưởng kinh tế hiện đại cho dù không đặt trong bối cảnh thị trường rõ ràng. Đối với việc tiêu dùng lương thực, ông nhận xét trong *Hiero* rằng:

> "Bày ra trước mặt một người số món ăn dư thừa càng nhiều thì cảm giác no nê đến với người ấy càng nhanh, vì thế, được xem là sự thích thú của anh ta kéo dài, và hơn thế con người có quá nhiều món ăn bày ra trước mặt còn tồi tệ hơn một người sống đạm bạc" *(Scripta Minora,* trang 9).

Xenophon cũng dò dẫm hướng về sự phân biệt có ý nghĩa giữa một khái niệm cá nhân thuần túy chủ quan về giá trị và khái niệm chung khách quan hơn về tài sản hay sự giàu có.Ví dụ, trong thảo luận của ông về quản lý tài sản ông nhận thấy:

> "Cùng những vật như nhau được xem là tài sản và không phải tài sản tùy thuộc vào người biết và không biết cách sử dụng chúng. Ống sáo chẳng hạn, là tài sản đối với một người có khả năng thổi sáo, nhưng đối với một người không biết thổi thì ống sáo không hơn gì cục đá vô dụng... trừ phi anh ta đem bán ống sáo..." trong trường hợp này, "ống sáo là tài sản" *(Oeconomicus,* 1.10-13).

Vì thế, sau cùng, "tài sản là cái từ đó con người có thể kiếm lời", nhưng nếu tài sản gây cho anh ta thiệt hại, thì không phải là tài sản:

> "Ngay cả vùng đất cũng không phải là tài sản nếu làm chúng ta chết đói thay vì nuôi sống chúng ta" *(Oeconomicus,* 1.8).

Cái quan niệm cho rằng chính kết quả của sự thích thú là do một điều tốt tạo ra chứ không phải chính bản thân điều tốt, đó là tâm điểm của thuyết Hiệu dụng trong kinh tế học. Xenophon phát triển thêm tư tưởng thuyết Hiệu dụng chủ quan trong đoạn văn đối thoại giữa Aristippus và Socrates, trong đó Aristippus hỏi:

> "Ngài muốn nói rằng cả hai vật giống như nhau đều đẹp và xấu có phải không?" Socrates đáp, "Dĩ nhiên - cả hai đều tốt và xấu. Vì những gì xem là tốt đối với người đang đói thường là xấu đối với người bị sốt, và những gì là tốt đối với người bị sốt thường là xấu đối với người đang đói. Những gì là tốt đối với môn đấu vật là xấu đối với môn chạy. Vì tất cả sự vật đều tốt trong mối quan hệ với những mục đích mà chúng được thích ứng tốt, và xấu trong mối quan hệ với những gì chúng thích ứng kém" (Xenophon, *Memorabilia,* III.8.6-7).

Phương sách định giá chủ quan trong việc đánh giá cái tốt so với cái xấu là một tiền đề quan trọng từ thời điểm những người Ngụy biện đầu tiên đến Aristotle.

Plato và truyền thống quản lý

Trái với quan tâm của Xenophon về tính thực tiễn của sự lãnh đạo và chính sách, Plato (k.427-327 tr. CN) phân tích toàn bộ cấu trúc kinh tế, chính trị của nhà nước. Tuy nhiên mỗi tác giả đều có chung quan điểm về yếu tố con người là biến số chủ yếu của nền kinh tế chính trị học và nghệ thuật quản lý nhà nước. Plato tìm kiếm kinh tế/chính thể tối ưu, và ông tiếp cận bằng cách cải tiến mệnh lệnh luân lý về tư pháp. Khái niệm của Plato về nhà nước tối ưu là một trạng thái cứng nhắc, tĩnh tại, lý tưởng mà từ đó ông coi bất kỳ thay đổi nói chung nào đều mang tính thoái bộ.

Mặc dù quan tâm cụ thể của ông trong *Republic* là sự quan tâm mang tính tư pháp, dù sao thì Plato cũng đã cung cấp một thiết kế cho nền kinh tế trên cơ sở một số nguyên tắc chủ yếu. Theo đuổi dòng tư tưởng do Xenophon khai triển, Plato quy nguồn gốc thành phố vào sự chuyên môn hóa và sự phân công lao động. Ông viết:

> "Một thành phố - hay một nhà nước - là đáp ứng nhu cầu của con người. Không có con người nào tự cung tự cấp được, và tất cả chúng ta đều có nhu cầu... Vì mỗi người đều có nhiều nhu cầu, nhiều đối tác và đều yêu cầu người cung cấp hàng hóa phải cung cấp cho họ. Một người sẽ hướng về người khác để cung cấp một nhu cầu cụ thể và đối với một nhu cầu khác anh ta sẽ tìm kiếm một người cung cấp khác. Do sự trao đổi qua lại các dịch vụ này, nhiều người tập hợp lại và sống với nhau trong một nơi mà chúng ta gọi là thành phố hay nhà nước... Thế là một người buôn bán với người khác, mỗi người thừa nhận anh ta đang hưởng lợi từ người khác" *(The Republic,* II.369BC).

Đoạn văn này xác lập nền tảng kinh tế của mỗi thành phố, một sự hiểu biết thấu đáo mở đường cho chúng ta đến với lý thuyết chuyển đổi. Sự chuyên môn hóa tạo ra sự tương thuộc lẫn nhau, và sự tương thuộc lẫn nhau thành lập sự chuyển đổi hỗ tương. Nhưng Plato không đi quá xa như thế khi xác lập một *lý thuyết* chuyển đổi thực sự. Ông quan tâm nhiều về mẫu phân phối kế tiếp.

Việc thừa nhận chuyên môn hóa và phân công lao động như một nguồn gốc của hiệu quả và năng suất. Plato đề cập đến vấn đề hàng hóa được phân phối ra sao. Câu trả lời của ông là hàng hóa được phân phối trong thương trường, tiền bạc làm thẻ trao đổi. Thế nhưng, trong kiểu Hy Lạp điển hình, ông không để ý đến thương trường có khả năng tự điều tiết. Đúng ra, thương trường cần sự kiểm soát hành chính. Yếu tố kiểm soát mà Plato đỡ đầu là tiền giấy phải được quản lý để loại trừ việc kiếm lời và sự cho vay nặng lãi, cũng như truyền thống/ tập quán duy trì phân phối thường xuyên phần chia theo các nguyên tắc toán học chặt chẽ (nghĩa là "quy tắc" công bằng).

Trong khi Xenophon thừa nhận rằng những người kiếm lợi khiến cho những người quản lý tốt (với điều kiện là những sự quá đáng của họ bị sự

kiểm soát hành chính thích hợp kiềm chế), Plato nhìn thấy lợi nhuận và tiền lãi (nghĩa là lợi nhuận bằng tiền) như mối đe dọa đối với hiện trạng. Đúng với truyền thống quản lý, ông xây dựng một nhà nước lý tưởng trên cơ sở sự lãnh đạo hiệu quả và khôn ngoan. Ông làm bất cứ điều gì để những người lãnh đạo của ông tránh không tham nhũng. Ông đề xuất chủ nghĩa cộng sản nên áp đặt cho những nhà cầm quyền sao cho họ không bị của cải lôi cuốn cũng như không bị trệch hướng khỏi nhiệm vụ cai trị khôn ngoan. Ông tìm cách xây dựng các triết gia phát triển từ các chiến binh, nhằm định hình một giai cấp thống trị gồm "những người bảo vệ", những người này kết hợp sức mạnh và kỷ luật của một chiến binh với sự thông thái và hiểu biết của một học giả. Sau khi chỉ rõ những lợi ích của sự chuyên môn hóa và phân công lao động, Plato đấu tranh cho loại "chuyên môn hóa giai cấp", qua đó một nhóm ưu tú gồm những nhà cầm quyền có năng lực và sáng suốt được đào tạo để điều khiển kinh tế chính trị học.

Căn cứ vào cấu trúc xã hội lý tưởng của Plato, phương tiện sinh sống của giai cấp cầm quyền khó giải quyết nếu không có sự sản xuất hàng hóa cơ bản của toàn thể công dân còn lại. Ở mức độ thứ bậc xã hội thấp hơn này, Plato dung hòa tiền bạc và mậu dịch như những "điều xấu cần thiết". Vì khái niệm của ông về xã hội tốt nhất gồm cả vừa tuyệt đối lẫn tĩnh tại, bất kỳ những gì đe dọa hiện trạng đều được xem như mối đe dọa đối với phúc lợi xã hội. Vì thế, Plato xem tất cả hình thức hành vi hám lợi kể cả việc kiếm lợi nhuận và việc cho vay nặng lãi đều là sự phá hoại tiềm tàng. Đây là lý do tại sao tiền bạc và mậu dịch phải là đối tượng phải được kiểm soát quản lý. Khuynh hướng của những người ủng hộ Plato là phải xét đến sự chuyển đổi, trong toàn thể, như một loại "trò chơi tổng số zero", qua đó những cái được của một giai cấp là do giai cấp khác thanh toán.

Điểm yếu của kinh tế chính trị học lý tưởng của Plato ở chỗ sự thành tựu dựa trên sự hợp lý hóa hơn là dựa vào bất kỳ tiến trình xã hội tham gia nào. Plato chỉ hình dung nhà nước lý tưởng như là nhà nước đặt dưới quyền lực. Kinh nghiệm của nền văn minh phương Tây trong hàng thiên niên kỷ kể từ thời cổ đại, đó là chính quyền như thế tồn tại ở đâu chắc hẳn ở đó bị đặt dưới chế độ chuyên chế hơn là chế độ ôn hòa.

Protagoras và phép tính khoái lạc

Trong khi Plato là một người theo chính thể chuyên chế thì Protagoras (k. 480-411 tr. CN) là người theo thuyết tương đối. Protagoras cho rằng không có sự thật khách quan, chỉ có quan điểm chủ quan. Chủ nghĩa chủ quan này được minh họa trong câu châm ngôn nổi tiếng được quy là của ông, "Con người là thước đo vạn vật". Nói cách khác, mặc dù sự thật không thể phát hiện, nhưng thuyết Hiệu dụng có thể phát hiện. Theo Protagoras, chính công dân của một nhà nước phải quyết định cái gì cấu thành phúc

lợi xã hội và làm cách nào để đạt được nó. Đối lập với chính thể chuyên chế của Plato, Protagoras tán dương tiến trình dân chủ. Ông cho rằng ý thức chung như thể chống lại khoa học, và trong kinh nghiệm xã hội thực tiễn của nhân loại như thể đối lập với học thuyết của các lý thuyết gia chính trị và luân lý. Không có gì đáng ngạc nhiên, Plato là một trong những người phê bình chính của Protagoras.

Chủ nghĩa chủ quan của Protagoras dựa trên sự tương tác giữa nhận thức con người và hiện tượng vật lý. Được phát biểu thành hệ thống vào lúc tầm nhìn được xem là phải được tạo nên bằng ánh sáng phát ra từ đôi mắt, chủ nghĩa chủ quan của Protagoras đưa ra một quan điểm chủ nghĩa cá nhân chủ động hơn là thụ động. Protagoras nổi tiếng khi phát biểu rằng:

> "Mỗi người chúng ta là thước đo sự vật đang tồn tại và sự vật không tồn tại. Thế nhưng, có sự khác biệt rất lớn giữa người này và người khác chỉ trong khía cạnh này: Những sự vật đang tồn tại và xuất hiện đối với người này thì khác với những sự vật tồn tại và xuất hiện đối với người khác". (Plato, *Theaetetus,* 166d).

Vì thế, không như Plato, đối với Protagoras, đối tượng của *phương tiện* quan trọng hơn *mục đích*. Sự ổn định xã hội phải được đảm bảo bằng sự tham gia cá nhân trong việc chọn lựa mục đích. (Bằng phép loại suy trong kinh tế học, sự ổn định thị trường được xác lập bằng sự tham gia tích cực của những người tham gia thị trường). Giống như tất cả những người Hy Lạp cổ đại, vai trò thích hợp của nhà cầm quyền/ quản lý là phải đưa ra lời khuyên, chứ không phải cai trị chuyên chế. Nói cách khác, sự cai trị phải góp phần qua sự chọn lựa thông tin là cách để đạt mục đích nhất định.

Trong nghiên cứu quản lý tư tưởng kinh tế Hy Lạp, thay mặt Protagoras, S. T. Lowry (trong tác phẩm *The Archaeology of Economic Ideas,* trang 159) đưa ra một số khẳng định. Ông quả quyết học thuyết thước đo con người của Protagoras là tư tưởng gốc của cả hai thuyết giá trị lao động và tư tưởng chủ nghĩa cá nhân chủ quan. Ông cũng khẳng định Protagoras đã dự đoán hai yếu tố trong số các yếu tố cơ bản nhất của lý thuyết kinh tế học hiện đại: (1) Cách thức thị trường tối đa hóa thuyết Hiệu dụng thông qua các chức năng của nó trong phân phối tài nguyên và (2) Việc sử dụng cách đo lường khoái lạc trong đánh giá sự lựa chọn. Những khẳng định này khó chứng minh đầy đủ khi xét đến thực tế suy nghĩ của Protagoras chỉ tồn tại ở các nguồn thứ cấp. Tuy nhiên, những người Ngụy biện, mà Protagoras là người đầu tiên và nổi tiếng nhất, đã gieo những hạt giống dứt khoát về một số tư tưởng phát triển trong thế kỷ 19.

Aristotle và sự chuyển đổi hai bên

Aristotle (k.384-322 tr. CN) quan tâm đến tiềm năng phân tích của việc so sánh các đánh giá thuyết Hiệu dụng. Trong các tác phẩm *Topics* và

Rhetoric của ông, ông trình bày một nghiên cứu có hệ thống về các yếu tố chọn lựa thích hợp với việc ra quyết định của nhà nước. Quan trọng nhất đối với lý thuyết kinh tế hiện đại, Aristotle thảo luận giá trị theo nghĩa so sánh tăng dần. Tuy nhiên, sự so sánh các giá trị theo hệ thống của ông dựa trên thuyết Hiệu dụng biên tế chủ quan phát triển theo cách hoàn toàn không liên quan đến thuyết giá cả. Rất có khả năng sự phân tích chuyển đổi của Aristotle là một nỗ lực nhằm xác định tiêu chuẩn công bằng mà qua đó hình thành hệ thống pháp lý Athens. Trong bất kỳ sự kiện nào thì những cân nhắc tính công bằng chi phối những cân nhắc kinh tế trong phân tích chuyển đổi của Aristotle.

Điều quan trọng nên lưu ý là Aristotle trình bày cách phân tích sự trao đổi cô lập trái ngược với sự trao đổi thị trường. Sự khác biệt vật phụ thuộc chủ yếu để hiểu cả tiến trình lẫn kết luận của mô hình Aristotle. Các nhà kinh tế xác định sự trao đổi cô lập như là hai bên trao đổi hàng hóa chung với sự ưa thích chủ quan của chính mình mà không tham khảo bất kỳ cơ hội thị trường thay thế khác. Mặt khác, sự trao đổi thị trường, diễn ra khi các doanh nhân riêng lẻ đi đến những quyết định theo khả năng phán đoán việc kinh doanh liên tục, rộng khắp trong số nhiều người tham gia trong một thị trường thông thạo, có tổ chức. Trong sự trao đổi thị trường, giá cả được niêm yết công khai là kết quả cuối cùng của việc thực hiện công bằng quyền lợi của người bán và người mua. Trái lại, trong sự trao đổi cô lập thì không có hoạt động giá cả thị trường. Không có sự tác động lẫn nhau của nhiều người tham gia thị trường, tính công bằng của mỗi giao dịch chỉ có thể xác định bởi một bên thứ ba không vụ lợi, chẳng hạn như quan tòa hay trọng tài. Vả lại, phán quyết phải được đưa ra trên cơ sở từng trường hợp. Sự trao đổi cô lập là chuyện cũ rích trong kinh nghiệm của Aristotle, song ngày nay vẫn còn khá phổ biến trong các nền kinh tế tiền công nghiệp với hàng hóa không đồng dạng.

Tính chất chính thể

Mặc dù là môn đệ sáng giá của Plato, Aristotle không thừa nhận quan niệm của thầy mình về nhà nước lý tưởng. Đúng ra, ông ủng hộ một nền kinh tế hỗn hợp cho phép vai trò lớn hơn vì động cơ kinh tế. Không như Plato, Aristotle biện hộ về tài sản cá nhân dành cho *mọi* giai cấp, trên nền tảng tạo ra tính hiệu quả kinh tế, mang lại sự bình an trong xã hội, và khuyến khích sự phát triển đặc tính luân lý.

Chính thể Athens trong thời đại của Aristotle thực hiện chức năng trên qui mô lớn như một nền kinh tế phân phối. Nói cách khác, sự giàu có và đặc quyền được phân phối theo tập quán, truyền thống và sự chỉ đạo của chính quyền. Phần lớn được phân phối: vinh dự thuộc mọi loại, bữa ăn công cộng miễn phí, giải trí công cộng, khẩu phần lúa, lợi nhuận từ các mỏ bạc ở Laurium, và trả lương cho nhiều công dân có nhiệm vụ hội thẩm và

tham dự các cuộc họp của nhà nước. Theo từ chuyên môn trong thuyết xã hội hiện đại, những "quyền được làm" này là đặc quyền của mỗi công dân Hy Lạp. Aristotle xem những quyền được làm này là sự bảo vệ chống lại chế độ dân chủ tự do. Vì thế, vấn đề trung tâm mà ông quan tâm là vấn đề công lý phân phối.

Tính chất mua bán

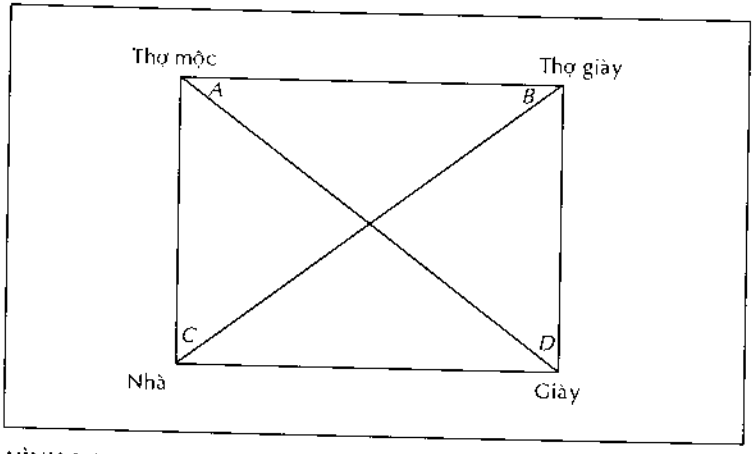
Dựa vào nền tảng này mà đánh giá phân tích của Aristotle về sự trao đổi hai bên. Aristotle xem sự trao đổi như một tiến trình song phương mà trong đó cả hai bên đều được cải thiện nhờ kết quả trao đổi. Sự trao đổi diễn ra khi cả hai bên đều đi đến một tiềm năng mua bán tức là mỗi bên đều có số thặng dư mà họ muốn từ bỏ để đổi lấy hàng hóa của người khác. Vì thế, sự trao đổi được xây dựng trên khái niệm tính tương hỗ. Từ quan điểm này, việc phân tích tiến hành trên nền tảng pháp lý chứ không phải thương mại. Theo minh họa cơ bản của Aristotle về mua bán đổi chác như sau:

> "Lúc này, sự trao đổi theo tỉ lệ được bảo đảm bằng sự kết hợp chéo. Giả sử A là thợ xây, B là thợ giày, C là ngôi nhà còn D là đôi giày. Lúc ấy người thợ xây phải mua sản phẩm từ thợ đóng giày, và phải đổi lại bằng chính sản phẩm của mình. Nếu lúc ấy lần đầu tiên hàng hóa có sự bình đẳng theo tỉ lệ, thì hành động hỗ tương diễn ra, kết quả chúng ta đề cập sẽ có tác dụng. Nếu không, cuộc trao đổi không bình đẳng và không được duy trì, vì không có điều gì ngăn cản được sản phẩm của người này tốt hơn sản phẩm của người kia, vì thế sản phẩm ấy phải đánh đồng với nhau... Đây là lý do giải thích tại sao tất cả sản phẩm được trao đổi phải có phần nào đó so sánh được. Chính vì mục đích này mà người ta mới phát hành tiền giấy, mang ý nghĩa như vật trung gian, vì tiền đánh giá mọi vật, vì thế, số dư và số thiếu - có bao nhiêu đôi giày mới bằng ngôi nhà hay bằng một số lượng lương thực nhất định. Số đôi giày đổi lấy ngôi nhà vì thế phải tương ứng với tỉ lệ giữa thợ xây dựng với thợ đóng giày. Vì nếu không phải như thế, sẽ không có sự trao đổi và giao dịch. Và tỉ lệ này, vì thế được đánh giá bằng một vật khác, như chúng ta đã đề cập từ trước. Lúc này, đơn vị này là nhu cầu thực sự, liên kết mọi vật với nhau..., nhưng tiền bạc trở thành một quy ước xã hội, một loại tượng trưng cho nhu cầu và điều này giải thích lý do tại sao nó có tên "tiền tệ" - vì tiền tệ tồn tại không chỉ bằng bản chất mà còn bằng luật pháp và đây chính là khả năng của chúng ta phải thay đổi nó và làm nó vô dụng. Lúc ấy sẽ có tính tương hỗ khi thuật ngữ được đánh đồng đến mức nông dân với thợ giày, số lượng công việc của thợ đóng giày phải đổi lấy công việc của nông dân". (*Nichomachean Ethics*, 1133ª 5-30).

Đoạn văn này cộng với những soạn thảo công phu khác của Aristotle trở thành chủ đề của sự nghiên cứu tỉ mỉ và lặp đi lặp lại của các tác giả triết học Kinh viện thời Trung Cổ, thời kỳ mà nhận thức của tư tưởng phương Tây về cung cầu tiến bộ rất chậm. Vì ý nghĩa mù mờ và vì tâm điểm phi thị trường, nên phân tích về trao đổi hai bên của Aristotle không kích thích

chúng ta tiến quá gần đến sự phân tích giá cả thị trường. Aristotle ám chỉ không rõ ràng loại tỉ lệ nào trong đoạn văn trên, cũng như tính hỗ tương nào (hay thậm chí sự bình đẳng nào) đề cập trong bối cảnh này.

Những tác giả sau này cố đưa ra dạng cấp số nhân cho sự phân tích của Aristotle. Vì thế, trong thế kỷ 14, Nicole Oresme đưa ra biểu đồ trong Hình 2-1 trong phê bình công trình của Aristotle. Thật không may, "mô hình" cấp số nhân này không làm sáng tỏ các vấn đề kinh tế cơ bản. Bất kể sự tương đồng cụ thể với những đường cong cung cầu hiện đại, những đường chéo góc trong Hình 2-1 không có quan hệ hàm theo nghĩa toán học. Ngoài ra, không có sự nhận biết về giá, mặc dù có đề xuất về loại cân bằng đánh đồng thuyết Hiệu dụng chủ quan[3]. Vả lại, con số không tiết lộ gì về sự phân phối lợi ích giữa hai doanh nhân, cũng như về sự công bằng trong trao đổi trong những giới hạn của sự chọn lựa tự nguyện.



HÌNH 2-1

Nếu người thợ mộc và thợ giày trao đổi theo những điểm giao nhau ở các đường chéo góc, như thế thì sẽ đạt đến sự bù trừ theo tỉ lệ

Sự nhầm lẫn liên tục về mô hình trao đổi của các môn đồ Aristotle không được phép che khuất thực tế, mô hình này trở thành một cơ sở quan trọng để thảo luận kéo dài về giá trị xuất hiện sau đó vào thời Trung Cổ.Nếu không có gì khác, mô hình trao đổi của Aristotle đã tạo ra các tiền đề quan trọng trong thương mại, và những tiền đề này trở thành một phần và trọn gói của phép phân tích kinh tế. Ví dụ, Aristotle xác lập những định đề sau:

[3] Thực ra, biểu đồ gợi nhớ biểu đồ của W. S. Jevons, một trong những người lập ra các phép phân tích hiệu dụng biên tế năm 1871 (xem chương 14). Jevons thừa nhận ông chịu ảnh hưởng của Aristotle.

1 Mua bán phát sinh chỉ khi nào số thặng dư tồn tại.

2 Phải có những đánh giá chủ quan giữa những người mua bán về giá trị của mỗi thặng dư.

3 Những người mua bán phải xác lập quan hệ thừa nhận hai bên có khả năng cùng có lợi qua trao đổi.

4 Nếu có tranh chấp phát sinh trong sự trao đổi cô lập liên quan đến sự phân phối lợi nhuận cụ thể, thì phần chia thích đáng sẽ do chính quyền quyết định, tính theo các nguyên tắc công bằng thông thường và phúc lợi của nhà nước.

Aristotle cũng tạo một dấu ấn về thuyết giá trị trong một số phương diện. Ví dụ, ông tiếp cận đề tài theo nghĩa so sánh tăng dần. Vì thế, ông nhận xét rằng "một vật giả sử đáng được mong muốn nhiều hơn khi bổ sung một cái lợi nhỏ hơn làm cho cái toàn thể trở thành cái lợi nhiều hơn. Cũng như thế, bạn sẽ đánh giá bằng phép trừ: đối với những vật sau khi trừ, số dư còn lại là một lợi ích nhỏ hơn có thể chọn làm cái lợi nhiều hơn, cho dù phép trừ có làm cho số dư là một cái lợi nhỏ hơn chăng nữa" *(Topics,* 118^{b} 15). Ông cũng tính đến sự khan hiếm và giá trị sử dụng, ám chỉ nghịch biện nước-kim cương nổi tiếng do Adam Smith dựng lên (xem chương 15). Aristotle nhận xét:

> "Những gì hiếm thì có giá trị hơn nhiều những gì thừa thãi. Vì thế vàng tốt hơn sắt mặc dù ít sử dụng hơn: vàng khó kiếm hơn, vì thế đáng giá hơn" *(Topics,* 1364^{a} 20-25).

Ông bổ sung "những gì thường sử dụng trội hơn những gì hiếm khi sử dụng", Aristotle trích dẫn Pindar về kết quả "cái tốt nhất trong vạn vật là nước". Sự xếp theo thứ tự nhu cầu con người của ông trong *Politics* cũng báo điềm cho thuyết của nhà kinh tế học nổi tiếng người Áo, Carl Menger (xem chương 13).

Aristotle bàn về tiền tệ và tiền lãi

Thuyết của Aristotle về tiền tệ hợp lý hóa cả về nguồn gốc tiền tệ lẫn chức năng hoạt động của nó. Đoạn văn trích dẫn từ *Ethics* (xem trang 21) chứng tỏ ông nhận thức về tiền tệ như một tiêu chuẩn giá trị và phương tiện trao đổi. Aristotle cũng thừa nhận tiền tệ là một kho giá trị bằng cách quan sát:

> "Nếu lúc này chúng ta không cần một vật thì chúng ta sẽ cần đến nó nếu bao giờ chúng ta cũng thực sự cần đến nó - tiền tệ như thể là vật bảo đảm của chúng ta, vì nó có thể giúp chúng ta có được những thứ mình cần bằng cách mang theo tiền". *(Nichomachean Ethics,* 1133^{b} 10).

Thậm chí một số học giả tranh luận rằng quan điểm hiện đại xem tiền tệ như một tiêu chuẩn trong hợp đồng về đình hoãn thanh toán là ẩn ý trong phân tích của Aristotle về sự cho vay nặng lãi.

Quan tâm của Aristotle về tính pháp lý và quản lý của nền kinh tế dẫn ông đến việc thảo luận tiền tệ như một đối tượng của hành vi hám lợi, và nhất là nghiên cứu tiền lãi như phần trao đổi "không tự nhiên". Tư tưởng kinh tế hiện đại xem hành vi hám lợi như một biểu hiện lành mạnh của tính tư lợi, được chứng minh có những tác dụng hữu ích qua sự cạnh tranh đặt ra những kiềm chế nó. Thế nhưng, đối với suy nghĩ của người Hy Lạp cổ đại không hiểu tính chất tự điều tiết của thương trường, thì hành vi hám lợi không kiềm chế tiêu biểu cho mối đe dọa sự ổn định kinh tế, xã hội. Aristotle nghĩ rằng tiền đúc cho phép phát triển sự trao đổi "không cần thiết", phải bị ngã lòng trong tình trạng "tốt". Trong bối cảnh Hy Lạp cổ đại, sự trao đổi không cần thiết là sự trao đổi không có giới hạn tự nhiên. Không như sự trao đổi cần thiết của gia đình, vốn được kiềm chế bằng những nhu cầu hạn chế của gia đình và bằng cách giảm bớt hiệu dụng biên tế, sự trao đổi không cần thiết (như buôn bán lẻ) xảy ra hoàn toàn vì mục đích tích lũy tài sản vì lợi ích của riêng mình. Nói cách khác, mặc dù Aristotle thừa nhận việc sử dụng sự trao đổi để làm thỏa mãn nhu cầu cá nhân (tự nhiên) và tập thể. Vì sự tích lũy như thế không có giới hạn tự nhiên, nên sự theo đuổi tàn nhẫn dẫn đến nguy cơ làm bần cùng hóa nhiều người chỉ để một vài người hưởng lợi.

Chính loại tư duy ấy làm cơ sở cho Aristotle kết án tiền lãi là "không tự nhiên". Đối với Aristotle, việc sử dụng tiền tệ tự nhiên là phải tiêu xài. Tích trữ, hay tích lũy vì lợi ích của riêng mình là không tự nhiên, vì thế, bị lên án. Đến mức không có sự cho vay nào mà không có tích lũy, vì thế sự cho vay cũng đáng hoài nghi. Aristotle lên án tiền lãi, cái mà ông thường đánh đồng với cho vay nặng lãi, trên cơ sở cho rằng không có lý do nào giải thích tại sao một vật trung gian dùng làm phương tiện trao đổi đơn thuần lại tăng trưởng khi truyền từ tay người này sang người khác - không "tự nhiên" khi bản thân tiền được tái tạo theo cách này. Thật không may, ông không bao giờ quan tâm đến vấn đề tại sao trước hết phải trả tiền lãi. Nói cách khác, Aristotle không phát triển thuyết tiền lãi, cho dù ông chủ trương thuyết tiền tệ nguyên thủy qua đó ông liên kết với tiền lãi.

Điểm lại trong hàng thiên niên kỷ, điều chắc chắn là những gì mà người Hy Lạp đóng góp cho tư tưởng phương Tây là một tiếp cận hợp lý đối với khoa học xã hội. Tư tưởng của họ hình thành một chuỗi liên tục trải rộng từ giá trị kinh tế vi mô trong đơn vị sản xuất/tiêu dùng cơ bản của hộ gia đình cho đến giá trị kinh tế vĩ mô trong hạnh phúc và tính tự cung tự cấp của toàn thể công dân tập thể. Những gì họ không nhận thức được là cơ chế tự điều tiết của thương trường. Vì thế khung phân tích của họ tập trung vào con người và quản lý.

ĐÓNG GÓP CỦA NGƯỜI LA MÃ VÀ TÍN ĐỒ CƠ ĐỐC BAN ĐẦU

Giới sử gia kinh tế có thể tranh luận về mức độ hoạt động kinh tế ở Hy Lạp cổ đại, nhưng hồ sơ cho biết rằng điều đó đủ rộng để tạo ra tư tưởng phản ánh thực sự. Vào thời điểm La Mã thay thế Hy Lạp trong vị trí trung tâm tư tưởng phương Tây, những quan tâm chính về thương mại phát triển và lan rộng khắp đế quốc. Nên khi Cộng hòa La Mã kết thúc, có đủ những vấn đề kinh tế cho một quân đoàn gồm các nhà kinh tế học và cố vấn chính phủ làm việc - những vấn đề thương mại, tài chánh, chiến tranh, thực dân hóa và nô lệ, ở đây chỉ nêu một số. Vì thế, thật ngạc nhiên, ít có công trình phân tích chính xác về kinh tế trong thời kỳ này.

Có lẽ điều khó hiểu là cấu trúc xã hội của La Mã cổ đại không hợp với những quan tâm tri thức thuần túy. Từ dưới lên, cấu trúc bao gồm nô lệ, nông nô, thợ thủ công và doanh nhân, trên là tầng lớp quý tộc quân sự và dân sự. Mặc dù tầng lớp quý tộc đã được dưỡng dục đáng kể sự quan tâm về triết học, nghệ thuật Hy Lạp, nhưng đó là trò tiêu khiển hơn là nghề nghiệp với kết quả có thể dự đoán rằng ít xảy ra sự tiến bộ phân tích nào quan trọng trong kinh tế.

Thành tựu quan trọng trong xã hội La Mã là luật pháp. Theo quan điểm xã hội, thì đây là vinh quang của một trong những đế quốc vĩ đại nhất trong lịch sử thế giới. Luật La Mã chia thành dân luật chỉ áp dụng cho những mối quan hệ giữa các công dân *(jus civile)* và một loại thông luật - mặc dù không giống với nghĩa trong tiếng Anh - điều tiết cho các hoạt động thương mại và các mối quan hệ khác giữa những người không phải là công dân hay giữa công dân với những người không phải là công dân *(jus gentium)*. Định chế luật sau cùng này trở thành kho chứa các nguyên tắc kinh tế sau này tạo ra xuất phát điểm cho phân tích kinh tế, nhất là vào thời Trung Cổ. Ví như luật La Mã về tài sản và hợp đồng về sau đã trở thành điểm dựa chính của hệ thống pháp lý trong thế giới phương Tây. Khái niệm về qui luật tự nhiên có thể đã có từ thời Aristotle, cũng được tìm thấy trong luật La Mã, ở đây luật được xem là một tiêu chuẩn xác định giá trị pháp lý của luật con người. Sau cùng, học thuyết hiện đại về công ty cũng bắt nguồn từ luật La Mã [4]. Nói chung, luật La Mã tạo ra cái khung sườn mà kinh tế học sau này dựa vào dù chậm nhưng chắc. Ví như điểm trọng tâm của thảo luận tiếp theo sau về giá cả thị trường trong Bộ luật Justine:

---

[4] Cách xử lý lịch sử xuất sắc của công ty hiện đại, mặc dù ngắn gọn, trong tác phẩm *Defense of the Corporation* của Robert Hessen (Stanford: Hoover Institution Press, 1979). Thật kỳ lạ, Hessen không lần theo khái niệm từ luật La Mã, thay vào đó chỉ dừng lại ở thời Trung Cổ.

"Giá cả mọi vật có chức năng hoạt động không phải theo ý thích bất chợt hay vì lợi ích thiết thực của cá nhân mà theo sự đánh giá thông thường. Một người có đứa con trai mà ông phải nộp số tiền chuộc rất lớn thì không hề giàu hơn với số tiền ấy. Ông ta cũng không sở hữu đứa con trai của người khác, người có số tiền mà ông có thể bán đứa con trai cho người bố của nó, số tiền ấy cũng không được nghĩ đến khi ông bán con. Trong trường hợp hiện tại, đứa con trai được đánh giá như một người đàn ông chứ không phải là con trai của một người nào đó... Thế nhưng, thời gian và địa điểm mang lại những thay đổi về giá cả. Dầu [ôliu] sẽ được định giá ở La Mã không giống như ở Tây Ban Nha, vì ở đấy giá cả không được cấu thành bằng những ảnh hưởng nhất thời, cũng không phải bằng sự khan hiếm thất thường, dầu được định giá trong thời điểm khô hạn kéo dài bằng với thời điểm mùa màng bội thu" *(Corpus Iuris Civilis,* trích dẫn Dempsey, trang 473).

Cũng nên lưu ý từ thời điểm La Mã sụp đổ cho đến cuối thế kỷ 18, hầu hết các tác giả kinh tế học đều là người chuyên nghiệp hoặc là doanh nhân hay luật sư. Nếu là luật sư, có thể họ là tu sĩ được học qua luật dòng, còn luật gia học qua dân luật.

Sự phát triển giáo lý đạo Cơ Đốc bao trùm lên trên sự suy tàn của đế quốc La Mã, tạo ra một loại ảnh hưởng khác đến nền văn minh khác biệt. Nỗ lực của La Mã trong việc văn minh hóa những nơi họ thôn tính bắt đầu rất khả quan và kết thúc bằng việc xác lập luật pháp và trật tự. Thông điệp duy nhất họ đưa ra đến những vùng bên ngoài ranh giới tư pháp là sự đầu hàng quân sự. Có lẽ vì lý do ấy mà trật tự chính trị và xã hội vốn không bền vững. Đạo Cơ Đốc đưa ra một thông điệp khác, một thông điệp chứng tỏ là một nguồn cảm hứng và điểm tập hợp của hàng triệu người, nhưng là một thông điệp đặc biệt không hiệu quả đối với sự thúc đẩy phân tích kinh tế mãi cho đến giai đoạn phát triển sau này.

Tín đồ đạo Cơ Đốc ban đầu nghĩ rằng được ở trong Nước Chúa là gần trong tầm tay vì thế nhấn mạnh đến các kho báu "trần thế khác". Sản xuất và phúc lợi vật chất là dư thừa trong Nước Chúa. Thật ra, những kho báu trần thế được xem là một trở ngại trong việc đi đến Nước Chúa này. Khi thời gian trôi qua, việc đến Nước này có vẻ càng xa xôi hơn, của cải được xem là một món quà do Chúa ban tặng, trang bị cho, để thúc đẩy phúc lợi của con người. Vì thế tín đồ đạo Cơ Đốc nghĩ đến việc tập trung vào việc sử dụng "thích đáng" quà tặng vật chất, một suy nghĩ tồn tại dai dẳng trong tư duy kinh tế Trung Cổ. Vì thế Thánh Basil (k. 330-379) đã viết:

"Người tốt... không say sưa với của cải khi đang có, cũng không tìm kiếm của cải khi không có, anh ta xử lý những gì được trao cho mình không phải là sự thích thú ích kỷ mà là một sự quản lý khôn ngoan". *(Works of St. Basil,* trích dẫn Gray, trang 52).

Loại vấn đề này là biện pháp trong chiều hướng phân tích hơn là lời cảnh cáo. Cũng nói thế với các công trình ban đầu, kể cả công trình của

các thánh John Chrysostom (k. 347-407), Jerome (k. 347-419), Ambrose (k. 339-397), và ở mức độ nhỏ hơn, thánh Augustine (354-430). Augustine đi xa hơn những người khác bằng cách chỉ rõ cách tiếp cận thuyết giá trị *khách quan*, xác định nhu cầu cá nhân. Trong *In The City of God*, ông viết:

> "Có một... giá trị khác áp đặt lên mỗi vật tỉ lệ với việc sử dụng chúng... rất thường thấy là một con ngựa được trìu mến hơn một nô lệ, hay đồ châu báu quý giá hơn người hầu gái. Vì mỗi người có quyền hình thành suy nghĩ của riêng mình nếu anh ta muốn, rất ít có sự đồng tình giữa sự chọn lựa của một người mà nhu cầu thực sự cho một mục tiêu là cần thiết và sự chọn lựa của một người ao ước một vật chỉ đơn thuần vì sự thích thú". (Trích dẫn Dempsey, trang 475).

Tuy nhiên, nhìn chung, các tác giả Cơ Đốc ban đầu giải quyết vấn đề kinh tế với sự dửng dưng nếu không nói là không thân thiện. Chủ yếu họ quan tâm đến luân lý trong hành vi cá nhân. Cơ cấu kinh tế thế nào và ra sao dường như không phải là mối bận tâm của giới lãnh đạo và các tác giả trong giáo hội.

TƯ TƯỞNG KINH TẾ THỜI TRUNG CỔ

Năm 476 cái chết của vị hoàng đế La Mã cuối cùng mở đầu một thời kỳ suy thoái kéo dài ở phương Tây đi đôi với vận may nảy nở ở phương Đông. Trong năm thế kỷ, từ năm 700 sau CN đến năm 1200 sau CN, đạo Hồi đi đầu thế giới về quyền lực, tổ chức và quy mô chính phủ, trong cải cách xã hội và mức sống, trong tác phẩm văn học, khoa học, y học và triết học. Thế giới Ả Rập hoạt động như một loại ống dẫn sự thông thái và văn hóa Hindu sang phương Tây. Chính khoa học Hồi giáo đã duy trì và phát triển các ngành khoa học Hy Lạp: toán học, vật lý học, hóa học, thiên văn học và y học trong nửa thiên niên kỷ ấy, trong khi phương Tây đang chìm sâu vào thời kỳ mà giới sử gia gọi là Đêm trường Trung cổ. Vào năm 730 sau CN, đế quốc Hồi giáo vươn đến tận Tây Ban Nha và miền Nam Pháp, đến tận biên giới Trung Quốc và Ấn Độ, một đế quốc có sức mạnh và sự khoan dung phi thường. Có lẽ đáng kể nhất, sự cải tiến đơn độc mà các học giả Ả Rập thiết tha, tìm tòi đóng góp cho phương Tây là hệ thống chữ số. Họ thay thế cho chữ số La Mã rườm rà bằng chữ số Ả Rập tiện dụng hơn rất nhiều. Một trong những nhà toán học Ả Rập lập dị, Alhazen hình thành thuyết quang học hiện đại vào năm 1.000 sau CN. Nhưng với mục đích của chúng ta, đóng góp quan trọng nhất của văn hóa Ả Rập là việc giới thiệu lại Aristotle ở phương Tây.

Sau khi thành Toledo, Tây Ban Nha bị người Moor tái chiếm năm 1085, các học giả châu Âu đổ xô đến thành phố này để biên dịch các tác phẩm kinh điển thời cổ đại. Văn bản cổ đại được chuyển từ tiếng Hy Lạp (châu Âu quên lãng) thông qua tiếng Ả Rập và Hebrew (Do Thái cổ) sang Latin. Ở phiên bản Latin, mầm mống triết học được các nhà triết học Kinh viện trong giáo hội Trung Cổ khai thác trong gần 400 năm sau.

Kinh tế học trong xã hội phong kiến

Hình thức tổ chức kinh tế thịnh hành trong thời Trung Cổ là chủ nghĩa phong kiến. Đây là hệ thống sản xuất và phân phối trong đó quyền sở hữu đất đai không chuyên chế cũng như không tách khỏi nhiệm vụ, giống như ở La Mã cổ đại và phải bắt đầu trở lại trong thời hiện đại. Thay vào đó, nhà vua là kho chứa mọi quyền sở hữu tài sản hợp pháp. Vua phân bổ đất trọn gói cho các thủ lĩnh và quý tộc quan trọng, những người này đến phiên họ chia đất cho những người thuê lại. "Quyền sở hữu" ở mức độ sản xuất có nghĩa là *quyền sử dụng* (quyền hoa lợi), mặc dù quyền này có khuynh hướng cha truyền con nối. Quyền hoa lợi vẫn còn là đối tượng thực hiện một số nghĩa vụ: quân sự, cá nhân hay kinh tế.

Tài sản phong kiến cũng trở thành vị trí quyền lực chính trị trong thời Trung Cổ. Vào thời điểm này, châu Âu thiếu điều kiện tiên quyết tích hợp xã hội, kinh tế và chính trị với chính quyền trung ương vững mạnh. Do đó, mỗi lãnh chúa phong kiến được trao vô số chức năng chính phủ, và có quyền thực thi ngay trên lãnh thổ của mình.

Sản xuất kinh tế trong chủ nghĩa phong kiến diễn ra ở các bất động sản điền địa, thái ấp. Sản phẩm sản xuất ra trên quy mô nhỏ, sử dụng kỹ thuật nông nghiệp khá thô sơ. Lực lượng lao động là nông nô những người bị trói buộc vào ruộng đất hơn là "sở hữu" ruộng đất. Mục đích của thái ấp là tự cung tự cấp, hoạt động mua bán giữa các vùng và/hoặc giữa các nước vô cùng hạn chế. Tóm lại, khung kinh tế, xã hội của thái ấp trong nhiều khía cạnh giống với khung kinh tế, xã hội của *polis*, thành phố-thành bang Hy Lạp. Nguyên tắc tổ chức mang tính địa vị, chứ không phải hợp đồng.

Hai yếu tố quan trọng khiến thời Trung Cổ khác thời Hy Lạp cổ đại là tính đồng nhất học thuyết do Giáo hội Thiên chúa giáo La Mã cung cấp, và sự lan tỏa của cơ chế thị trường. Xã hội Trung Cổ có phần miễn cưỡng nuôi dưỡng hình thức phôi thai chủ nghĩa Tư bản (trong sản phẩm và nhân tố sản xuất) ngày càng bám chặt vào cơ cấu đời sống hàng ngày. Chính trên nền tảng này mà kinh tế học triết học Kinh viện phát triển.

Phân tích kinh tế triết học Kinh viện

Quyền lực và ảnh hưởng của giáo hội Thiên chúa giáo trong thời Trung Cổ phần lớn là do sự tự quản trong các vấn đề tinh thần, nhưng cũng có lý do khác. Giáo sĩ Trung Cổ vẫn bảo quản nguồn sáng chiếu khắp thời Trung Cổ, đó là kiến thức. Thứ bậc xã hội trong nền văn minh Trung Cổ hầu hết mang tính chất Platon trong cấu trúc. Thứ bậc hoặc thuộc về giai cấp nông dân (những người đang lao động), quân sự (những người đang chiến đấu) hay giáo sĩ (những người đang trù liệu). Chỉ riêng

nhóm sau cùng nhấn mạnh tầm quan trọng của kiến thức, và như thế, hầu hết đều có thiếu sót, giáo sĩ trở thành kho chứa và người bảo vệ cho kiến thức ấy. Vì thế, kinh tế thời Trung Cổ là sản phẩm của giáo sĩ, nhất là một nhóm những tác giả có học mà ngày nay chúng ta gọi là giáo sư hay giáo viên[5]. Chính họ là những người liên kết các mạch tư tưởng cấu thành kinh tế học thời Trung Cổ: tư tưởng lượm lặt từ Aristotle và Kinh Thánh, từ luật La Mã và luật dòng.

Kinh tế học triết học Kinh viện ngày ngay không được đánh giá cao. Thông thường được nhận thức như một loạt thuyết ngụy biện không đúng chỗ về giá cả thị trường, tiền lãi và tài sản. Mặc dù hầu hết các tư tưởng triết học Kinh viện đều bật ra từ sao lục về kiến thức kinh tế, nhưng quan điểm không tán thành ấy có khuynh hướng che giấu ý nghĩa một truyền thống quan trọng trong sự tiến hóa kéo dài đầy gian nan của thuyết giá trị hiện đại. Hiện tượng sau cùng này cần phải khảo sát tỉ mỉ [6].

Phương pháp triết học Kinh viện

Phương pháp của triết học Kinh viện như sau: Tác giả đặt ra một câu hỏi, tiếp đến là bình luận dài dòng, chi tiết về quan điểm phải được giải thích lại hay là từ chối. Luôn đặt nặng sự chú ý vào sức mạnh của chính quyền. Sau cùng, đưa ra một câu trả lời, trái với quan điểm đã được khảo sát tỉ mỉ và cung cấp tư liệu. Toàn bộ tiến trình mang tính chất suy diễn, không phụ thuộc quá nhiều về các nguyên tắc logic hay kinh nghiệm con người cũng như sự tin cậy vào sức mạnh của chính quyền.

Trong khi phương pháp này đối với chúng ta dứt khoát không mang tính khoa học, nhưng đây là tiến trình được chấp nhận vào thời Trung Cổ. Có nhiều bậc thầy trong phương pháp này, nhưng đặc biệt có năm người nổi bật trong truyền thống thuyết giá trị Aristotle là Albertus Magnus (1206-1280), Thomas Aquinas (k.1225-1274), Henry xứ Friemar (k.1245-1340), Jean Buridan (k.1295-1358), và Gerald Adonis (k.1290-1349).

Là những người duy trì luật luân lý trong xã hội Trung Cổ, quan tâm chính của giáo sĩ là công bằng chứ không phải là trao đổi. Hình thức công bằng là công bằng trao đổi (hoặc công bằng thay thế), đúng là vấn đề được Aristotle đề cập trong Tập V, Chương 5 trong tác phẩm *Nichomachean Ethics*. Ở đây Aristotle phát triển mô hình hỗ tương (xem phần trên), và chính từ quan điểm này mà kinh tế triết học Kinh viện xuất phát. Nội dung

---

[5] Khi sử dụng trong bối cảnh này, thuật ngữ đơn thuần mang nghĩa "giáo sư" hay "giáo viên".

[6] Đoạn tiếp theo tuân thủ chặt chẽ nghiên cứu xuất sắc của Odd Langholm, *Price and Value in the Aristotelian Tradition*.

phân tích trao đổi của Aristotle cũng được chọn lọc ngay từ đầu nhưng chắc chắn có vẻ các bản dịch sau đó sang tiếng Ả Rập, Do Thái cổ và Latin không cắt đi chút nào những đoạn mơ hồ. Vì thế không phải ngạc nhiên khi các nhà triết học Kinh viện bỏ ra bốn thế kỷ để cố gỡ rối và giải thích ý nghĩa. Trong tiến trình, sự phân tích của triết học Kinh viện pha trộn khái niệm giá trị nguyên thủy của Aristotle với tư tưởng *cân bằng*. Đây cũng là một chuỗi lập luận kinh tế lưu truyền theo hai hướng khác nhau và không hội nhập với nhau trong hơn nửa thiên niên kỷ: một mặt là quan điểm *giá trị quyết định phí tổn* và mặt khác là *giá trị quyết định nhu cầu*.

Lao động và chi phí: Phân tích của Albertus Magnus

Albertus Magnus, trưởng địa phận Dominican, giám mục Regensburg, tiến sĩ trong giáo hội, là người Latin đầu tiên nổi tiếng ủng hộ Aristotle. Vị trí của ông trong lịch sử kinh tế học được đảm bảo bằng hai vấn đề: ông phục vụ trong tư cách cố vấn cho Thomas Aquinas, người sau này có ảnh hưởng rất lớn đến tư tưởng phương Tây và những bài bình luận của ông về tác phẩm *Nichomachean Ethics*, nơi ông viết lại tư tưởng Hy Lạp cổ đại trong khuôn khổ xã hội thời Trung Cổ, tạo ra xuất phát điểm cho tất cả các quan niệm về trao đổi và giá trị sau này. Điều Albertus đã làm là gieo trong suy nghĩ phương Tây một khái niệm dai dẳng cho rằng giá trị trong trao đổi phải tuân theo chi phí sản phẩm. Làm như thế, ông đã khởi động một chuỗi suy nghĩ liên tục nhưng không thực hiện cho đến thế kỷ 19, đặc biệt nhất là công trình của Karl Marx (xem Chương 11).

Giới bình luận ban đầu về mô hình trao đổi của Aristotle không đi quá xa câu hỏi *đánh giá* giá trị. Tham khảo thông thường nhất đối với cách đánh giá giá trị là tiền tệ *(nummisma)* và nhu cầu *(indigentia)*. Nhưng Albertus lập luận rằng có một trật tự tự nhiên và một trật tự kinh tế trong đó mọi vật được định giá khác nhau, được duy trì trong trật tự kinh tế mà trong đó hàng hóa được đánh giá liên quan đến lao động *(opus)*. Thông thường hơn, ông quy cho "lao động và chi phí", đề cập đến cả hai yếu tố phí tổn trong hơi thở tương tự. Tuy nhiên sự thừa nhận đơn thuần về vai trò của phí tổn trong cách đánh giá giá trị không quan trọng như cách sử dụng mà Albertus tiến hành từ khả năng hiểu biết. Ông liên hệ chi phí sản xuất với sự kết hợp chéo trong mô hình của Aristotle, nhận xét rằng nếu giá cả thị trường không bao gồm chi phí sản xuất thì sau cùng sản xuất sẽ chấm dứt. Đây là bước nhảy vọt quan trọng trong phân tích vì hai lý do: cho rằng giá cả được giải quyết như giá trị *cân bằng*, và đưa ra một biến số kinh tế (nghĩa là phí tổn) như *tác nhân điều tiết* giá trị. Chắc hẳn Albertus đi rất xa từ việc trình bày cách giải thích tích hợp, hệ thống để định giá thị trường, nhưng dù sao giải thích của ông vẫn là bước tiến quan trọng trong thế kỷ 13. Thực tế ông mang lao động vào trong khung sườn Aristotle là sự đóng góp bền vững. Trong những chương tiếp theo trong sách này

chúng ta sẽ chứng kiến các nhà kinh tế sau này đã tiến xa bao nhiêu từ khái niệm tương tự.

Nhu cầu con người: Phân tích của Thomas Aquinas

Là học trò xuất sắc của Albertus, Thomas Aquinas, thực ra không hề mâu thuẫn với thầy mình, nhưng ông nhanh chóng nhận ra mình phải cải thiện thuyết lao động của Albertus, ông tìm ra phương pháp làm điều này bằng cách nhấn mạnh nhu cầu con người *(indigenlia).* Thomas tìm hiểu vấn đề này ở Thánh Augustine, nhận thấy con người không phải lúc nào cũng xếp hạng vạn vật theo trật tự tự nhiên. Augustine đùa giỡn với thuyết chủ quan bằng cách cho rằng con người thường xem châu báu có giá trị lớn hơn người hầu gái (xem phần trên). Nhưng Thomas lại nghĩ đến bài học của Thánh Augustine. Trong khi Augustine bàn về trật tự tự nhiên và mang lại sự tương phản trong sự trao đổi kinh tế, thì Thomas thực hiện trái ngược, mang kinh tế học về trật tự tự nhiên. Mặc dù, Augustine có phần nào sắc sảo. Thực ra Aquinas không phân biệt giữa nhu cầu và sự thích thú -một tiếp cận có thể làm tăng tốc sự phát triển thuyết nhu cầu ban đầu nếu Aquinas chọn. Thay vào đó, Aquinas lại chọn cách chèn vào kinh tế học của ông lời dạy luân lý, một yếu tố có khuynh hướng xem nhẹ sự thích thú. Do đó, thuyết nhu cầu của Aquinas không bao giờ vượt khỏi khái niệm đơn giản về sự hữu dụng hàng hóa khi so sánh với vị trí của chúng trong trật tự hình thành tự nhiên.

Sự đóng góp chính thức của Aquinas đối với thuyết giá trị của Aristotle là sự đóng góp hai mặt trong đó yếu tố này được yếu tố kia quyết định. Trước tiên, ông tái khẳng định *cách đánh giá kép* hàng hóa (giá trị sử dụng so với giá trị trao đổi) mà Aristotle đã xác lập, thứ hai ông đưa nhu cầu *(indigentia)* vào công thức tính giá. Sự đóng góp sau cùng này đặc biệt quan trọng vì nó đánh dấu nguồn gốc thuyết giá trị phân tích nhu cầu. Aquinas cho rằng *giá trị biến đổi theo nhu cầu. Indigentia* trở thành một tác nhân điều tiết giá trị. Thế nhưng, sự đóng góp này hoàn toàn hình thức. Aquinas không giải thích thuật ngữ, ông chỉ đơn thuần tạo sự liên kết giữa nhu cầu và giá cả. Nhưng sự liên kết có giá trị như lời mời những người ủng hộ Aristotle sau này phải phát triển một thuyết giá trị hoàn hảo hơn, sau cùng họ đã làm được. Trong phân tích triết học Kinh viện tiếp theo sau Aquinas, khái niệm *indigentia* dần dần mở rộng thành nhu cầu hiệu quả, tính hiệu dụng và thậm chí mong muốn tuyệt đối.

Cũng nên lưu ý rằng người thầy của Aquinas là Albertus, trong thảo luận của ông về giá trị không phải là không chú ý đến nhu cầu, cũng như Aquinas không xem nhẹ phí tổn. Đúng ra đây chính là trường hợp mỗi yếu tố đến lượt chúng giúp nhau phát triển mặt đặc thù tranh luận đầy đủ hơn. Kết hợp với nhau, thảo luận khá cân bằng, mặc dù vẫn còn phải mất một đoạn đường dài mới có hiểu biết tích hợp, phân tích về cơ chế thị trường.

Thực ra, quan điểm được nhiều sử gia hiện đại về kinh tế học chia sẻ là thảo luận của Aquinas hầu như dùng để báo trước các tác động thị trường khi mang tính đối lập với sự công bằng. Thật khó hòa hợp khái niệm "giá công bằng" thời Trung Cổ với khái niệm "giá thị trường" hiện đại vì giá công bằng nói chung được bảo vệ trên cơ sở quy phạm trong khi giá thị trường được xem là kết quả khách quan của các tác động khách quan. Chắc hẳn ngôn ngữ của Aquinas không giới hạn ở nhiều điểm, thúc đẩy quan niệm phổ biến cho rằng phân tích của ông là ương ngạnh. Ví dụ, nhượng bộ trước Aristotle, Aquinas viết:

> "... Nếu giá cả vượt quá số lượng giá trị của món hàng, hay món hàng vượt quá giá cả, thì sự bình đẳng công bằng bị phá hủy. Vì thế, muốn bán một món hàng mắc hơn hay muốn mua món hàng rẻ hơn trị giá của nó, thì chính bản thân nó phải không công bằng và không hợp pháp... Tuy nhiên, giá công bằng của món đồ không được xác định ở một điểm chính xác mà bao gồm một vài phỏng đoán... Giá của món hàng thay đổi tùy theo sự khác nhau về địa điểm, thời gian hay rủi ro khi món hàng được phơi bày trong vận chuyển từ nơi này đến nơi khác hay trong nguyên nhân món hàng được mang đi. Theo nguyên tắc này việc mua hay bán đều không công bằng". (trích dẫn Dempsey, trang 481).

Trong điều kiện tốt nhất, "giá công bằng" là một ý tưởng mơ hồ và không chính xác, không phù hợp với thuyết hoạt động của dải phân tích thuần túy. Nhưng các nhà kinh tế học, như Alfred Marshall chẳng hạn (xem Chương 15) sau này nhắc chúng ta về tính chất, không tạo những bước nhảy vọt đột ngột, khổng lồ. Trong thời Trung Cổ đúng là bò lê bò lết, nhưng dù sao cũng nhắm theo hướng đúng.

Sự tập hợp và khan hiếm: Ảnh hưởng của Henry xứ Friemar

Aquinas phát triển khái niệm *indigentia* theo cách chủ yếu quy cho cá nhân. Nhưng quan niệm nhu cầu hiện đại là một quan niệm tập hợp theo nghĩa nó bao gồm nhu cầu của tất cả những người mua nào tham gia thị trường. Bước kế tiếp trong truyền thống triết học Kinh viện là nhận thức *indigentia* như một cách đánh giá tập hợp, một giai đoạn do thầy dòng Âu tinh (Augustinian) tên Henry xứ Friemar đảm trách.

Khi được các nhà triết học Kinh viện sử dụng, khái niệm *indigentia* không giống như nhu cầu thị trường theo nghĩa kỹ thuật trong kinh tế học đương đại. Không phải là số lượng ra yêu cầu như một hàm giá cả, mà ý nghĩa của nó ít nhiều chính xác hơn bao gồm các yếu tố cung cũng như cầu. Ý nghĩa gắn bó thông thường nhất với khái niệm trong tác phẩm triết học Kinh viện là "lượng mong muốn liên quan đến những gì khả dụng" (nghĩa là nhu cầu đối mặt với sự khan hiếm). Bây giờ khi chúng ta thừa nhận điều này dễ dàng như thế thì tiến triển phân tích thật sự trong thuyết giá trị yêu cầu tách hai khái niệm "cung" và "cầu". Không tách cung cầu thành

các yếu tố trong công thức giá trị là khuyết điểm cơ bản trong mô hình thị trường của Aristotle. Thật không may, khuyết điểm không bao giờ được các nhà triết học Kinh viện khắc phục, bất kể truyền thống rất bao quát của nó. Thực tế, khắc phục lại còn lâu hơn những gì đang đến, phải chờ sự phát triển đầy đủ của hiệu dụng biên tế trong thế kỷ 19.

Tuy sự tiến triển chậm nhưng dù sao cũng do những nhà triết học Kinh viện tiến hành. Aquinas liều lĩnh chuyển phân tích của Albertine hướng về yếu tố cầu thay vì phí tổn, vì thế Henry đặt công thức của Thomas thiên về tổng cầu (nghĩa là thị trường). Henry đề xướng một khái niệm có phần hỗn hợp giá trị được xác định bởi "nhu cầu *chung* của một món hàng nào đó khan hiếm", một khái niệm thừa nhận với điều kiện có sự dồi dào khi đối mặt với nhu cầu lớn, *indigentia* sẽ không tăng giá cả.

Như Odd Langholm chỉ rõ, thuyết giá trị trao đổi bắt đầu ở bất kỳ giai đoạn nào trong số ba giai đoạn suy luận. Có thể bắt đầu bằng điều kiện thị trường, nghĩa là với sự dồi dào của hàng hóa khan hiếm. Như một sự lựa chọn, giá trị trao đổi bắt đầu bằng thuộc tính hàng hóa làm cho điều kiện thị trường có liên quan. Sau cùng, có thể bắt đầu bằng nhu cầu của người tạo ra những thuộc tính trong hàng hóa liên quan, từ đó thúc đẩy điều kiện thị trường. Thuyết Trung Cổ, bắt nguồn từ mảnh đất Aristotle và tồn tại trong nền kinh tế hiện đại, bắt đầu ở giai đoạn thứ ba. Mặc dù những người theo triết học Kinh viện không đơn độc trong việc thảo luận vấn đề kinh tế trong mối quan hệ với nhu cầu của con người, họ xứng đáng với công trạng:

> "Đưa khái niệm này thông qua sự tổng hợp và khan hiếm vào lập luận công thức giá cả" (Langholm, *Price and Value,* trang 115).

Nhu cầu hiệu quả: Đóng góp của Jean Buridan

Bước quan trọng kế tiếp trong sự tiến hóa của thuyết giá trị do Jean Buridan, hiệu trưởng Đại học Paris, đảm nhiệm. Buridan là người ủng hộ Aristotle. Ông là bậc thầy về logic có nhiều đóng góp cho khoa học xã hội và triết học với khoảng 30 bài bình luận công trình của Aristotle. Chính Barudan là người vận dụng khái niệm *indigentia* của triết học Kinh viện gần với khái niệm *nhu cầu hiệu quả* hơn. Ông mô tả sự đói nghèo là một tình trạng trong đó một người không có những gì mà họ muốn, đến nỗi *indigentia* có thể áp dụng cho "những hàng xa xỉ" cũng như bao gồm ý nghĩa "sự cần thiết" theo Thomas thiển cận hơn. Ngoài ra, Buridan cũng đưa *indigentia* thành sự mong muốn được hậu thuẫn bởi khả năng thanh toán.

Sự bổ sung này có vẻ như không đáng kể nhưng mở đường thoát ra khỏi vấn đề dễ cáu trong thuyết giá trị Trung Cổ. Cả hai người Aquinas và John Duns Scotus, giáo sĩ cấp cao của ông là những phát ngôn viên đối với "nguyên tắc kép" trong thuyết giá cả thời Trung Cổ. Một người bán hàng

có thể tặng không hàng hóa với sự hy sinh khác thường, do sự chúc phúc của các cha cố trong nhà thờ, bù lại phần lỗ bằng cách tính giá cao hơn giá bình thường. Nhưng trong trường hợp hy sinh là điều bình thường, ông không thể ra giá cao để tăng lợi nhuận. Trong trường hợp sau, Aquinas lập luận bằng việc kiếm lời quá đáng, kết quả người bán bán một món hàng nào đó không phải là của mình (cơ sở hợp lý tương tự áp dụng cho sự kết án của triết học Kinh viện đối với sự cho vay nặng lãi). Duns Scotus cho rằng một món hàng bản thân nó không đáng giá chỉ vì sự ưa thích của người mua. Thực chất trong mỗi lập luận ở chỗ thật là sai lầm khi lợi dụng nhu cầu bức thiết của người mua.

Có một số vấn đề trong nguyên tắc kép này. Một vấn đề cụ thể là sự bất đối xứng phân tích cơ bản. Đối với người bán, điều hợp lý khi người bán làm một điều gì đó nếu có nhu cầu cao nhưng không làm việc tương tự nếu người mua có nhu cầu cao. Vấn đề khác là làm cách nào định nghĩa "nhu cầu cao bất thường". Vay mượn của Aquinas và Henry xứ Friemar, Buridan đề xuất dòng tư tưởng phân biệt giữa "nhu cầu" cá nhân và tổng "nhu cầu". Ông liên kết giá trị với tổng cầu, qua đó ông muốn đề cập nhu cầu thực tế, và cho rằng sự kết hợp số lượng người tiêu dùng và sức mua của họ sẽ thành lập một trạng thái buôn bán công bằng và bình thường trong thương trường. Vì thế, người mua dù có túng thiếu chăng nữa phải tuân theo sự định giá của thị trường. Đây là dòng tư tưởng rất giống với giá trị đạo đức bất can thiệp của Nicholas Barbon và Thomas Hobbes trong nhiều thế kỷ sau đó, Thomad Hobbes tuyên bố rằng "thị trường là người am hiểu giá trị nhất". Vì thế, ở chừng mực nhất định, truyền thống triết học Kinh viện vẫn còn đúng đối với ý nghĩa nguyên thủy của Aristotle, chúng ta còn lại với kết luận không có chỗ trong luân lý xã hội "trái tim rỉ máu" của Aristotle.

Điều thú vị trong thành tựu của Buridan là trong một khuôn khổ Aristotle thừa nhận sự biến hình của khái niệm - *indigentia* - thiển cận thời Trung Cổ, ban đầu mang ý nghĩa nhu cầu mơ hồ, thành sự khái quát hóa bừa bãi, "mỗi mong muốn thúc đẩy chúng ta cho vào kho một số hàng". Chính khái niệm này mà thuyết giá cả ở châu Âu - đối lập với thuyết giá trị cổ điển của Anh - có được sự thành công sau này. Buridan làm nảy sinh truyền thống điều tra kinh tế lan tỏa không những ở quê hương ông, nước Pháp mà sau cùng ở Ý và đặc biệt nhất là ở Áo. Truyền thống này, với các xúc tu bằng mọi cách vươn trở lại Aristotle, đạt đỉnh điểm trong việc hình thành thuyết Hiệu dụng trong thế kỷ 19, sau cùng trong cuộc hôn phối của khái niệm sau cùng này với khái niệm biên tế. Thành công này không phải là phần nhỏ được giải thích bằng:

"Sự nhấn mạnh vào thuyết Hiệu dụng như một kinh nghiệm tâm lý, làm giảm tầm quan trọng sự cân nhắc thuộc tính trong hàng hóa khiến cho con người phải

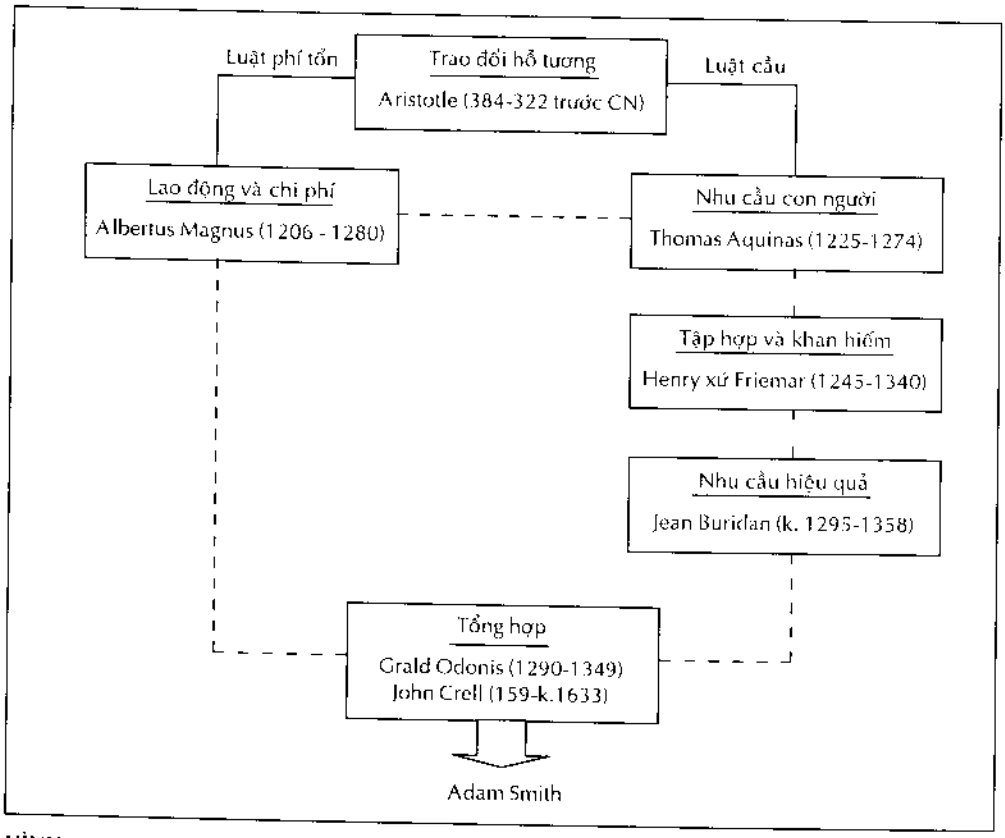
thèm muốn chúng, một định kiến chắc chắn đưa những nhà lý thuyết rời xa điểm chính" (Langholm, *Price and Value,* trang 144).

Hướng đến sự tổng hợp: Odonis và Crell

Trong suốt thời Trung Cổ, thảo luận thuyết giá trị luôn luôn để quan niệm khái quát hóa về lao động đấu tranh với thuyết nhu cầu, sao cho chúng luôn cọ xát với nhau. Trong những tình huống này người ta nghĩ rằng sự tổng hợp sắp xảy ra, nhưng truyền thống triết học Kinh viện đều dừng lại trừ phi những gì ngày nay chúng ta gọi là "tổng hợp Tân Cổ Điển". Hơn những người khác, John Crell (1590-k. 1633) đã mang thuyết giá trị gần đến sự tổng hợp ngày nay chúng ta quen thuộc, là một nhà thần học rất tháo vát thuộc giáo phái Đức, ông có khả năng hiểu biết sâu sắc từ việc kết hợp Buridan và Gerald Adonis, một nhà triết học Kinh viện khác. Sau cùng một thầy tu người Pháp dòng Francisco, phát triển truyền thống của riêng mình trong thuyết trao đổi. Odonis kế thừa một mô hình thị trường vượt qua thánh Thomas và mang dấu ấn của Henry xứ Friemar. Truyền thống Francisco tập trung vào *raritas,* qua đó muốn ám chỉ sự khan hiếm đối mặt với nhu cầu (trái ngược với *indigentia* của Henry, nhu cầu đối mặt với sự khan hiếm).

Tiếp cận của Odonis đặc biệt phủ nhận thuyết số lượng-lao động giá trị giản đơn và tập trung vào sự khan hiếm và chất lượng kỹ năng sáng tạo của con người. Điều này khiến cho thuyết sai biệt tiền lương của ông thừa nhận tính hiệu quả tương đối của kỹ năng khác nhau và phí tổn liên quan khi đạt đến những kỹ năng này. Đây là bước quan trọng trên đường thừa nhận sau cùng tính chất lao động tổng hợp và thuyết nhu cầu giá trị. Thuyết của Odonis có thể giải thích tại sao một kiến trúc sư lại có thu nhập cao hơn người đẽo đá, điều này rút ra suy luận rằng lao động khan hiếm đòi hỏi giá sản phẩm cao hơn thông qua sự khan hiếm *sản phẩm*. Sự tổng hợp đầy đủ đòi hỏi một bước bổ sung: sự thừa nhận mỗi loại lao động luôn đến một mức độ khan hiếm nhất định, vì thế mang lại một sản phẩm khan hiếm. Chính bằng cách này mà lao động phục vụ như một *tác nhân điều tiết* giá trị. Suy luận này còn lâu mới đến bởi lẽ không phải do Buridan tiến hành vì suy luận đòi hỏi phải có sự phối hợp khả năng hiểu biết của chính ông với khả năng hiểu biết của Odonis, nhưng ông vẫn chưa soạn trong khi Buridan đang viết bài bình luận. May mắn cho các nhà kinh tế học, Crell sinh ra vào thế kỷ sau, thế kỷ tạo cơ hội cho một nhà tư tưởng tháo vát kết hợp cả hai thành một.

Lịch sử cho chúng ta biết rằng vấn đề giá trị không được giải quyết triệt để cho đến khi các nhà kinh tế học hiểu ra rằng thuyết phí tổn và thuyết nhu cầu đơn thuần là các thành phần của một nguyên lý đơn giản. Nguyên lý đơn giản ấy tựa trên hai chân. Chân thứ nhất cho rằng



HÌNH 2-2

Aristotle, Aquinas, Albertus, Henry xứ Friemar, Buridan, Adonic, và Crell tất cả đều đặt nền tảng phát triển thuyết giá trị.

lao động là tác nhân điều tiết giá trị nếu được sử dụng với vật gì đó hữu ích. Chân thứ hai cho rằng tất cả lao động luôn luôn (đến mức độ nhất định) khan hiếm. Nhu cầu và phí tổn phải sử dụng phép loại suy tài tình của Alfred Marshall nhưng cũng là hai lưỡi của cùng một chiếc kéo. Thế nhưng phải mất rất lâu mới có thể phân tích kinh tế chi tiết hơn. Trớ trêu thay, trong thế kỷ 17 và 18 chính những nhà kinh tế học có năng lực Ý và Pháp lại có hai thuyết song hành riêng biệt, với sự khan hiếm và tính hiệu dụng khiến việc giải thích thêm khó khăn. Truyền thống cổ điển Anh có phần nào thoát khỏi tuyến đường phí tổn đơn điệu và không mang lại sự hợp nhất, cho dù quan điểm cho rằng lao động điều tiết giá trị sản phẩm thông qua sự khan hiếm, có chứng cứ rất rõ trong công trình của Senior (xem Chương 7). Trong nước Pháp thế kỷ 19, có sự bùng phát thiên tài, nhưng điều này không được phản ánh đầy đủ trong thuyết kinh tế sau một thời gian gián đoạn đến gần ba thập niên (xem Chương 12 đến 16).

Điều thú vị nhất xuất hiện từ nghiên cứu gần đây về kinh tế học triết học Kinh viện là sự liên tục đáng chú ý của truyền thống Aristotle qua nhiều năm. Các nhà kinh tế học triết học Kinh viện đều hoàn hảo trong truyền thống này, một thực tế không may mắn dùng để gièm pha sự đóng góp ban đầu của họ. Nhưng lần lượt từng người một, họ đặt các viên gạch rồi trét vữa trên tòa lâu đài thuyết giá trị dựng lên sau này. Kiến trúc sư chính của tòa lâu đài này và tính chất những đóng góp của họ được tóm tắt trong Hình 2-2.

Học thuyết cho vay nặng lãi

Trong chừng mực liên quan với giá trị của tiền tệ, thuyết tiền lãi đơn thuần được xem là tập hợp con của thuyết giá trị chung. Nhưng vào thời Trung Cổ, một vài đề tài gợi ra nhiều tranh luận như điều kiện cho phép tiền lãi. Vả lại, giáo hội có vị trí chính thức đối với vấn đề này.

Mặc dù quan niệm cho rằng tiền lãi, hay "lợi nhuận", lấy từ tiền cho vay là xấu, có thể tìm thấy trong kinh Cựu Ước *(Deuteronomy* 13:20), song Giáo hội Thiên chúa giáo La Mã trong học thuyết chính thức không huấn thị phản đối phần cho vay nặng lãi, mãi cho đến thế kỷ 4 sau CN, khi Hội đồng Nicea cấm đoán thông lệ này trong số các giáo sĩ. Trong vương triều Charlemagne, việc cấm đoán mở rộng đến mọi tín đồ Cơ Đốc, cho vay nặng lãi được định nghĩa như sự giao dịch "nơi hỏi nhiều hơn cho". Thông lệ sau đó khiến việc cấm đoán trở thành sự cấm chỉ hoàn toàn, trong nhiều thế kỷ luật cho vay nặng lãi vẫn phổ biến và được sự ủng hộ chính thức. Trong thời Trung Cổ, cho vay nặng lãi và học thuyết "giá công bằng" là những đề tài kinh tế chính ở các nhà triết học Kinh viện.

Từ "usury" bắt nguồn từ tiếng Latin, *usura,* có nghĩa là cho vay nặng lãi, có nghĩa là thanh toán cho việc sử dụng tiền trong một giao dịch mà kết quả là phải sinh lời (nghĩa là lợi nhuận ròng) dành cho người cho vay, trong khi từ "tiền lãi" (tiếng Latin là *interesse*) có nghĩa là sự "tổn thất" được luật dân sự và giáo hội thừa nhận là sự bồi hoàn cho tổn thất hay chi phí. Tiền lãi thường được xem là phần đền bù cho sự hoàn trả chậm trễ hay cho việc làm mất lợi nhuận ở người cho vay, vì anh ta không thể sử dụng đồng vốn của mình vào một số cách sử dụng chọn lọc khác trong thời hạn cho vay. Mạo hiểm nói chung không được xem là sự biện minh cho tiền lãi, vì khoản cho vay thường được bảo đảm bằng mấy lần giá trị tiền vay. Vì thế, việc ngăn cấm cho vay nặng lãi không có chủ ý kiềm chế lợi nhuận cao trong kinh doanh mạo hiểm. Chẳng hạn, *societas* (quan hệ đối tác) được thừa nhận là hình thức tổ chức thương mại từ thời La Mã. Mục tiêu lợi nhuận của tổ chức được chính thức công nhận, và tiền lãi từ buôn bán được xem là tiền kiếm được đối với nỗ lực và mạo hiểm. *Census* là một loại công cụ tài chánh ban đầu kết hợp các yếu tố của sự cầm cố và tiền

góp năm. Theo các điều khoản của hợp đồng, người đi vay phải chịu "nghĩa vụ trả tiền lời hàng năm từ tài sản sinh lợi" thường là đất đai. Bằng tính chất của mình, *census* không được xem là cho vay nặng lãi.

Ngoài ra, tiền ký quỹ trong ngân hàng trở thành một dạng đầu tư vào thế kỷ 13. Chủ ngân hàng thương mại quan tâm đến tiền ký quỹ. Vào đầu thế kỷ 12, hối phiếu kết hợp ngoại hối với tín dụng, mặc dù tiền lãi thường được che đậy với hối suất cao. Nói cách khác, trong thời Trung Cổ, học thuyết của giáo hội về cho vay nặng lãi tồn tại cùng với các hình thức lấy lãi hợp pháp giúp thúc đẩy một tiêu chuẩn kép ngày càng mang tính độc đoán qua thời gian, do đó tạo ra cơ hội cho sự bóc lột của những người làm ra luật [7].

Trong nhiều năm, học thuyết kinh tế thời Trung Cổ thường đi đến mâu thuẫn với thông lệ kinh tế Trung Cổ. Mãi đến thế kỷ 13, dấy lên sự lên án cho vay nặng lãi của giáo hội đi kèm với những ngăn cấm dân sự thay đổi rất khác biệt từ quốc gia này đến quốc gia khác. Tuy nhiên bất kể sự cấm đoán rộng khắp, nhưng nạn cho vay nặng lãi hoàn toàn không hề bị trừ tiệt ở phần lớn châu Âu, cũng như trong bất kỳ khoảng thời gian quan trọng nào. Chủ hiệu cầm đồ chuyên nghiệp đôi lúc hoạt động lén lút có lẽ luôn tồn tại ở châu Âu thời Trung Cổ. Thực ra, nơi họ hoạt động công khai, họ đều được nhà nước cấp giấy phép, và nhận phí cấp giấy phép[8].

Vì lập luận của giáo hội bênh vực cho vay nặng lãi ít có ý nghĩa trong bối cảnh kinh tế học hiện đại, chủ đề chung thường được xem là ngõ cụt phân tích. Khuyết điểm chính của những phân tích của triết học Kinh viện là việc xem nhẹ sức sản xuất như một tài nguyên kinh tế của tiền tệ

---

[7] Theo Raymond De Roover ("The Scholastics, Usury and Foreign Exchange," *Business History Review*, tập 41 (1967), trang 266), chủ hiệu cầm đồ và người cho vay là nạn nhân chính trong chiến dịch của giáo hội ngăn cấm nạn cho vay nặng lãi, "nhưng chủ ngân hàng lớn có mối quan hệ quốc tế vẫn không bị đá động. Ngoài việc bị khiển trách, họ được gọi là 'những đứa con đặc biệt đáng yêu của Giáo hội' và kiêu hãnh trong tư cách những người đổi tiền cho Đức Giáo hoàng".

[8] Trước thời Phục Hưng, theo luật định hạn chế các khoản cá nhân cho vay ở các hiệu cầm đồ với lãi suất từ 10% ở Ý đến 30 % ở Provence. Thế kỷ 14, người Lombard thường trả lãi đến 50%, mặc dù các hiệu cầm đồ hợp pháp thông thường chỉ lấy ở mức 43%. Đối với vua chúa chẳng hạn như Hoàng đế Frederick II (1211-1250), thường trả lãi 30 đến 40% cho chủ nợ, nhất là vật ký quỹ không phải là tiền mặt. Khoản cho vay thương mại thường có lãi suất hấp dẫn từ 10 đến 25% tùy vào tính thích đáng của tín dụng thương mại (xem Sidney Homer, *A History of Interest Rates*, rev. ed. New Brunswick, N.J.: Rutgers University Press, 1977, trang 89-103).

và việc không công nhận giá trị thời gian của tiền tệ. Một số sử gia qui tội học thuyết giáo hội về việc làm chậm sự phát triển của chủ nghĩa Tư bản bằng cách trấn áp sự phát triển thị trường tín dụng. Nhưng mãi cho đến thời gian gần đây, ít có nghiên cứu theo hướng giải thích những tính bất thường giữa học thuyết giáo hội và chính sách giáo hội về đề tài này.

Trong nỗ lực phá vỡ kiểu thờ ơ này, Robert Ekelund, Robert Hebert, và Robert Tolliso tiếp cận đề tài bằng cách phân tích hành vi của giáo hội thời Trung Cổ trên cơ sở vị trí "độc quyền" của nó trong số các định chế tôn giáo. Họ kết luận rằng chính sự quan tâm của giáo hội trong việc sử dụng có chọn lọc học thuyết cho vay nặng lãi để duy trì chi phí ngân quỹ của mình ở mức thấp, ngăn chặn sự ra đời của các "công ty" cạnh tranh, và mặt khác bảo vệ thế độc quyền. Vì thế, trong phân tích sau cùng, sự biến mất của học thuyết cho vay nặng lãi về cơ bản đã có tác động làm tăng tính cạnh tranh của học thuyết ở thời Cải cách Tin lành tiếp theo sau hơn là niềm tin có hệ thống vào sự yếu kém của các giả thiết nền tảng.

KẾT LUẬN

Mặc dù giai đoạn từ thời Hy Lạp cổ đại đến cuối thời Trung Cổ kéo dài gần khoảng 2000 năm, nhưng cấu trúc kinh tế cơ bản của văn minh phương Tây ít thay đổi trong thời gian ấy. Cả Hy Lạp cổ đại lẫn chủ nghĩa phong kiến châu Âu đều mang đặc điểm là những nền kinh tế nhỏ, cô lập, tự cung tự cấp, với vốn nhỏ và trình độ sản xuất thấp. Ở trình độ sản xuất cơ bản, thân phận nông nô giống như thân phận nô lệ, chỉ khác nhau về pháp lý ở chỗ nông nô không phải từ bỏ quyền sở hữu tài sản đối với chính cơ thể mình. Kết quả, nông nô bị trói buộc vào ruộng đất, bất kể đến chủ sở hữu, trong khi nô lệ thuộc về một sở hữu chủ cụ thể, bất kể là chủ sở hữu ấy có sở hữu ruộng đất hay không.

Trong suốt hai thiên niên kỷ, sự trao đổi biệt lập đã thống trị điều mà ngày nay chúng ta gọi là sự trao đổi thị trường. Do đó, các giáo trình thông thái ngày nay chủ yếu tập trung vào vấn đề công bằng, chứ không phải nguồn gốc giá cả. Thực tế này cho thấy mức độ trải rộng liên tục từ thời Aristotle đến thời những nhà triết học Kinh viện. Như John Crell viết trong thế kỷ 17, ông phủ lên truyền thống phân tích giá trị bắt đầu từ thời những nhà triết học Kinh viện đầu tiên vào 400 năm trước. Nhưng đây chính là truyền thống nằm trong truyền thống, phải nói như thế. Truyền thống triết học Kinh viện, hiểu theo nghĩa hẹp mang tính cố kết và chặt chẽ hơn, vì giáo hội trong thời Trung Cổ thường độc quyền trong kiến thức. Tất cả những học giả của giáo hội đều có cùng một tiếng nói, tiếng Latin. Mỗi người được đào tạo bằng một hệ thống giáo dục giống nhau ở từng nước. Mỗi nhân vật trong truyền thống ấy đều tin vào niềm tin cơ bản như nhau và thừa nhận cùng một uy quyền của Chúa và giáo hội.

Albert, Henry, và John là người Đức, Aquinas người Ý, Buridan và Odonis người Pháp. Thế nhưng vấn đề khác nguồn gốc này không quan trọng. Như Schumpeter đã phát biểu về những nhà triết học Kinh viện:

> "Quốc gia của họ là các nước theo đạo Cơ Đốc, nhà nước của họ là Giáo hội" *(History,* trang 75).

Như Crell đã viết, truyền thống triết học Kinh viện trong tiến trình đang được thay thế bằng một hình thức điều tra hiện đại. Nhưng những nhà kinh tế học mới của thế kỷ 18 đều hưởng nền giáo dục cổ điển, vì thế tiếp cận của họ không gì ngoài cách tiếp cận phân tích kinh tế theo kiểu mới.

THAM KHẢO

Aristotle, *The Works of Aristotle,* 12 tập, W. D. Ross (biên tập). Oxford: Clarendon Press, 1908-1952.

Dempsey, Bernard W. "Just Price in a Functional Economy," *American Economic Re-view,* tập 25 (tháng 9/1935), trang 471-486.

Gray, Alexander. *The Development of Economic Doctrine,* tái bản lần 2. London: Longman, 1980.

Langholm, Odd. *Price and Value* in *the Aristotelian Tradition.* Bergen, Norway:Universitetsforlaget, 1979.

Lowry, S. Todd. *The Archaeology of Economic Ideas.* Durham, N.C.: Nxb Đại học Duke, 1987.

Plato. *The Republic,* R. W. Sterling and W. C. Scott (biên dịch). New York: Norton, 1985.

———. *Theaetetus,* John McDowell (biên dịch). Oxford: Clarendon Press, 1973.

Schumpeter, Joseph A. *History of Economic Analysis,* E. B. Schumpeter (chủ biên). New York: Oxford University Press, 1954.

Xenophon. *Memorabilia and Oeconomicus,* E. C. Marchant (biên dịch). New York: G. P. Putnam's Sons, 1923.

————. *Scripta Minora,* E. C. Marchant (biên dịch). New York: G. P. Putnam's Sons, 1925.

CHƯƠNG 3

CHỦ NGHĨA TRỌNG THƯƠNG VÀ BUỔI ĐẦU CỦA CHỦ NGHĨA TƯ BẢN

GIỚI THIỆU

"Chủ nghĩa Trọng thương" là một thuật ngữ mơ hồ. Vào đầu thế kỷ 16, những thay đổi làm nền tảng cho ba thế kỷ tiếp theo sau khác với kỷ nguyên chủ nghĩa Phong kiến trước đó. Một đặc điểm của những thay đổi này là sự xuất hiện các nhà nước-quốc gia tập trung hơn, hùng mạnh hơn. Thuật ngữ chủ nghĩa Trọng thương thường áp dụng cho môi trường tri thức và tổ chức kèm theo sự nổi lên của quốc gia thành bang. Tuy nhiên vào thế kỷ 19 môi trường tri thức và tổ chức đã thay đổi lần nữa để tạo ra nhiều tự do cá nhân hơn và ít tập trung vào sức mạnh kinh tế, chính trị hơn. Vì thế chủ nghĩa Trọng thương có liên quan tới một giai đoạn trung gian giữa chủ nghĩa Phong kiến và chủ nghĩa Tự do. Chủ nghĩa Trọng thương mô tả một tín điều kinh tế chiếm ưu thế ở buổi đầu của chủ nghĩa Tư bản trước cách mạng công nghiệp.

Có hai cách cơ bản để phân tích kinh tế học của hệ thống tư tưởng gọi là chủ nghĩa Trọng thương. Một cách nghiên cứu chủ nghĩa Trọng thương là một tập hợp các quan điểm mang tính tương đối cố kết, "tĩnh" - nghĩa là, một tập hợp các tư duy tóm tắt hóa trong các sự kiện của thời đại. Chúng ta gọi quan điểm này là tiếp cận *học thuyết*. Cách tiếp cận khác xem chủ nghĩa Trọng thương như một *tiến trình lịch sử* quan trọng, tập trung vào các động lực quyền lợi cạnh tranh và vai trò của chúng trong việc xác định các thể chế kinh tế, chính trị. Chúng ta gọi quan điểm này là tiếp cận *chính sách*. Cả hai tiếp cận đều xem chủ nghĩa Trọng thương như một hệ thống quyền lực, nhưng tiếp cận học thuyết mang đặc điểm một tập hợp các đề xuất Trọng thương riêng biệt, hay "khuynh hướng trung tâm" biểu thị đặc điểm tư duy của thời đại. Trong tiếp cận này, các đề xuất của chủ nghĩa Trọng thương có thể tàn lụi khi chủ nghĩa Trọng thương bị một tập hợp các tư tưởng cạnh tranh thay thế. Tiếp cận học thuyết cho rằng con người và tư tưởng của họ có thể sắp xếp theo một chuỗi liên tục, với "Trọng thương" ở một cực này trong khi "tự do" ở cực kia.

Trái lại, quan điểm chính sách nhấn mạnh đến các tác động tư lợi ấy đang hoạt động trong hệ thống kinh tế mang lại sự thay đổi về quyền lực và của cải. Quan điểm này tập trung vào các điều tiết cụ thể của thời kỳ Trọng thương và mỗi quan điểm tác động ra sao đến các nhóm quyền lợi cạnh tranh nhau giữa vua chúa, nghị viện, triều đình và nhà sản xuất. Cho rằng lực dẫn động của hành vi cá nhân trong giai đoạn Trọng thương cũng giống như lực dẫn động của chủ nghĩa Tư bản thế kỷ 20, nghĩa là theo đuổi sự tăng thêm tư lợi.

Mặc dù hai tiếp cận này có thể xem là hai thuyết kình địch, không có lý do nào giải thích tại sao chúng không thể xử lý bổ sung cho nhau. Chắc hẳn cách hiểu hoàn hảo nhất về chủ nghĩa Trọng thương là việc khảo sát cả hai tiếp cận. Vì mục đích tranh luận và học hỏi, chúng ta chấp nhận cách xử lý học thuyết và chính sách riêng biệt.

CHỦ NGHĨA TRỌNG THƯƠNG NHƯ HỌC THUYẾT: KINH TẾ HỌC CỦA CHỦ NGHĨA DÂN TỘC

Thuật ngữ *mercantilism* (chủ nghĩa Trọng thương) do Mirabeau đưa ra năm 1763 để mô tả cái hệ thống rời rạc các tư tưởng kinh tế có lẽ đã chi phối tiến trình kinh tế từ đầu thế kỷ 16 đến gần cuối thế kỷ 18. Các tác giả chủ nghĩa Trọng thương là một nhóm phức tạp. Hầu hết họ là thương gia, nhiều người đơn giản chỉ vì quyền lợi của riêng mình. Cho dù mang tính chất quốc tế (chủ nghĩa Trọng thương là một tín điều được chia sẻ ở Anh, Hà Lan, Tây Ban Nha, Pháp, Đức, Bỉ và bán đảo Scandinavia), nói chung ít có sự nhất quán và tính liên tục trong số những người theo chủ nghĩa Trọng thương như những nhà triết học Kinh viện trong giai đoạn trước. Theo cách đánh giá trên diện rộng việc thiếu sự cố kết giữa các tác giả chủ nghĩa Trọng thương có thể quy cho sự thiếu vắng các công cụ phân tích thông thường có thể chia sẻ và truyền lại cho một thế hệ những người kế thừa. Vả lại, việc trao đổi thông tin giữa những người Trọng thương rất kém hay là không hề có, trái với mạng lưới tương quan chặt chẽ giữa các nhà kinh tế học hiện đại. Dù sao, chủ nghĩa Trọng thương dựa trên một số tư tưởng - học thuyết thống nhất và các công bố chính sách xuất hiện và biến mất trong suốt giai đoạn.

Có lẽ tóm tắt súc tích nhất các nguyên tắc chủ nghĩa Trọng thương là do Philipp Wilhelm von Hornick cung cấp. Ông là một luật sư người Áo ấn hành tuyên ngôn chủ nghĩa Trọng thương năm 1684. Bản Kế hoạch của von Hornick về địa vị quốc gia nghe có vẻ là chủ đề độc lập và kho báu. Chín nguyên tắc kinh tế quốc gia quan trọng theo ông gồm:

1 Mỗi tấc đất trong nước phải sử dụng cho nông nghiệp, khai khoáng hay sản xuất công nghiệp.

2 Mọi nguyên liệu thô phát hiện trong nước đều sử dụng để sản xuất trong nước, vì hàng thành phẩm có giá trị cao hơn nguyên liệu thô.

3 Khuyến khích có nhiều người trong độ tuổi lao động.

4 Cấm đoán xuất khẩu vàng, bạc và tất cả tiền tệ trong nước phải đem ra lưu thông.

5 Khuyến khích nhập hàng hóa nước ngoài càng nhiều càng tốt.

6 Nơi nào bắt buộc phải nhập khẩu thì phải nhập khẩu trước để trao đổi hàng hóa trong nước thay vì trao đổi vàng, bạc.

7 Hàng nhập có thể giới hạn ở nguyên liệu thô để sản xuất hàng thành phẩm trong nước, càng nhiều càng tốt.

8 Phải luôn tìm kiếm cơ hội để bán sản phẩm thặng dư trong nước ra nước ngoài, càng xa càng tốt, để đổi lấy vàng, bạc.

9 Không được phép nhập khẩu nếu hàng như thế đã có đủ và trong nước có thể cung cấp.

Chương trình này có thể không được những người theo chủ nghĩa Trọng thương chấp nhận *toàn bộ* các điểm trên, nhưng cũng đủ tượng trưng cho việc biểu thị đặc điểm hệ thống tư tưởng rời rạc như đã nêu ở tiêu đề phần này.

Trong thảo luận kế tiếp, chúng ta chủ yếu quan tâm đến việc đặc điểm hóa những khuynh hướng có thể xảy ra ấy hơn là quan tâm đến các cá nhân đặc biệt. Bạn đọc phải nhận ra sự thực rằng việc biểu thị đặc điểm rồi tiếp theo là *sự đơn giản hóa* và lý tưởng hóa không thể áp dụng cụ thể cho bất kỳ quốc gia nào theo chủ nghĩa Trọng thương. Chẳng hạn chủ nghĩa Trọng thương Anh, Pháp, Hà Lan và Tây Ban Nha đều khác nhau về nhiều điểm cơ bản. Sự bỏ qua này thậm chí còn áp dụng cho nhiều cá nhân. Một thực tế dễ thấy bằng việc đọc và đối chiếu các trước tác của ít nhất hai người Trọng thương (Một số tác phẩm tham khảo đưa ra ở cuối mỗi chương dùng cho mục đích này). Không có cá nhân riêng lẻ nào giữ hết mọi ý kiến được diễn đạt dưới đây như đại diện cho tư tưởng Trọng thương, và những gì tiếp theo sau chỉ là một trong số các mô tả đặc điểm có thể có của tư tưởng Trọng thương mà thôi. Thời kỳ Trọng thương là một thời kỳ trong đó xe những sợi chỉ của nhiều quan điểm. Kết quả, chủ nghĩa Trọng thương như một tập hợp các quan điểm vẫn còn lại điều gì đó như một tấm chăn chắp vá.

Tập trung chú ý vào một số lĩnh vực quan tâm của chủ nghĩa Trọng thương: quan niệm "Thế Giới Thực", quan niệm về ngoại thương, tài chính, và các ví dụ về "thuyết nhị nguyên" trong chính sách đối nội. Sau khi đánh giá các quan niệm Trọng thương, chúng ta sẽ chuyển sang tiến trình lịch sử của chủ nghĩa Trọng thương và vai trò của nó trong sự xuất hiện của chủ nghĩa Tự do.

Những người theo thuyết Trọng thương và các quan niệm Thế Giới Thực

Các tác giả Trọng thương, là điển hình cho sự quan tâm đến Thế Giới Thực của con người. Trong các trước tác liên quan đến kinh tế học không còn sự công bằng và sự bảo vệ quan tâm chủ yếu nữa (như trong thời kỳ trước), của cải vật chất trở thành mục đích của hoạt động con người. Một vài tác giả trong thời kỳ Trọng thương hồi tưởng lại hệ thống Trung Cổ về một số vấn đề, trong khi một số tác giả khác chờ đợi chính sách bất can thiệp, nhưng đa phần đều quan tâm đến mục đích kinh tế vật chất và khách quan. Mặc dù mục đích xã hội chung của họ về "sức mạnh nhà nước" là chủ quan, song quan điểm của họ về hoạt động của hệ thống kinh tế là sự phản ánh rõ nét thói quen tư duy về Thế Giới Thực.

Nhiều người Trọng thương thay thế khái niệm luật tự nhiên đang chi phối tổ chức xã hội bằng giáo huấn "luật-thần thánh" của Aquinas và các bác sĩ thời Trung Cổ. Sir William Petty (xem Chương 4) có lẽ là ví dụ điển hình nhất trong nỗ lực rút ra kết luận về hành vi kinh tế từ phép loại suy bằng khoa học tự nhiên. Trong quyển *Political Arithmetick*, Petty lưu ý:

> "Nói chung chúng ta phải suy xét, như những Thầy thuốc khôn ngoan không làm Bệnh nhân của mình bị xáo trộn quá mức, mà nên chỉ quan sát và tuân thủ chuyển động của tự nhiên hơn là tạo ra mâu thuẫn với sự cai quản khốc liệt của riêng mình: vì thế trong Chính trị học và Kinh tế học, nên áp dụng những điều tương tự". *(Economic Writings,* I, trang 60).

Mặc dù Petty viết vào cuối thời kỳ Trọng thương, nhưng các thuyết nhấn quả xã hội - đó là, các thuyết về những khuynh hướng tự nhiên định đoạt hiện tượng Thế Giới Thực - xảy ra vào giữa thế kỷ 16. Chiều hướng của một số tác phẩm Trọng thương này là sự quan tâm đặc biệt như là một trong những nguyên lý bất can thiệp, nhưng vì hiện nay điều quan trọng phải lưu ý là những quan điểm "theo chủ nghĩa duy lý" này không quan tâm đến mục đích thần thánh. Như Eli Heckscher, một người có uy tín trong thời kỳ này đã chỉ rõ:

> "Không có nhiều thuyết thần bí trong lập luận của phái Trọng thương... họ không thích sự đa cảm, nhưng rõ ràng lo âu khi tìm ra những cơ sở hợp lý cho mỗi quan điểm mà mình chấp nhận". *(Mercantilism,* II, trang 308).

Ngoại thương

Một phản ánh trong những quan tâm Thế Giới Thực này trong nhận thức lý tưởng hóa chủ nghĩa Trọng thương có vẻ là sự tăng thêm không ngừng quyền lợi vật chất cho nhà nước. Nói chung nguồn nguyên liệu xã hội (phương tiện) phải được dùng để gia tăng sự thịnh vượng, sức khỏe của nhà nước-quốc gia (mục đích). Quan tâm quan trọng nhất của các tác giả Trọng thương có vẻ như là việc sử dụng tài nguyên quốc gia theo cách

làm sao cho nhà nước càng hùng mạnh càng tốt cả về chính trị lẫn kinh tế. Thế kỷ 16 và 17 mang đặc điểm sự hiện diện của các cường quốc thương mại. Sự bành trướng dưới hình thức thăm dò, khám phá và thực dân hóa.Vấn đề chính được các tác giả Trọng thương nghiên cứu là ngoại thương và tài chính. Vàng, và biện pháp có được vàng thường được quan tâm trong thảo luận.

Vai trò tiền tệ và thương mại của phái Trọng thương

Tiền tệ và sự tích lũy tiền là quan tâm chính của các nhà nước-quốc gia đang phát triển trong kỷ nguyên Trọng thương. Như đã đề cập, ngoại thương thịnh vượng tiếp theo sau giai đoạn khám phá và thực dân hóa, vàng khối là đơn vị tính toán quốc tế. Sự thủ đắc vàng thông qua thương mại và nhiều kiểu hạn chế thương mại là những quan niệm Trọng thương chính, và tiền tệ, chứ không phải là vàng, thường đánh đồng với sự giàu có.

Một trong những mục tiêu lý tưởng hóa của thương mại và sản xuất là phải tăng thêm của cải bằng sự tích trữ vàng khối nhiều hơn. Tiêu dùng nội địa và công nghiệp được thúc đẩy bằng cách khuyến khích nhập khẩu nguyên liệu thô và khuyến khích xuất khẩu thành phẩm. Trên mức độ vĩ mô, người ta mong muốn sự thặng dư hàng xuất khẩu nhiều hơn hàng nhập khẩu (cán cân thương mại thuận lợi) vì cán cân phải được chuyển thành vàng. Tất cả điều này nghe có vẻ hợp lý nếu phái Trọng thương duy lý hóa những thuận lợi so sánh có từ trước trong các quốc gia thương mại, nhưng sự thật làm nản lòng là phần đông những người này không có vẻ hiểu tổng sản lượng gia tăng có thể đến từ sự chuyên môn hóa và thương mại. Nhiều tác giả xem thương mại và sự tích lũy vàng khối như một trò chơi tổng số zero, nơi mà một quốc gia A có ít hơn các quốc gia B, C, và v.v... Căn cứ vào những mục đích này, sự bảo vệ và "xin ăn người hàng xóm" là những chính sách hấp dẫn và nhiều người Trọng thương nghĩ là tạo ra sự gia tăng của cải theo ý muốn. Gia tăng của cải đến lượt nó đẩy mạnh mục đích chung của nhà nước-quốc gia.

Một số tác giả, như Gerard de Malynes, được khẳng định là người theo chủ nghĩa Tiền tệ Vàng bạc, phản đối mọi hình thức xuất khẩu tiền đồng. Sự xuất khẩu tiền đồng như thế của Công ty Đông Ấn là nguyên nhân chính của cuộc tranh luận về vấn đề ấy vào đầu thế kỷ 17. Tác giả Edward Misselden (1608-1654) dù đã chọn quan điểm trước đây của Malynes, đã chỉ trích quan điểm cực đoan của những người ủng hộ vàng nén, dẫn đến sự cấm đoán tuyệt đối xuất khẩu tiền đồng ngay cả đối với các giao dịch cá nhân. Thay vào đó, Misselden đề xuất khái niệm cho rằng chính sách chính phủ nên điều khiển để tối đa hóa lợi nhuận từ tiền đồng trên cơ sở một cán cân thương mại chung.

Ngoại thương và tài chánh

Tuy nhiên sự định hướng của họ đối với tiền tệ có vẻ mâu thuẫn và hướng dẫn sai, nên những người theo thuyết Trọng thương đã tạo ra sự nhận thức thực sự đầu tiên về tầm quan trọng chính trị và tiền tệ của ngoại thương và trong tiến trình, đã cung cấp cho kinh tế chính trị học khái niệm *cán cân thương mại* bao gồm các khoản hữu hình và vô hình (chi phí vận tải đường thủy, bảo hiểm, v.v...). Ví dụ, trong diễn tiến công kích những người theo chủ nghĩa Tiền tệ Vàng bạc, Misselden phát triển một khái niệm khá tinh vi về cán cân thương mại diễn đạt theo nghĩa bên nợ và bên có. Trong tác phẩm *The Circle of Commerce,* xuất bản năm 1623, ông tính toán cán cân thương mại cho nước Anh (từ Giáng sinh 1621 đến Giáng sinh 1622). Tuy nhiên, đó là một năm thâm hụt vì thế Misselden thất vọng kết luận như sau:

> "Chúng ta xem đó là nỗi đau buồn của mình, chúng ta rơi vào tình trạng thâm hụt thương mại với các nước khác. Chúng ta cảm thấy nó từ trước nhưng lúc này chúng ta biết sự thâm hụt bằng khoa học, chúng ta nhận thấy trước khi nó tác động, nhưng lúc này chúng ta nên nghiên cứu, tìm hiểu nó: Chúa ơi, thương mại là phá sản và mờ nhạt, chúng ta đang trong tình huống này". (*The Circle of Commerce,* trang 46).

Misselden muốn nhấn mạnh tính chất "khoa học" trong tính toán của mình, và chính thực tế này, chứ không phải là sự chính xác về số liệu, ấn định cách tính của ông không phải là tập hợp các chữ số đơn thuần, vốn trước đây phổ biến ở Ai Cập và Mesopotamia. Misselden sắp xếp số liệu với mục đích tìm hiểu các hiệu quả kinh tế và thúc đẩy các mục đích xã hội.

Ngày nay quan điểm Trọng thương "cán cân thương mại đa phương" tìm thấy cách diễn đạt trong cán cân thanh toán giữa một nước này với phần thế giới còn lại, bao gồm năm tài khoản:

1 Tài khoản hiện hành (nghĩa là cán cân thương mại Trọng thương)

a Hàng hóa [A]

b Khoản vô hình (dịch vụ tàu biển, bảo hiểm, v.v...) [A]

2 Tài khoản vốn đầu tư

a Ngắn hạn [C]

b Dài hạn [A]

3 Chuyển giao đơn phương (quà biếu, viện trợ quân sự, v.v...) [A]

4 Vàng [C]

5 Sai lầm và sơ suất

Cán cân thanh toán luôn cân bằng do bởi sổ sách kế toán kép, vì thế khái niệm "thâm hụt" hay "thặng dư" phải được rút ra từ sự sắp xếp và những giá trị của một số tài khoản. Một số tài khoản, những tài khoản

đặt tên là A ở trên được xem là *tự trị* hay được thực hiện để đáp ứng với các tác động thị trường, và những tài khoản khác đặt tên là C được xem là *bù trừ*. Ví dụ tiền mặt dự trữ của vốn tư bản dài hạn và các biến động thương mại hàng hóa thực được xem như là bị kích thích bởi các tác động kinh tế cơ bản, sai biệt lãi suất, trong giá tương đối của hàng nhập và hàng trong nước, v.v... Những biến động như thế được xem là tự trị. Những biến động khác là tài khoản bù trừ, phản ánh kết quả của các biến động tài chánh và thương mại tự trị. Vì thế vàng của Mỹ xuất khẩu sang Pháp, hay ngân hàng trung ương Pháp tăng số đô-la nắm giữ, sẽ là một khoản đền bù được Mỹ thanh toán cho Pháp đối với thâm hụt mậu dịch hay đối với thâm hụt tịnh trong tiền mặt dự trữ Tư bản dài hạn của chúng ta với Pháp. Người ta có thể mô tả sự thâm hụt này giữa quốc gia chủ nợ và phần thế giới còn lại như sau:

$$\begin{array}{c}\text{Thặng dư tài khoản hiện hành}\end{array} - \left(\begin{array}{c}\text{Thâm hụt tư bản dài hạn}\end{array} + \begin{array}{c}\text{Thâm hụt chuyển ngân đơn phương}\end{array} \right) = \begin{array}{c}\text{Thâm hụt ròng}\end{array} = \begin{array}{c}\text{Biến động Bất lợi trong tư bản ngắn hạn}\end{array} + \text{Vàng}$$

Mặc dù một số tác giả Trọng thương ám chỉ vào sự hiểu biết vai trò của đầu tư Tư bản dài hạn quốc tế như một tác động trong việc xác lập vị trí quốc tế của quốc gia, dường như không có lời giải thích rõ ràng về cán cân thanh toán theo nghĩa hiện đại. Nói chung, một phiên bản dạng thô hơn được sử dụng để phân tích thương mại là một chuỗi những hạn chế dài bất tận liên quan đến số lượng và thành phần thương mại được nêu ra để việc thanh toán tiền đồng ấy đáp ứng với tài khoản thương mại tự trị luôn thặng dư. Đạo luật Hàng hải mà nước Anh thông qua nhằm cố gắng cải thiện lợi nhuận của mình đối với "tài khoản vô hình" (vận tải tàu biển, v.v...) là những minh chứng điển hình cho các chính sách Trọng thương như thế. Các chính sách này phần nào làm cơ sở cho một trong những vấn đề quan trọng nhất của đa số các tác giả Trọng thương - không nắm được thuyết số lượng tiền tệ.

Thương mại và dòng chảy tiền đồng

Một trong những điểm bất thường trong tài liệu Trọng thương là niềm tin đều khắp cho rằng của cải được tối đa hóa thông qua việc tích lũy tiền đồng do thặng dư mậu dịch tạo ra. Nhiều người Trọng thương hiểu lầm về tác dụng của sự gia tăng lượng cung cấp tiền tệ trong nước (tiền tệ hóa), thường tiếp theo sau thặng dư mậu dịch. Họ xen lẫn vào vấn đề bằng suy nghĩ hiển nhiên cho rằng cán cân thương mại thuận lợi - vì thế là sự tích lũy tiền đồng - tiếp diễn trong thời gian dài vô định. David Hume (1711-1776), triết gia-nhà kinh tế cùng thời với Adam Smith sau cùng không xóa bỏ điều sai lầm này. Ông chỉ rõ cơ chế dòng chảy tiền đồng-giá trị liên kết

số lượng tiền tệ với giá cả và tính co dãn giá cả trong những thặng dư và thâm hụt cán cân thương mại. Thực ra đã có nhiều người đi trước Hume trong thời kỳ Trọng thương, và phát minh ra một bộ phận của cơ chế - thuyết số lượng tiền tệ - đã được triết gia chính trị John Locke (1632-1704) dự đoán trước.

Quan điểm, giống như hầu hết các quan điểm tiên tiến khác, có vẻ hoàn toàn là hồi tưởng. Hãy hình dung sự thặng dư trong cán cân thương mại của nước Anh. Một dòng chảy vàng xảy ra ở nước Anh nhưng - khoác lên hình thức kim bản vị cực đoan (nghĩa là tiền đồng và chỉ có tiền đồng sử dụng làm phương tiện trao đổi) - sự dự trữ tiền tăng theo cùng một tỉ lệ, dĩ nhiên dựa vào sự tiền tệ hóa tiền đồng. Dự trữ bộ phận, hệ thống tiền giấy sẽ khuếch đại sự gia tăng này. Trong mọi trường hợp, mức giá gia tăng, có thể dự đoán như chúng ta sẽ thấy, bao gồm giá hàng hóa trong bộ phận xuất khẩu của nền kinh tế. Nước ngoài, với sự nắm giữ tiền tệ giảm sút, trải qua sự giảm giá tương đối và do đó, họ mua hàng hóa của thương nhân Anh ít hơn. Đồng thời, người tiêu dùng Anh hướng sang mua hàng của nước ngoài, và không mua hàng trong nước. Vào thời điểm thặng dư mậu dịch ở Anh bắt đầu thâm hụt, lưu lượng vàng đã cạn, sự dự trữ tiền sụt giảm, giá cả xuống, và sự thặng dư một lần nữa lại xuất hiện. Chu kỳ tiếp diễn, nỗ lực Trọng thương để tích lũy vàng không dứt khoát là tự chuốc lấy thất bại.

Người đưa ra quan điểm này, cho rằng tiền tệ "không phải là bánh xe thương mại: Nó chính là dầu", dù sao cũng hình dung các tác dụng có lợi ngắn hạn trong việc thủ đắc tiền đồng. Hume lưu ý:

> "Theo quan điểm tôi, chỉ trong khoảng thời gian hay tình hình trung gian này, giữa sự thủ đắc tiền tệ và sự tăng giá, thì sự tăng số lượng vàng bạc được thuận lợi trong công nghiệp. Khi bất kỳ số lượng tiền tệ được nhập vào một nước, thì trước tiên không nên phân tán cho nhiều người, mà phải được hạn chế trong kho bạc của một vài người, những người tìm cách sử dụng nó theo cách có lợi nhất". ("*Of Money*" trang 88).

Hume lập luận rằng cuối cùng, tiền tệ là "tấm màn" che đậy hoạt động thực của hệ thống kinh tế, và không có kết quả quan trọng nào nếu lượng tiền tệ dự trữ của một nước có nhiều hay ít, sau khi mức giá điều chỉnh số lượng tiền tệ.

Thế nhưng, hiển nhiên là hầu hết các tác giả Trọng thương đều không nắm được thuyết số lượng tiền tệ. Trong phiên bản dạng thô nhất thuyết này phát biểu rằng mức giá cả, *ceteris paribus* là một chức năng của số lượng tiền tệ. Trong những phát biểu đầu tiên nhất, "thuyết" không gì ngoài việc khẳng định lặp thừa sự gia tăng tiền tệ nhất định (nghĩa là gấp đôi) tạo ra sự gia tăng nhất định (gấp đôi) về mức giá. Biến thể tinh vi hơn đánh đồng kho dự trữ tiền tệ bằng tốc độ (số lần quay vốn trong năm) với mức giá nhân với số giao dịch tạo ra thu nhập trong năm. Điều đó có

thể viết như sau $MV = Py$. Như thuyết mức giá nhận dạng các biến số độc lập (giá cả) và phụ thuộc (tiền tệ, tốc độ và giao dịch), diễn đạt bằng $P= MV/y$ hay thông thường hơn $P = f(M, V, y)$. Khi V và y được xem là không đổi, thì sự gia tăng trong M dẫn đến sự gia tăng tỉ lệ ở P. Mặc dù phiên bản tinh vi này không xuất hiện cho đến rất lâu sau Locke và Hume (nhưng xem phần đề cập của Richard Cantillon trong Chương 4), những người theo phái Trọng thương, vì phương hại đến phân tích của họ, nên thậm chí họ không nhận thấy sự liên kết đơn giản nhất.

Nhà nước-quốc gia: Chủ nghĩa Trọng thương như chính sách đối nội

Hầu hết những người Trọng thương đều ngại tự do quá nhiều đến mức họ dựa vào nhà nước ra kế hoạch và điều tiết hoạt động kinh tế. Bảng liệt kê các chính sách thiết kế đặc biệt để tăng quyền lợi của nhà nước-quốc gia cho dài và đa dạng. Những chính sách này bao gồm nhiều loại điều tiết khác nhau của nền kinh tế đối ngoại và đối nội. Điều kiện trong nước trong nền kinh tế Trọng thương điển hình bao gồm sự điều tiết chi tiết một số bộ phận của nền kinh tế, ít hay không có sự điều tiết ở các bộ phận khác, việc đánh thuế và trợ cấp những ngành công nghiệp đặc biệt, và lối vào hạn chế trong mọi thị trường. Ví dụ về mức độ thúc đẩy sự điều tiết, năm 1666 bộ trưởng nước Pháp là Colbert đã đưa ra quy định vải dệt ở Dijon không được ít hơn 1.408 sợi chỉ. Mức phạt dành cho thợ dệt nào không tuân thủ tiêu chuẩn này.

Độc quyền hợp pháp dưới hình thức đặc quyền và bằng sáng chế là rất phổ biến trong chủ nghĩa Trọng thương. Đặc quyền là cấp quyền kinh doanh độc quyền cho những thương gia hay liên đoàn thương gia cụ thể, như công ty Đông Ấn. Đôi lúc đặc quyền cũng nhận được trợ cấp khổng lồ từ nhà vua. Tác dụng của tất cả những điều này là một nền kinh tế "hỗn hợp" nhưng với sự hỗn hợp mà ở khía cạnh tự do cá nhân kém xa trường hợp trong nửa đầu thế kỷ 19 ở Anh hay ở Mỹ. Một số sử gia cho rằng những người Trọng thương đơn thuần là những thương gia riêng biệt bênh vực cho quyền lợi của chính mình. Dĩ nhiên, bề ngoài, chủ nghĩa Trọng thương là một liên minh quyền lực giữa nhà vua và nhà Tư bản-thương gia. Nhà vua phụ thuộc vào hoạt động kinh tế của thương gia để xây dựng kho báu của họ trong khi thương gia lệ thuộc vào uy quyền của nhà vua để bảo vệ quyền lợi kinh tế của cá nhân họ. Sử dụng cách tiếp cận chính trị để bảo đảm lợi nhuận độc quyền là một hình thức tìm kiếm sự cướp đoạt, ám chỉ lợi nhuận có thể góp phần vào sự tồn tại của độc quyền. Trong phần sau, chúng ta sẽ tìm hiểu nhiều hơn về quan niệm đặc trưng này khi liên quan đến chủ nghĩa Trọng thương.

"Sự mơ hồ" trong chính sách Trọng thương

Tất cả những người Trọng thương đều nhất trí về sự cần thiết phải

kiểm soát quốc tế, nhưng họ thường có suy nghĩ khác nhau về nơi cần kiểm soát trong nước. Ngay từ đầu, chúng ta nhận thấy tài liệu Trọng thương một mặt tán dương sự kiểm soát kinh tế quốc tế để làm xã hội thêm phong phú nhưng mặt khác những lời biện hộ hùng biện hiện tại về sự không can thiệp trong nước. Thuyết nhị nguyên này có phần lúng túng khi tiếp cận học thuyết. Đôi lúc, cá nhân những người Trọng thương có vẻ như là những người theo chủ nghĩa Tự do kinh tế sôi nổi (theo nghĩa thế kỷ 19).

Một nghiên cứu nặc danh (người ta nghĩ tác giả là John Hales), nhan đề *A Discourse on the Common Weal of This Realm of England* viết năm 1549, thể hiện sự ngờ vực ban đầu và dự đoán về tính hiệu quả của sự kiểm soát pháp lý để gia tăng phúc lợi xã hội. Phân tích những vấn đề khác nhau phát sinh từ tài liệu đính kèm, tác giả lập luận rằng tác động thị trường là những nhà phân phối tài nguyên hiệu quả hơn nghị định chính phủ. Động cơ lợi nhuận đóng vai trò nổi bật trong cách phân tích ban đầu này. Chỉ rõ sự ngu dốt và vô ích trong điều tiết của chính phủ qua tài liệu đính kèm, tác giả chỉ rõ sự khó khăn trong việc ban hành luật pháp như thế, vì quyền lợi được ban cấp chắc chắn sẽ tạo ra thái độ không thừa nhận pháp luật, vả lại, nếu thông qua, thì những người đang tìm kiếm lợi nhuận sẽ tìm cách phá hoại luật pháp bằng cách này hay cách khác. Sự can thiệp vào thị trường thường không hiệu quả bằng phản ứng tự nhiên trước giá cả và lợi nhuận, như qua chứng cứ "chợ đen" tồn tại trong mọi thời đại (cổ đại và hiện đại) khi có sự kiểm soát giá cả do chính phủ áp đặt. Tư lợi, là luật tự nhiên đối với Hales, là tác động phía sau hoạt động kinh tế. Thực ra tác giả nhận thấy "lẽ đương nhiên mỗi người ai cũng theo đuổi cách mà mình thấy có lợi nhất". Như A. F. Chalk chỉ rõ:

> "Chắc chắn đây là phỏng chừng gần giống với quan điểm của Adam Smith, nhất liên quan đến động cơ tư lợi trong hoạt động kinh tế" (*Natural Law and the Rise of Economic Individualism in England* trang 335).

Tác giả nặc danh năm 1549 chỉ là một trong số nhiều người đề xướng những quan điểm tự do này trong giai đoạn Trọng thương. Biện hộ cho nội thương tự do ngày càng ầm ĩ hơn khi hệ thống Trọng thương tiếp diễn, nhất là trong các tác phẩm của John Locke, Sir Dudley North, Charles Davenant, và Bernard de Mandeville. Mặc dù những niềm tin tự do này liên quan đến chính sách đối nội trong sự tương phản mạnh với quan điểm Trọng thương về những hạn chế ngoại thương, nhưng dù sao họ cũng đại diện cho dòng tư tưởng mà đỉnh điểm ở trong tác phẩm *Wealth of Nations* của Smith, thật kỳ lạ, tác phẩm mô tả đặc điểm chủ nghĩa Trọng thương như một hệ thống kiểm soát. Thế nhưng nghiên cứu hiện đại chứng minh thật thuyết phục rằng:

> "Những gì bắt đầu như là cơ hội và tự phát đều phản đối sự kiểm soát thương mại xuất hiện, hầu như trong hai thế kỷ sau, dưới hình thức triết lý chủ nghĩa cá

nhân kinh tế hệ thống hóa tuyên bố cấm tính từ thiện của luật tự nhiên" (Chalk, *Natural Law* trang 347).

Lao động và "tính hiệu dụng bần cùng"

Quyền lợi của giai cấp Trọng thương có tiền và giới quý tộc cùng tập trung vào vấn đề chính sách đối nội về tiền lương và lao động. Việc giữ tiền lương ở mức thấp và dân số đang tăng là yếu tố dễ tìm thấy trong tài liệu Trọng thương, và phát xuất từ mong muốn duy trì sự phân phối thu nhập lệch cũng như tin tưởng tuyệt đối của những người Trọng thương vào đường cung lao động lũy thoái. Thế nhưng, về cơ bản, chính sách "lương thấp" Trọng thương dựa vào cơ sở phi luân lý hay dựa vào những gì mà Edgar Furniss gọi là "tính hiệu dụng bần cùng" trong tác phẩm kinh điển của ông, *The Position of the Laborer in a System of Nationalism*. Lập luận cho rằng lao động nên được giữ ở mức vừa đủ sống có thể nhận thấy trong suốt giai đoạn Trọng thương. Ở mức cực đoan, đặt giả thiết trên suy nghĩ "đau khổ là liệu pháp" và tùy theo cơ hội, một "người hầu" là lười biếng, uể oải. Vì điều kiện luân lý nói chung thấp của tầng lớp hạ dân, lương cao sẽ dẫn đến mọi loại thái quá, nghĩa là say rượu và trác táng. Nói cách khác, nếu lương vượt quá mức đủ sống, thì việc tìm kiếm sự thỏa mãn thể xác sẽ dẫn đến thói tật và sự đồi bại luân lý. Bần cùng (giá cả cao trong sinh kế và/hoặc lương thấp), mặt khác, khiến cho công nhân cần cù hơn, có nghĩa là họ sống "tốt hơn". Như Arthur Young lưu ý trong *Eastern Tour* (1771), "Mọi người không gì khác anh khờ biết rằng giai cấp hạ lưu phải bị kềm hãm trong cảnh nghèo nếu không họ sẽ không bao giờ chăm chỉ". Thất nghiệp, theo quan điểm Trọng thương, đơn thuần là kết quả của sự lười nhác".

Quan điểm của Bernard de Mandeville (trong các bối cảnh khác được xem là người "theo chủ nghĩa Tự do") thậm chí còn cực đoan hơn. Ông lập luận con cái của người nghèo và trẻ mồ côi không nên được nhà nước đài thọ học phí mà phải làm việc khi còn nhỏ tuổi. Nói cách khác, giáo dục phá hủy "phận nghèo", sao cho:

> "Việc đọc, viết và số học là cần thiết nhất đối với những người mà ngành Kinh doanh của họ đòi hỏi những phẩm chất như thế, nhưng sinh kế của Con người không phụ thuộc vào những Nghệ thuật này, chúng rất nguy hại đối với người Nghèo... Đến Trường nếu so với Làm việc là sự Lười nhác, Trẻ tiếp tục sống trong quãng Đời dễ chịu lâu hơn thì chúng sẽ không thích hợp lắm... trong Làm việc đích thực, cũng như đối với Sức mạnh và Khuynh hướng" *(The Fable of the Bees,* trang 311).

Các đề xuất khác nhau cũng được đưa ra để hạn chế sự truỵ lạc và làm cho người nghèo chăm chỉ. Năm 1701, John Law đưa ra thuế tiêu dùng để khuyến khích tính tiết kiệm ở người giàu và sự chăm chỉ ở người nghèo. David Hume, góp phần vào phong trào tự do này ở những khía cạnh khác, ủng hộ thuế "khiêm tốn" để khuyến khích sự chăm chỉ, nhưng ông nghĩ thuế

quá cao sẽ phá hủy tính sáng tạo và tạo ra thất vọng. Những tác giả này có vẻ nhắm đến một mức lương thực sự khuyến khích "mức làm thất vọng tối ưu", một mức lương đủ cao để tạo ra sự thúc đẩy tiêu dùng "hàng xa xỉ" nhưng đủ thấp sao cho họ không bao giờ đạt tới được. Như Furniss quan sát, đây chính là điều vô cùng quan trọng đối với các tác giả Trọng thương:

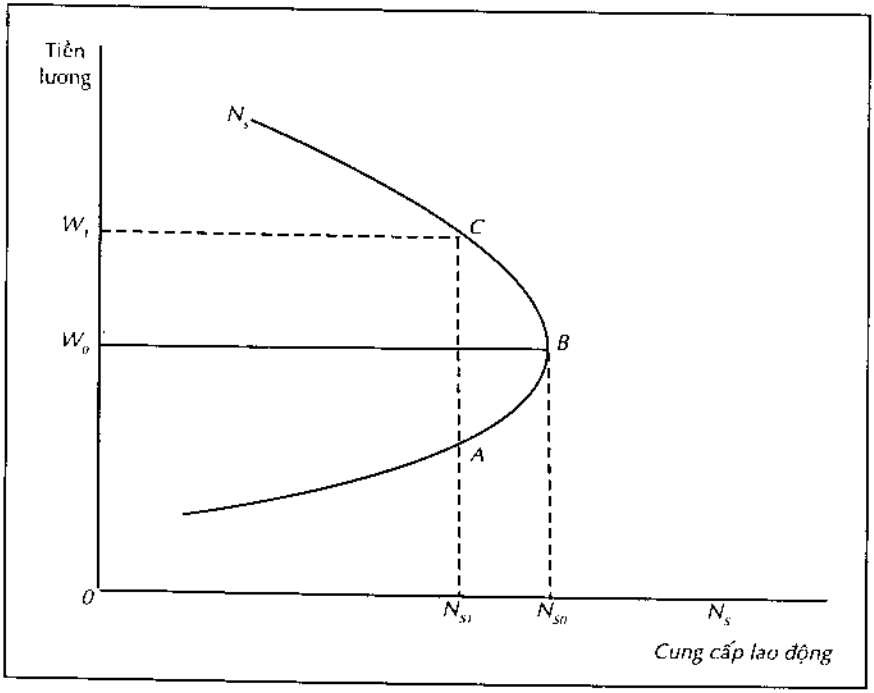
> "... Các tầng lớp thấp nhất trong giai cấp lao động nên được giữ ở mức càng đông đủ càng tốt, vì theo các thành viên của các nhóm này nước Anh tin cậy vào sức mạnh kinh tế mang lại cho nước Anh thắng lợi từ cuộc chiến giữa các nước sau khi chiếm ưu thế trên thế giới. Vì thế, vận mệnh quốc gia tùy thuộc vào số lao động phổ thông đông đảo, được định hướng bằng chính sự cạnh tranh của nhiều người đối với một đời sống chuyên cần bền bỉ với mức lương tối thiểu: "sự phục tùng" và "sự thỏa mãn" là những đặc điểm hữu ích đối với một dân số như thế và những đặc điểm này có thể được nuôi dưỡng bằng sự phá hủy tham vọng xã hội trong số các thành viên". *(The Position of the Laborer,* trang 150).

Cung cấp lao động

Niềm tin vào tính hiệu dụng của sự bần cùng và điều kiện luân lý thấp của người lao động đã khuyến khích một thuyết Trọng thương nổi tiếng

HÌNH 3-1:

Khi tiền lương tăng từ W_0 đến W_1 có sự sút giảm trong cung cấp lao động từ N_{s0} xuống N_{s1}



của chức năng cung cấp lao động lũy thoái. Thuyết có thể phát biểu đơn giản theo nghĩa phân tích đồ họa sơ cấp. Căn cứ vào đầu ra của nội và ngoại thương là một hàm của đầu vào lao động và (đơn giản hóa) một lượng Tư bản không đổi, đầu vào lao động mang ý nghĩa đặc biệt quan trọng đối với nền kinh tế, như hầu hết các tác giả Trọng thương nhận thấy. Nhưng hầu hết những người Trọng thương đều ngại sau khi tiền lương đạt đến một điểm nhất định, người lao động thích sự tiêu khiển bổ sung hơn là thu nhập bổ sung, như trong Hình 3-1 (tác dụng của thu nhập sẽ nhiều hơn tác dụng thay thế). Thịnh vượng càng tăng, như Hình 3-1, nếu đến bằng hình thức lương trung bình tăng đối với toàn bộ nền kinh tế - nghĩa là, từ W_0 đến W_1 - phải là sự thất vọng vì chất lượng đầu vào lao động sút giảm do kết quả từ N_{so} xuống N_{s1}. Đầu ra giảm sút, và khả năng tích lũy tiền đồng thông qua thương mại cũng giảm tương tự.

Tuy nhiên, thảo luận vẫn khiếm khuyết xét từ quan điểm kinh tế vĩ mô. Trừ phi sự phân phối lại thu nhập thực đối với công nhân đi kèm với tiến trình, sự giảm sút đầu ra thực là nguyên nhân sau cùng gây ra sự giảm sút trong đồng lương thực. Nhưng những kết quả này không bao giờ được điều tra nghiên cứu, và khi giữ vững, quan điểm có vẻ không hoàn hảo và nghịch lý. Thật khó nói liệu lập luận có căn cứ vào cách đánh giá theo kinh nghiệm mà đường cong cung cấp lao động tổng hợp (hay bất cứ thành phần cụ thể của nó) có thực sự lũy thoái hay không hoặc liệu lập luận có hoàn toàn là lời biện hộ đối với một số phân bố xã hội và kinh tế hay không, mặc dù nhiều phát biểu ủng hộ lập trường trước. Trong mọi trường hợp, quan điểm xuất hiện và tái xuất hiện trong tác phẩm hậu Trọng thương về tư tưởng kinh tế.

Một số đánh giá lịch sử về chủ nghĩa Trọng thương

Như một hệ thống tạo thành quan niệm, chủ nghĩa Trọng thương trải qua vô số các đánh giá, bắt đầu bằng sự đánh giá quá khắt khe của Adam Smith (xem Chương 5) và tiếp theo sau là những lập luận Tân Cổ Điển cùng khuynh hướng như vậy. Tuy nhiên, không phải mọi đánh giá đều mang tính phê bình.

Lý do căn bản chu chuyển

Nhiều tác giả, trong đó có các thành viên thuộc các trường phái lịch sử Anh và Đức, nhấn mạnh đến các yếu tố hợp lý trong chủ nghĩa Trọng thương. Họ xem các chính sách Trọng thương thích hợp trong thời đại của mình, nghĩa là, các chính sách thúc đẩy một nhà nước-quốc gia hùng mạnh được biện minh sau những lần hỗn độn và rối loạn khi hệ thống phong kiến sụp đổ. Một điểm chi tiết và quan trọng hơn là cung cấp tiền đồng mang tính chất co giãn rất thấp vào thời điểm khi yêu cầu giao dịch

trong thương mại, mậu dịch phát triển cực nhanh. Muốn đặt vấn đề trong khuôn khổ thuyết số lượng tiền tệ, tốc độ (hay số lần quay vốn trong năm) không thể mở rộng vô hạn. Kiểm tra sự nhận dạng $MV = Py$ cho thấy số lượng giao dịch đang gia tăng (+y), căn cứ vào lượng dự trữ tiền tệ không đổi (M), tạo áp lực đối với tốc độ phát triển, nghĩa là, các doanh nghiệp và người tiêu dùng có thể tiết kiệm hóa chỉ bằng cách giữ nhiều số dư tiền mặt (hối phiếu và các chứng từ khác được nghĩ ra vì mục đích này). Vì thế những người Trọng thương tìm kiếm tiền đồng như một phương tiện thuận tiện hóa giao dịch có thể làm cho tiền đồng đáng giá, dĩ nhiên, luôn tạo cho tiền đồng thực sự có tính chất tiền tệ. Tuy nhiên, ngay cả trò chơi tiền đồng đến giới hạn trò chơi tổng số zero, nhất là trong các tình huống quản lý ngắn hạn, tác giả Trọng thương bị phê phán vì không hiểu cơ chế liên hệ tiền tệ với giá cả, và hơn nữa, không chú ý có định hướng đối với các yếu tố này vượt quá kho dự trữ vàng nhất định lẽ ra phải thúc đẩy tính chu chuyển.

Biện hộ Keynes

Có lẽ một trong những người biện hộ chủ nghĩa Trọng thương nổi tiếng nhất là biện hộ của J.M. Keynes (xem Chương 19). Trong quyển *General Theory of Employment, Interest and Money,* Keynes ca ngợi "sự hiểu biết thực tế" của trường phái và nhận dạng một "yếu tố chân lý khoa học" trong học thuyết có thể áp dụng cho các nước riêng biệt, nhưng không áp dụng cho thế giới nói chung. Keynes phát biểu lập luận chính của mình thật súc tích:

> "Vào thời điểm khi các nhà cầm quyền không có sự kiểm soát trực tiếp đối với lãi suất lợi ích trong nước hay các nguyên nhân khác xui khiến đầu tư trong nước, thì biện pháp gia tăng cán cân thương mại có lợi là biện pháp duy nhất trong việc sử dụng tùy ý đầu tư nước ngoài đang gia tăng, đồng thời, tác dụng của cán cân thương mại có lợi đối với dòng chảy quy kim là biện pháp gián tiếp duy nhất giảm bớt lãi suất trong nước vì thế gia tăng nguyên nhân xui khiến đầu tư trong nước". *(General theory,* trang 336).

Trong thuật ngữ ngày nay đã quen thuộc của những người phái Keynes, tổng cầu được cung cấp bằng việc tăng đầu tư nước ngoài tịnh cộng với gia tăng đầu tư trong nước được mang lại bằng việc hạ thấp lãi suất. Keynes còn nghĩ rằng thông qua tác dụng "số nhân", nhu cầu đang gia tăng có tác dụng được phóng đại đối với thu nhập và công việc kết hợp. Điểm đáng phê phán là Keynes cho rằng sự gia tăng kho dự trữ tiền mặt bằng việc hạ lãi suất là nguyên nhân gây ra sự gia tăng nhu cầu và công việc kết hợp.

Nhưng cách tiếp cận hệ thống Trọng thương có phần đơn giản hóa của Keynes làm nhầm lẫn một số vấn đề day dứt. Trước tiên, Keynes căn cứ vào đoạn văn trích thật sáng suốt từ tài liệu Trọng thương công khai tiết lộ sự hiểu biết mối quan hệ giữa tiền tệ và tiền lãi và tác động của đầu tư

nước ngoài tịnh đang tăng đối với công việc. Những phát biểu này không phải lúc nào cũng rõ ràng, dù được giải thích đầy đủ, không đơn giản là nhận xét ngẫu nhiên của những người Trọng thương biệt lập, cũng như nhận xét của một số tác giả trước đây đã đề cập trong chương này.

Thứ hai, thừa nhận "hiểu biết thực tế" đối với những người Trọng thương, dù sao người ta cũng tự hỏi tính chất của thất nghiệp trong thế kỷ 16, 17 ở Tây Ban Nha hay ở Anh. Thất nghiệp có phải nằm trong xã hội nông nghiệp, không tích hợp, giống như phong kiến, phản ứng trước sự gia tăng về tổng cầu đối với hàng hóa hay không, hay thất nghiệp trong bối cảnh này là kiểu mang tính cấu trúc-công nghệ, giống như kiểu của Appalachia thời hiện đại? Một số biến chuyển có ý nghĩa xã hội sâu sắc, chẳng hạn như những biến chuyển chuyển hóa xã hội phân quyền, phong kiến thành nhà nước hiện đại, thường phải mất nhiều thế kỷ để tự chúng hoàn tất. Thất nghiệp có tính ma sát và cấu trúc phải xét đến trong những tình huống này. Các chính sách có mục đích giảm thất nghiệp ở những nước kém phát triển chủ yếu dựa vào sự gia tăng kho dự trữ tiền tệ thường nối tiếp bằng việc gây ra lạm phát. Tất cả những lý do này đều làm suy yếu cách đánh giá chủ nghĩa Trọng thương theo phái Keynes, mặc dù thực tế rằng lúc mới thoạt nhìn, thực tế có vẻ làm cho cấu trúc lý thuyết của ông rất thích hợp. Trong lập luận cho rằng các chính sách Trọng thương của Keynes nhằm mục đích cải thiện tính chu chuyển chung, ông vẫn có nhiều cơ sở vững chắc hơn. Ở các điểm khác, giải thích của Keynes có vẻ như quá chung chung.

Chủ nghĩa Trọng thương như một hệ thống tư tưởng: Tóm lược

Khiếm khuyết lý thuyết chính trong tài liệu Trọng thương (luôn thừa nhận ngoại lệ) là sự bất lực trong việc nắm bắt tính chất chu kỳ của tài khoản quốc tế và sự liên kết giữa kho dự trữ tiền tệ trong nước và giá cả. Tóm lại, những người Trọng thương không tích hợp cơ chế dòng chảy giá cả-tiền đồng Locke-Hume (hay thuyết số lượng tiền tệ) vào trong phân tích của mình, mang tính châm biếm khi xét đến sự đối chiếu cẩn thận các số liệu thống kê truyền thống và cách ghi sổ sách kế toán kép.

Thực ra, thiên hướng tập hợp và giữ số liệu thống kê ở các số lượng Thế Giới Thực có thể là di sản quan trọng nhất của những người Trọng thương đối với kinh tế học hiện đại. Khả năng hiểu biết phân tích trong giai đoạn Trọng thương, như họ chẳng hạn, là do thực nghiệm biết để ý mà ra. Những người Trọng thương thuộc số các tác giả kinh tế đầu tiên quan tâm đến kinh nghiệm thực nhiều hơn là nghiên cứu siêu hình. Họ chú ý đến các câu hỏi kinh tế, và khi làm như thế, ấn định giai đoạn tiến bộ trong giai đoạn tư tưởng kinh tế tiếp theo.

Đồng thời, tiến trình kinh tế trong nền kinh tế Trọng thương (nhất là ở Anh) mang đến sự thay đổi cùng nhau đưa ra lời giải thích về sự phát triển

lịch sử và suy thoái của chủ nghĩa Trọng thương. Cách giải thích này ít chú ý đến những gì những người Trọng thương *nói*, thay vào đó tập trung vào những gì họ đã làm và lý do tại sao làm.

CHỦ NGHĨA TRỌNG THƯƠNG NHƯ TIẾN TRÌNH KINH TẾ

Một chính sách hay tiến trình, quan điểm của chủ nghĩa Trọng thương tìm cách giải thích tại sao và như thế nào chủ nghĩa Trọng thương phát sinh khi nào và tại sao cuối cùng nhường đường cho một hệ thống kinh tế khác biệt dễ nhận thấy. Ngụ ý trong tiếp cận học thuyết là khái niệm cho rằng chỉ có những mục đích theo chủ nghĩa dân tộc mới phù hợp với chính sách Trọng thương. Quan điểm tiến trình khảo sát động cơ kinh tế của cá nhân hay sự liên kết trong nền kinh tế quốc gia, tập trung vào lợi nhuận đối với các tác nhân kinh tế sử dụng nhà nước để thu lợi nhuận. Lợi nhuận như thế, trong biệt ngữ kinh tế học hiện đại gọi là lợi thu được (nghĩa là tiền lời do độc quyền). Vì thế, chủ nghĩa Trọng thương được trình bày ở đây như một hình thức tìm kiếm lợi thu được. Quan điểm tiến trình này phong phú hơn quan điểm học thuyết trong khả năng giải thích sự thay đổi lịch sử của chúng.

Một số khái niệm cơ bản trong thuyết điều tiết hiện đại

Xét qua một số quan điểm đương đại trong thuyết điều tiết và chính trị học kinh tế sẽ hữu ích trong việc nghiên cứu quan điểm chính sách của chủ nghĩa Trọng thương[1]. Thuật ngữ "người tìm kiếm lợi thu được" hoàn toàn là khái niệm ngụ ý hành vi tư lợi của bất kỳ hay tất cả các bên đối với sự phân phối thu nhập. Khi áp dụng vào cách phân tích điều tiết kinh tế đương đại, quan niệm cho rằng, trong *quyền lợi của chính mình*, các nhà chính trị (thành viên nghị viện, quốc hội, các nhà lập pháp nhà nước, Ủy viên hội đồng thành phố, v.v...) sẽ *cung cấp* đặc quyền độc quyền và điều tiết của chính phủ cho cá nhân kinh doanh hay thương gia hay bất kỳ nhóm nào mà tư lợi của họ dẫn đến việc phải *yêu cầu* điều tiết. Hoạt động tư lợi này (nhất thiết) không có nghĩa các nhà chính trị sẽ chấp nhận thanh toán bằng tiền mặt trực tiếp, mặc dù chúng ta sẽ thấy cách thanh toán này phổ biến trong giai đoạn Trọng thương. Thế giới hiện đại khó thấy hơn nhiều. Vì hầu hết các nhà chính trị đều là thành viên của các công ty luật, bảo trợ thông qua phí công ty thuê trả trước là cách khả thi trong việc chấp nhận "thanh toán phụ", cũng như hứa hẹn các chức vụ

---

[1] Phát triển hiện hành trong thuyết điều tiết được đề cập chi tiết trong Chương 24. Tham khảo cho phần này về thảo luận hiện tại nằm ở phần Tham khảo cuối mỗi chương.

lương cao sau khi nhà chính trị rời khỏi nhiệm sở. Phân tích hiện tại tìm kiếm cách giải thích, theo nghĩa phí tổn và lợi ích đối với cá nhân liên quan, sự tồn tại hay khiếm diện của đặc quyền độc quyền trong một số ngành công nghiệp và hoạt động.

Đặc điểm hình thức của phí tổn và lợi ích ở đây không liên quan đến chúng ta, nhưng một vài thí dụ giúp chúng ta hiểu quan điểm tiến trình hoạt động ra sao. Hãy xét "đại diện công nghiệp" hay những người vận động hành lang, như những người yêu cầu điều tiết tiềm năng. Yêu cầu độc quyền của họ từ chính phủ (nghĩa là kiểm soát lối vào và trợ cấp) rõ ràng có liên quan đến việc họ nghĩ đặc quyền ấy mang đến cho mình lợi nhuận nhiều bao nhiêu. Vì thế bất cứ phí tổn áp đặt đối với một công ty điều tiết (như thuế và kiểm tra định kỳ) như là khoản bồi thường cho đặc quyền.

Lúc này hãy xét sự điều tiết từ phía nhà cung cấp. Quan điểm kinh tế hiện đại cho chúng ta biết rằng các nhà chính trị sẽ tối đa hóa tư lợi (nghĩa là bầu cử lại và thanh toán phụ) bằng cách cung cấp điều tiết để đổi lấy tiền và phiếu bầu. Về cơ bản, vấn đề của những nhóm hay các cá nhân này là phải khắc phục phí tổ chức một lực lượng vận động hành lang hiệu quả. Những nhóm lớn, chẳng hạn như nhà bán lẻ, thường không thể khắc phục phí tổn cao của việc kết hợp để thành lập một hành lang vận động hiệu quả, trong khi các nhóm nhỏ có thể có vị trí thuận lợi hơn trong tổ chức vận động hành lang. Các nhà chính trị điều tiết sẽ tìm cách cung cấp nhiều bao nhiêu tùy vào phí tổn và lợi ích của hành động như thế cùng với sự liên kết và tổ chức phí tổn cần thiết để cung cấp điều tiết thực sự. Thông thường nhóm càng lớn đòi hỏi thông qua ban hành pháp luật quyền lợi đặc biệt, thì phí tổn liên kết càng cao.

Vì thế, sự điều tiết có thể xem là "tốt" được cung cấp và yêu cầu như hàng hóa khác. Sự giảm lợi ích tịnh đối với những người đấu tranh để có được sự điều tiết, những vấn đề khác cũng tương tự, dẫn đến sự giảm sút số điều tiết được yêu cầu. Cũng làm như thế, sự gia tăng phí tổn cung cấp điều tiết - chẳng hạn khi khả năng cung cấp điều tiết được chuyển từ một cá nhân riêng lẻ (vua hay nhà độc tài) sang một nhóm các cá nhân (đại biểu quốc hội hay Ủy viên hội đồng thành phố) có nghĩa là chúng ta nghĩ đến sự cung cấp điều tiết phải thấp hơn và số lượng điều tiết cân bằng phải ít hơn. Trong giai đoạn Trọng thương, động cơ của những người Trọng thương là phải tìm sự điều tiết được cung cấp bằng viễn cảnh có được đặc quyền độc quyền, nghĩa là sự bảo hộ của nhà nước. Trong khía cạnh này, tính logic kinh tế của chủ nghĩa Trọng thương tương tự như tính logic phía sau hoạt động kinh tài của thời hiện đại. Một số nhóm (như thợ thủ công lúc đó, hay công ty xe tải hiện nay) sở hữu lợi thế tổ chức vốn có trong vận động hành lang để có sự bảo hộ điều tiết của nhà nước khỏi bị cạnh tranh (như Đạo luật thợ thủ công lúc đó, hay Ủy ban thương mại liên bang

ngày nay) liên quan đến các nhóm khác, chẳng hạn như người tiêu dùng nói chung. Thường lợi thu được của các nhóm thành công là sự chuyển giao của cải từ người tiêu dùng sang sản phẩm được điều tiết.

Thuật ngữ "cartel" cũng thường dùng trong thuyết điều tiết và trong ứng dụng của thuyết ấy đối với chủ nghĩa Trọng thương. Một cartel - quen thuộc nhất là cartel OPEC - đơn thuần là sự kết hợp chính thức giữa các công ty hoạt động như một nhà độc quyền riêng lẻ dưới một hình thức kiểm soát tập trung. Giá cả và/hoặc phần sản lượng thông thường được phân cho các thành viên trong cartel, và hành vi của họ trong một số cách được giám sát hay khống chế. Các điều kiện luôn bị hạn chế. Caratel có thể do nhà nước hoặc tư nhân tổ chức ra. Có một động cơ rõ ràng để gian lận giá cả cartel hay thỏa thuận sản lượng khi chưa có sự phê chuẩn hợp pháp về sự sắp xếp bởi lẽ mỗi công ty phải thu được nhiều kết quả từ việc giảm giá hay bán ra thị trường được phân công bên ngoài. Vì thế cartel tổ chức cá nhân nhất không ổn định, thường có khuynh hướng tan rã qua thời gian. Vì thế sự thủ đắc điều tiết là biện pháp thông thường (và không tốn kém) đối với một ngành công nghiệp tổ chức như một cartel, vì sự điều tiết tạo ra sự thực thi luật pháp liên tục. Qua sự điều tiết, được những phê chuẩn pháp lý hậu thuẫn chống lại "những kẻ gian lận", chính phủ cố gắng kiểm soát những khoản như trương mục, giá cả hay lợi nhuận.

Trong chủ nghĩa Trọng thương cũ và mới, sự điều tiết kinh tế có thể xem như kết quả của một tiến trình cạnh tranh qua đó các nhóm quyền lợi tìm kiếm sự bảo hộ của nhà nước chống lại cạnh tranh. Trong bối cảnh Trọng thương, các nhóm quyền lợi liên quan một phần là nhóm các nhà cầm quyền địa phương, thương gia và người lao động trong thành phố, một phần là những quyền lợi độc quyền tham gia vào sản xuất, thương mại quốc gia và quốc tế.

Điều tiết nội bộ trong chủ nghĩa Trọng thương ở Anh

Điều tiết kinh tế ở mức độ địa phương, quốc gia và quốc tế trong chủ nghĩa Trọng thương ở Anh về cơ bản có hình thức giống như xã hội đương đại. Công ty được cấp giấy phép, và sự cạnh tranh giữa các nhà cung cấp do đó bị hạn chế. Thế nhưng điều quan trọng phải hiểu một số khác nhau cơ bản giữa sự quản lý của các thể chế quanh sự điều tiết *địa phương* so với *quốc gia* và sự độc quyền. Sự điều tiết địa phương về thương mại, giá cả và mức lương trong thời đại Trọng thương bắt nguồn từ hệ thống phường hội thời Trung Cổ. Sự thúc ép điều tiết các phường hội này trong thời kỳ Tudor trước Elizabeth I là trách nhiệm của chủ nghĩa quan liêu phường hội trong sự kết hợp với bộ máy hành chính của thành phố hay quận huyện. Elizabeth I cố hệ thống hóa và củng cố những điều tiết chi tiết này trong Đạo luật thợ thủ công. Luật này phác họa củng cố nhiệm vụ cụ thể của thẩm phán hòa giải, Ủy viên hội đồng thành phố và các nhà cầm

quyền địa phương. Thẩm phán hòa giải và những người thực thi điều tiết địa phương khác được trả lương rất thấp hoặc không được trả đồng nào đối với các dịch vụ này, thực tế dẫn đến những sự liên kết địa phương các quyền lợi kinh tế. Những quyền lợi này sau cùng làm cho sự cung cấp quyền độc quyền ở địa phương trở thành vô hiệu.

Trái lại, ở mức độ quốc gia, sự điều tiết công nghiệp được hình thành bằng ba cách: (1) bằng đạo luật của Nghị viện, (2) bằng tuyên bố của hoàng gia và bằng sáng chế, và (3) bằng chiếu chỉ của Hội đồng cơ mật trong "triều đình" của nhà vua. Cũng nên lưu ý thương gia và vua giống nhau ở điểm nhận thức rõ khả năng có thể tìm kiếm lợi thu được. Sự ăn khớp các quyền lợi cá nhân của nhà vua và người độc quyền được trân trọng như một thông lệ ở Anh vào đầu thế kỷ 14, thậm chí còn sớm hơn. Tính chất liên minh này nhấn mạnh trong tranh luận về vấn đề độc quyền trong Hạ viện năm 1601:

> "Trước tiên, chúng ta hãy xét từ độc quyền nghĩa là gì, *Monos* là *Unus*, còn *Polis* là *Civitas*: Vì thế Ý nghĩa của Từ là sự Hạn chế bất kỳ thứ gì Chung trong một Thành phố hay Thịnh vượng chung, đối với Sử dụng riêng. Và người Sử dụng gọi là một người Độc quyền, *quasi, cujus privatum lucrum esturbis et orbis Commune Malun*. Chúng ta xem thuật ngữ này là thích hợp cho Người này, Lợi nhuận của Hoàng thân lốc xoáy". (Tawney và Power, *Tudor Economic Documents*, II, trang 270).

Những định nghĩa bộc lộ sự độc quyền này và những người độc quyền nhắc chúng ta rằng động cơ của những diễn viên kinh tế thường được nhận biết và không thay đổi qua nhiều thế kỷ. Nhưng có lẽ là sai lầm khi đưa phép loại suy đi quá xa. Mặc dù tính chất cơ bản của chủ nghĩa Trọng thương đôi lúc như nhau, nhưng cũng có những khác biệt quan trọng trong hai môi trường tìm kiếm lợi thu được. Khác biệt quan trọng nhất về mục đích thảo luận ở đây liên quan đến phía cung cấp thị trường đối với luật pháp ban hành điều tiết.

Chủ nghĩa Trọng thương quốc gia được chế độ quân chủ cung cấp, và chế độ quân chủ đại diện cho môi trường duy nhất có phí tổn thấp trong việc tìm kiếm lợi thu được, nhất là khi đối chiếu với bối cảnh dân chủ hiện đại nơi quyền lực cung cấp sự ban hành pháp luật điều tiết bị phân tán trong số nhiều nhân vật khác nhau trong chính phủ. Tính hợp nhất quyền lực quốc gia trong nền quân chủ Trọng thương tạo ra cách giải thích logic cho việc tìm kiếm lợi thu được trên diện rộng và điều tiết kinh tế trong giai đoạn lịch sử này của nước Anh. Trong diễn tiến thảo luận của chúng ta, chúng ta sẽ chứng kiến sự phát triển và tiếp quản sau cùng của quyền lực để Nghị viện tạo ra pháp luật điều tiết thay đổi ấn tượng phí tổn và lợi ích đối với người mua và người bán quyền độc quyền trong cách như thế khi dẫn đến sự giảm sút sự điều tiết Trọng thương. Nhưng trước hết chúng ta phải xét mẫu và số phận của sự điều tiết địa phương.

Thi hành điều tiết kinh tế địa phương

Khung pháp lý đối với việc thi hành sự điều tiết kinh tế Trọng thương ở mức độ địa phương trình bày trong Đạo luật thợ thủ công của Elizabeth I. Đạo luật này là nỗ lực hệ thống hóa các luật lệ cũ trong việc điều tiết công nghiệp, lao động và phúc lợi. Sự khác biệt quan trọng trong những điều tiết như thế là mang tính chất *quốc gia* chứ không phải *địa phương*. Một số tác giả chỉ rõ sự gia tăng tiền lương khổng lồ sau cơn bệnh dịch hạch (thế kỷ 14) như xung lực đối với sự điều tiết quốc gia. Lý do kinh tế trực tiếp chắc chắn là sự bất lực của các thành phố trong việc hạn chế sự lừa gạt trong sự sắp xếp cartel địa phương. Thành phố cố gắng mua hệ thống điều tiết đồng dạng trên cả nước từ nhà vua, và những quyền độc quyền địa phương này được bảo hộ chống lại sự xâm phạm, nhất là của "những người nước ngoài". Có nhiều nỗ lực của thương gia tư lợi và các nhà cầm quyền thành phố để điều tiết hoạt động kinh tế và ngăn ngừa những "kẻ xâm phạm quyền lợi của người khác" về đặc quyền địa phương. Những quan điểm này được diễn đạt trong rất nhiều văn kiện thời Tudor. Nhất là thành phố London muốn hạn chế người dị chủng và công nghệ nước ngoài làm hạn chế lợi nhuận của thành phố. Giải pháp thường nhất là đề nghị cấm đoán những người lạ ở nông thôn hay cấm đoán những công nhân không hội đủ điều kiện "theo luật định" đối với các ngành nghề khác nhau.

Hệ thống độc quyền địa phương đồng dạng trên cả nước phải do các thẩm phán hòa giải thực thi. Như Eli Heckscher nhận xét:

> "Thẩm phán hòa giải là tác nhân lập pháp công nghiệp thống nhất" *(Mercantilism,* trang 246),

và một số khía cạnh trong hệ thống thực thi này rất quan trọng trong giải thích của chúng ta. Đặc điểm chính trong hệ thống là thẩm phán hòa giải không được hưởng lương. Heckscher cho rằng việc không trả lương cho thẩm phán hòa giải dẫn đến sự "lười biếng" và "tính vô lý" khi thực thi. Nhưng chắc chắn trả lương thấp hay không trả lương xác lập một bối cảnh chín mùi cho hoạt động phi pháp và dẫn đến mẫu tư lợi thực thi - người ta cho rằng cả hai hành động *kín đáo* và thực thi cartel chọn lọc các ngành công nghiệp trong đó các thẩm phán hòa giải có quyền lợi. Chứng cứ cho thấy điều tiết được thực thi theo cách chẳng hạn như giá trị tịnh của thẩm phán hòa giải đang nắm giữ trong các xí nghiệp điều tiết gia tăng. Điều này thường được thực hiện thông qua cách xử lý thiên vị - công ty có quyền lợi của thẩm phán hòa giải được cho phép lừa gạt cartel, trong khi các công ty khác thì không - hay bằng mua chuộc đối với nhân viên củng cố khác. Hội đồng của Nữ hoàng lệnh rằng chính bản thân các thẩm phán hòa giải phải được các cảnh binh cao cấp khống chế, những người có thẩm quyền không bằng thẩm phán hòa giải thường là người nhận hối lộ, mua chuộc. Vào thời

James I trị vì, dư luận cho rằng rất dễ "mua" thẩm phán hòa giải. Năm 1620, bằng chứng sau đây của một Ủy viên bất bình đọc trước Nghị viện:

> "Cũng có một số bằng sáng chế bản thân chúng chính đáng và hợp pháp, nhưng bị những người cấp bằng lạm dụng trong thủ tục làm chúng có giá trị, họ thực hiện không phải bằng sự tin cậy bệ hạ dành cho mình, và một loại như Bằng cấp cho nhà trọ, nhưng họ lạm dụng những bằng cấp này có giá trị trong việc thành lập Nhà trọ trong rừng hay làng mạc thưa thớt, chỉ làm nơi tá túc của những kẻ lường gạt và trộm cướp, và những thẩm phán hòa giải của quận huyện như thế, vốn là người biết rõ Nhà trọ nên xây dựng ở đâu là thích hợp nhất, và ai là người xứng đáng được cấp bằng như thế, đã tịch thu từ sổ sách của các quán bia, *vì lúc này không ai phủ nhận, điều tạo ra một tâm tính tốt*". (Corbbett, *Parliamentary History*, tập I, trang 1192-1193).

Đề cập "một tâm tính tốt" có nghĩa là thẩm phán hòa giải sẵn sàng cấp giấy phép cho một quán bia miễn là họ đáp lại bằng một đặc ân hay tiền thù lao.

Trong mọi thời đại thật khó tìm thấy ghi chép chính xác về những giao dịch phi pháp vì không có động cơ nào thúc đẩy, nhưng trong trường hợp chủ nghĩa Trọng thương bằng chứng của những người quan sát đương đại có vẻ chứng thực cho quan điểm những người thực thi điều tiết Trọng thương trong nước đều là những bên tư lợi. Vì thế, khẳng định rằng người thực thi đều dửng dưng và khinh suất bởi lẽ họ không được trả lương chất phác khi nhìn lại quá khứ. Thuyết kinh tế học hiện đại khiến chúng ta phải *nghĩ rằng* hành động phi pháp là một phản ứng có thể đoán trước đối với lương thấp trong những nghề nghiệp nơi mà yếu tố "tin cậy" là quan trọng nhất [2]. Chính vì phí tổn cơ hội đối với người hành động phi pháp trong trường hợp bị bắt (hay bị bắn) là thấp. Từ quan điểm tư lợi, hành vi của thẩm phán hòa giải trong kỷ nguyên Trọng thương hoàn toàn hiệu quả và có thể dự đoán, căn cứ vào những hạn chế do Đạo luật thợ thủ công áp đặt.

Điều tiết địa phương và sự di chuyển tài nguyên

Đối với những ai gặp khó khăn nào khác trong việc thực thi hệ thống điều tiết địa phương của Elizabeth I đều có khả năng thoát khỏi quyền lực của luật pháp bằng cách dọn nhà ra ngoài thành phố. Dù nỗ lực hạn chế sự di chuyển, có chứng cứ cho thấy nguyên tắc rõ ràng bị xem nhẹ. Sự di chuyển của thợ thủ công đến vùng nông thôn thực ra bị đổ lỗi cho tình trạng suy tàn, không cải thiện và đổ nát của thành phố (Tawney và Power,

---

[2] Chẳng hạn nên đọc "*Law Enforcement, Malfeasance, and Compensation of Enforcers*" của Gary Becker và G. J. Stigler, *Journal of Legal Studies*, tập 3 (tháng 1/1974), trang 1-18.

Tudor Economic Documents, I, trang 353-365). Về phần mình, thẩm phán hòa giải thêm một lần nữa "thực thi" đạo luật theo cách khác hẳn với ý định của triều đình.

Kết quả, người mua và người bán chuyển đến vùng chưa điều tiết thuộc ngoại ô hay nông thôn, và sự tồn tại bộ phận chưa điều tiết này tạo ra động cơ thúc đẩy rất mạnh nhằm phá hủy sự sắp xếp cartel địa phương trong thành phố.

Tuy nhiên, trong khía cạnh này, sự điều tiết nội bộ khác hẳn ở Pháp. Theo Heckscher:

> "Sự khác biệt quan trọng nhất là nhiều quận quan trọng được tự do không áp dụng đạo luật như ở Anh, trong khi ở Pháp về nguyên tắc không có gì còn lại là không điều tiết, chỉ trừ một số ngoại lệ phụ thuần túy hay các điểm không quan trọng" *(Mercantilism,* trang 266).

Nông thôn Anh không có vẻ được "tự do" trong bất kỳ hành động chính sách có nhận thức, thận trọng nào. Thay vì các nguồn kinh tế đơn thuần hưởng ứng động cơ do mẫu thực thi điều tiết địa phương tạo ra được thẩm phán hòa giải thực hiện đến cùng. Sự di chuyển ra khỏi thành phố đơn thuần là cách dành cho một số thợ thủ công và thương gia để giảm phí tổn hoạt động của họ.

Sự di chuyển để tránh sự điều tiết cartel địa phương không phải là sự di chuyển thật xa. Vùng ngoại vi thành phố đầy ắp thợ thủ công hoặc không gia nhập phường hội hoặc muốn thoát khỏi sự kiểm soát của cartel. Nhiều nỗ lực khác nhau mang những "kẻ lừa đảo" này vào sự kiểm soát chứng tỏ là vô ích, vì tính chất thương mại tiến hành giống với tính chất phân tán đều khắp các chợ trời. Adam Smith minh họa thật khéo điều này:

> "Nếu bạn thực hiện công việc của mình ở mức độ khá tốt, thì nên thực hiện ở vùng ngoại ô nơi những người lao động không có đặc quyền độc quyền, không có gì cả ngoài đặc điểm phải phụ thuộc, khi đó bạn phải mang lên vào thành phố càng nhiều càng tốt" *(Wealth of Nations,* trang 313).

Sự lường gạt cartel địa phương vì thế trở thành một mệnh lệnh kinh tế trong thời đại, và sự thiếu thành công của nhà nước trong giải quyết vấn đề là bằng chứng phong phú cho tính chất không hiệu quả của bộ máy cartel thời Elizabeth I.

Đôi lúc triều đình đánh trả lại bằng cách tạo ra những sắp xếp gia tăng tính thực thi hiệu quả. Ví dụ, Elizabeth I tạo ra thông lệ cấp cho triều thần sủng ái của bà quyền chọn mức phạt về tội vi phạm luật điều tiết. Sau cùng quyền này được bán cho người bỏ thầu giá cao nhất, người trúng thầu giữ cho mình bất cứ những gì mình có thể sưu tập. Vì một số vi phạm (như bằng sáng chế) sưu tập có lợi hơn các món khác, nên việc thực thi vẫn bất công và lãnh vực chưa được điều tiết của nền kinh tế khá lớn vẫn tồn tại dai dẳng.

Sau cùng, Đạo luật thợ thủ công bao gồm các biện pháp phá hoại của chính nó. Hành vi của thẩm phán hòa giải không lương và khả năng của công ty thoát khỏi sự điều tiết là hai yếu tố chính giúp gỡ bỏ sự điều tiết Trọng thương *địa phương* trong thời gian dài. Lúc này chúng ta trở lại nghiên cứu phần quan trọng của bộ máy tư pháp Trọng thương truyền lại dần sự điều tiết kinh tế *quốc gia*.

Bộ máy Tư pháp Trọng thương và sự Tan rã của những Độc quyền Quốc gia

Trong một hệ thống điều tiết quốc gia, cách duy nhất thoát khỏi quyền xét xử theo luật định là phải bỏ xứ, điều đó khó khăn hơn và tốn kém hơn việc dọn nhà từ thành phố ra ngoại ô. Vì thế, sự vắng mặt một biện pháp thay thế không điều tiết, có thể tồn tại mang lại nhiều sắp xếp cartel ổn định hơn những sắp xếp mô tả trong phần trước. Vì thế, việc gỡ bỏ các độc quyền quốc gia phải được giải thích bằng sự thay đổi những hạn chế trong hoạt động kinh tế trong nước Anh Trọng thương.

Thông luật Anh và triều đình

Sự phát triển bộ máy tư pháp ở Anh là một tiến trình phức tạp và lâu dài. Về cơ bản, ba thông luật triều đình phát triển trong thời kỳ giữa giai đoạn Na Uy xâm lược và giai đoạn Trọng thương: Tòa án triều đình, Tòa tố tụng thông thường và Tòa tài chính. Vấn đề trước các tòa án này chủ yếu mang tính chất dân sự, ban đầu tất cả đều dưới sự kiểm soát trực tiếp của triều đình (thậm chí trong giai đoạn đầu nhà vua đưa ra các phán quyết). Trải qua thế kỷ 13 đến thế kỷ 15, tòa án ngày càng độc lập với triều đình, mặc dù nhà vua vẫn nắm quyền chỉ định và cách chức quan tòa.

Mãi cho đến thời Tudor, quyền xét xử giữa ba tòa án chưa được định rõ và việc trả lương cho quan tòa một phần tùy vào việc thu án phí. Điều này dẫn đến nhiều sự cạnh tranh xét xử giữa các tòa. Ngoài ra, sự tách biệt chức năng của các ngành trong chính phủ vào cuối thế kỷ 14 tăng thêm sự phân chia quyền lợi giữa Hội đồng nhà vua, Tòa án triều đình và Nghị viện. Hội đồng nhà vua đồng nhất và liên minh với ngành hành pháp của chính phủ (nhà vua). Tòa án triều đình với bộ máy tư pháp, và Nghị viện như bộ máy lập pháp, nhưng có một số vết tích của bộ máy tư pháp (Hạ viện vẫn là tòa thượng thẩm cao nhất ở Anh). Sự tách biệt các chức năng chính phủ mang lại sự liên kết tư lợi giữa tòa án thông luật và Nghị viện. Tòa án thông luật thừa nhận Nghị viện như một tổ chức mà sự nhất trí của tổ chức này là điều cần thiết để tòa án áp dụng. Luật sư thông thường trong nghị viện (trong số nhiều người) đến lượt tin rằng sai sót trong bộ máy tư pháp phải do Nghị viện sửa chữa, chứ không phải Hội đồng của nhà vua.

Sự liên minh này giữa Tòa án thông luật và Nghị viện bắt đầu hàng thế kỷ trước giai đoạn Trọng thương, vào thời điểm này tòa án cartel hóa và xác lập quyền xét xử công ty và chế độ quan liêu. Thực tế cũng có ý nghĩa quan trọng là sự nhận dạng quyền lợi này giữa tòa án và Nghị viện thêm sâu sắc vào năm 1550, phần lớn là do hệ thống pháp lý cạnh tranh dưới hình thức tòa án *hoàng gia* được thay thế toàn bộ vào triều Elizabeth I.

Hệ thống tư pháp cạnh tranh phát triển từ truyền thống trong luật La Mã (*curia regis*) tôn trọng quyền lực của triều đình nằm bên ngoài quyền xét xử pháp lý thông thường, vì thế, nằm ngoài tòa án thông luật. Những tòa án khác này tìm thấy trong các ngành thuộc Hội đồng hoàng gia, trong tòa án cấp dưới (Court of Star Chamber) và những bộ phận khác trong ngành hành pháp của chính phủ, như Tòa Đại pháp. Khi Tòa Đại pháp và tòa Star Chamber mở rộng quyền xét xử ở Tòa thông luật, thì họ gặp sự phản kháng mãnh liệt của "cartel". Một trong những Tòa Đại pháp:

> "Phải bỏ mạng trước công kích dai dẳng của luật sư thông luật" (Maitland, *Selected Historical Essays*, trang 115)

Và sự đối đầu dùng để gia cố sự liên minh giữa Tòa án thông luật và Nghị viện. Khi quyền lực Nghị viện phát triển liên quan với quyền lực triều đình, thì cần phải có sự ủng hộ trong hành động pháp lý, một sự ủng hộ mà tòa thông luật nhiệt tình cung cấp. Mặt khác, ngoài tình trạng bao gồm nhiều cá nhân được đào tạo và có quyền lợi như nhau, tòa án thông luật bị hấp dẫn trước quyền lợi của Nghị viện vì họ xem Nghị viện đơn thuần chỉ là một tòa án thông luật khác (Hạ viện có thể lật ngược mọi phán quyết của tòa án thông luật). Ngoài ra, Nghị viện có thể lập pháp các giới hạn quyền xét xử và những khía cạnh khác trong tòa, nhưng Nghị viện lệ thuộc vào tòa vì tính thường trực và an toàn của luật pháp. Chính dựa vào nền tảng pháp lý này nên phải cân nhắc điều tiết Trọng thương quốc gia.

Kết quả cạnh tranh pháp lý và độ bền của quyền độc quyền

Kết quả cạnh tranh pháp lý giữa các tòa án của nhà vua và Tòa án thông luật tạo ra sự không chắc chắn đáng kể trên sự bền vững của quyền độc quyền được quyền lực của chính phủ công nhận. Trong hệ thống tòa án cạnh tranh, quyền độc quyền có giá trị ở một tòa án không nhất thiết được xem là giá trị ở một tòa án khác. Vì thế sự che chở đặc quyền độc quyền phụ thuộc vào vận mệnh đang thay đổi của mỗi hệ thống tòa án. Tuy nhiên, để có giá trị trước một quyền lợi đặc biệt, quyền độc quyền phải chắc chắn và bền vững. Do đó, sau khi cạnh tranh pháp lý trở thành thông lệ phổ biến ở Anh, nỗ lực tiếp theo sau của triều đình là xác lập đặc quyền độc quyền ngày càng kém thành công hơn.

Ví dụ 1:

Với lý do phòng thủ quốc gia, Nữ hoàng Elizabeth I khẳng định quyền bảo chương đối với việc sản xuất nitrat kali và thuốc súng trong những

năm 1580. Bà trao quyền độc quyền sản xuất những mặt hàng này cho George và John Evelyn. Gia đình Evelyn sau đó hưởng lợi trong việc chia lợi nhuận với triều đình trong suốt 50 năm, nhưng gặp sự phản kháng liên tục của các thương gia khác, nên cuối cùng tòa án thông luật giảm đặc quyền độc quyền xuống. Sau đó, việc sản xuất các mặt hàng này trở thành đối tượng cạnh tranh công khai.

Ví dụ 2:

Elizabeth I cố bắt chước thuế muối sinh lợi và thành công của vua Pháp, nhưng bà không được thành công như thế. Năm năm sau khi xác lập độc quyền cấp bằng khai thác muối, những người được cấp bằng hủy đầu tư, bỏ lại các thùng chứa muối khổng lồ nằm rỉ sét trên bờ biển nước Anh. Các nhà Tư bản không có bất kỳ đặc quyền độc quyền nào khác sau đó tham gia vào ngành công nghiệp này, sản xuất có lãi, bán được muối trong hơn ba thập niên sau, bất kể những nỗ lực liên tục của triều đình trong việc tái lập quyền độc quyền (thực ra vấn đề giống như xát muối vào vết thương của chế độ quân chủ).

Ví dụ 3:

Năm 1588, độc quyền báo chí được cấp cho John Spilman. Ông tuyên bố có phương pháp mới để sản xuất giấy in báo được trắng. Thông thường, bằng sáng chế được cấp nhằm bảo vệ một phát minh hay tiến trình mới không bị Nghị viện và tòa án thông luật phản đối, nhưng đôi lúc bằng sáng chế được dành để tạo điều kiện cho người sở hữu bằng "nhận chìm" những sản phẩm gần giống. Spilman đã làm như thế vào năm 1597 khi ông được cấp độc quyền đối với *mọi* loại nhà máy giấy. Tuy nhiên, sự độc quyền này chứng tỏ không khả thi, trong vòng 6 năm, Spilman phải tự bằng lòng với:

> "Sự chia sẻ thị trường đang mở rộng như thế đối với ngành giấy khi tính hiệu quả của bộ máy, kỹ năng công nhân và vị trí các nhà máy của ông tạo điều kiện cho ông chỉ huy" (Nef, *Industry and Government*, trang 106).

Kinh nghiệm không may của Elizabeth I trong ban cấp đặc quyền và hoạt động tìm kiếm lợi thu được chấm dứt vào năm 1603, khi ấy dựa vào khả năng cấp độc quyền đánh bạc, cá nhân nữ hoàng tuyên bố những bằng cấp như thế trái với thông luật. Thế nhưng những người kế vị bà cũng có nỗ lực khác.

Ví dụ 4:

Trong thời kỳ chuyển tiếp quyền trị vì giữa Elizabeth I và Charles I (1603-1625), Hạ viện và tòa án thông luật củng cố quyền lực của họ và thành công trong ngăn chặn việc thành lập các độc quyền toàn quốc có tính khả thi, làm cản trở quyền lợi của họ hay lợi nhuận của thương gia liên kết với họ. Sự phản đối này trước quyền được cho là của triều đình

trong việc cung cấp điều tiết đạt đỉnh điểm trong năm 1624, lúc ấy Đạo luật về độc quyền nổi tiếng theo luật định đã tước mọi biện pháp của nhà vua trong độc quyền hóa công nghiệp.

Năm 1625, Charles I trị vì nước Anh, nhanh chóng cố tái khẳng định quyền bảo chương để cấp độc quyền bằng giấy phép đăng ký độc quyền hay bằng lệnh của Hội đồng cơ mật. Cùng với bộ trưởng có năng lực và thuyết phục của mình, ngài Francis Bacon, nhà vua tìm thấy kẽ hở trong đạo luật năm 1624, ông cố dàn xếp với nhiều nhà sản xuất lớn trong nhiều ngành công nghiệp, nhất là trong ngành sản xuất phèn và xà phòng. Từ năm 1629 đến 1640, giấy phép độc quyền sản xuất phèn thu được 122.000£ (bảng Anh), trong khi xà phòng là 126.000£. Thái độ dũng cảm của vua Charles I sau cùng khiến ông phải đối đầu với Nghị viện và những nhà lập pháp, một cuộc chiến sau cùng ông thất bại, bị xử trảm vào năm 1649.

Những ví dụ này chứng minh theo chính sách, hay tiến trình, sự phân tích chủ nghĩa Trọng thương, lợi nhuận qua việc tìm kiếm các độc quyền trong khắp nhà nước đều thất bại thảm hại vào thế kỷ 16, đầu thế kỷ 17, khi cuộc đối đầu giữa Nghị viện và nhà vua thêm sâu sắc. Không có nghĩa cuộc xung đột nhất thiết do chính sách độc quyền tạo ra, mà đúng ra xung đột cho dù được tạo ra thế nào đi nữa cũng có những tác dụng phụ quan trọng trong nền kinh tế tìm kiếm lợi thu được của nước Anh trong thời kỳ này. Chắc hẳn "quyền lợi chung" đóng một vai trò trong quyết định kinh điển của các tòa án thông luật Anh chuyển giao việc cấp giấy chứng nhận độc quyền cho Nghị viện. Nhưng thực tế trong liên minh lâu đời hàng thế kỷ giữa tòa án thông luật và Nghị viện cộng với sự kiểm soát của Nghị viện đối với tranh chấp quyền xét xử giữa hai hệ thống tòa án tạo ra động cơ thúc đẩy tư lợi rất mạnh. Thế nhưng vẫn còn một vấn đề quan trọng: Tại sao Nghị viện không thể đem lại chính sách Trọng thương được duy trì thêm lần nữa khi cơ quan này trở thành nhà cung cấp độc quyền quyền lập pháp điều tiết?

Sự suy tàn của chủ nghĩa Trọng thương và sự Lớn mạnh của Nghị viện

Tiêu điểm xung đột giữa Nghị viện và nhà vua trong cuộc chiến cung cấp quyền độc quyền là trong lĩnh vực cấp giấy chứng nhận độc quyền. Quan tâm của Nghị viện giành cho việc hạn chế quyền lực vô hạn của nhà vua trong việc cấp giấy chứng nhận độc quyền. Cuộc chiến cũng không nhằm vào mậu dịch tự do đối với quyền độc quyền của chính phủ mà đúng ra nhắm vào những ai lẽ ra có quyền hạn cung cấp điều tiết kinh tế.

Vấn đề này trở nên rõ ràng vào năm 1624 khi Hạ viện thỉnh cầu vua James I ngưng và bãi bỏ việc cấp giấy chứng nhận độc quyền. Tranh luận phát sinh do đơn thỉnh cầu có ám chỉ đến một hải đăng trên bờ biển nước Anh có tên là Hải đăng Wintertonness. Nghị viện và nhà vua đi đến xung đột trực tiếp về vấn đề này. Nghị viện ban đầu cấp giấy độc quyền cho một

thuyền trưởng thuyền buôn trong Tổ chức hoa tiêu và quản lý đèn, biển báo hàng hải được dựng và bảo vệ hải đăng này. Theo giấy độc quyền ban đầu, thuyền trưởng chỉ trả 6 xu cho mỗi 20 chaldron (1 chaldron = 32 giạ) than vận chuyển qua tuyến hàng hải này. Trong lúc ấy, Sir John Meldrum thỉnh cầu và được vua James chuẩn y giấy độc quyền cho hải đăng. Sir John thu giá gần 7 lần so với mức dành cho thuyền trưởng thuyền buôn. Nghị viện điên tiết. Đơn thỉnh cầu có đoạn viết:

> "... Sir John nói trên theo nội dung giấy độc quyền nói trên, cứ mỗi 20 chaldron than, ông ta thu đến 3 bảng 4 xu, và không cho phép tàu thuyền đi qua... nếu họ không đóng khoản phí quá cao nói trên... trước tổn thất quá nhiều và sự thua lỗ của thần dân trong nước, ông vẫn cứ lấy mức phí 3 bảng 4 xu móc túi dân trong nghề hàng hải, nếu đi theo tuyến hàng hải này thì không thể nào có lời khi đi ngang qua hải đăng vừa nêu. Thỉnh cầu bệ hạ ban hành lệnh vô hiệu đối với giấy độc quyền đã cấp và lệnh rằng không thực thi thông lệ này nữa". (Corbett, *Parliamentary Histor*, trang 1492).

Trong trường hợp này và vô số trường hợp khác, Nghị viện dẫn "phúc lợi chung" như cơ sở hợp lý đối với sự kiểm soát kinh tế đang giằng co với nhà vua. Dù sao, điều này cũng phù hợp với động cơ kinh tế mà dự định đơn thuần đạt được quyền cung cấp điều tiết.

Nghị viện sau cùng thắng nhà vua, trở thành nhà cung cấp duy nhất quyền lập pháp ở Anh, nhưng trớ trêu thay, Nghị viện lại không thể khai thác thành công và phù hợp với quyền hạn cung cấp điều tiết mới này. Sự bất lực này có thể quy cho phí tổn cao trong khi ra quyết định nhiều bên. Chắc chắn sẽ tốn kém hơn đối với mỗi cá nhân vì nhiều bên ra quyết định chứ không phải một bên duy nhất chẳng hạn như nhà vua. Trong thời kỳ này, nước Anh thiếu một chế độ quan liêu hành chính có khả năng quản lý và thực thi điều tiết kinh tế. Không thể giao phó uy quyền bằng cách này, Nghị viện nhận thấy việc lập pháp quá tốn kém và thậm chí tốn kém nhiều hơn nữa nếu thực thi điều tiết kinh tế. Đây chính là sự phát triển gượng gạo của lịch sử sau cuộc đấu tranh gian khổ, kéo dài với nhà vua để giành quyền điều hành hệ thống điều tiết kinh tế quốc gia, Nghị viện nhận thấy phí tổn duy trì hệ thống lớn hơn nhiều lợi ích theo tỉ lệ. Qua thực tế này, chủ nghĩa Trọng thương sau cùng lúng túng, và sự bãi bỏ quy định rất có ý nghĩa của kinh tế Anh xảy ra sau đó.

Một số sử gia đã đề cập nhiều về tính chất "kép" trong tư tưởng Trọng thương, nhất là gần cuối kỷ nguyên Trọng thương. Nhiều người Trọng thương sau này ghê tởm sự kiểm soát trong nước trong khi đồng thời họ tán thành các biện pháp bảo hộ về ngoại thương. Sự mâu thuẫn hiển nhiên này ít nghịch lý hơn nếu chủ nghĩa Trọng thương được xem như một hình thức hoạt động tìm kiếm lợi thu được. Một khả năng đặc biệt, mặc dù bản thân không nhiều cho thấy việc tìm kiếm lợi thu được ích kỷ không

bao giờ vượt khỏi bề mặt khi định hình các chính sách Trọng thương, bất kể thực tế các động cơ chủ nghĩa dân tộc thường bị ép buộc phải giải thích các chính sách bảo hộ kinh tế vĩ mô. Chi tiết đang nhắc đến liên quan đến Charles I và cuộc chiến với Nghị viện về thuế hải quan. Vua Charles tuyên bố một "quyền cổ xưa" đối với thuế quan, nhưng Nghị viện sau cùng đã đoạt được quyền hạn độc quyền để ấn định những thuế hải quan này năm 1641. Trong khi Nghị viện bị giải tán, nhà vua lại tái xác nhận quyền lực độc đoán của mình trong việc đánh thuế. Thế nhưng giới thương gia nhập khẩu vì quyền lợi của riêng họ từ chối không đóng thuế hải quan cho nhà vua, thay vào đó họ tuân thủ sắc lệnh của Nghị viện từ chối không đóng bất cứ loại thuế nào nếu Nghị viện chưa thông qua. Nhà vua trả đũa bằng cách tịch thu hàng của thương gia, một số kháng cự và bị mang ra xử ở Hội đồng cơ mật. Thương gia Richard Chambers dũng cảm tuyên bố:

> "Thương gia không phải là một bộ phận trong thế giới bị bòn rút như ở nước Anh. Ở Thổ Nhĩ Kỳ, thương gia dũng cảm hơn nhiều" (Taylor, *Origin and Growth of the English Constitution*, trang 274).

QUÁ ĐỘ LÊN CHỦ NGHĨA TỰ DO

Bước ngoặt lịch sử quan trọng trong quá khứ xa xôi luôn khó xác định một cách chính xác. Trường hợp như thế trong sự quá độ từ nền kinh tế được điều tiết quá nặng nề sang nền kinh tế tương đối tự do trong mậu dịch. Thực tế, không có nền kinh tế bất can thiệp thuần túy đã từng tồn tại trước nay, nhưng những thay đổi quan trọng về cấu trúc trong nền kinh tế Anh có thể phát hiện trong khoảng thời gian từ thế kỷ 16 đến thế kỷ 17. Đến một chừng mực nào đó, quan điểm học thuyết và chính sách của chủ nghĩa Trọng thương cung cấp những lý do khác nhau về giải thích sự quá độ này.

Sự quá độ học thuyết: Mandeville

Xét từ quan điểm học thuyết, chủ nghĩa Trọng thương sụp đổ vì để mất đi tri thức đáng tôn trọng. Trong thế kỷ trước 1776, sự phê phán của những người theo chủ nghĩa Tự do đối với chủ nghĩa Trọng thương đạt đỉnh điểm. Một trong những người ủng hộ hiệu quả của chủ nghĩa Tự do mới trong giai đoạn này là Bernard de Mandeville.

Mandeville, trước đã đề cập trong tư cách bảo trợ cho học thuyết Trọng thương về tính hiệu dụng bần cùng. Ông cũng là một người ủng hộ nhiệt tình nhất của chủ nghĩa Tự do kinh tế. Năm 1705, ông ấn hành tập thơ ngụ ngôn nhan đề *The Grumbling Hive; or Knaves Turn'd Honest,* trong đó ông cho rằng những cái xấu của cá nhân (tư lợi) tạo ra hàng hóa chung (tối đa hóa phúc lợi xã hội), một trong những chủ đề chính của Smith trong quyển *Wealth of Nations*. Sau này tập thơ được in lại và phát triển

thành *The Fable of the Bees*, ấn bản thành hai phần (Phần I năm 1714, Phần II năm 1729). Quyển sách làm náo động dư luận.

Mandeville tập trung vào thuyết bản chất con người phủ nhận quan điểm kiến thức siêu hình, duy lý. Thay vào đó ông bám lấy thuyết thực nghiệm duy trì những ấn tượng cảm giác mà tất cả chúng ta đều biết về thế giới. Lập luận phải đến từ thực tế, chứ không phải đến từ bất cứ người nào theo chủ nghĩa duy lý hay sự cân nhắc tiên nghiệm. Điều quan trọng trong sự tán thành của ông về quan điểm bản tính con người theo thực nghiệm là một trong những nguyên lý cơ bản trong cuộc cách mạng của những người theo chủ nghĩa Tự do. Vì khả năng cảm thụ là nguồn hiểu biết, và mỗi cá nhân tiếp nhận kích thích bên ngoài khác nhau, nên những người theo thực nghiệm ban đầu cho rằng tổ chức xã hội tối ưu sẽ là tổ chức cho phép tối đa hóa tự do cá nhân [3].

Vì thế, Mandeville phủ nhận cái tiêu chuẩn tuyệt đối như là nền tảng đối với hệ thống xã hội hay đối với hành vi cá nhân. Đúng sai chỉ mang tính tương đối, ông nhận thấy "Sự vật là Tốt hay Xấu khi có liên quan với sự vật khác, và theo Quan điểm hay/ và Lập trường mà sự vật đặt vào" *(Fable*, trang 367). Mặc dù chủ nghĩa thực nghiệm của Mandeville và chủ nghĩa tương đối luân lý bị tấn công thẳng thừng trong lúc ông sinh thời, nhưng lập trường của ông dần dần được chấp nhận, sự phổ biến hóa cái quan điểm (hiện vẫn còn) mà khoa học không thể xử lý các vấn đề quy phạm được.

Ngoài ra, suy nghĩ của Mandeville cho rằng con người "đầy dẫy cái xấu" (hay tư lợi) nhưng thúc đẩy phúc lợi công cộng là một dự đoán dễ thấy trong tư tưởng của những người theo chủ nghĩa Tự do. Con người về cơ bản là những sinh vật ích kỷ vì họ:

> "Không tạo Niềm vui cho người khác nhưng không được đáp lại bằng Tự ái, sau cùng không tập trung vào chính mình, cứ để cho họ luồn lách và thay đổi nếu muốn" *(Fable,* trang 342).

Nhưng ông chỉ rõ, "Kiêu hãnh và phù phiếm xây dựng nhiều Bệnh viện hơn tất cả những Đức hạnh cộng lại" *(Fable,* trang 261).

Mặc dù Mandeville không thể xem là một người tiêu biểu cho chủ nghĩa Tự do, dù sao ông cũng đưa ra một tranh luận sáng sủa về nền móng triết học của phong trào này. Tuy nhiên, ông không áp dụng hệ thống tư lợi của mình vào vấn đề thương mại như các tác giả chẳng hạn Richard Cantillon (xem Chương 4). Nhưng ông vẫn được xem là người báo hiệu quan trọng của chủ nghĩa Tự do kinh tế.

---

[3] Mặc dù không kiên định như thế nhưng Mandeville thể hiện ở nhiều phần trong quyển *Fable* cho rằng tác động thúc đẩy chính của con người là sự vui thú. Vì thế, một số người cho ông là người báo trước tư tưởng hiệu dụng (xem Chương 6).

Sự quá độ

Bất kể chọn cách giải thích nào về chủ nghĩa Trọng thương, thì sự phá hủy của cải là đặc điểm chính của hệ thống. Giải thích theo quy ước nhấn mạnh nỗ lực lạc hướng khi tích lũy tiền đồng và vàng, trong khi quan niệm tiến trình làm nền tảng giải thích của cải xã hội bị phung phí ra sao qua sự hình thành độc quyền và tìm kiếm lợi thu được ở cả hai mức độ địa phương và quốc gia. Theo quan điểm học thuyết, chủ nghĩa Trọng thương suy sụp khi "những sai lầm" lộ ra chậm nhưng rõ ràng. Quan điểm chính sách nhấn mạnh hậu quả vô tình của hoạt động tìm kiếm lợi thu được - nghĩa là, sự thay đổi định chế mà hoạt động này dần dần tạo ra sự tìm kiếm lợi thu được và điều tiết nội bộ của chính phủ trung ương kém khả thi hơn. Do đó chủ nghĩa Tự do và mậu dịch tự do đó tạo ra những biện pháp thay thế có thể tồn tại trong cả hai cách giải thích.

Chính sách bất can thiệp thuần túy không hề tồn tại ở Anh (hay bất cứ nơi nào khác) ngay cả sau khi chi phối trong khả năng cung cấp sự điều tiết của Nghị viện. Giai cấp có ruộng đất vẫn nắm quyền kiểm soát Nghị viện, và tiếp tục thông qua quyền lập pháp có lợi cho giai cấp đó. Nhưng sự bãi bỏ quy định trong nền kinh tế Anh vào thời điểm này rất có ý nghĩa, sử gia trong thời ấy cũng thừa nhận như thế, ngay cả sự mô tả đặc điểm của họ cũng là một sự bãi bỏ trật tự cũ dù muốn hay không. Liệu sự bãi bỏ quy định sau cùng có xảy ra vì những quan điểm tiến bộ hơn đã chiến thắng hay vì có sự tăng phí tổn đối với Nghị viện trong việc cung cấp điều tiết hay không, thì cũng nên lưu ý rằng thế kỷ 17 và 18 là giai đoạn tiến bộ công nghệ nhanh chóng và sự cải tiến tiến độ nhanh như thế trong môi trường cạnh tranh hợp lý sẽ giảm nhu cầu đối với cartel theo luật định. Đặc điểm này cũng đóng vai trò quan trọng trong việc làm giảm sút điều tiết ở nước Anh vào thế kỷ 17.

KẾT LUẬN

Phân tích chủ nghĩa Trọng thương trình bày trong chương này tập trung vào nền kinh tế Anh. Các tác động tri thức và định chế tương tác nhau để tạo ra cuộc "cách mạng" của những người theo chủ nghĩa Tự do ở Anh cũng như ở Mỹ qua xuất khẩu trong thế kỷ 18. Tuy nhiên, ngay cả đỉnh cao của hoạt động điều tiết, kinh tế Anh là sự phản ánh mờ nhạt bản sao chụp châu Âu của nó - kinh tế Pháp do bộ trưởng tài chánh của vua Louis XIV là Colbert quản lý.

Chủ nghĩa Trọng thương Pháp thường được gọi là "chủ nghĩa Colbert" vì mang dấu ấn của người định hình chính sách. Điều làm cho chủ nghĩa Trọng thương Pháp khác với Anh mức độ tập trung rất cao và hệ thống ra chính sách rất hiệu quả, các nhân tố không hề quan trọng như thế ở Anh.

Phản ứng tự do đối với chủ nghĩa Trọng thương Pháp đạt đỉnh cao trong tác phẩm của những người theo phái Trọng nông, một nhóm các nhà kinh tế Pháp được đề cập đến trong chương sau.

THAM KHẢO

- Chalk, Alfred F. "Natural Law and the Rise of Economic Individualism in England", *Journal of Political Economy,* tập 59 (tháng 8/ 1951), trang 330-347.

——. "Mandeville's Fable of the Bees: A Reappraisal," *Southern Economic Journal,* tập 33 (tháng 7/1966), trang 1-16.

- Corbbett, W. *Parliamentary History of England,* tập I. London: R. Bagshaw, 1966 [1806].

- Furniss, Edgar S. *The Position of the Laborer* in *a System of Nationalism.* New York: Kelley and Millman, 1957.

- Hales, John. *A Discourse of the Common Weal of This Realm of England,* E. Lammond (biên tập). London: Cambridge University Press, 1929.

- Heckscher, Eli. *Mercantilism,* 2 tập, Mendel Shapiro (biên dịch). London: G. Allen, 1934.

- Holdsworth, Sir William. *A History of English Law,* tập I-IV. London: Methuen, 1966 [1924].

- Hornick, P. W. von. "Austria Over All If She Only Will," in A. E. Monroe (biên tập), *Early Economic Thought.* Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1965.

- Keynes, J. M. *General Theory of Employment. Interest and Money.* New York: Harcourt, Brace, & World, 1936.

- Maitland, F. W. *Selected Historical Essays of F. W. Maitland,* Helen M. Cam (biên tập). London: Cambridge University Press, 1957.

- Mandeville, Bernard de. *The Fable of the Bees,* F. B. Kaye (biên tập). London: Oxford Uni-versity Press, 1924.

- Misselden, Edward. *The Circle of Commerce,* Philip C. Newman, Arthur T. Gayer, và Milton H. Spencer (biên tập), *Source Readings in Economic Thought.* New York: Norton, 1954, trang 43-48 [1623].

- Nef, John U. *Industry and Government in France and England, 1540-1640.* New York: Russell and Russell, 1968 [1940].

- Newman, Philip C., Arthur T. Gayer, và Milton H. Spencer (biên tập). *Source Readings in Economic Thought.* New York: Norton, 1954.

- Petty, William. *The Economic Writings of Sir William Petty.* 2 tập, C. H. Hull (biên tập). New York: A. M. Kelley, 1963. Smith, Adam. *The Wealth of Nations.* New York: Random House, 1937 [1776].

- Tawney, R. H., và Eileen Power. *Tudor Economic Documents,* 3 tập. London: Longmans, 1924.

- Taylor, Hannis. *The Origin and Growth of the English Constitution,* phần 11. Boston: Houghton Mifflin, 1898.

- Viner, Jacob. *Studies in the Theory of International Trade.* London: G. Allen, 1937.

CHƯƠNG 4

SỰ XUẤT HIỆN CỦA MỘT NGÀNH KHOA HỌC: PETTY, CANTILLON VÀ NHỮNG NGƯỜI THEO PHÁI TRỌNG NÔNG

NGUỒN GỐC IRELAND CỦA KINH TẾ CHÍNH TRỊ HỌC

Khi chủ nghĩa Trọng thương bắt đầu được làm sáng tỏ dần vào cuối thế kỷ 16, nhiều tác giả thức tỉnh dự đoán thời đại chủ nghĩa Tư bản đang đến với sự tập trung tri thức và thực tế của chủ nghĩa này đối với hoạt động thị trường tự do. Hai nhân vật nổi bật trong thời kỳ quá độ này là Sir William Petty (1623-1687) và Richard Cantillon (1680?-1734), cả hai đều là người gốc Ireland. Cantillon sau cùng trở thành công dân Pháp, nơi đây tư tưởng của ông tạo ra ảnh hưởng đối với một nhóm các nhà kinh tế học quan trọng gọi là người theo phái Trọng nông, trong khi Petty vẫn ở lại nước Anh, cứ luôn đi đi lại lại giữa Ireland và Anh.

Petty và Cantillon là những nhân vật trong thời kỳ quá độ: một có chân trong kỷ nguyên Trọng thương và một có chân trong giai đoạn chủ nghĩa Tự do tiếp theo sau. Vì thế tác phẩm kinh tế của họ đều có sự pha trộn giữa các yếu tố chủ nghĩa Tự do và Trọng thương, nhất là về vấn đề tiền tệ, chủ đề nhạy cảm nhất của phái Trọng thương. Những người theo phái Trọng nông sau Petty và Cantillon đều chịu nhiều ảnh hưởng của họ, đại diện cho sự bắt đầu của thời kỳ chủ nghĩa Tự do. Tư tưởng của họ cấu thành một sự phủ nhận chủ nghĩa Trọng thương mạnh mẽ hơn, nếu không nói là sự tán thành công khai quan điểm bất can thiệp.

Sir William Petty

Petty sống trong thời kỳ chủ nghĩa Tư bản thương mại đang xuất hiện, đánh dấu bằng sự khởi đầu cuộc cách mạng nông nghiệp nhưng cũng để lộ những dấu hiệu ban đầu của cuộc cách mạng công nghiệp phôi thai. Nhà du lịch, nhà văn, nhà thám hiểm, bác sĩ, viện sĩ hàn lâm, nhân viên trắc địa, thương nhân, nhà kinh tế - Petty bị ý nghĩ tiếng tăm và vận mệnh ám ảnh.

Một tình tiết trong sự nghiệp y khoa ngắn ngủi của ông minh họa sự nhạy bén trước chuyện giật gân. Năm 1650, trong khi làm giáo sư giải phẫu ở Oxford, ông cứu sống một phụ nữ vừa mới treo cổ và giúp cô hồi phục. Không lâu sau đó, một cuốn sách nhỏ nặc danh ra đời nhan đề *News from the Dead* có lẽ do chính Petty viết (ít nhất là một phần), ca ngợi khả năng chữa bệnh tuyệt vời của ông bất chấp cái chết và giá treo cổ. Sự làm ra vẻ can đảm như thế biểu thị đặc điểm nhiều nỗ lực của Petty, kể cả sự thâm nhập của ông trong kinh tế học.

Phương pháp kinh tế

Petty là nhà thực chứng trước khi nguyên lý trở thành tiêu chuẩn nghiên cứu chiếm ưu thế trong các ngành khoa học tự nhiên. Trong tư cách một thành viên đặc quyền, tích cực hoạt động của Hội hoàng gia (London), Petty một lần nữa đề xuất, với ý đùa, rằng cuộc họp thường niên của nhóm nên tổ chức vào ngày lễ thánh tông đồ Thomas, người chỉ tin vào những gì mắt thấy tai nghe. Petty gọi phương pháp điều tra của ông là "số học chính trị". Với nhóm từ này ông tìm cách giải thích quan điểm cơ bản cho rằng việc giới thiệu phương pháp số lượng sẽ tạo ra cách phân tích hiện tượng xã hội chính xác hơn. Tiếp cận này tượng trưng cho uy thế của nhận thức cơ học-vật chất so với tiếp cận tam đoạn luận-suy diễn của Aristotle. Về những vấn đề như thế, Petty chịu ảnh hưởng của Francis Bacon nhiều nhất. Chính Bacon đề xuất *phương pháp quy nạp*, một sự pha trộn giữa thực nghiệm và chủ nghĩa duy lý. Bacon giải thích phương pháp mới theo phép ẩn dụ. Bacon viết về những người theo thực nghiệm như sau:

> "... như kiến, họ chỉ thu gom rồi sử dụng, người hay lý luận trông như con nhện, họ tạo ra mạng nhện từ chính chất liệu của mình. Nhưng con ong lại chọn tiến trình trung dung, gom góp vật liệu từ bông hoa trong vườn và trên đồng ruộng, nhưng biến chuyển và tiêu hóa vật liệu này bằng chính khả năng của mình. Điều này không phải là công việc thực sự của triết học, vì không dựa duy nhất hay chủ yếu vào năng lực suy nghĩ, cũng như không chọn vấn đề gom góp từ lịch sử tự nhiên và thí nghiệm cơ học rồi để dành trong toàn bộ ký ức, như được nhận thấy mà để dành trong sự hiểu biết đã thay đổi và tiêu hóa". *(New Organon,* trang 93).

Chuyến đi từ chủ nghĩa khách quan và cách suy diễn logic của người Hy Lạp cổ đại và những nhà triết học kinh nghiệm hướng về thực nghiệm và chủ nghĩa khách quan trở thành một luận cứ quan trọng trong truyền thống cổ điển của Anh trong kinh tế chính trị học, như chúng ta chứng kiến trong những chương sau. Petty thừa nhận tính chất mới lạ của tiếp cận mới, nhưng bênh vực nó như một sự cải thiện:

> "Phương pháp tôi chọn... không phải là thường dùng, thay vào đó sử dụng những từ so sánh tương đối và cấp cao, cùng Tranh luận tri thức. Tôi đã chọn

tiến trình (như một Mẫu Số học chính trị từ lâu tôi đã nhắm để diễn đạt theo Thuật ngữ Con số, Trọng lượng, hay Đo lường, chỉ sử dụng Lập luận Ý nghĩa, và để nghiên cứu những Nguyên nhân như thế, như Nền tảng trong tự nhiên có thể nhìn thấy, chừa lại những gì phụ thuộc vào Suy nghĩ, Quan điểm, Khao khát và Đam mê hay thay đổi của Con người cụ thể, đối với sự ngẫm nghĩ về người khác..." *(Economic Writings,* trang 244).

Yếu tố khác trong tiếp cận phương pháp luận của Petty là nỗ lực tách luân lý khỏi khoa học. Theo Petty, khoa học không tồn tại để xử lý vấn đề luân lý - đơn thuần chỉ là *phương tiện* đi đến mục đích. Vấn đề luân lý phát sinh chỉ trong sự lựa chọn *mục đích* mà nhân loại đề xuất phải đạt tới bằng cách sử dụng khoa học. Thế nhưng, quan điểm này không làm cho Petty tán thành triết học kinh tế trước sau như một. Ông đề xuất vô số đề nghị đối với sự can thiệp của nhà nước ngay cả khi ông ủng hộ đề nghị tự do của sự bất can thiệp. Vả lại, vì tác phẩm kinh tế của ông là một bộ phận không thể tách rời với hoạt động chính trị, kinh doanh. Petty thường xuyên và quyết liệt bênh vực quyền lợi của mình trong các hội trường cơ quan quyền lực.

Trong phân tích sau cùng, điều nghiên của Petty không nhằm tạo ra một hệ thống kiến thức chung, mà đúng ra tạo ra giải pháp đối với vấn đề thực tế. Ông dự định chỉ đưa ra những hướng dẫn chung đối với chính sách. Đây là cơ sở thực sự trong "số học chính trị" của ông. Điều này đơn thuần có nghĩa phải tập hợp các yếu tố chính vấn đề thực tế cần giải quyết, chứ không có dự định phải là một mô tả thực tế hoàn hảo hay trọn vẹn. Petty thừa nhận những hạn chế này. Ngoài ra, ông nhận thấy mỗi vấn đề kinh tế mà Thế Giới Thực phải đối mặt (dù là vấn đề tiền tệ, ngoại thương hay bất cứ vấn đề nào khác) phải xử lý như một bộ phận không thể tách rời của một tổng thể lớn hơn, chứ không phải là hiện tượng độc lập. Chính tính chất "hệ thống" này trong suy nghĩ của ông đã làm cho Petty hơn hẳn những người đương đại, và chính đặc điểm tương tự này đã khiến Karl Marx gán cho ông tên gọi "nhà sáng lập kinh tế chính trị học hiện đại".

Về tiền tệ

Petty thừa nhận ba chức năng của tiền tệ (tiêu chuẩn giá trị, phương tiện trao đổi, kho giá trị), nhưng tạo sự hãnh diện cho vị trí chức năng thứ hai. Ông phủ nhận việc cho tiền tệ là cấu thành một giá trị đo lường *tuyệt đối*, lập luận chính xác rằng giá trị biến đổi theo điều kiện cung cầu. Ông cũng nhận thấy hoạt động tín dụng của ngân hàng, và tính chất "nhân tạo" của tiền tệ như một hàng hóa đơn thuần tạo thuận tiện trong thương mại. Phép loại suy của Petty về tiền tệ theo cách của một thầy thuốc:

"Tiền tệ không gì ngoài Mỡ trong Cơ thể-chính trị, nếu cơ thể quá nhiều mỡ sẽ làm cản trở sự Nhanh nhẹn, nếu quá ít cơ thể sẽ ốm đau. "Đúng là, Mỡ bôi trơn chuyển động của Cơ bắp, cung cấp Thức ăn, bổ sung Lỗ hổng không đều, và làm

Cơ thể cân đối, vì thế Tiền tệ trong Nhà nước đẩy nhanh Hoạt động, tiếp tế từ nước ngoài vào thời điểm Khan hiếm trong Nước, ngay cả cách giải thích bằng lý do khả năng có thể phân chia, và làm cân đối cái tổng thể, nhất là những con người cụ thể được tiếp lương đầy đủ". *(Economic Writings,* trang 113).

Giống những người Trọng thương, Petty đã thấy được mối quan hệ giữa số lượng tiền tệ và mức độ hoạt động kinh tế (sản lượng) nhưng không thấy được mối quan hệ giữa lượng tiền tệ và mức giá, là tâm điểm của thuyết số lượng. Ông xem tiền tệ như chi phí sản xuất gián tiếp, một chi phí tương ứng với giá trị quy kim biểu hiện trong kho dự trữ tiền tệ. Vì thế, tiền tệ dư thừa sẽ gây lãng phí, vì thặng dư quý kim có thể trao đổi với phương tiện sản xuất hơn là được sử dụng trực tiếp trong tiến trình sản xuất.

Sự đóng góp quan trọng của Petty trong thuyết tiền tệ là cách ông sử dụng khái niệm tốc độ lưu thông để xác định số lượng tiền tệ tối ưu. Điều này khiến ông trở thành người đi trước quan trọng của Locke và Cantillon. Ông liên hệ chính xác tốc độ lưu thông với các yếu tố định chế, chẳng hạn như độ dài thời gian thanh toán tiền lương, tiền tô và tiền thuế, duy trì tốc độ được đẩy nhanh khi thời gian thanh toán rút ngắn. Petty cũng xuất phát từ hiểu biết theo quy ước của chủ nghĩa Trọng thương bằng lập luận rằng sự tích lũy tiền bạc là phương tiện dẫn đến mục đích chứ bản thân nó không phải là mục đích. Mặc dù bị tùy ý sử dụng đối với dòng tiền tệ tràn vào từ cán cân thương mại dương, nhưng ông không xem điều này như một ưu tiên tuyệt đối. Ngoài ra, ông xem sự ngăn cấm xuất khẩu tiền tệ là vô ích. Ông cho rằng, điều quan trọng là mức độ việc làm và hoạt động kinh tế cao chứ không phải là sự tích lũy kho báu đơn thuần.

Về giá trị

Trong số các nhà kinh tế đương đại, người ta nhớ đến Petty qua một số khẩu hiệu kinh tế nhiều hơn là thành tựu vững chắc của ông trong phân tích kinh tế. Trong số những khẩu hiệu nổi tiếng của Petty là tuyên bố nổi tiếng:

"Lao động là Bố, nguyên tắc hoạt động của Của cải như Đất đai là Mẹ" *(Economic Writings,* tập I, trang 63).

Mặc dù phát biểu này tạo ra sự thừa nhận đầu tiên và sâu sắc về hai "yếu tố nguyên thủy trong sản xuất", nhưng ít có giá trị phân tích. Chắc chắn nó không tạo ra *thuyết* giá trị. Quan trọng hơn là nghiên cứu của Petty nhắm vào việc phát hiện "sự ngang hàng tự nhiên" giữa đất đai và lao động. Ông cố gắng làm liên hệ các giá trị của đất đai và lao động với nhau bằng việc xác định cần phải có bao nhiêu đất để sản xuất "lương thực cho một người trong một ngày", xem giá trị của sản lượng như thế ngang bằng với giá trị lao động trong một ngày. Mục đích trong nỗ lực

của Petty là phải hình thành một đơn vị đánh giá qua đó nhằm giảm bớt số lượng giá trị của hai yếu tố, đất đai và lao động, với số lượng đồng nhất của "sức sản xuất" sau đó dùng như tiêu chuẩn giá trị (đất đai-lao động). Giống như mọi nỗ lực nhằm tìm ra một tiêu chuẩn giá trị tuyệt đối, nỗ lực này cũng chứng tỏ là ngõ cụt phân tích, nhưng tạo cảm hứng cho Cantillon tiến hành những nghiên cứu theo cùng hướng.

Bất kể việc mang hương vị kinh toán học trong nghiên cứu kinh tế của Petty, ông đã không tạo ra thuyết giá cả hợp lý. Nhất là, ông không thừa nhận tầm quan trọng của giá cả *tương đối*, cấu thành tâm điểm kinh tế vĩ mô hiện đại. Mặc dù Marx tỏ vẻ khâm phục dành cho Petty nhưng Petty không phát triển được thuyết giá trị lao động. Nếu có, Petty có thuyết giá trị đất đai, mặc dù có sự sai lầm khi gọi thành tựu của ông trong lĩnh vực này là *thuyết* giá trị thật. Điều bỏ sót là cơ chế cơ bản có khả năng giải thích tỉ lệ trao đổi giữa các hàng hóa kinh tế.

Mặc dù Petty nói chung là nhà lý thuyết, khi nhìn lại thành tựu quan trọng nhất của công lao tạo ra một bước ngoặt mới quyết định trong phương pháp kinh tế. Sáng kiến của ông, Số học chính trị, là hình thức ban đầu của kinh toán học, một ngành phát triển mạnh vào giai đoạn sau Thế chiến II (xem Chương 22). Như Joseph Schumpeter nhận xét Petty "hoàn toàn sẵn sàng đấu tranh cho... [tín điều phương pháp luận này] và khởi đầu những gì có lẽ là tranh luận đầu tiên về "phương pháp". Nhưng không ai công kích. Một ít người tán thành. Nhiều người thán phục. Còn đại đa số nhanh chóng lãng quên" *(History of Eeonomic Analysis,* trang 211). Một thế kỷ sau cũng đối mặt cùng vấn đề, Adam Smith chọn sự an toàn cho tính mới lạ phương pháp luận, tuyên bố trong tác phẩm *Wealth of Nations* (Quyển IV, Chương 5) rằng ông không tin mấy ở Số học chính trị. Dưới sự dìu dắt của Smith, kinh tế học cổ điển vẫn bảo lưu phương pháp suy diễn logic.

Richard Cantillon

Năm 1755, một quyển sách đáng lưu ý được xuất bản trong những tình huống kỳ lạ. Có lẽ xuất bản ở Paris, nhưng lại ghi tên một hiệu sách ở London xuất bản đã đóng cửa từ lâu. Quyển sách này tựa đề *Essai sur la na-ture du commerce en général,* do Richard Cantillon, một chủ ngân hàng ở Paris và cũng là thương nhân London có nguồn gốc Ireland, biên soạn cách đó hai thập niên. Năm sinh chính xác của Cantillon cũng như những sự kiện quan trọng khác về cuộc đời ông vẫn chưa rõ, mặc dù cái chết của ông năm 1734 thật sự gây xôn xao dư luận. Ông bị một người hầu đã cho nghỉ việc nổi lửa đốt nhà ông nhằm phi tang dấu vết trong khi ông đang ngủ. Vì thế kinh tế học bị mất đi một nhân vật tiền cổ điển có năng lực nhất.

Essai của Cantillon miêu tả tình trạng nghệ thuật kinh tế trước Adam Smith (xem Chương 5). Chuyên luận này giải thích rất rành mạch và tầm

nhìn sáng suốt, không bị lu mờ qua thời gian. Không như Boisguilbert nghiên cứu các vấn đề kinh tế cụ thể, Cantillon có dụng ý khám phá những nguyên tắc cơ bản. Bản liệt kê những mục cần kiểm tra những đóng góp ban đầu của Cantillon đối với kinh tế học dùng làm nền tảng cho đóng góp quan trọng của ông. Ông là người đầu tiên:

- Xem sự tăng dân số là bộ phận không thể tách rời của tiến trình kinh tế
- Phát triển giải thích kinh tế về địa điểm thành phố và nơi sản xuất
- Phân biệt giữa *giá thị trường* và *giá bản chất* (nghĩa là giá cân bằng), chứng minh hai giá này hội tụ ra sao qua thời gian
- Chứng minh thay đổi về tốc độ ngang bằng với thay đổi kho dự trữ tiền
- Lần theo những tuyến thay đổi kho dự trữ tiền tệ ảnh hưởng đến giá cả
- Mô tả cơ chế điều chỉnh giá trong ngoại thương
- Phân tích dòng chảy thu nhập giữa các bộ phận chính của nền kinh tế

Bảng liệt kê này thật ấn tượng, nhưng chỉ riêng nó không thôi không thể giải thích tính chất độc đáo của Cantillon so với các nhà kinh tế học thế kỷ 18. Điều khiến ông hơn hẳn những người Trọng thương sau này là đưa ra suy nghĩ kiểu Newton biểu hiện qua hầu như từng trang trong *Essai*. Cantillon nghĩ về kinh tế như Newton nghĩ về vũ trụ - như một tổng thể có mối liên hệ với nhau hình thành từ những bộ phận chức năng duy lý. Đối với Cantillon, điều này có nghĩa nền kinh tế luôn điều chỉnh những thay đổi cơ bản về dân số, sản xuất, khuynh hướng, v.v... Động cơ của tiến trình điều chỉnh này là sự theo đuổi lợi nhuận tư lợi. Trong nền kinh tế của Cantinllon, chính nguyên tắc sau cùng này thay cho "nguyên tắc vạn vật hấp dẫn" của Newton (nghĩa là trọng lực).

Mặc dù tuyệt tác của Cantillon chủ yếu xoay quanh bối cảnh nước Pháp và nước Anh trước khi xuất bản bị lần lữa vào năm 1755, sau này bị quên lãng. Gần đến cuối thế kỷ 19, người ta mới thừa nhận và đánh giá đúng toàn bộ nội dung quyển sách. Chính lúc ấy William Stanley Jevons, bản thân ông là nhà kinh tế học Tân Cổ Điển xuất sắc (xem Chương 14) mới phát hiện ra Cantillon. Lúc mới đọc qua lần đầu, Jevons gọi *Essai* là "chiếc nôi của kinh tế chính trị học". Phản ánh di sản của Cantillon và tính chất tiên phong trong phân tích kinh tế của ông, Jevons thêm rằng "chuyên luận hệ thống đầu tiên về kinh tế học có lẽ do một chủ ngân hàng mang tên bằng tiếng Tây Ban Nha soạn thảo, ông sinh ra trong một gia đình Ireland thuộc Hạt Kerry, chúng ta chưa rõ ông được nuôi dưỡng ở đâu. Ông kinh doanh ở Paris, nhưng chắc chắn bị mưu sát ở phố Albermarle [London]" (xem *Essai*, trang 360).

Mặc dù tác phẩm của Cantillon để lộ một số quan tâm đến các vấn đề Trọng thương truyền thống, nhưng mang tính chất điển hình hơn thời kỳ

tự do trong kinh tế học chính thức bắt đầu với Adam Smith sau đó hàng thập niên. Cantillon quen thuộc với tác phẩm của những tác giả người Anh kiệt xuất như Sir William Petty và John Locke, nhưng ảnh hưởng trực tiếp của ông là đối với các nhà kinh tế học người Pháp vào thế kỷ 18. Ảnh hưởng "đều khắp" của ông có thể còn nhiều hơn, có lẽ trải rộng đến Jevons và những nhà kinh tế học Tân-Áo thời nay (xem Chương 21). Trong chương này, chúng ta nhấn mạnh đến ba chủ đề chính trong tác phẩm của Cantillon: (1) quan điểm của ông về thị trường và hoạt động thị trường, (2) vai trò quyết định và tầm quan trọng của doanh nghiệp trong hoạt động kinh tế, và (3) ảnh hưởng đến nền kinh tế vì những thay đổi trong sự cung cấp tiền tệ tổng hợp.

Hệ thống thị trường

Cantillon nhận thức nền kinh tế như một hệ thống ngăn nắp gồm những thị trường liên quan nhau theo kiểu như phải đạt đến một loại cân bằng. Cư dân trong nền kinh tế bị ràng buộc bằng sự lệ thuộc lẫn nhau, và định chế hệ thống tiến hóa qua thời gian nhằm đáp ứng "nhu cầu và sự cần thiết". Hệ thống được duy trì bằng cách điều chỉnh của vai trò tự do của các doanh nhân tư lợi những người đang tiến hành "mọi sự trao đổi và lưu thông của Nhà nước" *(Essai,* trang 56). Xét giai đoạn Cantillon viết *Essay*, ông đánh giá rất thấp tiểu sử sơ lược của thái tử, một thực tế cho thấy ông tin chắc rằng hệ thống thị trường hoạt động tốt nhất mà *không có* sự can thiệp của chính phủ. Các nhà doanh nghiệp cũng như những người tham gia thị trường khác, đều ràng buộc với nhau trong tính hỗ tương, khi họ "trở thành người tiêu dùng và khách hàng trong sự tôn trọng lẫn nhau". Số lượng của họ vì thế được điều tiết bằng số lượng khách hàng, hay tổng nhu cầu, dành cho dịch vụ của họ, và quyết định của họ căn cứ vào tính không chắc chắn về tương lai.

Cấu trúc hệ thống kinh tế của Cantillon mang tính chất thứ bậc. Chủ đất đứng đầu thứ bậc kinh tế, xã hội và tiêu biểu cho sự độc lập về tài chánh, mặc dù họ lấy thu nhập từ cư dân trong nước, đến lượt cư dân này phải dựa vào những người chủ để cung cấp nguyên liệu trong sản xuất. Quyền tư hữu riêng tư được xem là chủ yếu để hệ thống thị trường hoạt động thành công. Doanh nhân thuộc thứ bậc trung bình trong hệ thống thang bậc của Cantillon, nhưng - sẽ được giải thích trong phần sau - vai trò của họ mang tính sống còn và lan tỏa. Chính họ là những người phản ứng liên tục trước sự chuyển biến giá cả trong thị trường cụ thể để mang lại sự cân bằng thăm dò giữa cung cầu cụ thể.

Xem kinh tế như một hệ thống các trao đổi tương hỗ, Cantillon đưa ra một trong những cách lý giải đầu tiên và rõ ràng nhất về giá thị trường. Quan niệm của ông về giá *bản chất* (đánh giá số lượng và chất lượng của

đất đai và lao động đưa vào sản xuất) làm nền tảng cho nỗ lực ban đầu đối với giá cơ bản trên một số đánh giá về chi phí "thực", ít ra liên quan trong chừng mực giá trị dài hạn cân bằng. Tuy nhiên khi đi đến giá "thị trường" ngắn hạn, Cantillon có vẻ sẵn sàng thừa nhận cách đánh giá chủ quan. Ông nhận xét rằng:

> "Nếu nhiều sự việc thường xảy ra thực sự có giá trị bản chất thế này không được bán ra thị trường với giá trị thế kia, thì sẽ tùy thuộc vào tính khôi hài và khả năng tưởng tượng của con người dựa trên giả định" *(Essai,* trang 28).

Lý do khác giải thích tại sao giá thị trường khác với giá bản chất là kế hoạch của nhà sản xuất và khách hàng của họ có thể không kết hợp. Thực ra, dường như không thể đạt đến sự tổng hợp *hoàn hảo*. Cantillon nhận thấy "không bao giờ có sự thay đổi về giá trị bản chất, khả năng không thể cân đối việc sản xuất hàng hóa và sản phẩm trong một Nhà nước đối với sự tiêu dùng của nó là nguyên nhân gây ra sự biến đổi hàng ngày, sự tăng giảm thường xuyên giá thị trường" *(Essai,* trang 30).

Tiến trình mặc cả do Cantillon mô tả phản ánh thông tin do những người tham gia thị trường xử lý và mức độ kết hợp của các kế hoạch riêng lẻ. Cantillon mô tả những kế hoạch khác nhau có khuynh hướng đưa giá cả khỏi chi phí (nghĩa là giá bản chất) như thế nào:

> "Nếu nông dân trong một nước gieo nhiều lúa mì hơn bình thường, có nghĩa là nhiều hơn số lúa mì cần thiết trong tiêu dùng hàng năm, thì giá trị thực và bản chất của lúa mì sẽ tương quan với đất đai và lao động đưa vào sản xuất, nhưng cung vượt cầu, số người bán nhiều hơn người mua, lúa mì trên thị trường nhất định rớt giá thấp hơn giá phí tổn hay giá bản chất. Trái lại nông dân gieo hạt lúa mì ít hơn lượng tiêu dùng cần thiết thì số người mua nhiều hơn người bán, và giá thị trường sẽ tăng cao hơn giá bản chất". *(Essai,* trang 28-30).

Người ta chỉ thay thế từ "tự nhiên" bằng từ "bản chất" để đánh giá phân tích này gần giống ra sao với phân tích của Adam Smith (xem Chương 5), nếu Cantillon không mất sớm, có lẽ ông còn đưa ra mô tả quan trọng hơn về cơ chế giá. Nhưng ông đã mất sớm, chỉ mới cung cấp giải thích dạng thô về hệ thống tín hiệu giá cả dùng để liên kết các thị trường khác nhau. Đoạn văn sau đề cập nhiều về tính tư lợi như một tác động thúc đẩy về giá tương đối như tín hiệu điều chỉnh sự sử dụng tài nguyên, và về chi phí cơ hội như cơ sở quyết định kinh tế:

> "Nếu một số nông dân gieo ngũ cốc nhiều hơn thông thường trên mảnh đất của mình thì họ phải thả một số lượng cừu ít hơn, vì thế có ít len và thịt để bán hơn. Do đó, sẽ có quá nhiều ngũ cốc, quá ít len đối với sự tiêu dùng của cư dân. Vì thế len sẽ đắt, điều này sẽ buộc cư dân mặc quần áo lâu hơn thông thường, và có quá nhiều ngũ cốc cùng với sự thặng dư trong năm sau... nông dân... vào năm sau sẽ quan tâm đến cho rằng sẽ bán được với giá cao nhất trên việc trồng ít ngũ cốc hơn, nhiều len hơn, vì nông dân luôn tìm cách sử dụng đất đai của mình để sản xuất

những thứ này mà cho rằng sẽ bán được cao giá nhất trên thị trường. Nhưng nếu năm sau họ có quá nhiều len và quá ít ngũ cốc so với cầu, thì họ sẽ không quên thay đổi việc sử dụng đất từ năm này sang năm khác cho đến khi họ điều chỉnh sản lượng của mình nhiều hay ít hơn so với tiêu dùng của cư dân. Vì thế một nông dân điều chỉnh nhiều hay ít hơn sản lượng của họ theo nhu cầu, sẽ lên kế hoạch trồng cỏ hay phơi cỏ một phần, phần khác trồng ngũ cốc, phần khác làm len, và cứ thế, anh ta sẽ thay đổi kế hoạch cho đến khi nào chứng kiến sự thay đổi đáng kể trong nhu cầu *(Essai,* trang 60-62).

Bằng cách này, Cantillon chứng minh những kế hoạch không tương hợp ban đầu giữa người bán và người mua sẽ trở nên tương hợp lẫn nhau bằng những sự điều chỉnh tư lợi trước những thay đổi trong giá tương đối. Cùng loại hiện tượng tự thân biểu thị trong các thị trường yếu tố, Cantillon nói về khuynh hướng lao động tự điều chỉnh *đương nhiên* trước yêu cầu. Nhấn mạnh đến các tác động tự nhiên trong phân bổ lao động cho những việc làm khác nhau rất rõ ràng khi Cantillon bàn về truyền thống nuôi dạy con trai theo ngành nghề của Ông cha. Nếu công nhân trong làng nuôi dạy các con trai họ trong một ngành nghề:

"Thì người lớn thặng dư sẽ phải tìm kiếm sinh kế của mình ở nơi khác, thường là trong thành phố, nếu một số còn ở chung với bố, vì không tìm đủ công việc để làm, họ sẽ sống vô cùng cơ cực". *(Essai,* trang 22).

Sự tăng giảm nhu cầu ngắn hạn nhất thời sinh ra phần thu nhập thấp hay cao hơn đối với một loại hình lao động, nhưng Cantillon hình dung một sự điều chỉnh cân bằng sau cùng. Ông quan sát rất chính xác sau khi di cư khỏi và/hay nhập cư vào:

"Số người ở lại luôn được điều chỉnh công việc làm đủ để cho họ sống, khi có sự gia tăng *thường xuyên* công việc, thì có thể sinh lợi, và đủ cho người khác đến chia sẻ công việc" *(Essai,* trang 24).

Căn cứ vào sự gia tăng nhu cầu lao động, phát biểu của Cantillon về cơ chế phân bố hầu như đều được các nhà kinh tế học Tân Cổ Điển phát triển.

Sự cạnh tranh và tinh thần doanh nghiệp

Như Adam Smith, người theo sau, Cantillon nhận thấy sự cạnh tranh là vấn đề khác với những gì miêu tả trong các bài học kinh tế trong năm đầu của thời đại. Ông không nghĩ sự cạnh tranh như một bảng kê các điều kiện xác định cấu trúc thị trường cụ thể mà đúng ra chỉ là một tiến trình cạnh tranh giữa các đối thủ giành giật cùng khách hàng. Trong tiến trình cạnh tranh này, Cantillon tập trung vào vai trò và tầm quan trọng của doanh nhân. Ông xét kinh tế học theo nghĩa các giai cấp của cá nhân, mỗi giai cấp xác định bằng chức năng kinh tế chính:

"Chúng ta có thể kết luận rằng, ngoại trừ nhà vua và Người chủ Đất, tất cả Cư dân của một Nước đều phụ thuộc, có thể chia họ thành hai giai cấp, nghĩa là, Nhà

doanh nghiệp và Người làm công ăn lương, Nhà doanh nghiệp làm việc lương không cố định, phải nói như thế, còn tất cả những người khác hưởng lương cố định, mặc dù chức vụ và địa vị xã hội của họ rất so le. Viên tướng cũng có lương, Cận thần có lương hưu, Người hầu cũng hưởng lương, đều thuộc về giai cấp sau. Tất cả những người khác là ông chủ doanh nghiệp, cho dù họ có đem vốn ra kinh doanh, hay là họ chỉ làm công việc của riêng họ mà không bỏ ra đồng vốn nào thì vẫn có thể xem họ là đối tượng sống bấp bênh, ngay cả Người ăn xin và Kẻ cướp cũng là những ông chủ doanh nghiệp thuộc giai cấp này". *(Essai.* trang 54).

Rõ ràng, đối với Cantillon, khi gia nhập vào giai cấp doanh nghiệp, yêu cầu không cao, và đúng là rất rõ ràng doanh nghiệp đến rồi đi, tùy vào sự thăng trầm của thương trường. Bản chất hoạt động doanh nghiệp là chịu rủi ro. Trong trường hợp doanh nghiệp-thương gia, họ mua hàng hóa với một giá đã biết để bán lại "với số lượng nhỏ hơn hoặc lớn hơn với một giá hay thay đổi". Vì thế, thương trường không dành cho những kẻ nhát gan hay sợ rủi ro. Cantillon nhận xét:

"Những Doanh nghiệp này không bao giờ biết dung lượng Tiêu dùng trong Thành phố của họ, thậm chí cũng không biết Khách hàng sẽ mua hàng của mình trong bao lâu, nhận thấy Đối thủ của họ đang tìm cách giành Kinh doanh của họ, tất cả điều này là nguyên nhân gây ra sự không chắc chắn trong số tất cả số Doanh nghiệp này nhiều đến mức chúng ta thấy họ thất bại trong từng ngày". (*Essay*, trang 50).

Cantillon cũng có khái niệm "cân bằng tổng quát" về hệ thống thị trường hoạt động ra sao. Nghĩa là, ông thừa nhận sự tương quan giữa thị trường sản phẩm và thị trường tài nguyên. Doanh nghiệp được "phân bố" theo cùng cơ chế phân bố lao động hay hàng hóa:

"Tất cả các Nhà doanh nghiệp này trở thành người tiêu dùng và Khách hàng của nhau, Người bán vải là khách hàng và người tiêu dùng của Thương gia bán rượu và ngược lại. Họ điều chỉnh số lượng của mình trong một nước đối với Khách hàng hay đối với thị trường. Nếu có quá nhiều Người làm mũ trong Thành phố hay trên một con phố so với số người mua mũ, thì họ sẽ có số khách hàng ít hơn, do đó sẽ đi đến phá sản, nếu có quá ít, đây là một kinh doanh có lãi, khuyến khích thêm một số Người làm mũ mới mở tiệm ở đây, vì thế Nhà doanh nghiệp thuộc mọi loại, gánh lấy mọi rủi ro, điều chỉnh số lượng trong Nước (*Essai,* trang 52).

Lưu ý sau cùng về thuyết tinh thần doanh nghiệp của Cantillon - không phải là vấn đề ngẫu nhiên đối với thương trường, mà đúng ra là một bộ phận không thể tách rời của thị trường. Cantillon tìm cách xây dựng một nguyên lý cơ bản:

"Mọi sự trao đổi và lưu thông của Nhà nước được xúc tiến bởi... các nhà doanh nghiệp" *(Essai,* trang 57).

Vì thế, đối với Cantillon, hoạt động doanh nghiệp là bản chất của sự cạnh tranh và ngược lại.

Tác dụng của tiền tệ đối với Giá cả và Sản xuất

Bất kể cách xử lý ấn tượng của Cantillon với các nguyên tắc kinh tế cơ bản phác họa phần trên, chính đây là lĩnh vực thuộc thuyết tiền tệ mà tài năng của ông bộc lộ hoàn hảo. Ông bắt đầu cách tiếp cận thu nhập thuyết tiền tệ: phân tích chuỗi nhân quả liên kết những thay đổi trong kho dự trữ tiền tệ với thay đổi trong chi phí kết hợp, thu nhập, việc làm và giá cả (xem Chương 19 để xem giải thích hiện đại về thuyết này). Phân tích của ông bắt đầu với cách giải thích "ba lợi thu được" - dòng chảy thu nhập và chi phí của khu vực nông nghiệp. Nông dân nộp tô cho người chủ, thực hiện chi phí thứ nhì về trả công lao động, nuôi gia súc và mua sắm hàng hóa công nghiệp, và thu được số còn dư ("lợi thu được" thứ ba) hình thành thu nhập ròng. Trong khu vực thứ hai, chúng ta sẽ hiểu khái niệm khá thô sơ về dòng chảy thu nhập này của khu vực được François Quesnay một người Pháp theo phái Trọng nông chắt lọc ra sao trong tác phẩm *Tableau Économique.*

Chứng tỏ có khuynh hướng thực nghiệm vốn là đối thủ với quan điểm của Petty, Cantillon xây dựng trên khái niệm ba lợi thu được bằng cách ước tính số tiền dự trữ cần thiết để hoạt động kinh tế trơn tru. Khi làm thế ông cung cấp giải thích đầu tiên thật rõ ràng về tốc độ tiền tệ:

> "Trong một nước tình trạng tiền tệ khan hiếm thường xảy ra nhiều sự đổi chác hơn trong những nước tiền tệ dồi dào, và sự lưu thông càng nhanh hơn và ít chậm chạp hơn trong những nước tiền bạc không khan hiếm như thế. Vì thế điều luôn cần thiết là phải dự tính số tiền lưu thông để tính đến sự nhanh chóng của sự lưu thông tiền tệ". *(Essai,* trang 130).

Thế nhưng, sau cùng chính phân tích của Cantillon về tác dụng thay đổi trong lượng tiền dự trữ đã xác lập tên tuổi của ông. Dẫn chứng "thuyết số lượng" của John Locke, Cantillon tuyên bố: "Mọi người đồng ý sự dồi dào tiền tệ hay sự gia tăng tiền tệ trong trao đổi làm nâng giá mọi thứ. Số lượng tiền tệ được mang từ Mỹ sang châu Âu trong hai thế kỷ qua chứng minh sự thật này là đúng theo kinh nghiệm... vô cùng khó khăn... [tuy nhiên], bao gồm việc biết cách nào và tỉ lệ nào việc gia tăng tiền tệ làm nâng giá cả". *(Essai,* trang 160).

Như Newton, chúng ta đã so sánh với Cantillon, Cantillon tô điểm nguyên tắc phân tích của ông bằng nghiên cứu theo thực nghiệm. Thật không may, nghiên cứu này không đến được các thế hệ sau, nhưng về cơ bản Cantillon cho rằng quan hệ giữa tiền tệ và giá cả không đơn giản và trực tiếp như những người trung thành thuyết số lượng lúc đầu thường nghĩ. Ông không gặp khó khăn nào trong việc phân biệt giữa giá tương đối và *mức* giá, ông lập luận chính xác rằng tác dụng của sự thay đổi tiền tệ đối với giá tương đối phụ thuộc vào nơi tiền tệ mới đi vào nền kinh tế và đầu tiên chuyển vào trong tay ai. Nếu tiền tệ gia tăng rơi vào tay người chi tiêu, thì họ sẽ nâng mức chi phí cho một số hàng hóa, đẩy giá những mặt hàng này lên cao. Vì một số hàng chắc chắn có

nhiều người mua hơn những hàng khác:

> "Theo khuynh hướng của những người nắm giữ tiền", giá tương đối nhất định sẽ thay đổi. Thay vào đó, nếu sự gia tăng tiền tệ ban đầu rơi vào tay những người tiết kiệm họ dùng để tăng lượng ngân quỹ có thể cho vay thì lãi suất hiện hành sẽ được giảm xuống, *ceteris paribus*, và thành phần tổng sản lượng sẽ được thay đổi ủng hộ cho đầu tư *(Essai,* trang 214).

Khái niệm này cung cấp mầm mống của thuyết chu kỳ kinh doanh của một người Áo nổi tiếng tên Friedrich von Hayek phát triển sau đó vào những năm 1930 (xem Chương 20).

Cũng nên lưu ý, Cantillon từ chối không tách thuyết tiền tệ ra khỏi thuyết giá trị. Ông ủng hộ thuyết lãi suất đối với ngân quỹ cho vay, lập luận rằng:

> "Tiền lãi trong một Nước được ấn định bằng số tỉ lệ giữa người cho vay và người đi vay... như giá cả hàng hóa ấn định trong những cuộc cò kè giá cả trên thị trường... bằng số tỉ lệ giữa người mua và người bán" (*Essay,* trang 198).

Khi bàn về giá tương đối, Cantillon khảo sát tác động của tiền tệ mới đối với lãi suất và kết luận thêm một lần nữa rằng những khía cạnh nhu cầu cụ thể đều quan trọng:

> "Nếu sự dồi dào tiền tệ trong một nước rơi vào tay những kẻ cho vay thì chắc chắn sẽ làm giảm lãi suất hiện hành vì sự gia tăng số người cho vay, nhưng nếu tiền tệ rơi vào tay những người tiêu dùng thì hoàn toàn có tác dụng trái ngược và sẽ làm nâng lãi suất vì sự gia tăng số nhà doanh nghiệp tìm thấy hoạt động qua sự tiêu dùng gia tăng này và họ sẽ cần vay thêm để mở rộng xí nghiệp của mình dành cho từng loại khách hàng". *(Essai,* trang 214).

Kết quả, Cantillon nhận thấy rất rõ vấn đề mà nhiều tác giả trong thế kỷ tiếp theo sau vẫn chưa nhìn thấy, nghĩa là dòng quý kim tràn vào tác động theo hai cách. Sản lượng của hầm mỏ có thể *được vay* - có khuynh hướng làm giảm lãi suất - hay có thể *tiêu xài* - trực tiếp kích thích sản xuất, gia tăng nhu cầu cho vay trong sự dự đoán tạo ra lợi nhuận, và gia tăng lãi suất mà người ta muốn trả cho những khoản vay như thế.

Trong số tất cả những tác giả trong thời kỳ Trọng thương, Cantillon là người đến gần sự hình thành hệ thống quan điểm kinh tế đối lập nhất. Cho dù Cantillon có bảo lưu một số quan niệm Trọng thương liên quan đến cán cân thương mại. Ngoài ra, trong tư cách một chủ ngân hàng, quan điểm của ông khác với quan điểm của các triết gia cho rằng phải xây dựng một ngành kinh tế học mới. Nhưng thành tích của ông rất chắn chắn. Adam Smith dẫn chứng tác phẩm của ông cái tựa đề bằng khả năng hiếm thấy trong *The Wealth of Nations.* Tác phẩm chưa xuất bản của Cantillon cũng được lưu hành ở Pháp và phải được xem là yếu tố quan trọng trong việc hình thành tư tưởng của phái Trọng nông.

NGƯỜI BÁO HIỆU CHỦ NGHĨA TỰ DO: BOISGUILBERT VÀ NHỮNG NGƯỜI THEO PHÁI TRỌNG NÔNG

Khi thế kỷ 18 đến gần, một quốc gia đặc biệt ở châu Âu, là nước Pháp nhận ra mình ở trong sự ức chế của tình trạng suy thoái trường kỳ về sản lượng và thu nhập quốc gia. Giới sử gia thường đồng ý rằng hoàn cảnh tuyệt vọng của nước Pháp một phần là do phí tổn chiến tranh và sự tiêu pha phung phí của vua Louis XIV, nhưng ít ra cũng có một tác giả quy trực tiếp tình trạng khốn khó này cho các chính sách Trọng thương của Pháp.

Boisguilbert (1646-1714)

Pierre le Pesant de Boisguilbert giữ chức một quan tòa hành chính thuộc thành phố Rouen trong nhiều năm khi mà ông hướng chú ý của mình vào sự suy thoái kinh tế của nước Pháp. Ông xuất bản năm tác phẩm quan trọng từ năm 1665 đến 1707, nhưng tiếp cận và mục đích của mỗi tác phẩm đều như nhau: phân tích sự suy thoái trường kỳ của Pháp. Ông không hề vượt quá cách xử lý nguyên tắc theo hệ thống, thay vào đó, ông cố gắng phân tích những vấn đề kinh tế cụ thể. Khi bước sang thế kỷ 17, vấn đề là phải làm thay đổi tác động của các chính sách Trọng thương của nước Pháp.

Boisguilbert công kích chính sách Trọng thương trên cả ba mặt trận chính. Thứ nhất, như Adam Smith nghiên cứu gần một thế kỷ sau, ông tìm cách xác lập tính chất thực sự của của cải quốc gia như là hàng hóa (và dịch vụ) chứ không phải tiền tệ. Ông cho rằng tiền tệ là phương tiện đơn thuần và phương pháp của của cải, trong khi hàng hóa hữu ích cho đời sống là ở kết quả thực sự của chúng và mục đích của chúng: (*Détail*, trang 198):

> "Vàng bạc tự thân nó không phải và không bao giờ là của cải, chỉ có giá trị trong mối quan hệ với những gì cần thiết cho cuộc sống trong chừng mực chúng có thể mua được, vì chúng chỉ đơn thuần dùng làm thước đo và cách đánh giá". (trích dẫn trong Cole, *French Mercantilism*, trang 242).

Như Petty, Boisguilbert là một trong những tác giả đầu tiên thừa nhận tầm quan trọng của tốc độ chu chuyển và những thứ thay thế cho tiền như hối phiếu chẳng hạn. Ông cho rằng hối phiếu không phải chỉ có số lượng tiền là quan trọng mà còn có số lượng tiền công. Nhu cầu hiệu quả chứ không phải là sự cân bằng tiền tệ trên danh nghĩa là chìa khóa dẫn đến phúc lợi quốc gia. Ông nhận thấy thu nhập của một nước nên xác định bằng dòng chảy chi tiêu tiền tệ, và trong chiều hướng này ông là người đi trước John Maynard Keynes (xem Chương 19).

Lập luận thứ hai mà Boisguilbert đề xuất phản đối chủ nghĩa Trọng thương là tính ưu việt của nông nghiệp. Ông cho rằng chủ nghĩa Trọng thương có

thành kiến với việc phân phối tài nguyên để ủng hộ công nghiệp (nhất là hàng xa xỉ) trái với nông nghiệp. Sự ngăn cấm xuất khẩu ngũ cốc của Colbert cũng kết hợp những biến động trong chu kỳ nông nghiệp. Trong thời điểm dư thừa, ngũ cốc thặng dư không thể tìm được thị trường bên ngoài, vì thế giá ngũ cốc và thu nhập nông dân sụt giảm. Boisguilbert cho rằng mức giảm tiêu dùng tiếp theo sau lan rộng từ bộ phận nông nghiệp ra khắp nền kinh tế, vì thế sớm dẫn đến cuộc khủng hoảng chung. Do đó ông phản đối sự ngăn cấm xuất khẩu ngũ cốc của Colbert, tuyên bố chỉ có tự do mậu dịch mới mang lại sự ổn định giá ngũ cốc, mở rộng sản xuất nông nghiệp và phân bố thu nhập được cải thiện. Thế nhưng (cho thấy thiếu ràng buộc chung đối với nguyên tắc bất can thiệp), như một biện pháp bổ sung, Boisguilbert đề nghị chính phủ hành động trực tiếp để hỗ trợ giá ngũ cốc một khi giá đạt đến mức "thích hợp". *(Traite des grains,* trang 369).

Ngoài sự biến động theo chu kỳ ngắn hạn trong thu nhập quốc gia, Boisguilbert cũng quan tâm với vấn đề suy thoái trường kỳ hơn.Ông dự đoán từ năm 1665 đến 1695, thu nhập quốc gia của Pháp sụt giảm khoảng 50% *(Détail,* trang 163) - hậu quả trực tiếp do thất bại trong tổng cầu do hệ thống đánh thuế nặng nề. Điều này mở ra mặt trận thứ ba trong đợt công kích chủ nghĩa Trọng thương của Boisguilbert: hệ thống đánh thuế của Pháp. Những người phạm lỗi chính trong hệ thống này là *taille, aides,* và *douanes.*

Taille là thuế tài sản, chia ra thành thuế đánh vào bất động sản và tài sản cá nhân. Vấn đề chẳng khác gì mức thuế áp đặt cho đa số. Giới quý tộc và giáo sĩ được miễn thuế, vì thế gánh nặng hầu như đè nặng vào những chủ sở hữu nghèo nhất. Việc quản lý *taille* cũng mang tính thất thường, thường phụ thuộc vào sự năng nổ và kiên trì của:

> "'Nông dân bị thuế' ở địa phương hay cách đánh giá tùy tiện khả năng đóng thuế. Boisguilbert báo cáo thậm chí trong cùng một giáo khu mức thuế thực tế cũng thay đổi từ 0,33 đến 33%" (*Détail,* trang 172).

Hầu như gây thiệt hại cho tiêu dùng là *aides* và *douanes. Aides* ban đầu là thuế tiêu dùng tổng quát, nhưng vào cuối thế kỷ 17, chỉ hạn chế ở một vài sản phẩm, nhất là rượu vang. Thuế rượu vang cũng mang tính áp bức đến mức công nhân Pháp thực tế phải ngưng uống rượu (hy sinh sau cùng đối với một người Pháp), người mua nước ngoài chuyển sang mua ở nơi khác, không ai trồng trọt ở vườn nho nữa. Năm 1779, nhà kinh tế học Le Trosne ước tính *aides* gây tổn thất 140 triệu thu nhập bị mất của quần chúng Pháp, để bảo đảm lợi tức 30 triệu dành cho nhà vua. *Douanes* là thuế hàng hóa vận chuyển ra vào vương quốc cũng như giữa các tỉnh trong vương quốc. Tác dụng của những loại thuế này nhằm hạn chế sự biến động hàng hóa hoặc nâng giá các mặt hàng sản xuất đến mức độ ngăn cấm ít nhất đối với

người nghèo. Kết hợp với nhau, những loại thuế hàng hóa (tiêu dùng) này ngăn cản thương mại rất nhiều, cả nội thương lẫn ngoại thương. Boisguilbert lên án chúng đã phá hủy ngoại thương của Pháp trong mặt hàng rượu vang, mũ, bài, ống tẩu, và phiến sừng ở hàm cá voi (*Détail*, trang 196).

Phái Trọng nông (xem phần dưới) sau này phản ứng chống lại hệ thống thuế nặng nề tương tự mà Boisguilbert và những người cùng với thời đại của ông đã đối mặt. Nhưng dự định của họ là phải thay thế một hệ thống tài chánh tự nhiên đối với sự cải cách tùy tiện, là những gì mà họ quy cho Boisguilbert. Sự liên kết giữa Boisguilbert và phái Trọng nông rất mong manh bởi lẽ Boisguilbert không dự đoán khái niệm *sản phẩm ròng* hay sản xuất nông nghiệp độc quyền. Nhưng về vấn đề cải cách thuế, phái Trọng nông lặp lại những gì mà Boisguilbert quan tâm, ủng hộ mục đích đi đến tính chất thuế thoái bộ và sự phân bổ đối tượng chịu thuế công bằng hơn. Trong khi Boisguilbert tìm kiếm mục đích này như để tháo bỏ gông cùm cho tiêu dùng, thì phái Trọng nông quan tâm đến tác dụng tốt của cải cách thuế đối với tích lũy Tư bản như chúng ta sẽ thấy trong phần sau.

Phái Trọng nông: "Quy luật tự nhiên"

Mỗi ngành khoa học mới cần có một triết lý, và triết lý của chủ nghĩa Tư bản mà Adam Smith chẳng lâu sau này phát biểu mang tính chất tốt đẹp như kén tằm xuất hiện vào giữa thế kỷ 18. Vào thời điểm này, xuất hiện một nhóm tác giả Pháp tự xưng là những "nhà kinh tế học". Nhóm này gồm "trường phái tư duy" chân chính đầu tiên trong kinh tế học. Sau này họ đổi tên là "phái Trọng nông", vì từ "nhà kinh tế học" mang nghĩa chung chung quá. Thuật ngữ "phái Trọng nông" có nghĩa "quy luật tự nhiên", thích hợp trong trường hợp này vì tác giả tin tưởng tuyệt đối vào luật tự nhiên và tính hơn hẳn của nông nghiệp.

Lãnh đạo tri thức của phái Trọng nông là François Quesnay, thầy thuốc trong triều Madame de Pompadour và Louis XV. Quesnay và nhóm nhỏ gồm số ít môn đệ mà ông tập hợp quanh mình để đưa ra giới hạn lý thuyết của ngành khoa học mới và truyền dẫn một triết lý làm nền tảng. Phái Trọng nông kêu gọi những nguyên tắc duy lý, khẳng định rằng tất cả thực tế xã hội đều liên kết với nhau trong giới hạn của định luật chắc chắn xảy ra, cá nhân và chính phủ phải tuân thủ một khi họ hiểu những định luật này. Học thuyết Trọng nông sử dụng ảnh hưởng quan trọng của Adam Smith, vốn là một người quen biết của Quesnay.

Trong chương này, chúng ta xem phái Trọng nông như một nhóm, dù giống với phái Trọng thương, nhưng họ là một nhóm không đồng nhất.

Tác phẩm của nhóm này tương đối ra đều đặn từ năm 1756 đến 1778. Thành viên trong nhóm gồm Marquis de Mirabeau, Mercier de la Riviere, Dupont de Nemours, Le Trosne, và Nicolas Baudeau. Bộ trưởng Pháp Turgot cũng đồng cảm với thuyết Trọng nông nhưng không xem bản thân mình là thành viên trong nhóm.

Khi bước sang thế kỷ 18, Boisguilbert không biểu lộ sự than phiền liên quan đến nền quân chủ đang trị vì lúc ấy ở Pháp là vua Louis XIV cũng như không phải phàn nàn hai người kế vị làm vua sau đó. Louis XV là vị vua cuối cùng của Pháp thực thi quyền hạn vương triều không hạn chế, và những hậu quả của thực tế này khiến nước Pháp bị tổn thương dưới thời ông nhiều hơn dưới thời vua trước, "vua Mặt trời", Louis XV đưa nước Pháp lao vào những cuộc chiến không cần thiết khiến kho báu quốc gia rỗng tuếch. Thần dân của nhà vua (giới quý tộc thường được miễn trừ) bị o ép bởi hệ thống thuế đè nặng vì đòi hỏi khắc phục hậu quả của chiến tranh tàn phá cũng như cuộc sống cung đình bại hoại, phung phí do Ma-dame de Pompadour khét tiếng trị vì.

Giá trị đất sụt giảm do hậu quả sản lượng nông nghiệp giảm sút. 2/3 đất đai ở Pháp do giới quý tộc và giáo sĩ sở hữu, cả hai đẳng cấp này đều được miễn thuế. Người nông dân bình thường bị buộc phải nộp phần lớn sản phẩm của mình cho chủ đất, phần sản phẩm còn lại phải chịu thuế cao. Sự tích lũy Tư bản ở mức độ sản xuất hầu như không thể có. Thị trường trong nước và thu nhập cá nhân bị hạn chế bởi chính sách Trọng thương lương thấp và bởi các chi phí sản xuất khác cốt để khuyến khích xuất khẩu. Như Lewis Haney khéo nhận xét:

> "Nước Pháp giống như một đường ray hay nhà máy đồ sộ không được trợ cấp khấu hao hay hao hụt, năng lực sản xuất sút kém và tín dụng bị lung lay" *(History of Economic Thought,* trang 176).

Phái Trọng nông ra đời nhằm đối phó với tình hình này.

Kinh tế học Trọng nông

Phái Trọng nông là những người xây dựng hệ thống, với quy mô lớn hơn hệ thống của Cantillon một chút nhưng nhỏ hơn hệ thống của Adam Smith. Vào khoảng năm 1750, Quesnay và Vincent Gournay, họ tự hỏi nhau:

> "Liệu bản chất sự vật có khuynh hướng trở thành một ngành khoa học kinh tế chính trị hay không, và những nguyên tắc của ngành khoa học này là gì" (trích dẫn Baur, trong "*Studies*", trang 100).

Dưới sự lãnh đạo của Quesnay, phái Trọng nông dành trọn thời gian để nghiên cứu những nguyên tắc ấy. Triết lý nền tảng là triết lý thời Trung Cổ về luật tự nhiên (*jus naturae*), nhưng phái Trọng nông cũng theo Locke trong việc nhấn mạnh quyền *cá nhân* và biện hộ cho tài sản cá nhân dựa trên những quyền này. Về cơ bản đây là phản ứng chống lại chủ nghĩa Trọng thương,

nhưng rõ ràng là một triết lý khá kỳ quặc. Vì cùng lúc họ ủng hộ mậu dịch tự do và tư lợi cá nhân, phái Trọng nông tiếp tục tán dương uy quyền tuyệt đối. Câu trả lời cho sự nghịch lý này là:

> "Phái Trọng nông... là một bộ phận trong triều đình, mặc dù là một bộ phận cấp tiến. Sự phê bình trực tiếp những lạm dụng hiện hữu và tự do ngôn ngữ bị ngăn cấm. Cách duy nhất mở ra đối với những người cải cách là phản đối quyền lực độc đoán ở mức cao hơn - luật tự nhiên. Vì thế, đây chính là nguồn gốc thật của *jus naturae*". (Baur, *Studies*, trang 106).

Quan điểm trong đoạn văn này mặc dù phần lớn theo cách siêu hình trong đó phái Trọng nông kêu gọi một "trật tự tự nhiên" mà sự sắp xếp là hoàn hảo và luật pháp là theo ý Chúa, điều quan trọng hơn là phải nhìn phía sau phương pháp kinh tế của họ. Những gì họ làm không khác biệt mấy với những gì các nhà kinh tế học hiện nay đang làm. Họ tiến hành từ quan sát thế giới có phương pháp, họ sắp đặt và đối chiếu các sự việc theo nguyên nhân của nó, họ cố hình thành một hệ thống phân tích dựa trên mô hình lý thuyết - một hệ thống phù hợp với tình trạng vững chắc của một nước văn minh cao. Tất cả điều này đạt đỉnh điểm, đối với phái Trọng nông, trong quyển *Tableau Économique* của Quesnay, vốn là linh hồn và khối óc của kinh tế học Trọng nông.

Thuyết Trọng nông

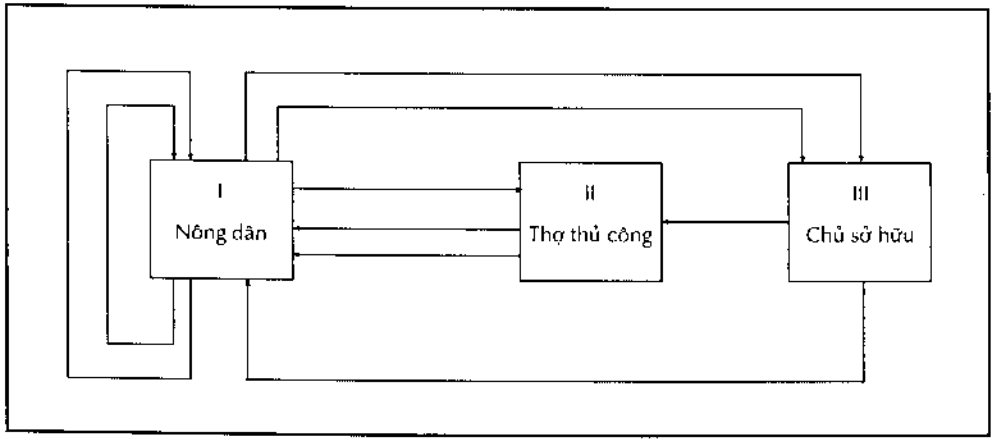
Phái Trọng nông lập luận cách tốt nhất lần theo tác dụng đầy đủ của các chính sách áp bức của triều đình ở Pháp là phải nhận thức tiến trình tương tác lẫn nhau trong một năm nào bất kỳ như một *luồng chu chuyển* thu nhập và chi phí. Tất cả chính sách phải có tác dụng phát triển lưu lượng chu chuyển này phải thích hợp với tăng trưởng kinh tế, trong khi bất kỳ tác dụng nào hạn chế luồng chu chuyển đều không thích hợp với sự tăng trưởng kinh tế. Khái niệm tương tự, được tô điểm và hoàn thiện đáng kể, là trọng tâm của thuyết vĩ mô hiện đại. Khi ấy Quesnay chọn ra một yếu tố chính trong tiến trình luồng-chu chuyển và phân tích tác dụng của nhiều chính sách khác nhau đối với kinh tế học như một tổng thể, thông qua tác dụng của chúng đối với yếu tố chính này (Lưu ý phương pháp luận tương tự sau này các nhà kinh tế vẫn đang áp dụng).

Yếu tố chính mà Quesnay chọn - ngày nay có vẻ như một sai lầm nổi bật trong thuyết Trọng nông - là sản xuất nông nghiệp độc quyền. Trong tác phẩm *Tableau Economique*, tên của chính Quesnay được đặt cho cách diễn tả thị giác về dòng chu chuyển, còn sản xuất công nghiệp và công nghiệp dịch vụ thì được xem là "cằn cỗi" theo nghĩa không góp phần vào *sản phẩm ròng* hay *produit net*. Đến lượt sản phẩm ròng được xem như nguồn của cải thực sự. Lập luận này bao gồm định nghĩa kỳ lạ về từ "sản xuất". Đối với phái Trọng nông, sản xuất có nghĩa là tạo ra sự thặng dư,

công nghiệp phải sản xuất sản phẩm nhiều hơn số được tiêu dùng trong tiến trình. Sản xuất đơn thuần làm thay đổi hình thức hàng hóa. Phái Trọng nông không phủ nhận số hàng hóa như thế trở nên hữu dụng hơn trong tiến trình. Nhưng chỉ có nông nghiệp, họ lập luận là có khả năng tạo ra của cải bổ sung. Nếu ý nghĩa duy nhất này được lưu ý, cho dù đối với quan điểm hiện đại nghe có vẻ xa lạ đi nữa, thì học thuyết của phái Trọng nông sẽ dễ hiểu hơn.

Tableau ban đầu là một bảng số học phức tạp theo kiểu zíc zắc các dòng chảy tổng thu nhập giữa các giai cấp kinh tế xã hội. Chúng ta chọn một miêu tả bằng đồ thị đơn giản hơn để thay vào nhưng dù sao nó cũng giúp nắm bắt được bản chất của mô hình Quesnay. Hình 4-1 chia kinh tế học thành ba giai cấp hay ba bộ phận: (1) giai cấp sản xuất hình thành hoàn toàn từ những người tham gia nông nghiệp (có lẽ cũng gồm ngư dân và thợ mỏ), (2) giai cấp không sản xuất gồm thương gia, nhà sản xuất công nghiệp, người hầu và người có chuyên môn, và (3) giai cấp chủ sở hữu, không những gồm chủ đất mà còn những người có tước hiệu dù nhỏ nhất về mọi loại chủ quyền. Dòng thu nhập trong biểu đồ được mô tả theo chiều kim đồng hồ. Sản phẩm ròng (theo nghĩa tiền tệ, là thu nhập ròng) hoàn toàn được giai cấp thứ nhất sản xuất, dùng để hỗ trợ hoạt động của chính giai cấp này hay những người thuộc hai giai cấp kia.

Sử dụng con số của Quesnay, bắt đầu với tổng của cải là 5 tỉ quan (kế thừa từ giai đoạn sản xuất trước), 2 tỉ quan được xem là cần thiết để bảo quản của giai cấp sản xuất và gia súc của họ trong năm, được miêu tả trong Hình 4-1 như khoản thanh toán từ bộ phận nông nghiệp này đến bộ



HÌNH 4-1

Mỗi chi phí của khu vực nông nghiệp dùng để bảo quản, sản xuất hàng hóa, tiền tô, thuế trở về bộ phận nông nghiệp bằng thợ thủ công, chủ sở hữu và chính bản thân nông dân

phận nông nghiệp khác. Phần này không chu chuyển. Ngoài ra, bộ phận nông nghiệp chi ra 1 tỉ quan đối với hàng hóa sản xuất (và dịch vụ), cũng cần phải nuôi sống nông dân trong năm. 2 tỉ quan còn lại chuyển đến chủ sở hữu dưới dạng tiền tô thuế. 2 tỉ quan sau cùng tượng trưng cho sản phẩm ròng, hay giá trị thặng dư sau khi trừ chi phí cần thiết (phái Trọng nông không xem tiền tô thuế là chi phí sản xuất cần thiết mà đúng ra xem là giá trị thặng dư).

Sự nối tiếp hoàn chỉnh khi chủ sở hữu tiêu dùng thu nhập của họ (1 tỉ quan để mua lương thực và 1 tỉ quan cho các nhà sản xuất). Vì thế 3 tỉ quan chi ra ban đầu của những người tham gia nông nghiệp trở về với họ, 1 tỉ quan đến từ chủ sở hữu và 2 tỉ từ thợ thủ công, tiến trình tiếp tục vô tận. Tuy nhiên, nên lưu ý những người tham gia nông nghiệp là những người duy nhất sản xuất ra sản phẩm ròng, nghĩa là nhiều hơn chi phí tự nuôi sống họ và hoạt động nông nghiệp của họ.

Chính sách Trọng nông

Phần tóm lược này trong điều kiện tốt nhất cung cấp quan điểm mờ nhạt trong vô số những phức tạp khi lần theo sự tăng trưởng lợi tức qua thời gian - đôi lúc phái Trọng nông quan tâm cực kỳ và hăng hái cực kỳ. Thế nhưng, mô hình dòng chu chuyển không cho chúng ta hiểu biết sâu sắc về quy định chính sách của họ. Phái Trọng nông tìm kiếm chính sách để khích lệ sự tích lũy Tư bản, vốn bị trì hoãn bởi mức thuế quá cao áp đặt vào nông dân. Vì thế họ đồng ý cải cách thuế.

Quesnay tính toán số lượng và khả năng sản xuất Tư bản cần thiết để đạt đến một trạng thái bền vững trong nông nghiệp, và Cantillon tiếp theo sau, ông cho rằng việc đưa vốn vào nông nghiệp là cách duy nhất để đạt được một sản phẩm ròng chịu thuế. Cái khéo là phải đáp ứng nhu cầu của kho báu trong khi đồng thời gạt bỏ những cách đánh giá không hợp lý ngăn cản sự phát triển nông nghiệp. Giải pháp cho cả hai vấn đề đơn thuần là đánh thuế chủ đất. Phái Trọng nông xem việc thu thuế ở nước Pháp thời tiền cách mạng là vô hiệu. Phương pháp hiệu quả nhất là đánh thuế vào nhóm sau cùng phải đóng thuế. Vì thuế chỉ có thể đóng từ sản phẩm ròng, nên phải đánh thuế vào những ai nhận sản phẩm ròng. Cùng lúc, mức thuế áp đặt phải thích hợp nhằm đáp ứng nhu cầu tài chánh của một nước.

Nguồn tích lũy Tư bản khác dành cho đầu tư nông nghiệp là tiền thuê đất, trong chừng mực chủ đất chịu trách nhiệm cải thiện đất đai. Tuy nhiên, các hạn chế Trọng thương đối với mậu dịch tự do trong nông sản là giữ giá nông phẩm (cũng là tiền thuê đất) ở mức thấp bằng việc hạn chế cầu. Vì thế, phái Trọng nông tán thành mậu dịch tự do. Cởi bỏ những hạn chế này, họ cảm thấy, và một chính sách "đẩy lùi" chung của chính phủ sẽ cho phép Tư bản chảy tự do vào bộ phận

nông nghiệp tạo khả năng phát triển dòng chu chuyển qua thời gian theo "luật tự nhiên".

Ở điểm này, khuynh hướng phải xem phái Trọng nông như kẻ thù của giai cấp có đất. Không gì khác hơn là sự thật. Phái Trọng nông không bao giờ thay đổi định chế tài sản cá nhân hay vị trí được tán dương của giới chủ đất. Thay vào đó, họ xem chủ sở hữu là những thành viên đáng giá trong xã hội và cũng là thành viên cần thiết trong tiến trình phát triển. Xét cho cùng, chính chủ sở hữu bỏ ra vốn đầu tư ban đầu để khai hoang đất có thể canh tác và tiến hành một số cải thiện trước khi giao đất cho nông dân canh tác. Vì thế, chủ sở hữu được quyền chia sẻ sản lượng hàng năm. Theo quan điểm của phái Trọng nông, khác với quan điểm của Marx, chủ đất là những "anh chàng tốt bụng" chứ không phải là vật ký sinh trong xã hội.

Tại sao phái Trọng nông lại trừng phạt chủ đất bằng cách phản đối tiền thuế đánh vào tiền thuê đất? Phái Trọng nông cho rằng bất kỳ sự bất tiện trước mắt nào đối với chủ sở hữu về thuế sẽ được bù đắp nhiều hơn trong lâu dài bằng sự gia tăng sau đó số tiền đầu tư vào nông nghiệp và giá trị sản phẩm ròng nhiều hơn, vì thế là tiền thuê đất nhiều hơn. Tóm lại, chủ đất là giai cấp đặc quyền, nhưng trách nhiệm của họ được xem là tương xứng với vị trí được tán dương của họ trong xã hội.

Trong phân tích sau cùng, có lẽ điều quan trọng ở chỗ phải nắm được phái Trọng nông lập luận *như thế nào* và phải hiểu họ phải nói những gì. Giống như nhiều tác giả xã hội sau này, họ nhận thức kinh tế học mang tính hữu cơ về bản chất. Họ xem kinh tế học là một hỗn hợp cực kỳ tinh vi, phức tạp gồm nhiều bộ phận cấu thành - liên kết bằng cơ chế trao đổi thị trường - trong đó bất kỳ xáo trộn nào đối với một bộ phận sau cùng cũng lây sang các bộ phận khác qua tiến trình tương tác và phản ứng. Quan điểm của họ có thể gọi là phân tích cân bằng tổng quát đầu tiên (xem Chương 16) và phép loại suy không nên bỏ qua giữa quan điểm kinh tế học này với quan điểm cơ thể con người mà một thầy thuốc thường viện dẫn như Quesnay. Theo giải phẫu học, sự xáo trộn đối với một bộ phận cơ thể - ví dụ như dạ dày chẳng hạn - sớm muộn gì cũng được truyền dẫn các bộ phận khác, chúng tương tác và phản ứng để bù trừ cho xáo trộn ban đầu. Trong kinh tế học, sự xáo trộn trong sản xuất mang đến sự xáo trộn về cầu và ngược lại vì mối quan hệ phụ thuộc lẫn nhau của hai yếu tố này.

Phê bình phái Trọng nông

Kinh tế học Trọng nông bị phê bình vào chính thời đại của nó nhưng nhìn chung như một khối các nguyên tắc hệ thống thống trị trong hai thập niên trước khi tác phẩm *The Wealth of Nations* ra đời năm 1776.

Một người Ý tên Galiani phản ứng chống lại phái Trọng nông, phản đối cả quan điểm trật tự tự nhiên lẫn nỗ lực xây dựng hệ thống kinh tế. Triết gia Pháp Condillac bác bẻ một cách chính xác quan điểm cho rằng nhà sản xuất công nghiệp không tham gia sản xuất và đóng góp đầy ý nghĩa cho thuyết giá trị, một vấn đề chỉ có phái Trọng nông xem nhẹ, vì họ quan tâm nhiều đến sản xuất và phân phối hơn là thuyết trao đổi. Nhưng những phàn nàn này không đe dọa nghiêm trọng uy tín của các nhà kinh tế Pháp.

Phê bình hiện đại về phái Trọng nông thường diễn ra trên một hay hai mặt trận: (1) thuyết thuần túy của phái Trọng nông không đủ tương hợp với thực tế trong thời đại của họ hay (2) thuyết của họ bị lu mờ bởi sự nghiên cứu quy phạm. Phê bình sau cùng ngụ ý rằng học thuyết của họ có thể rút gọn thành một quá trình duy lý hóa đơn thuần quyền lợi của giai cấp. Mỗi lập luận đều có một số giá trị.

Lập luận đầu tiên tập trung vào lời buộc tội phái Trọng nông cho rằng nhà sản xuất công nghiệp không tham gia vào sản xuất. Nhưng họ thực sự muốn nói điều gì qua từ này? Như đã giải thích từ trước, bằng từ "sản xuất" họ không muốn nói khả năng đơn thuần tạo ra tính hiệu dụng hay giá trị bổ sung. Những hoạt động này được phái Trọng nông xem như mang tính sản xuất chắc chắn cũng có khả năng này, nhưng cũng có quá nhiều những nghề nghiệp không sản xuất. Như Ronald Meek nhận xét:

> "Bản chất thực sự của một nghề "sản xuất" theo cách sử dụng từ thông dụng của phái Trọng nông nằm ở khả năng vốn có để đạt được thặng dư khả dụng sau khi trừ chi phí cần thiết, và bản chất thực sự của một nghề "không sản xuất" nằm ở bất lực vốn có để tạo ra thặng dư như thế" *(The Economics of Physiocracy,* trang 379).

Phái Trọng nông lập luận sản xuất công nghiệp là không sinh sản với nghĩa nằm trong những điều kiện tự do cạnh tranh. Họ hoàn toàn muốn thừa nhận rằng trong điều kiện độc quyền, thặng dư giá trị là do sản xuất mà có sau khi trừ chi phí cần thiết. Hãy nhớ rằng trong điều kiện cạnh tranh, giá (cân bằng) lâu dài chỉ bằng với tổng chi phí sản xuất trung bình. Ở Pháp thế kỷ 18, quan sát này dường như phù hợp với kinh nghiệm của phái Trọng nông.

Phái Trọng nông mắc phải sai lầm nghiêm trọng trong khi cho rằng sản xuất công nghiệp là "bất lực không đạt được thặng dư sau khi trừ chi phí tự nhiên và vốn có". Họ kết luận nhầm lẫn rằng vì sản xuất công nghiệp không đạt được thặng dư giá trị sau khi trừ chi phí cần thiết trong điều kiện cạnh tranh, thì sẽ không bao giờ *có thể* làm được như thế trong điều kiện cạnh tranh (ví dụ, trong thời gian ngắn). Trong quan điểm này, họ đã nhầm, nhưng quan điểm của họ là một sai lầm trong dự đoán hơn là sai lầm trong thực tế. Có thể chúng ta đòi hỏi quá nhiều khi yêu cầu những nhà kinh tế học phải là những nhà tiên tri cũng như nhà khoa học.

Thế nhưng, giải pháp cho vấn đề mang lại giải pháp khác. Nếu sự cạnh tranh giảm giá sản phẩm công nghiệp làm ra bằng với mức chi phí cần thiết, thì tại sao không giảm giá như thế trong nông nghiệp, vì thế sẽ xóa đi tiền tô chăng? Trong một số điểm thuộc tác phẩm của mình, phái Trọng nông có vẻ đùa giỡn với cách giải thích độc quyền về tiền thuê đất, nhưng chính câu trả lời của họ không thỏa đáng. Họ xem sản phẩm ròng đơn thuần là món quà của tự nhiên, hay món quà của Chúa - một lập luận quen thuộc trong lịch sử tư tưởng kinh tế học ban đầu. Nhưng trong khi thiên nhiên giải thích thặng dư sản lượng vật chất trong nông nghiệp thì không thể giải thích sự tồn tại của thặng dư *giá trị*. Thặng dư giá trị chỉ được giải thích bằng thuyết giá trị tổng quát có khả năng lý giải sự quyết định đối với sản phẩm và các yếu tố giá cả. Phái Trọng nông có một số khái niệm về giá trị, nhưng họ không tạo ra thuyết giá trị. Nhiệm vụ xây dựng một thuyết giá trị tổng quát thuộc về Adam Smith, đã phản ứng đáng khâm phục, như chúng ta sẽ nhìn thấy sau này.

Thế kỷ 20 tạo ra hai cách giải thích mâu thuẫn nhau về phái Trọng nông, cả hai đều cố gắng giải thích quyền lợi giai cấp ở nước Pháp thế kỷ 18. Một quan điểm cho rằng phái Trọng nông đơn thuần là những người Tân Trung cổ, tìm cách phủ nhận nguyên lý chủ nghĩa Trọng thương và khắc phục sai lầm của trật tự cũ. (Beer, *An Inquiry into Physiocracy).* Quan điểm khác, cho rằng phái Trọng nông là những nhà cải cách tìm cách phục vụ nhu cầu và quyền lợi của những chủ đất-thường dân mới hình thành (Ware, "*Physiocrats: A Study in Economic Rationalization*").

Cách giải thích có lẽ đúng hơn là xét phái Trọng nông theo hai hướng - trở ngược lại chế độ phong kiến và hướng tới chủ nghĩa Tư bản ở phía trước. Nếu cách giải thích này đúng, thì vị trí của họ trong lịch sử tư tưởng kinh tế mang cả hai tính chủ đạo và quá độ. Trong xã hội Trọng nông, địa vị cao quý của chủ đất (nghĩa là giới quý tộc) và định chế tài sản cá nhân được duy trì giống như dưới chế độ phong kiến, nhưng những điều kiện phải được chỉnh đốn lại trước sự xuất hiện chủ nghĩa Tư bản nông nghiệp. Phái Trọng nông, nói cách khác, là những người cải cách thận trọng, không muốn theo trật tự cũ hoàn toàn mà hăm hở chờ đợi sự khởi đầu mới của chủ nghĩa Tư bản.

Trong phân tích sau cùng, ấn tượng lâu dài nhất của phái Trọng nông đối với sự phát triển phân tích kinh tế có lẽ là ảnh hưởng của họ đối với Adam Smith. Trên đỉnh cao hoạt động văn học của họ, Adam Smith quen biết họ trong lúc đang tiến hành cuộc điều tra của riêng ông về tính chất và chức năng của Tư bản trong xã hội nông nghiệp. Do đó ông xoay qua chiều hướng tư duy có hệ thống mà sau này ông tự mình khai thác và chứng minh qua kiệt tác *The Wealth of Nations*. Vì các tác giả khác thiếu tư duy có hệ thống, nên những nỗ lực trước đây trong việc hình thành lý thuyết kinh tế tổng quát ở Anh không thành công.

THAM KHẢO

Bacon, Francis. *The New Organon and Related Writings,* F. H. Anderson (biên tập). New York: The Liberal Arts Press, 1960.

Baur, Stephan. "*Studies on the Origin of the French Economists,*" *Quarterly Journal of Economics,* tập 5 (1890), trang 100-107.

Beer, Max. *An Inquiry into Physiocracy.* New York: Russell & Russell, 1966 [1939]. Boisgllilbert, Pierre. *Le Détail de la France* [1695]. In lại ở Daire.

———. *Traité de la nature, culture, commerce et interet des grains* [1707]. In lại ở Daire.

Cantillon, Richard. *Essai sur la nature de la commerce en général.* H. Higgs (biên tập). London: Macmillan, 1931 [1755].

Cole, C. W. *French Mercantilism 1683-1700.* New York: Columbia University Press, 1943.

Daire, Eugene. *Economistes financiers du 18^{e} siecle.* Paris: Gililaumin, 1851.

Haney, L. W. *History of Economic Thought,* tái bản lần 4. New York: Macmillan, 1949.

Meek, R. L. *The Economics of Physiocracy: Essays and Translations.* Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1962.

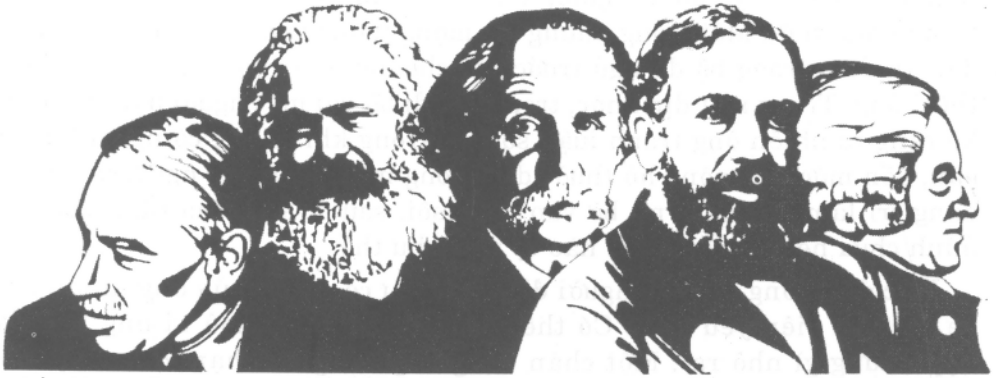
Petty, William. *The Economic Writings of Sir William Petty.* 2 tập, C. H. Hull (biên tập). New York: A. M. Kelley, 1963.

Schumpeter, Joseph A. *History of Economic Analysis,* E. B. Schumpeter (biên tập). New York: Oxford University Press, 1954.

Ware, N. J. "*Physiocrats: A Study in Economic Rationalization,*" *American Economic Review,* tập 21 (tháng 12/1931), trang 607-619.

PHẦN 2

THỜI KỲ CỔ ĐIỂN



John Maynardkeynes Karl Marx Alfred Marshall William Stanley Jevons Adam Smith

CHƯƠNG 5

ADAM SMITH: NGƯỜI XÂY DỰNG HỆ THỐNG

GIỚI THIỆU

Sự khởi đầu của chủ nghĩa Tư bản mà phái Trọng nông nhiệt thành mong đợi đến năm 1776 vẫn chưa đến - khi mà nhiều người châu Âu tập trung vào Tân thế giới với cuộc đấu tranh của một quốc gia đang xuất hiện - nhưng chắc chắn đến bằng cách của riêng mình. Và chính qua sự hỗ trợ lâu dài, tri thức, trong năm ấy qua việc xuất bản tác phẩm *Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* của Adam Smith mà hiện nay vẫn còn nhiều độc giả và được tái bản (không phải chỉ dành cho nghiên cứu sinh). Bất kỳ sách nào đã được đọc và xuất bản 200 năm sau lần xuất bản đầu tiên đều đáng chú ý, và trong trường hợp này, sự chú ý không đặt nhầm chỗ.

Adam Smith sinh năm 1723, ở Kircaldy, Scotland, là con một. Bố ông mất trước khi sinh ông một vài tháng, còn mẹ ông thọ đến 90. Từ thời thanh niên, Smith biểu lộ dấu hiệu mà giới chuyên gia nghiên cứu tâm thần gọi là "hội chứng giáo sư". Người viết tiểu sử của ông mô tả ông là một học sinh có năng lực, mặc dù có "sự cao hứng khó hiểu", sau này trong cuộc đời học thuật thường chuyển qua những lúc cao hứng mộng tưởng thường làm rối bạn đồng nghiệp (ví dụ họ nhìn thấy ông mỉm cười trong buổi lễ nhà thờ). Một trong những lúc mộng tưởng vào sáng sớm, ông đi bộ đến 15 dặm trong bộ đồ ngủ trước khi chuông nhà thờ ở làng bên "đánh thức" ông. Trong một dịp khác, trong khi đi bộ với một người bạn, người ta kể rằng tự nhiên ông tranh luận sôi nổi trong khi không có người khác ở gần, đến mức rơi xuống hố thuộc da! Trong một lần khác, người ta kể ông đãng trí làm rơi bánh mì bơ vào nước sôi, sau đó ông cho rằng xưa nay mình chưa hề pha chén chè nào tệ đến như thế.

Mặc dù không phải là người điển trai, sự có duyên của ông khiến bạn bè và sinh viên yêu mến. Có thể người ta tàn nhẫn mô tả ông là "hỗn hợp những gì nhô ra". Một chân dung ông bằng đá chạm cho thấy môi dưới của ông trề ra, chiếc mũi to đùng và đôi mắt ốc nhồi. Vả lại, trong

suốt đời ông gặp rắc rối vì nỗi khổ sở của bệnh thần kinh, đầu ông lắc lư, bị ảnh hưởng của chứng mất ngôn ngữ. Tuy nhiên tất cả những điều này không hề làm giảm khả năng tri thức của ông. Ông tự mô tả mình là "một gã nịnh đầm không có gì khác ngoài sách vở". Chắc chắn ông là triết gia hàng đầu trong thời đại ông. Ở Đại học Glasgow và sau này ở Oxford, Smith giảng về thần học tự nhiên, luân lý học, luật học và kinh tế chính trị học. Ông là học trò của Frances Hutcheson là bạn của David Hume, và là người quen biết với Quesnay. Sinh viên từ Nga và châu Âu sang Anh để nghe ông giảng.

Ở độ tuổi của mình, tiếng tăm của Smith như một triết gia vẫn còn vương lại phần lớn trong tác phẩm rất quan trọng của ông, *The Theory of Moral Sentiments,* xuất bản lần đầu tiên năm 1759. Tác phẩm này là nỗ lực nhận dạng nguồn gốc đánh giá luân lý hay thừa nhận và phản đối luân lý. Trong sách ấy, Smith nhận thức con người như một sinh vật tư lợi mặc dù có khả năng đánh giá luân lý trên cơ sở những cân nhắc khác với tính ích kỷ. Smith cho rằng qua năng lực đồng cảm thì nghịch lý hiển nhiên này được giải quyết. Nghĩa là sự đánh giá luân lý thường được tiến hành bằng cách duy trì tư lợi trong sự vâng lời và đặt chính mình trong quan điểm của người thứ ba, người quan sát vô tư. Trong cách này, người ta tiếp cận khái niệm đồng cảm luân lý chứ không phải là khái niệm ích kỷ, và luân lý thực sự vượt quá sự ích kỷ.

Tác phẩm *The Theory of Moral Sentiments* và các vấn đề trong sách ấy thu hút sự quan tâm ngay lập tức và mang lại danh tiếng cho tác giả. Nhưng nhiều sử gia tư tưởng kinh tế có khuynh hướng xem điều đó là không nhất quán với tầm quan trọng mà sau này Smith đặt tính tư lợi như một động lực trong *The Wealth of Nations.* Quan điểm am hiểu có khuynh hướng xem tác phẩm *The Wealth of Nations* như một sự triển khai logic của tác phẩm *The Theory of Moral Sentiments,* mặc dù vẫn chưa phải là cách đánh giá nhất trí.

TÍNH CHẤT HỆ THỐNG KINH TẾ CỦA SMITH

Adam Smith hiện nay được xem là cha đẻ kinh tế học vì ông còn hơn cả người xây dựng hệ thống. Có chứng cứ về việc ông bắt đầu xây dựng một hệ thống phân tích tổng quát từ hai thập niên trước khi xuất bản quyển *The Wealth of Nations* và phác họa hệ thống này rất rõ ràng trước năm 1776. Hệ thống của Smith kết hợp thuyết nhân tính và thuyết lịch sử với hình thức đặc biệt của thần học tự nhiên và một số quan sát nhẫn tâm của đời sống kinh tế. Bó hẹp trong lĩnh vực kinh tế, hệ thống của ông mô tả đặc điểm các hoạt động nông nghiệp, công nghiệp và thương mại. Sự trao đổi trong hệ thống này được làm cho thuận tiện bằng việc sử dụng tiền tệ, và sản xuất mang đặc điểm phân công lao động. Ba đặc điểm chính trong

phân tích chính của ông là phân công lao động, phân tích giá cả và phân phối, và tính chất tăng trưởng kinh tế.

Thành tựu của Smith trong lĩnh vực kinh tế học không chỉ có khuynh hướng mang nguyên tắc nghiêm túc và riêng biệt của nghiên cứu khoa học vào kinh tế học mà còn đánh dấu sự khởi đầu của những gì gọi là giai đoạn cổ điển trong tư tưởng kinh tế. Giai đoạn này trải rộng từ khi xuất hiện tác phẩm *The Wealth of Nations* năm 1776 cho đến khi John Stuart Mill mất năm 1873. Mặc dù sự khác biệt cụ thể trong quan điểm vẫn dai dẳng trong số thành viên trường phái cổ điển, thường duy trì các nguyên tắc kể cả niềm tin vào sự tự do tự nhiên (bất can thiệp) và tầm quan trọng của sự tăng trưởng kinh tế như một phương tiện cải thiện sự sinh tồn của con người[1]. Hai quan điểm này, phải được tìm thấy trong thuyết Trọng nông cũng làm nền tảng cho tác phẩm *The Wealth of Nations*.

Luật tự nhiên và quyền sở hữu tài sản

Trong thời đại của Adam Smith, kinh tế học là một môn học mới, định nghĩa bao quát như "kinh tế chính trị học". Vấn đề kinh tế, chính trị chính mà Smith trình bày để mô tả và giải quyết mối quan hệ của cá nhân với nhà nước và các chức năng thích đáng của nhà nước trong mối liên hệ với các thành viên. Quan điểm của Smith về những vấn đề này trên cơ sở hệ thống thần học tự nhiên của ông được trình bày chi tiết trong tác phẩm *The Theory of Moral Sentiments* và được mang sang với một vài bổ sung cho quyển *The Wealth Of Nations*. Thần học ấy không gì khác hơn là thuyết luật tự nhiên theo triết học Kinh viện-Hy Lạp, mặc dù thấm nhuần lương tri của Scotland.

Dĩ nhiên, phái Trọng nông ca ngợi trật tự tự nhiên trên cơ sở luật tự nhiên đối lập với luật chế định. Đối với họ, luật tự nhiên phản ánh suy nghĩ của đấng sáng tạo, nhưng được suy luận bằng lập luận con người. Bởi vì luật tự nhiên có mức tán thành cao hơn luật chế định, vì là những tuyên bố đơn thuần của hội đồng lập pháp, nên luật chế định thấp hơn, càng ít càng tốt. Sau khi bàn điều này khá xa, rõ ràng họ đứng trước ngưỡng cửa bất can thiệp như một vỏ bọc của luật tự nhiên. Cả phái Trọng nông và Adam Smith chủ yếu tranh luận đặc điểm này.

Sir Alexander Gray chỉ rõ "luật tự nhiên dễ bàn hơn là hệ thống hóa. Nhưng chúng ta đi đến khá gần cốt lõi vấn đề khi xem luật tự nhiên như có liên quan đến tài sản cá nhân mà mỗi cá nhân đều có, và như

---

[1] Mặc dù ông không thuộc giai đoạn cổ điển, John Stuart Mill có phần là một ngoại lệ đối với cả hai điểm này (xem Chương 8).

một cố gắng mò mẫm để nhấn mạnh có nhiều "Quyền con người" tồn tại trước Nhà nước và nếu cần chống lại. Muốn diễn đạt điều này theo nghĩa gần với chủ đề của chúng ta hơn, "Luật tự nhiên" ngụ ý sự hạn chế chức năng hoạt động của chính phủ, trong quyền lợi tự do cá nhân" ("Adam Smith," trang 155). Xuyên suốt tác phẩm *The Wealth of Nations* và tác phẩm trước nó *The Theory of Moral Sentiments,* Smith giải thích chính phủ thần thánh trong vũ trụ phản ứng ra sao đối với các vấn đề kinh tế chính trị trực tiếp của chúng ta. Một ví dụ như thế là đoạn văn nổi tiếng của Smith về "bàn tay vô hình":

> "Mỗi cá nhân nhất thiết phải lao động để mang lại lợi tức hàng năm của xã hội càng nhiều càng tốt. Nói chung, anh ta không dự định làm tăng quyền lợi chung, cũng như không hề biết mình đang làm tăng nhiều bao nhiêu. Bằng cách chuộng sự ủng hộ công nghiệp trong nước hơn là công nghiệp nước ngoài, anh ta chỉ dự định vì sự an toàn của chính mình, và bằng cách điều khiển công nghiệp ấy theo cách chẳng hạn như sản phẩm của nó có giá trị cao nhất, anh ta chỉ dự định kiếm cho riêng mình, và trong trường hợp này cũng như trong nhiều trường hợp khác, anh ta được dẫn dắt bằng bàn tay vô hình để thúc đẩy mục đích vốn không phải là bộ phận trong dự định của anh ta. Luôn không phải là điều tệ hơn đối với xã hội không phải là bộ phận của nó. Bằng cách theo đuổi quyền lợi của riêng mình, anh ta thường thúc đẩy những gì của xã hội có hiệu quả hơn là khi anh ta thực sự có dự định thúc đẩy xã hội. Tôi không hề biết công việc làm rất tốt bởi những người làm ra vẻ kinh doanh vì điều tốt chung. Đây quả thực là sự làm ra vẻ, không phổ biến trong giới thương gia, và cần sử dụng thật ít lời trong việc khuyên can họ đừng nên làm (*Wealth of Nations,* trang 423).

Đoạn văn khác chỉ trích tính vô ích trong kế hoạch hóa tập trung, sự vô lý của chủ nghĩa quan liêu và nhà chính trị:

> "Con người trong hệ thống... có thể rất sáng suốt trong tính tự cao tự đại của chính mình, và thường được võ trang bằng vẻ đẹp chỉ là tưởng tượng về kế hoạch lý tưởng của chính phủ, rằng anh ta không thể chịu đựng sự xa rời khỏi bất kỳ bộ phận nào trong hệ thống dù là nhỏ nhất. Anh ta cứ tiếp tục xác lập kế hoạch hoàn hảo, trong tất cả các bộ phận của kế hoạch, mà không hề xét đến quyền lợi lớn cũng như định kiến ăn sâu phản đối kế hoạch. Anh ta dường như tưởng tượng rằng mình có thể sắp xếp những thành viên khác nhau trong một xã hội lớn với sự thanh thản như bàn tay sắp các quân cờ vốn không có nguyên tắc di chuyển nào khác ngoài bàn tay đang ép buộc chúng, nhưng trong bàn cờ xã hội con người rộng lớn, thì mỗi quân cờ đều có nguyên tắc di chuyển của riêng mình, khác với những gì mà cơ quan lập pháp có thể chọn để áp đặt lên quân cờ". *(Theory of Moral Sentiments,* trang 380-381).

Những đoạn này cho thấy sự lên án của Smith cho rằng sự hài hòa tự nhiên tồn tại trong thế giới kinh tế khiến cho chính phủ can thiệp vào hầu hết các vấn đề vừa không cần thiết và vừa không mong muốn. Bàn tay

vô hình, thuyết tự do tự nhiên, sự uyên thâm của Chúa (được nhìn thấy ngay cả trong hành động điên rồ của con người) là tất cả bộ phận của lý luận. Nhưng có một nền tảng vững chắc hơn là thuyết siêu hình. Có lý luận theo thực nghiệm mà Smith cũng dựa vào để buộc tội chính phủ là không có năng lực trên *thực tế* và làm cơ sở cho sự trơ tráo phi lý của người quan liêu bảo cho chúng ta phải làm gì trong những lĩnh vực nơi chúng ta biết chắc quyền lợi của mình nhiều hơn bất kỳ người nào khác. Trong quan điểm này, có sự phân chia ảnh hưởng rõ ràng giữa Adam Smith với nhà vô địch đương đại, Milton Friedman (xem Chương 20).

Nhân tính

Tính không hiệu dụng trong kiểm soát và sự khao khát tự do tự nhiên thậm chí trở thành hấp dẫn hơn khi chúng ta nghiên cứu cơ chế định hướng xã hội của Smith. Smith không phải là người theo chủ nghĩa duy lý cứng nhắc cũng không phải là một người mơ mộng vẩn vơ. Ông là người theo thuyết duy thực cứng đầu dắt dẫn con người khi ông phát hiện họ và ông đặt nền tảng phân tích xã hội của ông về tính chất không thay đổi của con người. Theo Smith, có hai đặc điểm bẩm sinh về tâm lý học con người. Đặc điểm thứ nhất là trong tư cách con người chúng ta chủ yếu quan tâm đến những vấn đề gần với mình nhất, ít quan tâm đến những gì ở xa (về thời gian lẫn không gian), vì thế, tất cả chúng ta đều có ý nghĩa quan trọng đối với bản thân mình:

> "Mỗi người ... trước hết và chủ yếu được để nghị chăm sóc cho chính mình, và mỗi người chắc chắn trong mọi lãnh vực đều thích hợp hơn và có khả năng hơn để chăm sóc cho chính mình hơn bất kỳ người khác". *(Theory of Moral Sentiments,* trang 359).

Đặc điểm thứ hai, thực ra là hệ luận của đặc điểm thứ nhất là mong muốn quá mạnh của mỗi người để cải thiện điều kiện của mình:

> "... mong muốn cải thiện điều kiện của chúng ta [là] một mong muốn, mặc dù nói chung là điềm tĩnh và vô tư, đến với chúng ta từ bào thai, và không bao giờ rời chúng ta cho đến khi chúng ta đi xuống mồ. Trong khoảng thời gian cách quãng ngắn cách hai thời điểm này, có lẽ hiếm khi có một khoảnh khắc duy nhất trong đó bất kỳ con người nào cũng đều hài lòng hoàn toàn và trọn vẹn với tình trạng của mình, như không hề có bất kỳ mong muốn nào thay đổi hay cải thiện thuộc tất cả mọi loại". *(Wealth of Nations,* trang 324-325).

Đặt chủ đề của chúng ta trong nghĩa hẹp hơn, con người là *tư lợi*, một đặc điểm không hẳn đồng nghĩa với ích kỷ. Con người "kinh tế" của Smith trong tác phẩm *The Wealth of Nations* không phải là khác với con người "luân lý" của ông trong tác phẩm *The Theory of Moral Sentiments*. Cả hai đều là sinh vật tư lợi. Trong tác phẩm *The Theory of Moral Sentiments,* sự đồng cảm là năng lực của con người duy trì tư lợi trong kiểm soát,

trong khi trong tác phẩm *The Wealth of Nations,* sự cạnh tranh là năng lực kinh tế kiềm chế tư lợi. Thực ra, sự cạnh tranh đảm bảo rằng theo đuổi tư lợi sẽ cải thiện phúc lợi kinh tế của xã hội. Trong thời đại Smith, đây là một quan điểm theo chủ nghĩa Tự do, vì ngụ ý rằng một xã hội không có sự kiểm soát mở rộng của chính phủ sẽ bị thoái hóa thành những vụ hỗn loạn, giả định là như thế. Trái lại độc quyền tượng trưng cho tư lợi không bị kiềm chế và sự phá hoại phúc lợi kinh tế tiếp theo sau. Mặc dù tất cả những người bán hàng hóa và làm dịch vụ thích đưa ra giá cao nhất có thể đối với hàng hóa và kỹ năng của họ, nhưng thường thì họ không thể đạt được, trừ phi họ có đặc quyền độc quyền, trong thời đại của Smith do chính phủ cấp. Sự cạnh tranh, hay sự vắng mặt độc quyền sẽ buộc tất cả những người bán giảm giá của họ (trong giới hạn) để thu hút thêm nhiều khách hàng, và kết quả tự nhiên của hành động đó là giá tiêu dùng thấp hơn và cải thiện phúc lợi kinh tế. Đối với nhà kinh tế học, một số đoạn văn đáng nhớ nhất của Smith bao gồm lời tố cáo kịch liệt chống lại đặc quyền độc quyền. Một trong những câu nói nổi tiếng của ông "Con người trong cùng ngành nghề hiếm khi gặp nhau, thậm chí để vui chơi và tiêu khiển, nhưng cuộc chuyện trò chấm dứt trong âm mưu chống lại công chúng hay trong một số thủ đoạn nâng giá" *(Wealth of Nations,* trang 128). Đoạn khác ông nhận xét:

> "Sự độc quyền... là kẻ thù lớn đối với việc quản lý hiệu quả, vốn không bao giờ được xây dựng rộng khắp mà trong kết quả của sự cạnh tranh đều khắp và tự do buộc mọi người phải cầu viện nó vì lợi ích của sự tự vệ" *(Wealth of Nations,* trang 147).

Thuyết lịch sử: Tư lợi và tăng trưởng kinh tế

Trong quan điểm của Adam Smith, tư lợi, sự phát triển quyền sở hữu tài sản, và phân công lao động tất cả đều đan quyện với nhau trong tiến trình lịch sử tăng trưởng kinh tế. Nhận thức đúng thực tế này là điều quan trọng đối với việc tìm hiểu kinh tế vĩ mô của Smith trong "thời đại thương mại".

Lịch sử văn minh theo khái niệm của Smith nhận dạng bốn giai đoạn tiến hóa. Hai giai đoạn đầu là giai đoạn săn bắn và chăn thả của các nền văn hóa du cư, tiền Phong kiến. Hai giai đoạn tiếp theo là giai đoạn trồng trọt, và sau cùng là giai đoạn thương mại. Mỗi giai đoạn được đánh dấu bằng một cấu trúc quyền sở hữu tài sản có phần khác biệt. Nền văn hóa săn bắn không thừa nhận quyền sở hữu tài sản độc quyền. Mọi thành viên trong xã hội đều giữ đúng địa vị tương đối bình đẳng, về kinh tế lẫn xã hội, ít có nhu cầu về một cấu trúc chính phủ dân sự trang trọng vì dân số còn ít và sống du cư. Trong một nền văn hóa như thế, người cao tuổi và hiểu biết thường giữ vai trò lãnh đạo, sự phục tùng tự áp đặt cho phần xã hội còn lại khi đối mặt với kinh nghiệm và tri thức cấp cao.

Qua thời gian, tư lợi mang lại sự tiến hóa chính trị xã hội quan trọng và tăng trưởng kinh tế. Xã hội dân sự đến một phạm vi lớn là kết quả của tài sản cá nhân và sự tích lũy của cải. Smith xem vai trò chủ chốt của những người chăn cừu trong giai đoạn lịch sử chăn thả:

> "Chính trong thời đại của những người chăn cừu, trong giai đoạn hai của xã hội, mà sự bất bình đẳng về của cải lần đầu tiên bắt đầu diễn ra, và mở đầu mức độ uy quyền và lệ thuộc không thể tồn tại trước đó. Do đó mở đầu một số mức độ của chính phủ dân sự rất cần thiết để duy trì chính nó... Chính phủ dân sự trong phạm vi được hình thành nhằm bảo vệ tài sản, thực ra được hình thành để bảo vệ người giàu chống lại kẻ nghèo, hay bênh vực những người có một số tài sản so với người không có gì cả". *(Wealth of Nations,* trang 674).

Nói cách khác, trong xã hội dân sự một hệ thống thứ bậc của cải dẫn đến thứ bậc quyền lực với những thứ trang bị quen thuộc, cha truyền con nối nắm quyền lực, các triều đình, và cứ tiếp diễn như thế. Người nghèo trong cấu trúc này nguyện trung thành để đổi lấy sự che chở của người giàu.

Sau cùng, các nền văn hóa du cư có khuynh hướng được thay bằng cộng đồng sống cố định bằng nông nghiệp. Với đời sống định cư này lượng cung cấp lương thực ổn định hơn, sự chuyên môn hóa gia tăng và dân số đông hơn. Trong thời Trung Cổ, loại xã hội này được bọc vào cấu trúc định chế gọi là chế độ Phong kiến. Chính phủ dân sự trong chế độ phong kiến phân quyền nhiều đến mức mỗi Nam tước cai quản thái ấp thi hành luật pháp ngay trong lãnh địa của mình. Ở châu Âu, hệ thống này kéo dài từ khi đế quốc La Mã sụp đổ cho đến khoảng cuối thế kỷ 15. Cấu trúc hiện vẫn đang tồn tại ở một số nước thuộc thế giới thứ ba.

Vì tư lợi là nguyên nhân tạo ra sự quá độ từ xã hội du cư sang xã hội nông nghiệp, vì thế Smith dùng để giải thích cho sự phát triển xã hội thương mại với sự phát triển các thành phố sau này như các trung tâm thương mại. Trong giai đoạn trước mắt sau khi La Mã sụp đổ, thương gia và thợ cơ khí thành thị đóng thuế bằng mức với nông dân ở thôn quê. Thế nhưng khi cư dân thành thị độc lập nhiều hơn, thì họ tiếp tục được miễn một số "thuế kinh doanh". Vì thế họ xuất hiện như một giai cấp "thương gia tự do" ban đầu, và quả thật, họ là những nhà Tư bản đầu tiên. Dân thành thị thường liên minh với nhà vua chống lại một kẻ thù chung đó là Nam tước có đất. Nhà vua thường ban cấp nhượng địa cho thành phố để đổi lại việc họ liên minh với nhà vua chống lại các chúa đất phong kiến, và sự độc lập tài chánh có thể đạt được ở các thành phố để đổi lấy tiền thuế đóng một lần cho nhà vua. Những phát triển này dẫn đến sự tự quản trong các thành phố và sự hình thành sự thống trị của pháp luật sau đó, đến lượt pháp luật cung cấp một cơ sở vững chắc để mở rộng thương mại, nhất là ở các thành phố ven biển. Thương mại phát triển đến lượt làm cho

thành phố thậm chí không còn phụ thuộc nhiều vào thái ấp nữa. Sau cùng, thành phố trở thành nơi trú ngụ của những nhà Tư bản thiếu kinh nghiệm vì luật thành phố bảo vệ nông nô bỏ trốn miễn là họ tránh bị bắt trong một năm. Smith nhấn mạnh khuynh hướng này trong đoạn văn sau:

> "Nếu trong tay của một người trồng trọt nghèo, với thân phận nông nô bị áp bức, tích lũy được một ít gia súc, dĩ nhiên anh ta phải giấu chủ đất rất kỹ nếu không thuộc về mình thì cũng là cơ hội đầu tiên để anh ta chạy về thành phố trốn". *(Wealth of Nations,* trang 379).

Thân phận nông nô là một định chế trong đó nông dân bị ràng buộc với ruộng đất và nợ một lượng lao động nhất định với chủ đất. Nhưng khi tích lũy được một ít thặng dư họ nhận thấy mình có thể "mua lại" nghĩa vụ này bằng cách trả tiền thuê đất cho chủ đất để thay cho công lao động. Trước tiên, sản phẩm thặng được trao đổi lấy tiền ở các chợ ngũ cốc địa phương, sau đó tiền dùng để "thay thế" nghĩa vụ lao động của họ. Điều này thường xảy ra trong tình huống trong đó nông dân gần như là thương nhân nhỏ, độc lập. Anh ta có thể thuê đất của chủ, bán sản phẩm để trang trải tiền thuê đất, và giữ khoảng chênh lệch cho bản thân. Kết quả lũy tích của hành vi này là làm xói mòn những ràng buộc truyền thống của thái ấp và thay thế thị trường, tìm kiếm lợi nhuận như một nguyên tắc sản xuất. Vào giữa thế kỷ 14, tiền thuê đất vượt quá giá trị công lao động ở nhiều nơi thuộc châu Âu.

Lãnh chúa muốn hợp tác với sự sắp xếp định chế mới, một phần là do sự thay đổi trong mẫu tiêu dùng của họ, đòi hỏi phải tăng thêm lượng tiền mặt để mua "hàng rẻ tiền" và hàng xa xỉ ở các thương gia thị thành. Trước kia, lãnh chúa cai quản thái ấp chỉ là một chủ đất đơn thuần theo nghĩa hiện đại, chẳng bao lâu sau một "thị trường" về đất đai xuất hiện dựa trên quyền sở hữu tài sản cá nhân và sự hỗ trợ của luật hợp đồng. Từ quan điểm này, chỉ còn một bước ngắn dẫn đến sự chuyên môn hóa và phân công lao động - đặc điểm của thời đại công nghiệp.

Tóm lại, sự tăng trưởng kinh tế cho đến khi xuất hiện "hệ thống thương mại" là kết quả tương tác tư lợi, bổ sung quyền sở hữu tài sản và sự thay đổi định chế theo nghĩa rộng. Với hệ thống thương mại vào năm 1776, Smith dựa vào đó để phát biểu sự tăng trưởng kinh tế phải phụ thuộc vào biện pháp tới hạn phát triển chuyên môn hóa và phân công lao động. Chúng ta sẽ trở lại vai trò trung tâm của hai nguyên tắc như nhau này sau khi xem những cơ sở kinh tế vi mô của thuyết tăng trưởng của Smith.

Thật khó, nếu không nói là khó có thể, đánh giá một quyển sách khi chưa xem qua nó, trong trường hợp tác phẩm *The Wealth of Nations*, việc đọc quyển sách này quả là một công việc ghê gớm. Nhưng chính đây là nhiệm vụ mà mỗi sinh viên khoa kinh tế học tập nghiêm túc nên tìm đọc (ít nhất là một lần). Vì quyển sách chứa đựng nhiều nội dung khác ngoài sự

công kích chủ nghĩa Trọng thương (độc quyền) nổi tiếng của Smith và sự biện hộ của ông về tự do tự nhiên (bất can thiệp), chính vì điểm này sách mới nổi tiếng. Thực ra, đây là tác phẩm rất tuyệt, nếu xét theo tiêu chuẩn của thế kỷ 20, không phải là tác phẩm kinh điển nở hoa muộn mà còn nhiều chuyên luận kinh tế khác. Người đọc rất nhiều và trích dẫn ngay cả lúc Smith còn sinh thời.

Trong nhiều cách, phần nào ít đọc nhất là phần thú vị nhất khi Smith lạc đề về lịch sử giáo dục thời Trung Cổ hay phương pháp chọn giám mục trong nhà thờ thời cổ đại. Bất kể những lạc đề này, *The Wealth of Nations* vẫn chứa đựng phân tích kinh tế xác đáng và quan trọng.

Phần duyệt tóm tắt nội dung quyển *The Wealth of Nations* cho thấy xử lý rất rộng. Tập I, nghiên cứu về phân công lao động, nguồn gốc và sử dụng tiền tệ, và xác định giá cả, tiền lương, lợi nhuận và tiền thuê đất, và sự lạc đề sinh động về những biến đổi trong giá trị của bạc. Tập II đề cập lý thuyết về vốn và lãi thường bị phỉ báng của Smith. Trong tập III, ôn lại sự phát triển kinh tế ở châu Âu từ thời cổ đại đến thế kỷ 18. Tập IV đề cập những hệ thống kinh tế chính trị khác nhau kể cả sự phê bình gay gắt chủ nghĩa Trọng thương và rào cản tự do mậu dịch. Tập V kết luận bằng chuyên luận khá dài về sự đánh thuế và chính sách tài chánh ở Anh thế kỷ 18. Không phải ngạc nhiên, ngày nay một số nhà kinh tế khoe rằng mình đã đọc hết toàn bộ từ đầu đến cuối kiệt tác này.

Cơ sở kinh tế vi mô trong *The Wealth of Nations*

Vì đề cập vô số chủ đề kinh tế, chủ đề trọng tâm của *The Wealth of Nations* như học thuyết Trọng nông là sự tăng trưởng kinh tế. Trong khi phái Trọng nông tập trung vào sự phát triển sản phẩm ròng, thì Smith nhấn mạnh đến sự phát triển của cải quốc gia (theo từ chuyên ngành hiện nay, ý ông muốn nói thu nhập quốc gia). Nhưng hơn cả phái Trọng nông, Smith tiếp tục nghiên cứu *thuyết giá trị*, vì thế khắc phục khiếm khuyết nghiêm trọng trong phân tích của phái Trọng nông. Nói cách khác, sự quan tâm kinh tế vĩ mô của Smith đối với tăng trưởng kinh tế vẫn dựa vào một số cơ sở kinh tế vi mô, đáng kể nhất là thuyết giá trị.

Thuyết giá trị

Chương viết về giá trị trong *The Wealth of Nations* mở đầu bằng thảo luận về ưu điểm của phân công lao động và sử dụng tiền tệ trong xã hội tiên tiến. Smith cho rằng phân công lao động phát sinh từ một xu hướng trong nhân tính phải trao đổi, mỗi thương gia phải có (tiền) dự trữ để đổi lấy nhu cầu cần thiết. Tiền tệ khiến cho thương mại thuận tiện hơn đến mức nói chung được mọi người chấp nhận và dễ mang theo. Khi ấy giá trị được xác định bằng những nguyên tắc mà con người tuân theo một cách

đương nhiên trong việc trao đổi hàng hóa để lấy tiền hay hàng hóa khác.

Smith đặt vấn đề giá trị trong nghịch lý sau đây:

"Từ giá trị ... có hai nghĩa khác nhau, đôi lúc diễn đạt tính hiệu dụng của một số mặt hàng cụ thể, đôi lúc là khả năng mua hàng hóa khác mà quyền sở hữu mặt hàng đó chuyển nhượng. Một gọi là "giá trị sử dụng", một là "giá trị trao đổi". Mặt hàng có giá trị sử dụng cao nhất thường ít hay không có giá trị, trái lại mặt hàng có giá trị trao đổi cao nhất thường ít hay không có giá trị sử dụng. Không gì hữu dụng hơn nước, nhưng hầu như không có chuyện mua nước, cũng hiếm có mặt hàng nào trao đổi với nước. Trái lại, một viên kim cương, hầu như hiếm có giá trị sử dụng nhưng cần phải có một lượng hàng hóa rất lớn mới đổi được". *(Wealth of Nations,* trang 28).

Như chúng ta sẽ thấy, kinh tế học cổ điển không thể giải quyết nghịch lý giá trị này hay sự phân biệt giữa *giá trị sử dụng* và *giá trị trao đổi*, bởi lẽ trong tư cách một nhóm, các nhà kinh tế học cổ điển không cố gắng giải thích sự tồn tại và ý nghĩa của định giá biên tế trong thương trường. Đối với Smith, ông trình bày cách giải thích về giá trị trao đổi hay giá tương đối và tính co dãn giá cả này qua thời gian.

Lao động làm thước đo giá trị

Tập I, Chương 5 đến 7 trong quyển *The Wealth of Nations* đề cập trọng tâm thảo luận giá trị trao đổi của Smith. Giải thích sau đó của Smith về vấn đề này thường bị nhầm lẫn bởi thực tế trong những chương này có vẻ ông thảo luận cùng lúc cả *thước đo* giá trị (giá cả) và *nguyên nhân* giá trị. Ví dụ trong Chương 5, ông phát biểu:

"Giá trị của bất kỳ hàng hóa nào... đối với người đang sở hữu nó, và người đó không có ý định sử dụng hay tiêu dùng cho bản thân, mà phải trao đổi để lấy hàng hóa khác, bằng với số lượng lao động giúp anh ta có thể mua hay điều khiển. Vì thế, lao động là thước đo thực sự của giá trị có thể trao đổi mọi loại hàng hóa". *(Wealth of Nations,* trang 30).

Quan điểm này, cho rằng những gì được mua bằng tiền hay bằng hàng hóa đều tậu được bằng lao động có vẻ như Smith lấy từ quan điểm của bạn ông là David Hume, mặc dù quan điểm tương tự được những người đi trước Smith như Sir William Petty phát biểu (xem Chương 4). Thế nhưng, có một số khó khăn về thực tế và lý thuyết trong thuyết giá trị lao động, và Smith biểu lộ nhận thức của ông về những vấn đề này:

"Thường rất khó khẳng định tỉ lệ giữa hai số lượng lao động khác nhau. Thời gian chi phí cho hai loại công việc khác nhau không phải lúc nào cũng xác định được tỉ lệ này. Mức độ khó nhọc khác nhau kéo dài, và mức độ khéo léo phải thực hiện, đều phải tính đến. Lao động trong một giờ làm việc chuyên cần nhiều hơn lao động của hai giờ buôn bán thư nhàn, hay một giờ áp dụng vào thương mại

bằng chi phí mười năm lao động học tập, hơn cả sự cần cù hàng tháng trong việc làm thông thường và cụ thể. Nhưng việc đánh giá sự khó nhọc hay khéo léo không phải là dễ. Thực ra trong trao đổi với nhau các sản phẩm khác nhau thuộc nhiều loại lao động khác nhau, một số trợ cấp thường dành cho cả hai. Thế nhưng, phải được điều chỉnh không phải bằng cách đánh giá chính xác nào mà bằng sự mặc cả, thương lượng của thị trường, theo loại bình đẳng phỏng chừng, dù không chính xác, nhưng cũng hiệu quả để tiến hành kinh doanh trong đời sống bình thường". *(Wealth of Nations,* trang 31).

Giá cả

Dĩ nhiên tiền tệ là thước đo giá trị thông thường nhất, nhưng Smith cũng nhận thấy những khiếm khuyết của thước đo tiền tệ, vì giá trị của chính bản thân tiền tệ thay đổi qua thời gian. Vì thế ông cất công phân biệt cẩn thận giữa giá *thực tế* và giá *danh nghĩa* trong suốt phần còn lại trong Chương 5. Ông chỉ rõ, ví dụ:

"Lao động, giống như hàng hóa có thể cho rằng có giá thực tế và giá danh nghĩa. Giá thực tế bao gồm số lượng những điều cần thiết và sự thuận tiện của cuộc sống dành cho nó, giá danh nghĩa nằm trong số tiền. Người lao động có thể giàu hay nghèo, được thưởng nhiều hay ít, tỉ lệ với giá thực tế chứ không phải giá danh nghĩa lao động của anh ta". *(Wealth of Nations,* trang 33).

Trong Chương 6, Smith sau cùng làm rõ khi con người rời khỏi "tình trạng xã hội thô sơ ban đầu trước khi tích lũy vốn và chiếm đất đai làm của riêng", chỉ riêng lao động không thôi vẫn không đủ giải thích giá thị trường. Các nền kinh tế Tư bản mang đặc điểm tích lũy Tư bản và quyền sở hữu tài sản cá nhân về ruộng đất và các tài nguyên khác. Vì thế trong xã hội tiên tiến hơn, theo Smith, giá thị trường được giải quyết thành ba thành phần:

"Tiền lương, lợi nhuận và tiền thuê đất là ba nguồn chính của mọi thu nhập cũng như mọi giá trị có thể trao đổi. Tất cả thu nhập khác [thu nhập tiền lãi, thuế, v.v...] sau cùng rút ra từ nguồn này hay nguồn khác trong ba nguồn này". *(Wealth of Nations*, trang 52).

Bằng cách tính lợi nhuận như một trong những thành phần cần thiết của giá, Smith chứng minh sự hiểu biết khái niệm phí tổn cơ hội. Ông nhận xét:

"Mặc dù trong ngôn ngữ thông thường những gì gọi là giá gốc của bất kỳ hàng hóa nào không nên hiểu là lợi nhuận của người phải bán hàng hóa ấy thêm lần nữa, nhưng nếu anh ta bán hàng với giá không để cho anh ta có mức lợi nhuận thông thường so với người bên cạnh, thì rõ ràng anh ta là người thua lỗ trong kinh doanh, nếu sử dụng vốn theo một số cách khác thì lẽ ra anh ta cũng có được lợi nhuận này". *(Wealth Of Nations,* trang 55).

Lưu ý sự phát triển quan điểm tự nhiên của hai chương này trong *The Wealth of Nations.* Nhiều tác giả đi đầu đều biết thuyết giá trị chi phí-lao động,

nhiều tác giả theo sau quy thuyết trên cho Smith. Nhưng giải thích của ông thực sự là vấn đề khác. Ông cho rằng phải tính đến *thước đo* giá trị thật sự, theo nghĩa chính xác, là thời gian lao động. Ông cũng thừa nhận *nguồn* giá trị là chi phí sản xuất cần thiết cho mỗi hàng hóa. Tóm lại, Smith cảm thấy thuyết giá trị lao động chỉ có giá trị đối với các xã hội nguyên thủy nơi lao động tượng trưng cho yếu tố sản xuất chính (nếu không nói là duy nhất).

Giá Thị trường so với giá Tự nhiên

Chương 7 Tập I đầy ắp những gì mà Mark Blaug gọi là:

"Loại 'phân tích cân bằng cục bộ' vốn luôn là sinh kế của các nhà kinh tế học". *(Economic Theory in Retrospect,* trang 39).

Trong chương này, Smith bàn đến giá *tự nhiên* và giá *thị trường* của hàng hóa. Về cơ bản, Smith trình bày sự phân đôi giữa giá thực tế (nghĩa là thị trường) và giá tự nhiên. Giá thực tế được xác định bằng sự tương tác giữa cung cầu trong ngắn hạn, còn giá tự nhiên là chi phí sản xuất dài hạn. Theo cách dùng từ của riêng ông:

"Giá thị trường của mọi loại hàng hóa cụ thể được điều tiết theo tỉ lệ giữa số lượng thực sự mang ra thị trường, và nhu cầu của những người muốn trả theo giá tự nhiên đối với hàng hóa, hay giá trị chung gồm tiền thuê đất, lao động và lợi nhuận phải được trả để mang hàng đến đó. Người như thế gọi là người cầu thực tế, vì có thể thích hợp khi thực hiện việc mang hàng hóa ra thị trường. Chính điều này khác với nhu cầu tuyệt đối. Một người rất nghèo, trong một số chiều hướng có thể bảo là có nhu cầu cần một cỗ xe sáu ngựa, có lẽ anh ta thích xe này, nhưng nhu cầu ấy không phải là nhu cầu thực tế, cũng như hàng hóa không bao giờ được mang ra thị trường chỉ để làm thỏa mãn". *(Wealth of Nations,* trang 56).

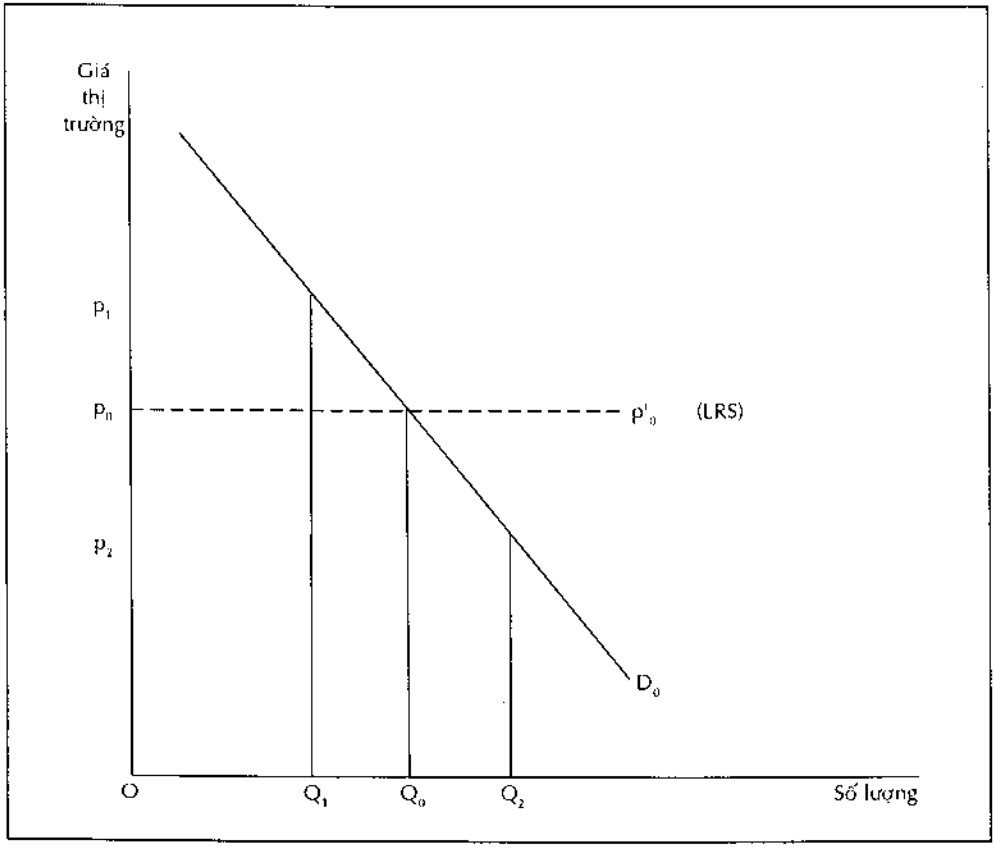
Thảo luận của Smith về giá thực tế và giá tự nhiên không phải là không nhất quán với cách giải thích chính xác về giá bằng hình ảnh nhiều hơn của Alfred Marshall (xem Chương 15) hơn 100 năm sau. Giải thích của Marshall căn cứ vào khái niệm *bảng cung cấp* cung cầu quen thuộc ngày nay, khái niệm chứng tỏ các tác giả nhận thức và giải thích với rất nhiều khó khăn. Không chút nào rõ ràng liệu quan niệm của Smith về giá cả và điều chỉnh số lượng theo nghĩa thay đổi bảng cung cấp cung cầu hay đơn thuần là những biến động theo một (nhiều) đường cong nhất định - nếu quả thật, ông không nghĩ đến sự điều chỉnh chút nào theo cách này. Chúng ta sử dụng phân tích của Marshall để tìm hiểu Smith đơn thuần chỉ làm sáng tỏ một số điểm lý thuyết theo hướng này.

Vì thế, trong Hình 5-1 cứ cho rằng một số giá - nghĩa là p_0 - tương đương với giá tự nhiên của Smith. Giá này cứ cho là bất biến qua thời gian và bằng với tổng số "tỉ lệ tiền lương, tiền thuê đất và lợi nhuận tự nhiên". Khái niệm của Smith về nhu cầu thực tế cho thấy sự tồn tại của đường

cong cầu giảm dần. Một người hành khất đáng thương thích có một cỗ xe sáu ngựa nhưng không có đủ tiền để mua, nhưng sau cùng sẽ là người tậu được, nếu giá xuống thật thấp. Những mức độ thay đổi khác về của cải tìm thấy nhu cầu của họ trở nên "hiệu quả" với giá thấp hơn. Vì thế trong Hình 5-1 giả định sự tồn tại của đường cong cầu D_0. Nhu cầu thực tế của Smith (nghĩa là số lượng theo yêu cầu với giá tự nhiên) là OQ_0. Trừ ra sự thay đổi về thị hiếu, thu nhập, giá hàng hóa khác, số người có nhu cầu và người cung cấp, và sự mong chờ ở tương lai, p_0 *và* Q_0 sẽ là giá cân bằng dài hạn và sản lượng công nghiệp được nghiên cứu.

Chúng ta hãy đặt bình luận của Smith kề với Hình 5-1:

"Khi số lượng bất kỳ hàng hóa nào mang ra thị trường quá ít so với nhu cầu thực tế [Q_1], tất cả những ai muốn trả toàn bộ giá trị tiền thuê đất, tiền lương và lợi nhuận phải trả để mang hàng đến đó, không thể được cung cấp bằng số lượng mà



HÌNH 5-1

Nếu Q_1 tượng trưng cho số lượng mang ra thị trường, thì giá thị trường sẽ tăng trên giá tự nhiên từ p_0 đến p_1

họ muốn [Q_a]. Đúng ra vì muốn có hàng, một số người trong bọn họ muốn trả thêm. Sự cạnh tranh bắt đầu trực tiếp trong số họ, giá thị trường sẽ tăng nhiều hay ít hơn giá tự nhiên [chẳng hạn đến p_1], theo hoặc là sự thiếu hụt của cải nhiều và hàng xa xỉ lố lăng của những người cạnh tranh, có vẻ làm cho sự háo hức của cuộc cạnh tranh nhiều hay ít sôi nổi hơn. Trong số những người cạnh tranh có cùng của cải và hàng xa xỉ, thì cùng mức độ thiếu hụt nói chung là cơ hội cạnh tranh sôi nổi nhiều hay ít theo sự thủ đắc hàng hóa xảy ra đối với họ quan trọng nhiều hay ít. Do đó giá của những món hàng cần thiết trong đời sống sẽ quá cao trong khi thành phố bị phong tỏa hay trong nạn đói". *(Wealth of Nations,* trang 56).

Câu sau cùng này ám chỉ rõ ràng tầm quan trọng của độ dãn cầu ngắn hạn. Mặt khác:

"Khi số lượng mang ra thị trường vượt quá nhu cầu thực tế [Q_2], không thể bán tất cả cho những ai muốn trả toàn bộ giá trị tiền thuê đất, tiền lương và lợi nhuận, phải trả để mang hàng đến đó. Một số phần phải bán cho những ai muốn trả giá thấp hơn, và giá thấp họ dành cho món hàng phải giảm giá toàn bộ. Giá thị trường sẽ hạ dần nhiều hay ít hơn mức giá tự nhiên thấp [chẳng hạn đến p_2], theo số lượng dư thừa gia tăng nhiều hay ít hơn sự cạnh tranh của người bán hay theo tầm quan trọng nhiều hay ít hơn đối với họ ngay lập tức tống bán hết hàng. Cùng lượng dư thừa trong khi nhập hàng dễ hỏng sẽ tạo ra nhiều cạnh tranh hơn so với hàng hóa để lâu... *(Wealth of Nations,* trang 57).

Câu cuối cùng trong đoạn này cũng nhắc đến tầm quan trọng của tính co dãn cung ngắn hạn. Sau cùng:

"Khi số lượng mang ra thị trường chỉ ở mức đủ cung cho nhu cầu thực tế và không nhiều hơn nữa, giá thị trường tự nhiên sẽ đi đến hoặc là thật đúng, hoặc là gần đúng như có thể đánh giá, so với giá tự nhiên [p_0]. Toàn bộ số lượng khả dụng có thể sử dụng theo giá này, và không thể sử dụng cho nhiều giá khác. Sự cạnh tranh của những nhà buôn khác nhau ràng buộc họ phải chấp nhận giá này, nhưng không ràng buộc họ phải chấp nhận mức giá thấp hơn". *(Wealth of Nations,* trang 57).

Phân tích đã đề cập rõ ràng xoay quanh sự tồn tại của cạnh tranh, một đối thủ cho là phải tồn tại trong số những người mua cũng như trong số những người bán cùng một sản phẩm. Hơn nữa, chính trong hiểu biết tính chất cạnh tranh và tác dụng của nó mà Smith đã tiến bộ hơn hẳn so với kinh tế học triết học Kinh viện và thật ra, ông đã đưa phân tích kinh tế đi theo đường hiện đại. Smith nhạy bén trong việc nhận biết các thực thể kinh tế của chủ nghĩa Tư bản mới xuất hiện hình thành học thuyết giá công bình không cần thiết. Thế giới "hiện đại" dựa vào sự tồn tại của sự cạnh tranh nguyên tử, ít nhiều ngụ ý phân bố quyền lực kinh tế bằng nhau. Sự phân bố quyền lực đến lượt nó tạo ra sự kiểm tra tự động đối với

sự lạm dụng quyền lực của cá nhân, vốn là mối quan tâm chính của các nhà triết học Kinh viện. Thuyết giá tự nhiên của Smith đầy ắp điều kiện công bằng kinh tế do các thầy thuốc trong nhà thờ trình bày, đồng thời cũng mang lại khái niệm giá công bằng quy phạm không cần thiết trong "thế giới mới" của sự cạnh tranh nguyên tử.

Có chứng cứ cho thấy Smith không hoàn toàn yên tâm với khái niệm giá và cân bằng trừu tượng. Như mục điểm lại kinh tế học triết học Kinh viện(Chương 2) rõ ràng cho thấy, có hai "thuyết" cạnh tranh ganh đua trong giai đoạn chính: mặt cung và mặt cầu mỗi mặt đều khẳng định tính vượt trội của chính nó. Vì giá thị trường phải bao gồm chi phí sản xuất qua thời gian dài, giá trị phải là một hàm số tài nguyên sử dụng trong sản xuất. Mặt khác, cầu cũng khẳng định chính mình là yếu tố xác định giá trị bởi lẽ người ta muốn trả giá cho một món đồ tỉ lệ với cường độ mong muốn của họ. Smith lưu ý rằng giá trị có thể chịu ảnh hưởng của tính hiệu dụng (cầu), nhưng ông không đưa mặt này ra phân tích. Sự đóng góp của ông với thuyết cầu khá hạn chế trong phân biệt giữa nhu cầu tuyệt đối (mong muốn tổng hợp) và nhu cầu thực tế (mong muốn + sức mua). Nhu cầu thực tế là nhu cầu của người mua muốn trả "giá tự nhiên", là giá thích hợp bao gồm chi phí sản xuất. Smith thấy rõ rằng "thuyết chi phí" của giá trị cần phân tích chi tiết hơn, có vẻ ông muốn chọn lao động như một mẫu số chung làm nền tảng cho các yếu tố giá trị cung-cầu. Ngoài ra, dường như ông đang dò dẫm tìm cách *đánh giá* giá trị tuyệt đối và phổ biến, nhưng ông không thành công trong phương diện này. Cố gắng của Smith giải quyết hai tập hợp khẳng định, cung và cầu, dẫn đến sự mô tả sự cân bằng vừa phác họa ở trên.

Có hai điểm cần phải nhấn mạnh liên quan đến hoạt động của Smith. Thứ nhất Smith có khuynh hướng xem giá tự nhiên không chỉ là sự cân bằng ("giá trung tâm liên tục hút giá của tất cả hàng hóa") nhưng là một tiêu chuẩn *bất biến* qua thời gian dài. Theo cách nói hiện đại, ông nhìn thấy đường cong cung dài hạn đang nằm ngang. Trong Hình 5-1, đường cong cung dài hạn có cùng quỹ tích như các đường chấm chấm, $p_o\, p_o'$. Vì loại đường cong cung dài hạn chỉ tồn tại trong các ngành công nghiệp mang đặc điểm chi phí sản xuất không đổi, thuyết giá trị của Smith chỉ thích hợp cho một trường hợp cụ thể. Ngày nay các nhà kinh tế học nhận ra rằng nhiều ngành công nghiệp sản xuất trong những điều kiện chi phí gia tăng, và một ít ngành thực tế sản xuất trong điều kiện chi phí giảm.

Điểm thứ hai mà Smith nhấn mạnh tính chất trừu tượng trong mô hình của ông bằng cách chứng minh Thị trường thực thường đi lệch khỏi lý tưởng ra sao:

> "... mặc dù giá thị trường của mỗi mặt hàng cụ thể theo cách này tiếp tục cứ hút về giá tự nhiên, nếu có người bảo như thế, tuy nhiên đôi lúc do sự cố đặc biệt, đôi lúc do các nguyên nhân tự nhiên, đôi lúc do điều tiết chính sách cụ thể, trong nhiều

hàng hóa, giá thị trường vẫn giữ mối quan hệ gắn bó với giá tự nhiên trong một thời gian dài". *(Wealth Of Nations,* trang 59).

Thuật ngữ của Smith có vẻ lạ đối với các tiêu chuẩn hiện đại, nhưng ông muốn nói qua từ "sự cố" chính là sự kiện quy tụ lại để ngăn chặn thông tin của người bán hay người mua. Bí mật kinh doanh hay kỹ thuật sản xuất bí mật có tác dụng này. "Nguyên nhân tự nhiên" là nguyên nhân khiến cho giá cao hơn mức "tự nhiên" kể cả diện tích hạn chế của một số loại đất đặc biệt. Ví dụ, người sành rượu nho biết rằng tất cả loại đất thích hợp để sản xuất rượu vang đỏ Mouton-Rothschild không thể cung cấp nhu cầu thực tế, đến nỗi giá rượu vang này cao hơn phí tổn sản xuất gấp nhiều lần. Adam Smith biết rằng ít có thể thực hiện với tính thất thường của tự nhiên, bí mật kinh doanh và sản xuất không thể giữ kín trong thời gian thật dài. Nhưng điều tiết của chính phủ lại là chuyện khác. Kinh tế học Anh trong thời đại của Smith vẫn còn những thông lệ hạn chế nó ngăn cản thị trường đạt đến sự cân bằng, do đó hạn chế khối lượng thương mại, nội và ngoại thương, nó ngăn cản phân công lao động và làm trì hoãn tăng trưởng kinh tế.

Smith nhanh chóng chỉ rõ sự giống nhau giữa sự cấp phép đặc quyền độc quyền của chính phủ với bí mật kinh doanh:

"Giấy chứng nhận độc quyền cấp cho cá nhân hay một công ty kinh doanh đều có tác dụng như nhau như một bí mật kinh doanh hay các nhà công nghiệp. Những người độc quyền, bằng việc giữ cho thị trường luôn trong tình trạng cấp thiếu, chứ không bao giờ cung cấp đầy đủ theo nhu cầu thực, bán hàng hóa của họ cao hơn giá tự nhiên, và nâng thù lao lên cao, cho dù có bao gồm trong tiền lương và lợi nhuận hay không, đều cao hơn mức tự nhiên rất nhiều". *(Wealth of Nations,* trang 61).

Trong phân tích sau cùng, mô hình sự cân bằng thị trường của Smith dựa theo luật nhân quả, nhưng ông cất công giải thích tính chất trừu tượng của luật này. Thực thể kinh tế học khác hẳn về lý thuyết vì đòi hỏi những điều kiện làm chậm hay ngăn cản điều chỉnh cân bằng dài hạn chắc chắn nhưng trơn tru. Về điểm này, Smith có thể so sánh với phái Trọng nông (xem Chương 4), là phái xem tác phẩm *Tableau Économique* như một hình thức nhân quả cứng nhắc. Trong mô hình của họ, một sự thay đổi nhất định trong dòng chảy thu nhập cơ bản trong số ba giai cấp kinh tế xã hội của xã hội hình thành những thay đổi đúng và liên tục trong thu nhập quốc gia. Bất kể sự thán phục của ông đối với "những người Pháp thuộc hệ thống này", Smith cảm thấy rằng phái Trọng nông trở thành những tù nhân bất đắc dĩ của sự trừu tượng của chính họ. Đối với đời sống kinh tế, thực tế của Scotland không đơn giản cũng như không chính xác như thế.

Có lẽ sự am hiểu về các nguyên tắc của Smith xác định giá thị trường của sản phẩm cũng quan trọng như sự nhận thức đúng của ông về mối tương quan giữa thị trường sản phẩm và thị trường yếu tố. Việc thừa nhận

mối tương quan này là cơ sở trong quan điểm của Smith về điều chỉnh giá dài hạn. Chẳng hạn ông nhận xét vào bất kỳ thời điểm nào số lượng hàng hóa được cung cấp cũng đều vượt nhu cầu thực tế:

> "Một số bộ phận thành phần của giá phải được trả thấp hơn giá tự nhiên của chúng. Nếu được cho thuê, thì quyền lợi của chủ đất trực tiếp thúc đẩy họ lấy lại một phần đất đai của mình, và nếu đó là tiền lương hay lợi nhuận, thì quyền lợi của người lao động trong một trường hợp, và quyền lợi của người chủ trong một trường hợp khác, sẽ thúc đẩy họ phải rút một bộ phận lao động hay tiền vốn. Số lượng mang ra thị trường chẳng bao lâu không đủ cung cấp cho nhu cầu thực tế. Tất cả những phần khác của giá sẽ tăng đến mức tự nhiên, và toàn bộ giá sẽ là giá tự nhiên". *(Wealth of Nations*, trang 57).

Nói cách khác, theo Smith, giá sản phẩm không thể là sự cân bằng dài hạn trừ phi giá yếu tố cũng nằm trong sự cân bằng dài hạn. Gần 100 năm sau, nhà kinh tế học người Pháp Léon Walras (xem Chương 16) mới phát triển phân tích toán học của sự cân bằng kinh tế tổng quát dựa trên cùng nguyên tắc này.

Một nghiên cứu về những cuộc tranh luận của các tác giả trước khi Adam Smith nêu bật sự đánh giá về tiến bộ lý thuyết bao gồm trong thuyết giá trị tự nhiên của ông. Tuy nhiên có một số vấn đề thường lặp lại không cần thiết. Thuyết giá trị tự nhiên giải thích giá theo nghĩa phí tổn sản xuất. Nhưng chính bản thân phí tổn là giá. Chúng là những khoản thanh toán phải trả để mua (hay thuê) các yếu tố sản xuất khác nhau. Về bản chất, thuyết giá trị tự nhiên giải thích giá qua giá. Thuyết giá trị hoàn chỉnh không thể dừng lại ở đây nhưng cũng phải giải thích nguyên nhân và xác định khoản thanh toán cho mỗi yếu tố sản xuất.

Yếu tố và tỉ trọng yếu tố sản xuất

Thực ra, Smith không phát triển lý thuyết hoàn hảo xác định tiền lương, tiền thuê đất và lợi nhuận, mà ông chỉ đưa ra nhiều hiểu biết sâu sắc và các đóng góp quan trọng sau này được các môn đệ triển khai. Ví dụ, người ta có thể cho rằng Smith đưa ra ba cách giải thích về tiền lương, ba cách giải thích về tiền thuê đất, và có lẽ hai cách giải thích về lợi nhuận. Trong phần tiếp theo không phải là phân tích về sự tinh tế trong quan điểm của Smith vốn được nhấn mạnh quá nhiều như tầm hiểu biết thấu đáo về chủ đề phân phối thu nhập.

Tiền lương

Smith bắt đầu thảo luận tiền lương như ông đã thảo luận về giá trị, bằng cách quay trở lại "tình trạng vấn đề ban đầu xảy ra trước sự chiếm đất làm của riêng và tích lũy vốn". Trong xã hội nguyên thủy, tiền lương được xác định bởi năng suất vì "Trong tình trạng vấn đề ban đầu ấy... Toàn bộ sản phẩm lao động đều thuộc về người lao động. Anh ta không hề có

chủ đất cũng như người chủ nào chia phần với mình". *(Wealth of Nations,* trang 64).

Ngay sau khi đất trở thành tài sản cá nhân, chủ đất yêu cầu phần chia của mình đối với số sản phẩm hàng năm, ngay sau khi tích lũy Tư bản xảy ra, thì các nhà Tư bản cũng làm tương tự. Vì thế chủ đất và phần chia Tư bản trong sản phẩm của người lao động, theo Smith, thì một khi điều này xảy ra trở thành không chủ định khi lần theo những tác dụng có thể có của năng suất lao động gia tăng theo mức lương. Quan điểm của Smith trong vấn đề này không thích hợp, khi sự phát triển thuyết phân phối thu nhập sau này chứng minh. Dù sao, cũng ấn định giai đoạn phát triển của ông về khái niệm *quỹ-lương* cổ điển, một khái niệm đóng vai trò nổi bật trong việc tinh lọc của Ricardo, Malthus, các thuyết của Smith và nhiều người khác. Thuyết tiền lương tinh lọc hơn của Smith, chẳng hạn như thuyết này đều bao gồm thuyết quỹ-lương.

Khó khăn đang chờ đón sinh viên thời hiện đại khi xét, bằng cách nhìn về quá khứ, khái niệm quỹ-lương như một động cơ phân tích là ở chỗ đây chính là lý thuyết tiền lương đồng thời cũng là lý thuyết Tư bản. Quan điểm trả lương nổi bật trong suốt thế kỷ 18 và 19 có thể tóm tắt như sau. Sự tích lũy Tư bản khiến có thể thuê lao động, đến mức Tư bản tích lũy hình thành một ngân quỹ để duy trì lực lượng lao động. Ngân quỹ này bao gồm *tiền ứng trước cho công nhân* theo mức người chủ ngân quỹ (nghĩa là nhà Tư bản) mong đợi, và được quyền hoàn lại. Mặc dù khái niệm quỹ-lương không phải là nguyên bản của Smith, có thể ông cũng muốn giải thích súc tích nhất:

> " Một người cày cấy mảnh đất hiếm khi có đủ số tiền cần thiết để nuôi sống bản thân cho đến khi thu hoạch mùa màng. Cuộc sống của anh ta thường thúc đẩy anh ta đến với nguồn vốn của người chủ, vốn cũng là nông dân nhưng thuê anh ta làm, và cũng là người không có quyền sử dụng anh ta, trừ phi ông ta muốn chia sẽ sản phẩm của người làm việc cho mình, hay trừ phi nguồn vốn của ông ta được thay bằng lợi nhuận". *(Wealth of Nations.* trang 65).

Trong khái niệm quỹ-lương, Smith cũng mang đến thành phần chủ yếu của tiến trình tăng trưởng kinh tế. Sự tồn tại của quỹ lương cùng lúc là cơ sở tiết kiệm hợp lý (nghĩa là tích lũy), là giải thích tiền lương và lợi nhuận, và cũng là yếu tố quyết định tăng dân số. Thuyết cho rằng công nhân phụ thuộc vào nhà Tư bản để được cung cấp công cụ làm việc và lương thực, quần áo và nơi trú ngụ (nghĩa là "hàng hóa tiền lương đủ sống") để tồn tại. Cách duy nhất để làm tăng dự trữ hàng hóa tiền lương là phải làm cho nhà Tư bản tiết kiệm, và cách duy nhất để làm được điều đó là phải tăng lợi nhuận, mà theo quan điểm của Smith thì đó là cách hình thành nguồn tiết kiệm duy nhất. Nói cách khác, tiền tiết kiệm phải tìm một lối ra trong tiến trình sản xuất - nếu dùng để thuê thêm nhiều

công nhân, thì hàng hóa tiền lương phát triển, vì để trả lương (bình quân) cho công nhân. Vì thế công nhân phải tiêu xài nhiều hàng hóa tiền lương hơn, tổng nhu cầu tăng, và sản xuất nhiều sản phẩm hơn trong giai đoạn sản xuất kế tiếp. Trong hệ thống này, điều quan trọng cần lưu ý là tiền tệ được xem là phương tiện trao đổi chứ không phải là kho chứa giá trị. Sự tích trữ có vẻ phi lý (nghĩa là tốn kém), vì thế tất cả tiền tiết kiệm đều phải đầu tư. Nghĩa là tiền tiết kiệm đi vào quỹ-lương. Một biến dạng đặc biệt của quan điểm này về sau được gọi là "định luật Say", đặt theo tên nhà kinh tế học người Pháp J. B. Say, ông cũng là môn đệ của Smith.

Thế nhưng, ở một nơi khác, Smith đưa ra thuyết tiền lương "hợp đồng" và lại một lần nữa là thuyết "sinh kế". Ví dụ, ông nhận xét:

> "Tiền lương lao động thông thường tùy thuộc những điều nào trong hợp đồng giữa hai bên mà quyền lợi của họ nói chung không hề giống nhau? Người lao động muốn có lương cao, trong khi người chủ muốn trả lương càng ít càng tốt. Người lao động sử dụng kết hợp để tăng lương, trong khi người chủ sử dụng kết hợp để làm giảm lương của người lao động". *(Wealth of Nations,* trang 66).

Smith tiếp tục, rõ ràng có một giới hạn thấp hơn đối với tiền lương, hay đối với hành động kết hợp của người tuyển dụng, vì

> "Con người luôn sống bằng công việc của mình, tiền lương của anh ta ít ra cũng đủ để anh ta nuôi sống bản thân. Thậm chí trong hầu hết trường hợp tiền lương có phần nhiều hơn, nếu không thì anh ta không thể nuôi sống gia đình, và cuộc chạy đua của những người lao động như thế không thể kéo dài vượt quá thế hệ thứ nhất". (*Wealth of Nations,* trang 67-68).

Khi quỹ-lương tăng, thì lúc ấy có thể hỗ trợ một dân số đông hơn, đến mức tiền lương bình quân tăng phù hợp với sinh kế, công nhân sẽ tăng về số lượng thông qua sự phát hành tiền đồng. Tuy nhiên, không thể tiếp tục không kềm chế tăng dân số vì dân số đông hơn ngày càng tăng thêm gánh nặng đối với quỹ-lương. Vì thế khuynh hướng dài hạn có thể hướng về mức sinh kế của tỉ lệ lương bình quân.

Một trong những giải thích nào tượng trưng cho thuyết tiền lương của Smith? Thực ra, tất cả đều gộp lại thành một, ít nhất chúng không mâu thuẫn với nhau. Khuôn khổ quỹ-lương giải thích cho khuôn khổ của toàn bộ việc trả lương, trong khi mức lương bình quân hay lương cá nhân được giải thích bằng những điều kiện cung cầu. Về lâu dài, Smith xem mức lương được xác định bằng chi phí nuôi sống và tái sản xuất của công nhân. Lương bằng hiện vật là lương sinh kế nhưng "sinh kế" đơn thuần chỉ có nghĩa là trả lương tối thiểu mà công nhân cứ khăng khăng đòi cho được trước khi họ muốn sinh con. Tóm lại, lao động cũng được tạo ra bằng chi phí không đổi, đến mức đường cong cung lao động dài hạn nằm ngang ở bất cứ đồng lương nào chăng nữa luôn nhất quán với khái niệm của Smith về sinh kế. Thế nhưng,

về lâu dài, mức lương có thể cao hay thấp hơn mức lương cân bằng dài hạn, vì cung cầu ngắn hạn có thể bị ảnh hưởng bởi các thỏa thuận hợp đồng, các rủi ro của tự nhiên và sự ban hành pháp luật, v.v...

Ngay cả trong thời gian dài tiền lương có khuynh hướng có thể tăng vì nhu cầu về lao động tăng thêm là nguyên nhân khiến cho tiền lương bình quân cao hơn và mang lại sự gia tăng về dân số, nhưng với một thời gian thích hợp làm chậm tăng dân số. Nói cách khác, trong một nền kinh tế đang phát triển, sự gia tăng cung lao động có thể tiếp tục làm chậm trễ sự gia tăng nhu cầu lao động.

Ngoài vấn đề mức lương tổng hợp, Smith triển khai thảo luận về "những khác biệt tiền lương cân bằng" qua đó có nghĩa là tiền lương trả thêm sinh ra bằng một số điều kiện công việc. Trong khi mức lương tổng hợp là một biến số kinh tế vĩ mô quan trọng, khái niệm sự khác biệt tiền lương cân bằng là một nghiên cứu kinh tế vi mô quan trọng. Cantillon là tác giả đầu tiên đề cập chủ đề theo cách hệ thống. Công nhân được huấn luyện tương tự và được đặt vào hoàn cảnh tương tự trong mỗi khía cạnh khác dù sao cũng hưởng lương cao hay thấp hơn tùy theo mức độ thời gian và chi phí để đạt được kỹ năng, mức độ rủi ro và nguy hiểm trong công việc, và mức độ tin tưởng cần có ở người lao động. Cantillon mở đầu thảo luận bằng sự tóm lược đặc điểm:

> "Nghề thủ công đòi hỏi nhiều thời gian nhất trong đào tạo hoặc tính chất khéo léo và sự chuyên cần nhất, thì cần thiết phải được trả lương cao nhất. Một người thợ đóng đồ gỗ mỹ thuật có kỹ năng trong công việc của anh ta phải nhận được lương cao hơn một thợ mộc bình thường, và người thợ sửa đồng hồ giỏi phải có lương cao hơn thợ đóng móng ngựa.
>
> Nghệ thuật và kỹ năng đi kèm với rủi ro và nguy hiểm giống như rủi ro và nguy hiểm của những người thợ đúc, thủy thủ, thợ khai mỏ bạc, v.v... phải được trả lương theo tỉ lệ với rủi ro. Ngoài sự nguy hiểm còn cần phải có kỹ năng để được trả lương nhiều hơn nữa, ví dụ phi công, tài xế, kỹ sư, v.v... Khi năng lực và sự đáng tin cần đến thì người lao động được trả lương cao hơn, như trong trường hợp thợ kim hoàn, thủ thư, thủ quỹ và những nghề khác". *(Essai,* trang 21).

Trong *The Wealth of Nations* (Tập I, Chương 10, Phần I), Smith hoàn thiện những vấn đề này và mở rộng thảo luận về "sự không bình đẳng của tiền lương và lợi nhuận phát sinh từ tính chất của chính công việc". Tóm lược ngắn gọn các điểm chính của ông như sau. Theo Smith thì:

1 *Tiền lương thay đổi tỉ lệ nghịch với sự dễ chịu của công việc.* ("Đáng ghét nhất trong tất cả công việc, là công việc của người thi hành công vụ, tỉ lệ với số lượng công việc phải thực hiện, được trả lương cao hơn bất kỳ loại nghề nghiệp thông thường khác").

2 *Tiền lương thay đổi tỉ lệ thuận với phí tổn học nghề.* ("Giáo dục nghệ thuật khéo léo và những nghề tự do, vốn... buồn tẻ và tốn kém. Vì thế,

tiền đền bù... của luật sư và bác sĩ phải tự do hơn nhiều, và vì thế phù hợp với điều vừa nêu").

3 *Tiền lương thay đổi tỉ lệ nghịch với tính không đổi của công việc.* ("Không có loại lao động có tay nghề nào... có vẻ dễ học hơn nghề thợ xây và thợ nề... Vì thế mức lương cao của lực lượng lao động này không phải là sự đền bù quá nhiều cho kỹ năng của họ, như đối với sự đền bù về tính không đổi của công việc").

4 *Tiền lương thay đổi tỉ lệ thuận với sự tin tưởng đặt vào người lao động.* ("Tiền lương của thợ bạc và thợ kim hoàn ở mọi nơi đều cao hơn tiền lương của nhiều nghề khác, không những ở tính chất khéo léo như nhau, mà đòi hỏi phải khéo léo hơn nhiều, tính đến qúy kim mà họ được tin tưởng để giao gia công").

5 *Tiền lương thay đổi tỉ lệ nghịch với xác suất thành công.* ("Tư vấn pháp luật có lẽ là những người ở độ tuổi gần 40, bắt đầu làm điều gì đó bằng nghề của mình, phải nhận tiền thù lao, không những do học hành tốn kém và buồn tẻ, mà còn có hơn 20 người khác chắc hẳn không bao giờ làm bất cứ điều gì bằng nghề này").

Lợi nhuận và tiền lãi

Những yếu tố như nhau này ảnh hưởng đến tiền lương. Smith nhận xét lợi nhuận chỉ bị ảnh hưởng bởi yếu tố đầu tiên và cuối cùng, nghĩa là "sự dễ chịu hay khó chịu của công việc và rủi ro hay an toàn của công việc họ tham gia". Smith xem lợi nhuận là tiền lời đối với Tư bản hơn là thu nhập đối với doanh nghiệp, vì thế thuyết lợi nhuận của ông bị lỗi thời nếu xét theo tiêu chuẩn đương đại. Thực ra, Smith đưa ra khả năng hiểu biết hữu dụng vào trong tiến trình tạo ra lợi nhuận hơn là thuyết nói về lợi nhuận phát sinh ra sao. Đặc điểm chính của lợi nhuận, theo Smith, là sự không chắc chắn của nó:

> "Lợi nhuận thường dao động đến mức người đang tiến hành một nghề cụ thể không thể biết trung bình lợi nhuận hàng năm của mình là bao nhiêu. Lợi nhuận bị ảnh hưởng, không những bằng chính sự biến động giá cả hàng hóa mà anh ta thường mua, mà trong vận may xấu tốt của đối thủ lẫn khách hàng của anh ta, và cả ngàn rủi ro khác đối với hàng hóa vận chuyển bằng đường bộ hay đường biển, hay thậm chí khi trữ trong nhà kho đều có khả năng bị rủi ro. Vì thế, lợi nhuận thay đổi không những từ năm này sang năm khác, mà còn thay đổi theo từng ngày, và gần như thay đổi theo từng giờ. Muốn biết chắc lợi nhuận trung bình là bao nhiêu của mọi loại nghề nghiệp đang hành nghề trong vương quốc rộng lớn, còn khó hơn rất nhiều, và phải đánh giá điều gì có thể xảy ra trước kia, hay trong những khoảng thời gian xa xưa, với bất cứ độ chính xác nào, toàn bộ đều không thể thực hiện". *(Wealth of Nations,* trang 87).

Vì thế, vấn đề Smith nêu ra là cách đánh giá lợi nhuận tổng hợp, tiền lãi được xem là *đại diện* cho lợi nhuận. Smith định nghĩa lợi nhuận như

"thu nhập lấy từ vốn [nghĩa là Tư bản] của người quản lý hay sử dụng vốn", trong khi tiền lãi ông định nghĩa như thu nhập lấy từ vốn "bởi người không sử dụng vốn cho chính mình, mà chỉ vay giùm cho người khác". Nhận thức về lợi nhuận của Smith phát sinh như tổng số hai khoản thanh toán: (1) tiền lời của phần vốn ứng trước và (2) đền bù gánh chịu rủi ro. Chỉ riêng tiền lãi không thôi không thể giải thích mọi lợi nhuận, mặc dù đây là chỉ báo lợi nhuận hữu hiệu. Vì thế Smith nhận xét:

"Do đó... khi lãi suất thị trường bình thường thay đổi ở mọi nước, thì chúng ta chắc chắn rằng lợi nhuận thông thường của vốn phải thay đổi theo, phải hạ khi lãi suất này hạ, và tăng khi lãi suất này tăng. Vì thế, diễn tiến của tiền lãi khiến chúng ta hình thành quan niệm về diễn tiến của lợi nhuận". *(Wealth of Nations,* trang 88).

Ngoài vấn đề vừa đề cập, Smith bổ sung một số *obiter dicta* (lời bàn thêm) vào khái niệm lợi nhuận và tiền lãi. Ông cho rằng, "Lãi suất thông thường thấp nhất phải luôn là một điều gì đó nhiều hơn những gì xem là đủ để bù cho sự thiệt hại thỉnh thoảng đối với mỗi việc làm mà vốn hướng vào. Chính sự thặng dư là lợi nhuận ròng hay lãi tịnh". Vì lẽ ấy, Smith tuyên bố rằng:

"Lãi suất thông thường thấp nhất phải... ở mức nào đó nhiều hơn mức vừa đủ để bù vào những thiệt hại thỉnh thoảng nên hướng đến việc vay mượn nào, ngay cả với việc thật thận trọng. Nếu không gì hơn là lòng hảo tâm hay tình hữu nghị có thể là động cơ duy nhất để cho vay". *(Wealth of Nations,* trang 96).

"Việc tăng vốn, để nâng lương, có khuynh hướng làm giảm lợi nhuận. Khi nguồn vốn của nhiều thương gia giàu có hướng vào cùng một nghề, thì sự cạnh tranh lẫn nhau của họ tự nhiên có khuynh hướng làm giảm lợi nhuận, và khi có sự gia tăng nguồn vốn trong tất cả các nghề khác tiến hành trong cùng một xã hội, thì sự cạnh tranh phải tạo ra cùng một tác dụng". *(Wealth of Nations,* trang 87).

Người ta thường chấp nhận rằng Smith xem lợi nhuận như phần thặng dư, hay sai biệt, có lẽ bởi vì quan điểm này được môn đệ hàng đầu của Smith ở nước Anh là David Ricardo chọn (xem Chương 7). Tuy nhiên, đoạn trích sau đây từ chương sách của Smith viết về lợi nhuận không thừa nhận "sự hiểu biết quy ước" này:

"Trong thực tế lợi nhuận cao thường có khuynh hướng nâng giá công việc nhiều hơn là lương cao... Thương gia và những bậc thầy sản xuất của chúng ta than phiền nhiều về tác dụng xấu của lương cao trong việc nâng giá, và do cách ấy làm giảm doanh số bán hàng trong nước lẫn ngoài nước. Họ không nói gì về tác dụng xấu của lợi nhuận cao". *(Wealth of Nations,* trang 97-98).

Thật vậy, nếu lợi nhuận là phần thặng dư, thì không chắc nó có thể xác định giá như đoạn văn trên trình bày. Nhưng chúng tôi chừa lại cho các bạn xác định xem thực ra Smith muốn nói gì về vấn đề lợi nhuận. Tuy nhiên, chúng ta cũng nên trở lại vấn đề lợi nhuận và tích lũy Tư bản khi nghiên cứu thiết kế tăng trưởng kinh tế vĩ mô của Smith.

Tiền thuê đất

Thảo luận của Smith về tiền thuê đất xoay quanh ba yếu tố: (1) yếu tố độc quyền, (2) quan điểm thặng dư sai biệt, và (3) phí tổn thay thế:

> "Tiền thuê đất đương nhiên là giá độc quyền. Tiền này không phải theo tỉ lệ với những gì mà chủ đất đưa ra để cải thiện đất, hay với những gì mà ông ta có thể cung cấp, mà là với những gì mà chính người nông dân có khả năng cung cấp". *(Wealth of Nations,* trang 145).

Smith định nghĩa tiền thuê đất đơn thuần như "giá phải trả cho việc sử dụng đất". Số tiền thuê đất hàng năm thường được xác định theo thỏa thuận hợp đồng giữa chủ đất và tá điền, chủ đất thường ở thế áp đảo, do đó quan niệm tiền thuê đất như lợi tức độc quyền. Smith viết:

> "Trong việc điều chỉnh thời hạn cho thuê, chủ đất cố gắng chừa lại cho anh ta [tá điền] phần chia sản phẩm chỉ ở mức vừa đủ để duy trì nguồn vốn dùng để mua hạt giống, trả tiền nhân công, mua sắm và chăn nuôi gia súc, mua sắm các công cụ khác phục vụ cho nghề nông, cùng với lợi nhuận thông thường của nguồn vốn canh tác ở lân cận. Rõ ràng đây là phần chia nhỏ nhất mà chính tá điền (người thuê đất) phải bằng lòng chứ không phải trong tư cách người thua thiệt, còn chủ đất hiếm khi dành cho tá điền nhiều hơn nữa". *(Wealth of Nations,* trang 144).

Các yếu tố độc quyền khác liên quan đến việc xác định tiền thuê đất gồm sự màu mỡ và vị trí. Vì thế đất thích hợp cho một sản phẩm đặc biệt đều có độc quyền, chẳng hạn như vùng sản xuất rượu vang bao la vùng Côte-d'Or của Pháp hay vùng Champagne. Trong trường hợp này, Smith lưu ý số lượng đất dành cho sản xuất rượu vang quá nhỏ đến mức không thể thỏa mãn nhu cầu thực tế, đến nỗi giá thị trường của rượu vang Pháp cao hơn giá tự nhiên. Smith lập luận:

> "Sự thặng dư giá cả này, trong trường hợp này và chỉ có trong trường hợp này, không hề chịu tỉ lệ cân đối với thặng dư tương tự như ở ngô hay cỏ, nhưng có thể vượt quá tỉ lệ này trong hầu hết mọi mức độ, và phần lớn số dôi ra này tự nhiên đi vào tiền thuê đất của chủ đất". *(Wealth of Nations,* trang 155).

Tiền thuê đất theo quan điểm của Adam Smith rõ ràng là sự trả tiền dư. Đây là bộ phận trong sản xuất hàng năm còn lại sau khi trừ đi các chi phí sản xuất khác kể cả lợi nhuận thông thường được thừa nhận. Như thế tiền thuê đất là giá xác định chứ không phải là sự xác định giá. Theo từ Smith dùng, tiền thuê đất "đi vào thành phần giá hàng hóa bằng cách khác với tiền lương và lợi nhuận. Tiền lương và lợi nhuận cao hay thấp là nguyên nhân của giá cao hay thấp, tiền thuê đất cao hay thấp là kết quả của nó" *(Wealth of Nations,* trang 145-146).

Sau cùng, Smith cho rằng tiền thuê đất sai biệt có thể giải thích trên cơ sở phí tổn thay thế:

"Ở châu Âu, ngũ cốc[2] là nông sản chính trực tiếp dùng làm thức ăn cho con người. Vì thế ngoại trừ trong những tình huống đặc biệt, tiền thuê đất trồng ngũ cốc ở châu Âu điều tiết tất cả đất canh tác các loại cây khác. Nếu bất kỳ nước nào, lương thực loại rau thông thường và được con người ưa chuộng lấy từ một loại thực vật trồng ở vùng đất phổ biến nhất, với cùng một nền văn hóa giống nhau hay gần giống, tạo ra số lượng nhiều hơn sản lượng ngũ cốc, thì tiền thuê đất của chủ đất nhất định sẽ cao hơn nhiều". *(Wealth of Nations,* trang 159).

Nói cách khác, tiền thuê đất với mục đích sử dụng cụ thể phần lớn tùy vào năng suất của đất trong cách sử dụng đất luân canh có hiệu quả nhất.

Kinh tế vĩ mô của Smith: Kế hoạch tăng trưởng kinh tế

Mặc dù tập I của *The Wealth of Nations* phần lớn đề cập đến cơ sở giá trị và phân công kinh tế vi mô, nhưng cũng bao gồm thảo luận nổi tiếng về phân công lao động, hình thành điểm xuất phát cho thuyết tăng trưởng kinh tế của Smith. Thuyết này được ráp lại với nhau, vì tất cả những điểm chính không hề tìm thấy trong bất kỳ phần nào trong *The Wealth of Nations.* Đoạn sau khái quát thuyết tăng trưởng kinh tế của Smith.

Phân công lao động

Joseph Schumpeter nhận xét về phân công lao động của Adam Smith "thực ra là yếu tố duy nhất trong tiến bộ kinh tế" *(History of Economic Analysis,* trang 187). Trong khi đánh giá này có khuynh hướng cường điệu, nhưng rất gần với mục tiêu. Thảo luận phân công lao động của Smith trong quyển I cung cấp phân tích cực kỳ dễ hiểu về thu nhập từ chuyên môn hóa và các nguyên tắc trao đổi - làm nền tảng cho thuyết thị trường.

Trong đoạn văn thường dẫn chứng, Smith mô tả thu nhập từ chuyên môn hóa và phân công lao động trong một nhà máy sản xuất kẹp:

"Một công nhân không được đào tạo... để làm nghề kẹp giấy... cũng như không quen với cách sử dụng máy móc trong nhà máy... có lẽ có thể sợ hãi, với sự cần cù tối đã làm cả ngày được một kẹp giấy, chắc chắn không thể làm ra được 20 kẹp. Nhưng bằng phương pháp mà ngành kinh doanh này đang áp dụng, không những toàn bộ công việc là một công việc đặc biệt, mà còn chia thành nhiều ngành, trong đó một bộ phận lớn cũng là công việc đặc biệt. Một người kéo dây đồng, người khác căng dây cho thẳng, còn người thứ ba cắt dây, người thứ tư chuốt nhọn đầu, người thứ năm giữa ở đầu để gắn thêm phần đầu, để làm phần đầu cần phải có hai ba công đoạn khác nhau, lắp phần đầu vào là một công việc đặc biệt, làm trắng cây kẹp

---

[2] Từ "ngũ cốc" trong thời điểm này thường dùng với nghĩa chung muốn nói tất cả những loại hạt ăn được như lúa mì, lúa mạch, yến mạch, v.v...

cũng là công việc đặc biệt khác, ngay cả chính trong nghề ghim kẹp vào giấy, công việc quan trọng của việc làm kẹp là bằng cách này chia ra đến 18 công đoạn khác nhau trong một số nhà máy, tất cả các công đoạn ấy đều thực hiện bằng tay, mặc dù ở các nhà máy khác cũng số nhân công này đôi lúc phải kiêm hai ba công đoạn. Tôi đã từng chứng kiến một nhà máy nhỏ thuộc loại này chỉ thuê 10 nhân công, và tại đây một người... [trung bình] làm ra 4.800 kẹp một ngày. Nhưng tất cả công nhân làm việc riêng biệt và độc lập, không ai trong số họ học nghề đặc biệt này, chắc chắn mỗi người trong số họ không thể đạt mức 20 kẹp, có thể một ngày cũng chưa xong một kẹp". *(Wealth of Nations,* trang 5).

Smith kết luận có ba lợi thế trong phân công lao động, mỗi lợi thế dẫn đến của cải kinh tế nhiều hơn: (1) tăng kỹ năng và khéo léo của công nhân, (2) tiết kiệm thời gian và (3) phát minh máy móc. Lợi thế sau cùng là do sự chú ý của cá nhân vào tiêu điểm hẹp, một mục tiêu cụ thể do phân công lao động mà ra. Như Smith nhận xét: "Người ta có khả năng phát hiện những phương pháp dễ hơn và nhanh hơn để đạt đến mục tiêu nào đó, khi toàn bộ sự chú ý của họ hướng về mục tiêu duy nhất, thay vì bị phân tán sự chú ý vào nhiều mục tiêu" (Wealth *of Nations,* trang 9).

Của cải, thu nhập, lao động sản xuất và không sản xuất

Như đã đề cập trước đây, Smith rõ ràng không đồng ý với phái Trọng thương về tính chất của cải của một nước. Ông nhận xét "Giá trị quy kim cao không thể là bằng chứng của cảnh bần cùng hay hành động thô lỗ của bất cứ quốc gia cụ thể nào... Đây chỉ là bằng chứng của sự cằn cỗi ở các khu mỏ xảy ra vào thời điểm phải cung cấp cho giới thương mại" (*Wealth of Nations,* trang 238). Đối với Smith, của cải quốc gia được đánh giá không chỉ bằng giá trị quý kim mà bằng "giá trị có thể trao đổi của sản phẩm hằng năm đối với đất đai và lao động trong nước". Vì thế Smith muốn đề cập đến thuật ngữ "của cải quốc gia" về cơ bản giống như các nhà kinh tế học ngày nay muốn nói trong thuật ngữ "thu nhập quốc gia".

Nhưng Smith cho rằng bản chất của cải phải là sự sản xuất hàng hóa cụ thể, và điều này dẫn đến sự phân biệt không thích hợp trong quyển II giữa lao động *sản xuất* và lao động *không sản xuất*. Theo phân biệt này, lao động sản xuất là lao động làm ra sản phẩm hữu hình có giá trị thị trường. Trái lại, lao động không sản xuất tạo ra sản phẩm vô hình như dịch vụ do thợ thủ công hay những người chuyên môn thực hiện. Smith mô tả đặc điểm đầu ra của chính ông (trong tư cách giáo viên) về bản chất là không sản xuất, vì không tạo ra sản phẩm hữu hình đem bán trên thương trường. Ông cũng xếp luật sư, thầy thuốc và các công nhân định hướng dịch vụ khác vào nhóm này.

Sự phân biệt này của Smith bị nhiều người gièm pha. Dĩ nhiên, thật vô lý khi mô tả đặc điểm các ngành nghề làm dịch vụ đơn thuần là không

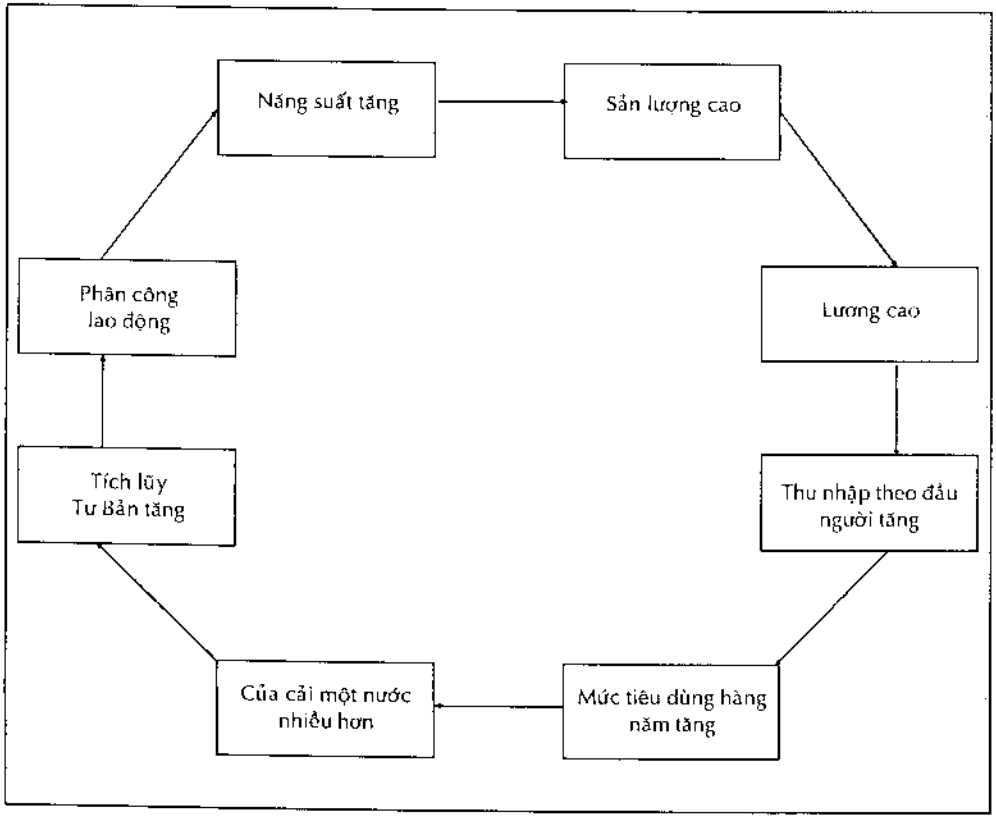
sản xuất bởi lẽ họ không làm ra hàng hóa hữu hình. Thế nhưng điều mà Smith nhắm đến là sự khác nhau giữa những hoạt động ấy làm gia tăng đầu tư ròng tổng hợp, vì thế phục vụ cho mục đích tăng trưởng kinh tế, và những hoạt động này đơn thuần phục vụ nhu cầu gia đình. Sự phân biệt sau cùng hoàn toàn là một phân biệt có giá trị hoàn hảo trong lý thuyết kinh tế, mặc dù thuật ngữ của Smith lầm lạc. Cũng nên lưu ý rằng Smith không xem công nhân không sản xuất là vô dụng, đơn giản là ông không xem hoạt động của họ như để thúc đẩy mục tiêu tăng trưởng kinh tế.

Vai trò Tư bản

Trong khi phân công lao động (Smith xem là khuynh hướng vốn có trong xã hội) *mở đầu* tiến trình phát triển, chính sự tích lũy Tư bản giúp cho tiến trình ấy tiếp diễn. Yếu tố then chốt trong tiến trình phát triển là tự nhiên, tích lũy, và sử dụng *đồng vốn*. Qua từ "đồng vốn", Smith ngụ ý

HÌNH 5-2

Thuyết tăng trưởng kinh tế của Smith là một tiến trình phát triển liên tục, phân công lao động mở đầu tiến trình phát triển, diễn ra theo chiều kim đồng hồ trong biểu đồ.



của cải theo nghĩa hiện đại, một phần (hay tất cả) của cải dành cho tiêu dùng và một phần dành cho việc thu lợi tức khác thông qua đầu tư. Đầu tư càng lớn, thì khả năng phát triển của một nước càng nhiều. Tích lũy Tư bản, sẽ được thu hồi, mở rộng quỹ-lương, đến lượt quỹ-lương tạo ra số công nhân đông hơn tham gia vào hoạt động sản xuất, do đó làm tăng sản lượng quốc gia.

Công nhân dùng hết quỹ-lương qua thời gian khi họ ứng trước từ quỹ-lương vì sinh kế trong tiến trình sản xuất. Thế nhưng, vào cuối giai đoạn sản xuất, sản phẩm sản xuất ra đem bán, thường là có lời sao cho kho hàng hóa tiền lương (Tư bản) được bổ sung, và thậm chí gia tăng, bằng số lợi nhuận thu được. Bằng cách này, thông qua tích lũy lợi nhuận, kho Tư bản tăng theo thời gian, vì thế hỗ trợ cho nhiều công nhân hơn và sản lượng lớn hơn trong giai đoạn sản xuất kế tiếp.

Chuỗi hoàn chỉnh tăng trưởng kinh tế được Smith mô tả có thể tóm tắt trong Hình 5-2, trong đó sự tăng trưởng được xem là quá trình phát triển liên tục với điều kiện chuỗi nhân quả không bị phá vỡ. Bắt đầu bằng sự phân công lao động như Smith đã làm, tuyến nhân quả theo chiều kim đồng hồ. Hạn chế sau cùng đối với tăng trưởng kinh tế là khó khăn gia tăng khi phát hiện những ngõ ra đầu tư mới, có thể sinh lợi cũng như kho Tư bản tiếp tục tăng theo thời gian.

KẾT LUẬN

Từ thời Trung Cổ cho đến thế kỷ 18, dân số quốc gia và sản lượng quốc gia của châu Âu và nước Anh tăng đáng kể. Vào lúc Adam Smith viết *The Wealth of Nations,* cuộc cách mạng công nghiệp diễn ra ở khắp nơi. Những phát triển này thay đổi toàn bộ thái độ của mọi người đối với thương mại và mậu dịch. Từ quan tâm hẹp hòi với sự công bằng kinh tế và tình trạng điển hình của thời Trung Cổ, chuyển sang thái độ thịnh hành khuyến khích sự thay đổi và tăng trưởng kinh tế. Đến lượt sự thay đổi tiến hóa này dẫn đến việc tháo gỡ những hạn chế của chế độ Phong kiến và Trọng thương trong thương mại và mậu dịch.

Lý do của sự thay đổi lập trường này không phải là khó hiểu. Trong một xã hội chẳng hạn như xã hội Trung Cổ, trong đó sự đình trệ kinh tế là dấu hiệu đặc điểm chuẩn, cái lợi của người này là cái mất của người khác - do đó quan tâm của các cha cố nhà thờ về công bằng kinh tế và khuynh hướng đời thường khác của họ là mô tả tối thiểu hóa nhu cầu như con đường dẫn đến hạnh phúc và phúc lợi kinh tế. Trái lại, khi sản lượng quốc gia đang mở rộng, người ta ít có thành kiến với luân lý học và tập trung nhiều hơn vào phân tích kinh tế để giải thích các nguyên nhân làm nền tảng tăng trưởng kinh tế. Thật đơn giản, nhu cầu kiềm chế bản năng thủ đắc của con người ít quan trọng hơn là khuếch trương kinh tế nơi mà

mỗi người đều có phần chia to hơn trong ổ bánh kinh tế (đang phát triển) nhưng không nhất thiết làm cho người khác nghèo khổ hơn trước. Năm 1776, có thể cũng như đáng khao khát là phải giảm hạn chế đối với việc tìm kiếm lợi nhuận cá nhân.

Quan điểm một nền kinh tế tự điều tiết hoạt động trong hệ thống thị trường là một quan điểm mới vào giữa thế kỷ 18. Quan điểm này được tìm thấy trong tác phẩm của phái Trọng nông lẫn của Adam Smith, mặc dù Smith có lẽ đưa ra quan điểm với cách diễn đạt hùng biện nhất. Nhận thức về trật tự tự nhiên đối với xã hội này, hiện hữu trong sự vắng mặt của bất kỳ hình thức kế hoạch hóa tập trung, là một trong những quan điểm tự do nhất xưa nay chưa từng có trong lịch sử tư tưởng kinh tế, chuyển phân tích kinh tế thành con đường mới. Adam Smith dẫn đường bằng cách tạo ra khuôn khổ phân tích các vấn đề kinh tế về tăng thu nhập, giá trị và phân phối. Trong thực tế, vào thế kỷ sau, các nhà kinh tế học phần lớn trong phạm vi khuôn khổ nhằm điều nghiên các vấn đề do nhà triết học Scotland tỉnh táo nêu ra. Không phải ngạc nhiên khi hiện nay ông được xem là cha đẻ kinh tế học. Chỉ riêng ông thành công trong việc liên kết với những đóng góp của riêng ông cộng với những đóng góp của đông đảo những người đi trước ông, với chuyên luận hệ thống, toàn diện còn quan trọng hơn tổng bộ phận của nó.

Đồng thời, sách của Smith đối với nhiều người lại là vấn đề, một thực tế góp phần không nhỏ đánh giá đối với các thành công trực tiếp của nó. Người kinh doanh và công nhân cũng tìm thấy trong các đoạn văn trong *The Wealth of Nations* ủng hộ quyền lợi của họ. Dĩ nhiên chính phủ không cho phép, mặc dù Smith dành ba vai trò quan trọng cho nhà nước: (1) phân phối công bằng, (2) tạo ra phòng thủ quốc gia và (3) duy trì một số xí nghiệp trong quyền lợi chung vốn không bao giờ có lợi nhuận nếu làm cá thể (nghĩa là vấn đề "hàng hóa công cộng"). Như chúng ta tiếp cận mục đích của thế kỷ 20, có vẻ cụ thể khi mỗi chức năng trong số này ngày càng thiên về chính phủ ở mọi cấp.

THAM KHẢO

Blaug, Mark. *Economic Theory in Retrospect,* tái bản lần 4. London: Cambridge University Press, 1985.

Cantillon, Richard. *Essai sur la nature de la commerce en général,* H. Higgs (biên tập). London: Macmillan, 1931 [1755].

Gray, Alexander. "Adam Smith," *Scottish Journal of Political Economy,* tập 23 (tháng 6/1976), trang 153-169.

Schumpeter, Joseph A. *History of Economic Analysis.* New York: Oxford University Press, 1954.

Smith Adam. *The Wealth of Nations,* Edwin Cannan (biên tập). New York: Modern Li-brary, 1937 [1776].

———. *The Theory of Moral Sentiments.* Indianapolis, Ind.: Liberty Classics, 1976 [1759].

CHƯƠNG 6

PHÂN TÍCH KINH TẾ CỔ ĐIỂN (I): HIỆU DỤNG, DÂN SỐ VÀ TIỀN TỆ

GIỚI THIỆU

Adam Smith xây dựng kinh tế học như một môn khoa học có kỷ luật hơn là bất kỳ tác giả nào khác trước ông. Ông xây dựng cơ sở thuyết giá trị cổ điển và cung cấp thiết kế tăng trưởng kinh tế có ý nghĩa. Ông cũng truyền triết lý làm nền tảng vào sức sống kinh tế chính trị trên cơ sở thuyết Hiệu dụng, hay tư lợi. Mong muốn cải thiện quan điểm của con người bản thân nó biểu lộ trong các nỗ lực cá nhân để đạt được lợi ích và tránh chi phí. Đối với Jeremy Bentham (1748--1832), một người cùng thời của Smith nhưng trẻ hơn, học thuyết được gọi chính thức bằng thuật ngữ *nguyên tắc thích thú-đau khổ*. Trong tác phẩm *Introduction to the Principles of Morals and Legislation* (1789), Bentham tự tin viết:

> "Tự nhiên đặt nhân loại dưới sự quản lý của hai ông chủ toàn quyền, *đau khổ* và *thích thú*. Chỉ đối với những ông chủ này không thôi cũng chỉ rõ chúng ta phải làm gì để xác định điều chúng ta nên làm... *Thuyết Hiệu dụng* thừa nhận ý kiến này..." (trang17).

Quan điểm cho rằng tư lợi, nếu không nói là độc nhất, ít nhất có ảnh hưởng chi phối hoạt động con người tiến bộ rất nhanh trong thế kỷ 18. Smith đơn thuần là một trong nhiều triết gia tán thành nguyên tắc. Trong số này có cả David Hume, vừa là thầy vừa là bạn của Smith. Họ cùng đưa ra một khuôn khổ triết lý dùng như tiêu chuẩn đối với lãnh vực kinh tế chính trị mới.

NGUYÊN TẮC TÍNH HIỆU DỤNG TRONG KINH TẾ HỌC CỔ ĐIỂN: JEREMY BENTHAM

Từ quan điểm chính sách, có hai cách khác biệt để giải thích nguyên tắc hiệu dụng (tư lợi). Một cách căn cứ vào niềm tin tuyệt đối vào nhận dạng quyền lợi *tự nhiên*, một cách dựa vào nhận dạng quyền lợi *nhân tạo*. Adam Smith tiên phong trong luận điểm nhận dạng tự nhiên, đặt nhiều tin tưởng

vào trật tự và sự hài hòa tự nhiên. Ông cho rằng tư lợi cá nhân của con người hài hòa với ý muốn của riêng mình trong nền kinh tế tự do, do đó mô tả cơ bản của ông về bản chất là đề xướng chính sách bất can thiệp. Tuy nhiên, Bentham lại chọn con đường khác. Mặc dù thừa nhận rằng cá nhân chủ yếu là tư lợi, Bentham phủ nhận bất kỳ sự hài hòa tự nhiên của chủ nghĩa Vị kỷ. Ví dụ, tội phạm cung cấp trường hợp hành vi tư lợi vi phạm công ích. Chính thực tế tội phạm tồn tại đối với Bentham cũng đủ bằng chứng cho rằng không có sự hòa hợp tự nhiên. Nguyên tắc chính trong triết lý của Bentham vì thế là quyền lợi của mỗi cá nhân phải được nhận dạng với quyền lợi chung, và đây chính là công việc của nhà lập pháp phải mang lại sự nhận dạng qua mỗi lần can thiệp. Vì thế chính trong hình thức *nhận dạng quyền lợi tự nhiên* mà Bentham lần đầu tiên thừa nhận nguyên tắc hiệu dụng. Học thuyết của ông gọi là *thuyết Hiệu dụng*.

Nhìn bề ngoài, học thuyết của Bentham tương tự như triết lý chủ nghĩa khoái lạc Hy Lạp cổ đại, cũng cho rằng nhiệm vụ luân lý được thực hiện trong sự ban thưởng quyền lợi tìm kiếm thích thú. Nhưng chủ nghĩa khoái lạc mô tả hành động cá nhân mà không ám chỉ đến hạnh phúc chung. Thuyết Hiệu dụng bổ sung học thuyết luân lý vào chủ nghĩa khoái lạc cho rằng hạnh kiểm con người *nên* hướng đến việc tối đa hóa hạnh phúc của nhiều người nhất. "Hạnh phúc nhiều nhất dành cho số người đông nhất" là khẩu hiệu của phái Hiệu dụng - những người cùng triết lý với Bentham. Trong số họ là những nhân vật như Edwin Chadwick (xem Chương 9) và sự phối hợp cha-con của James và John Stuart Mill (xem Chương 8). Nhóm này đấu tranh cho lập pháp cộng với việc thừa nhận xã hội và tôn giáo trừng phạt cá nhân gây phương hại đối với người khác trong khi mưu cầu hạnh phúc của riêng mình.

Bentham xác định nguyên tắc của ông theo cách sau:

> "Vì nguyên tắc hiệu dụng có nghĩa là nguyên tắc tán thành hay không tán thành mỗi một hành động nào đó, theo khuynh hướng mà có vẻ như hành động ấy làm tăng hay giảm hạnh phúc của bên mà quyền lợi của họ đang nhắc đến... không những mỗi hành động của một cá nhân riêng biệt, mà còn là mỗi biện pháp của chính phủ". *(Principles of Morals and Legislation,* trang 17).

Điều đáng lưu ý trong tuyên bố này là sự khác biệt rất nhỏ giữa luân lý và lập pháp của Bentham. Nhiệm vụ tự nhận thức của ông là phải làm cho thuyết luân lý và lập pháp mang tính khoa học như kiểu của Newton. Khi môn vật lý tạo cuộc cách mạng của Newton xoay quanh nguyên tắc vạn vật hấp dẫn (nghĩa là trọng lực). Thuyết luân lý của Bentham xoay quanh thuyết Hiệu dụng. Ảnh hưởng rộng khắp của Newton đối với các môn khoa học xã hội cũng được cảm nhận trong các môn khác. Thế kỷ 19 là thế kỷ có sự đam mê đánh giá. Trong các môn khoa học xã hội, Bentham cưỡi trên đầu ngọn sóng mới này. Nếu thích thú và đau khổ có thể đánh giá

theo một chiều hướng khách quan, thì khi đó mỗi đạo luật ban hành có thể xem là cân nhắc phúc lợi. Thành tựu này đòi hỏi khái niệm quyền lợi chung mà Bentham sẵn sàng cung cấp.

Theo Bentham, quyền lợi chung của cộng đồng được đánh giá bằng tổng số quyền lợi cá nhân trong cộng đồng ấy. Tiếp cận hiệu dụng mang tính chất dân chủ lẫn chủ nghĩa quân bình. Điều quan trọng không phải một người là vua hay kẻ bần cùng - mỗi quyền lợi cá nhân đều nhận được sự bình đẳng như nhau trong cách đánh giá phúc lợi chung. Vì thế nếu một điều gì đó thêm vào sự thích thú của người nông dân nhiều hơn là lấy đi hạnh phúc của một quý tộc thì điều ấy có thể mong muốn trên cơ sở hiệu dụng. Cũng như thế, nếu hành động của chính phủ thuộc một loại nhất định làm tăng hạnh phúc của cộng đồng nhiều hơn hành động làm giảm hạnh phúc của một số bộ phận trong cộng đồng, sự can thiệp vì thế được chứng minh là đúng.

Tất cả điều này hàm ý một loại "số học luân lý", mà Bentham xem như tương tự với các phép tính toán học trong vật lý Newton. Tuy nhiên phép tính số học luân lý không phải cùng một loại. Giá trị của những thích thú khác nhau được thêm vào cho cá nhân, nhưng giá trị của sự thích thú nhất định phải được *nhân* với số người thích thú, các yếu tố khác hình thành giá trị của mỗi thích thú phải được nhân với nhau. Một khía cạnh kinh tế dễ nhận trong thuyết phúc lợi này nằm trong sự chọn tiền tệ của Bentham như cách đánh giá thích thú và đau khổ. Dĩ nhiên, tiền tệ là đối tượng làm giảm hiệu dụng biên tế cũng nhiều như làm tăng hiệu dụng này, điều mà Bentham thừa nhận, mặc dù ông không tìm hiểu nguyên tắc biên tế thấu đáo như một số người sau ông đã từng nghiên cứu. Nói cách khác, Bentham là một người hiệu dụng hơn là biên tế. Vì thế ông không tham gia vào cuộc cách mạng hiệu dụng-biên tế tái định hướng thuyết giá trị tổng quát, mặc dù ông ảnh hưởng đến William Stanley Jevons (xem Chương 14), người tham gia vào cái gọi là cách mạng.

Phép tính mang lại hạnh phúc

Nỗ lực của Bentham trong đánh giá phúc lợi kinh tế theo chiều hướng khoa học đã chọn hình thức phép tính mang lại hạnh phúc, hay tổng kết những thích thú và đau khổ chung. Vào đầu năm 1780, trong tác phẩm *Introduction to the Principles of Morals and Legislation* (trang 30), Bentham mô tả tình huống trong đó giá trị thích thú và đau khổ phải được đánh giá. Đối với cộng đồng, bao gồm 7 yếu tố sau:

1 Cường độ thích thú hay đau khổ

2 Thời gian

3 Tính chắc chắn hay không chắc chắn

4 Gần gũi hay xa cách

5 Khả năng tạo ra, hay khả năng xúc cảm cùng loại tiếp theo sau (nghĩa là thích thú tiếp nối bởi thích thú nhiều hơn hay đau khổ tiếp nối bằng đau khổ hơn)

6 Không pha tạp, hay không có khả năng xúc cảm khác loại tiếp theo sau (như lúc sự sinh nở có chỉ số thuần khiết thấp vì tượng trưng cho sự hỗn hợp giữa đau khổ và thích thú).

7 Phạm vi, nghĩa là số người bị ảnh hưởng.

Bentham thừa nhận tình huống thứ năm và sáu không phải là thuộc tính vốn có của chính bản thân thích thú hay đau khổ mà chỉ là hành động tạo ra thích thú hay đau khổ. Do đó, người ta chỉ tính toán khuynh hướng của bất cứ hành động hay sự kiện nào tác động đến cộng đồng.

Phép tính phúc lợi

Bentham cũng giải thích rõ ràng cơ chế tiến hành cách tính phúc lợi. Ông chủ trương, "Muốn giải thích chính xác khuynh hướng chung của bất kỳ hành động qua đó ảnh hưởng đến quyền lợi cộng đồng được tiến hành như sau":

"Bắt đầu ở bất cứ người nào trong số ấy mà quyền lợi của họ có vẻ bị ảnh hưởng trực tiếp nhất, và tính đến,

1 Giá trị của mỗi thích thú có thể phân biệt có vẻ được quyền lợi tạo ra trong trường hợp thứ nhất.

2 Giá trị của mỗi đau khổ có thể phân biệt có vẻ được quyền lợi tạo ra trong trường hợp thứ nhất.

3 Giá trị của mỗi thích thú có vẻ được quyền lợi tạo ra sau thích thú thứ nhất, hình thành khả năng tạo ra thích thú thứ nhất và sự không pha tạp của đau khổ thứ nhất.

4 Giá trị của mỗi đau khổ có vẻ được quyền lợi tạo ra sau đau khổ thứ nhất, hình thành khả năng tạo ra đau khổ thứ nhất và sự không pha tạp của thích thú thứ nhất.

5 Một mặt cộng tổng tất cả giá trị của tất cả thích thú và mặt khác cộng tổng các giá trị của tất cả đau khổ. Cán cân, nếu nằm ở phía thích thú sẽ tạo khuynh hướng có lợi của hành động ảnh hưởng đến tổng thể, liên quan đến quyền lợi của cá nhân ấy, nếu nằm ở phía đau khổ, thì khuynh hướng bất lợi của hành động sẽ ảnh hưởng đến tổng thể.

6 Tính số lượng người mà quyền lợi của họ có vẻ liên quan, lặp lại tiến trình trên với nhau. Cộng số mức độ của khuynh hướng có lợi có ý nghĩa... đối với... tổng thể, cũng thực hiện tiến trình này lần nữa đối với cá nhân, để xét khuynh hướng có bất lợi đến tổng thể hay không. Chọn cán cân, nếu nằm ở phía thích thú, sẽ tạo ra khuynh hướng nói chung là có lợi của

hành động... nếu nằm ở phía đau khổ, khuynh hướng nói chung là bất lợi ảnh hưởng đến cộng đồng". *(Principles of Morals and Legislation,* trang 30-31).

Có lẽ cũng đoán được sự chỉ trích vì tính bất khả thi thuyết phúc lợi của ông, Bentham thừa nhận rằng ông nghĩ phép tính mang lại hạnh phúc phải tuân theo từng cách đánh giá luân lý hay ban hành pháp luật. Nhưng ông chỉ thị các nhà lập pháp và hành chính luôn theo thuyết này, vì càng tuân thủ tiến trình đánh giá thực sự, thì càng có cách đánh giá chính xác hơn.

Đánh giá thuyết Hiệu dụng

Có một vài khó khăn trong việc thực hành và phân tích trong lý thuyết đánh giá phúc lợi của Bentham, một số khó khăn ông thừa nhận và một số ông bỏ qua. Một trong những vấn đề mà Bentham phải đối mặt là vấn đề "so sánh giữa cá nhân với nhau" về tính hiệu dụng.

Hạnh phúc của một người, diễn giải sáo ngữ cổ, có thể là đau khổ của người khác. Thực tế các cá nhân khác nhau đều có sở thích khác nhau, thu nhập khác nhau, mục đích và tham vọng khác nhau, v.v.. hình thành sự so sánh hiệu dụng (được hay mất) giữa cá nhân bất hợp pháp xét theo bất kỳ tiêu chuẩn khách quan. nào. Bentham thừa nhận khó khăn này, nhưng ông cảm thấy nên tiến hành những so sánh như thế, nếu không không thể cải cách xã hội được. Vì thế thuyết phúc lợi của ông có nội dung chủ quan (nghĩa là theo quy phạm).

Vấn đề khác trong thuyết phúc lợi của Bentham liên quan đến việc xem trọng, thích thú về lượng, nếu có. Ví dụ, thích thú trong tinh thần có được nhấn mạnh nhiều hơn hay ít hơn thích thú về thể xác hay không? Bentham không thể giải quyết vấn đề này, mặc dù ông nhận thấy sự khó khăn này. Giống như nhiều nhà kinh tế sau này, ông phải viện đến tiền tệ như cách đánh giá hiệu dụng có giá trị nhất mặc dù cách đánh giá tiền tệ không phải lúc nào cũng nhận ra rõ ràng sự thay đổi về lượng.

Một khuyết điểm trong thuyết phúc lợi của Bentham là rõ ràng ông không nhận thấy sự quan tâm cạm bẫy logic mà các nhà kinh tế gọi là *suy luận sai lầm*. Suy luận khẳng định rằng bởi vì một vấn đề gì đó đúng một phần, vì thế tổng thể cũng đúng. Đối với Bentham, có sự sai lầm logic trong khẳng định quyền lợi tập thể là tổng các quyền lợi cá nhân. Trong khi sự khẳng định có thể đúng trong một số trường hợp, thì không hẳn là đúng trong tất cả trường hợp.

Một ví dụ đơn giản dùng để minh họa điểm này. Cho rằng quyền lợi chung của xã hội Mỹ là tất cả ô tô ở Mỹ đều trang bị mọi thiết bị an toàn càng nhiều càng tốt. Thế nhưng, đa số những người mua ô tô cá nhân không muốn thêm tiền để mua các trang thiết bị như thế trong hình thức cao hơn cả giá xe. Trong trường hợp này, quyền lợi tập thể không trùng hợp với tổng

các quyền lợi cá nhân. Kết quả là sự khó xử lập pháp và kinh tế. Nói cách khác, giả định cơ bản của Bentham về đánh giá phúc lợi dẫn đến sự dự toán phúc lợi chung không chính xác.

Trên cơ sở triết lý thuần túy, quan điểm nhân tính của Bentham về cơ bản là tiêu cực: con người bị "thúc đẩy" tìm thích thú và tránh đau khổ. Do đó không có động cơ "xấu" hay sự thiếu sót "luân lý", chỉ có những kết quả tính toán "xấu" về thích thú và đau khổ. Bentham không nghĩ việc chọn kết quả tính toán xấu là sai, mà có thể là ngu dốt nhưng có lẽ sự ngu dốt có thể nhờ giáo dục uốn nắn. Quả thật, phái hiệu dụng quan tâm nhiều đến giáo dục như một phương tiện cải cách xã hội.

Phái Hiệu dụng cũng thiển cận quá đáng trong tiếp cận hành vi con người. Có ít hay không có chỗ nào dành cho động cơ thúc đẩy hành vi hơn là mưu cầu thích thú và tránh đau khổ. Nhưng Bentham cảm thấy rằng phép tính mang lại hạnh phúc là thuyết hữu ích, nếu không nói là nhàm chán, bất kể những khó khăn vốn có. Phép tính thích thú-đau khổ cá nhân có thể tiến hành vô thức, mặc dù chúng đang tồn tại, Bentham khẳng định:

> "Trong tất cả điều này, không có gì ngoài thông lệ của nhân loại, cho dù họ có quan điểm rõ ràng về quyền lợi của riêng mình ở bất cứ đâu đều hoàn toàn phù hợp". *(Principles of Morals and Legislation,* trang 32).

Tìm kiếm cách đánh giá hiệu dụng chính xác, theo số lượng của Bentham dĩ nhiên chắc chắn là vô ích. Ngay cả đến thời điểm này, các nhà kinh tế phúc lợi cũng chưa đủ khả năng giải quyết thành công vấn đề so sánh hiệu dụng giữa cá nhân với nhau theo cách rút ra tiêu chuẩn khách quan để dựa vào đó ra các quyết định phúc lợi cơ bản. Dù sao, triết lý của Bentham cũng ảnh hưởng đến James Mill, cũng tán thành thuyết Hiệu dụng, rồi truyền sang con trai, John Stuart, nhất là trong lĩnh vực cải cách xã hội. Thậm chí quan trọng hơn đối với lịch sử phân tích kinh tế, phép tính mang lại hạnh phúc tạo ra xuất phát điểm cho Jevon nghiên cứu sâu sắc hơn thuyết Hiệu dụng biên tế hành vi tiêu dùng (xem Chương 14).

Ảnh hưởng chính sách kinh tế của Bentham đặc biệt sâu sắc, khi Edwin Chadwick và John Stuart Mill giương cao ngọn cờ cải cách hiệu dụng. Tiếp cận của ông đối với kinh tế học đến nay vẫn còn thuyết phục, sau khi dùng để truyền cảm hứng những triển khai đương đại của thuyết Tân Cổ Điển trong các lãnh vực như kinh tế học tội phạm và kinh tế học bỏ thầu độc quyền (xem Chú thích tài liệu tham khảo). Xét theo nghĩa chung, Bentham chứng tỏ mình là bậc thầy sáng tạo cải cách định chế và hành chính nhằm để thay đổi động cơ kinh tế theo nguyện vọng chung.

NGUYÊN TẮC DÂN SỐ TRONG KINH TẾ HỌC CỔ ĐIỂN: THOMAS MALTHUS

Nếu nguyên tắc Hiệu dụng là một nền tảng trong kinh tế học cổ điển,

thì nguyên tắc Dân số lại là một nền tảng khác. Tác giả với phát biểu dứt khoát đưa ra thuyết Dân số cổ điển là Thomas Robert Malthus (1766-1834). John Maynard Keynes gọi ông là "nhà kinh tế học đầu tiên của Cambridge", vì tại Cambridge, Malthus nổi bật trong tư cách sinh viên năm cuối ở Cao đẳng Jesus. Ở đây ông chuẩn bị cho mình vào nghề mục sư. Bất kể bị bệnh sứt hàm ếch bẩm sinh, ông vẫn đoạt giải diễn thuyết hùng hồn bằng tiếng Hy Lạp, Latin và tiếng Anh. Năm 1788, ông tốt nghiệp và được thụ phong trong cùng năm, nhưng vẫn ở lại trường làm nghiên cứu sinh cho đến năm 1804, vào lúc này, ông lập gia đình, do đó phải nhường lại học bổng nghiên cứu sinh theo quy định của Cambridge.

Bố của Malthus xem Jean-Jacques Rousseau và David Hume như bạn bè của ông, cả hai đều nổi tiếng khi làm những vị khách mời đầu tiên của Thomas khi ông còn bé. Khi lớn lên, Malthus học tư và học cách trở thành nhà tư tưởng độc lập, một đặc điểm sau này được sử dụng hiệu quả trong việc xây dựng thuyết Dân số. Năm 1789, Malthus xuất bản, nặc danh quyển *An Essay on the Principle of Population as It Affects the Future Improvement of Society, with Remarks on the Speculations of Mr. Godwin, M. Condorcet, and Other Writers.* Thế nhưng, người ta nhanh chóng nhận biết sự nặc danh này, và đúng lúc, mọi người đều biết đến tên ông.

Tên đầy đủ của *Essay* ám chỉ động cơ thúc đẩy phía sau. Malthus phản ứng chống lại chủ nghĩa lạc quan cực đoan của các triết gia Godwin và Condorcet. Được truyền cảm hứng bằng sự hưng cảm chính trị của cuộc Cách mạng Pháp, hai triết gia này dự đoán sự loại trừ những tai họa trong xã hội. Họ mô tả một xã hội không có chiến tranh, tội phạm, chính phủ, bệnh tật, thống khổ, sầu muộn và oán giận, nơi mọi người thản nhiên tìm ra điều tốt cho tất cả. Trả lời của Malthus trước ảo tưởng của Godwin-Condorcet, bằng sự hồi tưởng quá khứ có vẻ trông thật đơn giản, ông phát biểu: Năng lực sinh học của con người là tạo ra ý chí, nếu bỏ phế không kiểm tra, năng lực ấy sẽ bỏ xa phương tiện sinh kế cụ thể, do đó việc mang lại khả năng hoàn thiện của xã hội con người là không thể được.

Essay đầu tiên phần lớn hình thành do chính suy nghĩ của ông. Sau này, một phần là do tạo ra sự tranh cãi, ông bắt đầu thêm vào một số phần thịt thực nghiệm vào lý thuyết về vốn toàn là xương của mình. *Essay* được tái bản liên tục vào các năm 1803, 1806, 1807, 1817, và 1826. Sau cùng, đạt đỉnh điểm trong tác phẩm *A Summary View of the Principle of Population*, ấn bản năm 1830. Tuy nhiên, bất kể nhiều bổ sung qua nhiều lần tái bản, nguyên tắc chính của *Essay* đầu tiên vẫn giữ nguyên không đổi.

Phác họa học thuyết

Malthus đặt nguyên tắc dân số trên hai vấn đề. Thứ nhất khẳng định:

"Dân số, nếu không kiểm soát, tăng theo cấp số nhân với một tính chất như

tự nó tăng gấp đôi trong mỗi 25 năm" *(A Summary View,* trang 238).

Malthus cố gắng bổ sung sự chính xác vào nguyên tắc này bằng cách dựa vào kinh nghiệm dân số ở Mỹ. Thế nhưng, khoa thống kê học đang có sẵn đều không đáng tin cậy, và ít hỗ trợ theo thực nghiệm cho định đề của Malthus. Do đó, ông thận trọng cho biết rằng việc tăng gấp đôi dân số này trong mỗi 25 năm không phải là mức độ tăng dân số tối đa cũng như nhất thiết không phải lúc nào cũng là mức thực. Nhưng Malthus rõ ràng khẳng định sự tồn tại của mức tăng dân số tiềm năng theo cấp số *nhân*.

Đối trọng với định đề thứ nhất là định đề thứ hai: Trong những điều kiện thuận lợi nhất, phương tiện sinh kế (nghĩa là cung cấp lương thực) không thể tăng nhanh hơn cấp số cộng. Sự chính xác mà Malthus đưa vào khẳng định thứ hai này là không thích hợp, vì cấp số cộng của cung cấp lương thực không thể được thực tế ủng hộ, thậm chí không lỏng lẻo như khẳng định thứ nhất. Tuy nhiên, sự đặt kề nhau của hai định đề đầu tiên dẫn đến sự thừa nhận khác biệt cụ thể giữa sự phát triển dân số tiềm năng so với cung cấp lương thực. Theo lời Malthus:

> "Khả năng dân số... đang trở nên quá cao, sự gia tăng loài người chỉ có thể kềm lại ở mức các phương tiện sinh kế bằng hoạt động bất biến của luật tất yếu, hoạt động như một sự kiểm soát đối với khả năng lớn hơn" (*A Summary View,* trang 21).

Sự khó xử dân số này đặt ra vấn đề lý thuyết và thực tế. Vấn đề lý thuyết tập trung vào sự nhận dạng sự kiểm soát thực sự đối với tăng dân số, vấn đề thực tế liên quan đến giải pháp cho vấn đề, nghĩa là sự kiểm soát nên được khích lệ đối với người khác. Malthus đề cập cả hai vấn đề, bắt đầu bằng vấn đề nhận dạng.

Kiểm soát tích cực và dự phòng

Kiểm soát sau cùng đối với sự tăng dân số là cung cấp lương thực hạn chế. Nhưng cũng có những kiểm soát khác, Malthus phân loại thành kiểm soát thực chứng và kiểm soát dự phòng. Kiểm soát thực chứng chẳng hạn như bệnh tật, tăng tử suất, trong khi kiểm soát dự phòng như ngừa thai, hạ thấp tỉ lệ sinh. Bản thân Malthus cũng không ủng hộ ngừa thai hay phá thai như biện pháp thực tế hạn chế sự tăng dân số. Trong sự lên án được đánh giá là thận trọng về kiểm soát dự phòng, ông mô tả phá thai là "nghệ thuật không thích hợp để che giấu hậu quả của quan hệ bất chính"!

Ý nghĩa đóng góp của Malthus nằm ở khả năng định dạng khuynh hướng sinh sản và kiểm soát sinh sản trong cấu trúc lý thuyết tập trung chú ý vào những tác động ấy để thay đổi số người trên trái đất. Bảng 6-1 trình bày thuyết Dân số của Malthus dưới dạng tóm tắt.

Về lý thuyết, nguyên tắc dân số cho chúng ta biết rằng dân số sẽ tăng bất kỳ khi nào tác dụng tích lũy của những kiểm soát khác nhau ít hơn tác động của sinh sản, nếu tác động này giảm bất cứ lúc nào tác dụng lũy tích

của những kiểm soát lớn hơn tác dụng tích lũy của sinh sản, và sẽ giữ nguyên không đổi bất cứ khi nào tác động phối hợp của những kiểm soát và sinh sản tự hủy.

Hạn chế lý thuyết

Mặc dù thuyết được phác họa trong Bảng 6-1 hoàn toàn chung chung, chính bản thân Malthus có khuynh hướng xem kết quả của cuộc đấu tranh cung cấp lương thực-dân số là chắc chắn dẫn đến một nền kinh tế sinh kế. Quan điểm này không thích hợp vì hai lý do: (1) như dự đoán, quan điểm chứng tỏ sai lầm trong nhiều trường hợp và (2) quan điểm này nói chung không phải là vốn có trong cấu trúc lý thuyết do Malthus nghĩ ra.

Mặt khác, thuyết Dân số của Malthus là trung lập đối với giả định và kết luận. Căn cứ vào đầu vào liên quan đến thực nghiệm trong Bảng 6-1, thuyết có khả năng giải thích mọi cách thay đổi dân số: tăng, giảm dân số hay đình trệ. Trái lại, Malthus suy luận sự đạt được thực sự của nền kinh tế sinh kế vì khuynh hướng sinh sản *thực ra* chi phối tác dụng lũy tích đang có hiệu lực. Malthus khẳng định kết quả này là không thể tránh khỏi, mặc dù trong thực tế, các nền kinh tế tiên tiến trên thế giới được quản lý để tránh điều này.

BẢNG 6-1

PHÂN BIỆT CỦA MALTHUS GIỮA KIỂM SOÁT XÁC THỰC VÀ KIỂM SOÁT DỰ PHÒNG

Kiểm soát xác thực (Yếu tố tăng tử vong)	Kiểm soát dự phòng (Yếu tố giảm sinh sản)
Chiến tranh	Kiềm chế luân lý
Nạn đói	Ngừa thai
Bệch dịch hạch	Phá thai

Đây có phải là học thuyết hay không, nguyên tắc dân số của Malthus không giá trị? Không hẳn, vì cấu trúc lý thuyết của ông hoàn toàn có khả năng thu được kết luận chung về dân số và sinh kế đối với nhiều nền kinh tế khác nhau trong những giai đoạn lịch sử khác nhau. Điều đòi hỏi là tạo cho thuyết hoạt động theo chiều hướng dự đoán là thông tin có thể tin cậy về biên độ của những khuynh hướng được thuyết làm nổi bật.

Malthus cũng có thể sai lầm khi bỏ qua những kiểm soát khác đoán trước kết luận ảm đạm của ông. Vì một lẽ, theo nhận thức ông không phân tách tình dục và sinh sản. Thế nhưng trong một thế giới gồm các kỹ thuật kiểm soát sinh sản hiện đại và những nghệ thuật khác trong kế hoạch hóa gia đình, thì người ta thường phân biệt ra. Nhiều gia đình hạn chế số lượng con cháu vì lý do khác lý do tài chính, nghĩa là mong muốn tự do

cá nhân, hay chuyển chỗ ở hay nghề nghiệp. Người ta không thể kể đến "động cơ" đối với sự kiểm soát sinh sản - có quá nhiều con sẽ làm vóc dáng, sự nhàn hạ và sức khỏe của người mẹ giảm sút. Những kiểm soát bổ sung này có khả năng giảm sự chênh lệch giữa sự nhân lên của chủng loài và sự tăng trưởng cung cấp lương thực.

Khiếm khuyết nghiêm trọng hơn trong thuyết Dân số của Malthus được nhiều tác giả cổ điển khác chia sẻ, là khuynh hướng của ông về việc đánh giá thấp tiến bộ của công nghệ nông nghiệp. Trong *Essay* có ngụ ý cho rằng nông nghiệp là chủ thể làm giảm thu nhập, một chủ đề mà sau này Malthus triển khai trong thuyết tiền thuê đất của ông. Thế nhưng, như một định luật kinh tế, chỉ giảm thu nhập đối với tình trạng công nghệ không đổi. Trong các nền kinh tế tiên tiến, sự tiến bộ nhanh chóng trong công nghệ đã thành công đến mức dự đoán trước điều lo ngại của Malthus. Dĩ nhiên, điều này không phủ nhận chính sự đe dọa thật sự của sinh kế ở thế giới chưa phát triển. Có những điều Malthus lo ngại có vẻ là mối đe dọa thực sự đối với mục tiêu thực tế tăng trưởng và phát triển kinh tế.

VẤN ĐỀ TIỀN TỆ BAN ĐẦU

Ít nhất, có dạo thuyết Dân số của Malthus có vẻ giải quyết vấn đề quan trọng trong kinh tế học cổ điển, vấn đề cung cấp lao động. Sau Malthus, dân số trở thành yếu tố quyết định chính của tiền lương, và những giải thích sau đó về tầm quan trọng phần chia tổng hợp sản lượng hàng năm của lao động được đưa vào khái niệm quỹ-lương. Một vấn đề tỏ ra khó giải quyết hơn là vấn đề tiền tệ, nghĩa là tiền tệ có tác dụng gì, nếu có, đối với hoạt động kinh tế.

Thuyết Tiền Tệ Tiền Cổ Điển

Từ khoảng 1650 đến 1776, thuyết Tiền tệ chủ yếu bao gồm hai dòng quan niệm. Một khẳng định "tiền tệ kích thích thương mại" và trong số nhiều người ủng hộ có John Law, Jacob Vanderlint, và (Giám mục) George Berkeley. Lập luận này nhấn mạnh tác dụng của tiền tệ đối với sản lượng và việc làm, phần lớn xem nhẹ mối quan hệ có thể có giữa tiền tệ và giá cả. Dòng quan niệm thứ hai là thuyết số lượng tiền tệ, như chúng ta đã biết trong Chương 3, tập trung vào mối quan hệ giữa tiền tệ và giá cả. Những người đóng góp quan trọng cho việc phát triển thuyết số lượng là John Locke, Richard Cantillon, và David Hume.

Giống như nhiều học thuyết ban đầu, lập luận tiền tệ kích thích thương mại là sự phỏng chừng hữu dụng đầu tiên. Làm nền tảng cho học thuyết là quan niệm cho rằng, dựa vào khối lượng thương mại, có một lượng tiền thích hợp cần thiết cho mục đích giao dịch. Tiền tệ là yếu tố quyết định quan trọng

của chi tiêu tổng hợp, đến lượt chi tiêu tổng hợp xác định mức sản lượng và việc làm. Chuỗi lý thuyết ấy là yếu tố đúng đắn trong học thuyết tiền tệ kích thích thương mại. Nhưng thuyết ấy không đi quá xa, ít nhất trong hai khía cạnh tới hạn. Thứ nhất, như đã đề cập, thuyết ấy phớt lờ tác dụng có thể có của tiền tệ đối với mức giá. Thứ hai, thuyết ấy xem nhẹ vai trò của dự đoán trong tiến trình ra quyết định. Vấn đề sau cùng phân biệt rõ nét Keynes (xem Chương 19) với các lý thuyết gia tiền tệ kích thích thương mại trong thế kỷ 17 và 18. Không như các bậc tiền bối, Keynes không khẳng định tiền tệ là mấu chốt giải quyết việc làm. Thế nhưng, giống như họ, ông xem tiền tệ là mấu chốt *giải thích* nạn thất nghiệp.

Mặc dù chúng ta đã bàn đến cơ khí học của thuyết số lượng tiền tệ ở Chương 3 và 4, nhân dịp này chúng ta lưu ý thêm lần nữa về David Hume (1711-1776), những người kiểm soát thuyết số lượng tiền tệ chọn loại phiên bản được chấp nhận phổ biến. Chính Hume cố gắng hòa giải thuyết Tiền Tệ Kích thích Thương mại với thuyết Số Lượng Tiền Tệ. Ngoài ra, chính tác phẩm kinh tế của Hume viết rằng khái niệm tiền tệ trung tính xuất hiện lần đầu tiên. Như Keynes quan sát:

> "Hume có đến một chân rưởi trong thế giới cổ điển". *(The General Theory,* trang 343n).

Thái độ của thế kỷ 18 đối với tiền tệ không thể hiểu được nếu không nắm bối cảnh lịch sử. Thế kỷ mở đầu bằng thí nghiệm tiền tệ của John Law, "người được truyền cảm hứng bằng quan điểm cho rằng tiền tệ dồi dào là con đường vương giả dẫn đến của cải". (Rist, *History of Monetary and Credit Theory,* trang 103). Sau khi hệ thống của Law sụp đổ, hầu hết những người thức thời trong giai đoạn này - từ Cantillon đến Hume, từ Quesnay và Turgot đến Smith, và trong thế kỷ sau, từ Thornton đến Ricardo - đều không nhấn mạnh đến tầm quan trọng của tiền tệ, nhất mực cho rằng lao động và tài nguyên thiên nhiên là nền tảng của của cải. Thật nghịch lý, cộng đồng kinh doanh vẫn tin tuyệt đối vào tiền tệ kim loại ngay cả khi nhiều lý thuyết gia lên tiếng phản bác.

Thế kỷ 18 là thế kỷ trong đó châu Âu bị chiến tranh tàn phá, do đó có nhiều áp lực đè lên nhiều nền kinh tế ở châu Âu để mở rộng cung cấp tiền tệ. Tiền giấy chắc chắn là không được chính thức hóa ở nước Anh vào cuối thế kỷ, khi mọi người bắt đầu cân nhắc phương cách và phương tiện trở lại với tiền kim loại càng sớm càng tốt. Có một số bài học đối với hiện tại trong kinh nghiệm quá khứ này. Adam Smith rõ ràng đã dạy rằng vấn đề duy nhất là tính đến sự thúc đẩy của cải là tài nguyên thiên nhiên cung cấp cho hoạt động con người và cách sử dụng của con người thông qua lao động và sáng kiến. Nhưng vẫn chưa đủ, điều nên lưu ý rằng con người sống trong xã hội, và xã hội ấy là cơ sở một tập hợp những trao đổi hỗ tương. Phần lớn những thay đổi này chỉ có thể bị ảnh hưởng sau một thời gian gián đoạn,

đưa ra một số tính không chắc chắn về tương lai. Hàng hóa cung cấp khả năng tốt nhất nhằm bảo vệ những tính không chắc chắn của thời gian là món hàng quý báu, hiếm có, lâu bền, không thể phá hủy, chẳng hạn như vàng. Vì thế những món hàng như thế nhất thiết đóng vai trò quan trọng trong tất cả xã hội con người trong đó tương lai là một thực thể.

Nói chung, phân tích kinh tế đánh giá không đúng mức vị trí của tương lai trong hoạt động kinh tế. Quan điểm về tương lai không hề vượt khỏi tâm trí của nhà Tư bản công nghiệp, thương gia và giới kinh doanh. Họ liên tục tập trung tầm nhìn của mình vào tương lai như giá cả, thị trường và nguồn cung cầu. Tiền ổn định là cầu nối quan trọng giữa hiện tại và tương lai. Chỉ do bởi đồng tiền ổn định (hoặc sự khiếm diện của qúy kim ổn định và đáng giá khác) con người có thể chờ đợi, dự bị những chọn lựa của mình, và tính toán những cơ hội của mình. Không có nó, họ hoàn toàn bồng bềnh trên biển một cách bấp bênh.

Trong thời hiện đại, hiếm khi xảy ra tranh luận về "tiền cứng" so với tiền giấy, mặc dù vấn đề này đang thay đổi. Như một vấn đề lý thuyết, cuộc tranh luận về tính "trung tính" hay "không trung tính" của tiền kéo dài khá lâu. Tính trung tính của tiền ám chỉ thực tế những thay đổi trong kho tiền tệ không có tác dụng đối với giá *tương đối*. Với sự nhiệt tình của họ làm mất uy tín quan điểm Trọng thương cho rằng tiền tệ tạo ra của cải, các lý thuyết gia tiền tệ ban đầu tạo dấu ấn cho rằng tiền tệ là bức màn che giấu những tác động thực của năng suất, chỉ riêng điều này thôi cũng đủ giải thích của cải kinh tế thực sự. Tất cả những thay đổi tiền tệ làm thay đổi *mức giá* theo tỉ lệ thay đổi trong tiền tệ. Giải thích của Hume về quan điểm này mang tính cổ điển:

> "Nếu chúng ta xét bất kỳ tự thân một vương quốc nào, điều hiển nhiên là dù tiền tệ có dồi dào hơn hay kém dồi dào hơn đều không quan trọng; vì giá cả hàng hóa luôn tỉ lệ với sự dồi dào tiền tệ... Đây là câu châm ngôn tự nó hầu như hiển nhiên, giá cả mọi thứ tùy thuộc vào tỉ lệ giữa hàng hóa và tiền tệ, và sự thay đổi đáng kể ở cả hai đều có cùng tác dụng như nhau, cả hai đều làm tăng hay giảm giá cả..." *(Writings on Economics,* trang 33, 41).

Đây là một vấn đề nhằm tách các tác dụng thay đổi tiền tệ đối với mức giá khi phớt lờ các tác dụng đồng thời đối với giá tương đối, nhưng hoàn toàn là tác dụng khác khi phủ nhận rằng những cú sốc tiền tệ dù gì cũng có tác dụng nào đó đối với giá tương đối. Không phải tất cả những lý thuyết gia tiền tệ ban đầu đều ngây thơ trong khía cạnh này. Cantillon (xem Chương 4) hoàn toàn nhận ra tác dụng của tiền tệ đối với giá tương đối, còn Hume cũng phát triển cơ cấu điều chỉnh trong nước mô tả tác dụng ngắn hạn cũng như dài hạn về sự thay đổi ở tiền tệ. Ông quan sát việc tăng hay giảm lượng tiền cung cấp đều ảnh hưởng đến việc làm, sản lượng và năng suất cũng như giá cả (Mayer, *David Hume and Monetarism*, trang 573).

Sau cùng, Gary Becker và William Baumol hầu như không tìm thấy sự ủng hộ nào dành cho quan điểm mà các lý thuyết gia tiền tệ ban đầu dứt khoát tán thành "luận điểm tiền tệ trung tính". Do đó họ kết luận rằng toàn bộ quan điểm về cơ bản là một "hình nộm" được tạo ra cho thuận tiện đối với các lý thuyết gia Tân Cổ Điển ("The Classical Monetary Theory," trang 376).

Thuyết tiền tệ Cổ Điển

Trong chừng mực liên quan đến lý thuyết thuần túy, hầu hết cơ sở trong kinh tế học tiền tệ đều bị tan rã trong thế kỷ 18. Thế kỷ 19 có ít việc để bàn hơn là chấp nhận thuyết tiền tệ của Cantillon và Hume, đôi lúc chỉ thêm thắt gây lộn xộn hơn là soi sáng.

Có lẽ phát biểu tóm lược súc tích nhất về quan điểm tiền tệ trong thời kỳ này là Bullion Report vào năm 1810. Vào những năm đầu thế kỷ 19, việc chuyển sang tiền giấy không thể chuyển hoán đã chứng kiến chỉ một sự gia tăng không đáng kể trong lưu thông tiền giấy của ngân hàng nước Anh và thay đổi một ít trong hối suất. Nhưng đầu năm 1808, sự gia tăng phát hành tiền giấy bắt đầu khiến cho bản thân nó cảm thấy giá cả tăng ổn định và hối suất giảm. Một số khu vực công cộng bày tỏ sự quan tâm của họ, đầu năm 1810, Francis Horner, một thành viên trong Nghị viện, đề xuất với Hạ viện rằng nên chỉ định một Ủy ban nhằm điều nghiên giá vàng nén tăng cao. Một số nhân chứng được triệu tập để chứng nhận, sau khi Horner, William Huskisson, và Henry Thornton thảo ra báo cáo đọc trước Hạ viện trong tháng Sáu. Thế nhưng cuộc tranh cãi không phải kéo dài cho đến năm sau, khi kết luận bị bác bỏ.

Báo cáo vàng nén là tranh luận chính thức đầu tiên phản đối chính sách tiền tệ cân nhắc theo ý muốn. Nó là nguyên nhân duy trì một lượng phát hành tiền giấy quá mức gây ảnh hưởng đến giá trị tiền giấy và góp phần đẩy giá vàng nén lên cao (lạm phát). Có phần nghịch lý, báo cáo cho rằng vấn đề tiền tệ đang bao trùm ở Anh không phải do thiếu sự tin tưởng tiền giấy của công chúng, vì phần lớn công chúng đều giữ vững niềm tin vào tiền giấy. Quan điểm của Ủy ban về vấn đề này được Thornton đề cập với quan điểm tương tự trong quyển sách của ông xuất bản năm 1802, *An Enquiry into the Nature and Effects of the Paper Credit of Great Britain*. Thế nhưng, vào thời điểm này, họ đi đến mục đích của báo cáo, Ủy ban thực tế đã đảo ngược hoàn toàn lời kết luận, và kết luận rằng việc trở lại khả năng chuyển hoán là biện pháp duy nhất:

> "Phục hồi hiệu quả niềm tin vào giá trị phương tiện lưu thông ở vương quốc" (Cannan, *The Paper Pound*, trang 70).

Báo cáo vàng nén như một cái cớ cho các sách mỏng đầu tiên của David Ricardo (xem Chương 7) về vấn đề tiền tệ được ấn hành như những chú giải

về báo cáo. Năm 1809, Ricardo ấn hành quyển *"Treatise on the Price of Bullion,"* đến năm 1816, ra mắt bạn đọc quyển *"Proposals for an Economical and Secure Currency"*. Trong cả hai, Ricardo tái khẳng định thuyết số lượng tiền tệ và khuyên nên trở lại tính khả hoán. Khái niệm *số lượng* hoàn toàn chi phối thuyết tiền tệ của Ricardo. Ông cho rằng cả hai đều tăng hay giảm mức giá đều được điều tiết khi thay đổi số lượng tiền. Quan điểm tiền tệ là kho giá trị có vẻ ông không nghĩ đến. Ông không lưu ý nào về nhu cầu tiền tệ. Tiền tệ được định nghĩa theo nghĩa hẹp nhất như một *người điều chỉnh* giá trị đơn thuần. Ricardo hoặc loại bỏ hoặc phớt lờ quan điểm xem tiền tệ như sự liên kết giữa hiện tại và tương lai vì công dụng của sự tồn tại lâu dài và khó tìm của nó. Quan điểm tín dụng của ông cũng rất hạn chế. Ví dụ, ông không nghĩ chi phiếu như công cụ lưu thông (như Cantillon) mà chỉ là một phương tiện tiết kiệm hóa cách sử dụng tiền. Vì ông không xem chi phiếu như công cụ tiền tệ, vì thế chi phiếu không ảnh hưởng đến giá cả. Nếu kết hợp với nhau, quan điểm của Ricardo về tiền tệ có ảnh hưởng thay đổi thuyết số lượng tiền tệ thành thuyết tiền tệ Ricardo. Phát biểu có hệ thống của ông là phiến diện, là hạn chế khiến cho nhiều nhà kinh tế học sau này phải hoài nghi về bất kỳ thuyết tiền tệ hay giá cả trong đó có bộ phận số lượng.

Một điều kỳ lạ còn lại cần phải đề cập về chủ đề này. Tìm thấy trong giấy tờ của Ricardo sau khi ông mất, rồi ấn bản vào năm 1823 là quyển *Plan of a National Bank,* chi tiết hóa quan niệm tiền giấy là vật thay thế hiệu quả đối với tiền kim loại vì nó cần duy trì với tài nguyên ít hơn. Tất cả những gì cần thiết là ấn định số lượng tiền giấy thật dứt khoát. Ricardo nghĩ ra một kế hoạch cho điều này qua đó nhà nước độc quyền phát hành tiền giấy và chỉ có thể phát hành giấy bạc mới trên cơ sở hậu thuẫn của số vàng nhập từ nước ngoài. Tuy nhiên, đã đưa ra yếu tố tính co dãn tiền tệ bằng cách cho phép ngân hàng trung ương tham gia vào hoạt động thị trường-mở cửa: ngân hàng sẽ mua chứng khoán chính phủ khi muốn tăng số lượng tiền tệ và bán chứng khoán khi muốn giảm số lượng tiền tệ. Những lần mua bán này được xác định bằng thay đổi hối suất, phản ánh mối liên hệ giữa giá trị tiền giấy và tiền kim loại. Vì thế có thể thấy rằng quan điểm về những hoạt động như thế, trong khi đôi lúc xem là đỉnh cao của thời hiện đại, thực ra là một quan điểm rất lâu đời. Ngoài ra, có vẻ là một bước ngắn từ việc nhận thấy tính hợp pháp của những hoạt động như thế theo kim bản vị cho đến tiền giấy được quản lý hoàn toàn.

John Stuart Mill (xem Chương 8), người đại diện cho kinh tế học cổ điển có nhiều ảnh hưởng cũng chấp nhận thuyết số lượng nhưng bổ sung thêm một số đặc điểm, một trong số này dùng để chỉnh lý những phần thừa của Ricardo. Vì một lẽ, Mill thừa nhận (như Cantillon và Hume) kết luận cứng nhắc của thuyết số lượng dựa trên giả định của sự phân phối theo tỉ lệ như nhau của tiền mới liên quan đến việc nắm giữ tiền ban đầu.

Bất kỳ sự phân phối khác đều làm rối tung tính tỉ lệ chặt chẽ giữa tiền tệ và giá cả. Ngoài ra, ông cho rằng thuyết tiền tệ chặt chẽ chỉ có tiền kim loại và rằng:

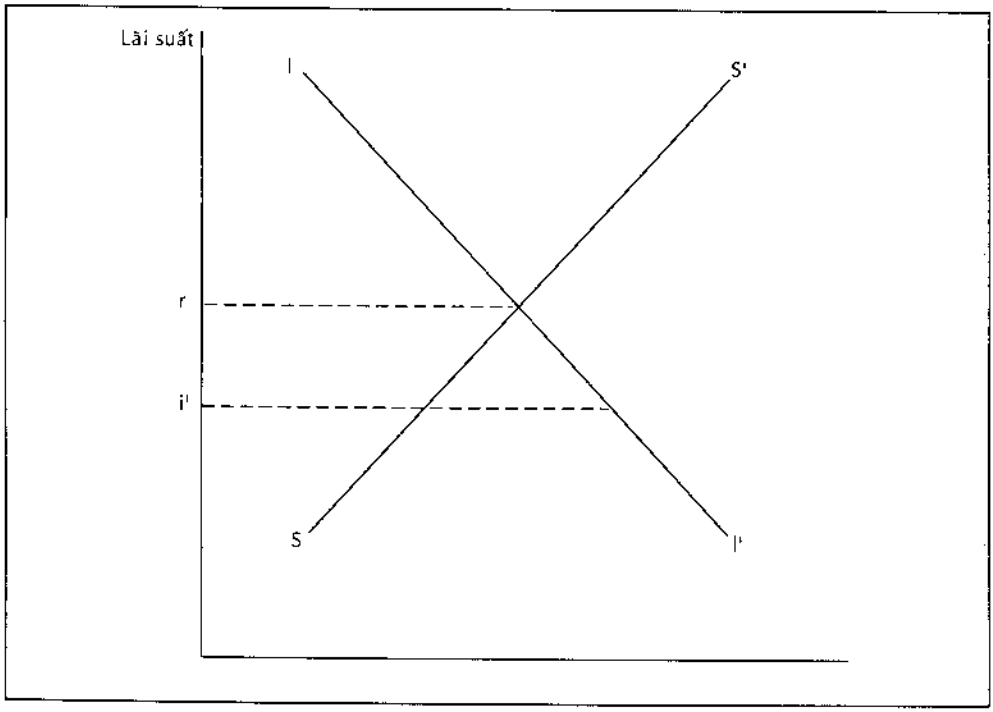
> "Khi tín dụng đóng vai trò như một phương tiện mua bán, khác với tiền mặt khả dụng, thì sau này chúng ta sẽ nhận thấy sự liên kết giữa giá cả và số lượng phương tiện lưu thông ít nhiều mang tính trực tiếp và mật thiết, sự liên kết như thế khi không còn tồn tại nữa sẽ thừa nhận hình thức diễn đạt đơn giản như thế". *(Principles of Political Economy,* trang 495).

Sau cùng, Mill thừa nhận có sự gia tăng tín dụng ngân hàng trong điều kiện có đủ việc làm sẽ kéo lãi suất xuống thấp.

Vượt trội hơn số các lý thuyết gia tiền tệ cổ điển là Henry Thornton, một chủ ngân hàng Anh và cũng là thành viên trong Nghị viện đề cập ở phần trên liên quan đến Báo cáo vàng nén năm 1810. Thornton có hai đóng góp quan trọng đối với thuyết tiền tệ: (1) phân biệt giữa lãi suất tự nhiên và lãi suất (tiền vay) ngân hàng và (2) thuyết "tiết kiệm cưỡng chế".

Về nguyên tắc thứ nhất, Thornton nêu chính xác mức lời trên vốn đầu tư (xác định bằng tiết kiệm và năng suất) điều tiết lãi suất ngân hàng đối với tiền vay. Nếu lãi suất ngân hàng thấp hơn mức lời trên vốn đầu tư, thì sự cạnh tranh đối với các khoản cho vay kinh doanh sẽ kéo lãi suất ngân hàng lên cao, nếu lãi suất ngân hàng cao hơn mức lời trên vốn đầu tư thì nhu cầu vay ngân hàng sẽ không còn buộc ngân hàng phải hạ lãi suất cho vay. Vì thế, vấn đề xác định số lượng các khoản cho vay tối ưu tùy theo sự so sánh giữa mức lời trên vốn đầu tư (Thornton gọi là mức "tự nhiên") và lãi suất ngân hàng cho vay. Nếu đầu tư và tiết kiệm được xác định bằng những tác động thực của tiết kiệm và năng suất, thì chỉ có sự thay đổi một tác động này hay tác động khác trong những tác động này sẽ thay đổi biểu giá mục trong Hình 6-1. Trong mô thức này, *SS'* tượng trưng cho việc cung cấp tiết kiệm như một chức năng của lãi suất. Cũng như thế, *II'* tượng trưng cho nhu cầu đối với ngân quỹ có thể đầu tư cũng là một chức năng của lãi suất. Phần giao nhau giữa *SS'* và *II'* xác định mức tự nhiên (*r*). Trong cân bằng tiền tệ, lãi suất vay (*i*) sẽ bằng với mức tự nhiên. Nhưng nếu cân bằng tiền tệ bị xáo trộn bởi lượng tiền giấy gia tăng thì lãi suất ngân hàng cho vay sẽ giảm, nghĩa là *i'* (vì gia tăng ngân quỹ cho vay). Đồng thời, *SS'* và *II'* vẫn giữ nguyên không đổi trừ phi có sự thay đổi trong các yếu tố thực tiết kiệm và năng suất, sẽ không mang lại bằng hiện tượng kinh tế thuần túy chẳng hạn như tăng tiền giấy.

Vì thế một khoảng cách sẽ tạo ra khoảng cách giữa mức tự nhiên và lãi suất cho vay, và khoảng cách này sẽ tăng đến nhu cầu vay không thể thỏa mãn. Áp lực lạm phát kế tiếp theo sẽ bị loại bỏ chỉ khi nào lãi suất cho vay một lần nữa lại tăng cao đến mức *r* trước kia. Thế nhưng, trong tiến trình, giá phải leo đến mức cao hơn. Bằng cách này, thuyết số lượng chứng minh là



HÌNH 6-1

Ở cân bằng tiền tệ, lãi suất cho vay bằng với mức tự nhiên (i = r). Khi có sự xáo trộn tiền tệ, lãi suất cho vay sẽ trệch khỏi mức tự nhiên ($i \neq r$)

đúng: Sự gia tăng tiền tệ dẫn đến giá cao hơn nhưng không có sự thay đổi (dài hạn) ở lãi suất thực.

Đóng góp thứ hai của Thornton - thuyết tiết kiệm cưỡng chế - thừa nhận sự gia tăng tiền tệ mang lại sự gia tăng về vốn cũng như gia tăng về giá. Điều này xảy ra miễn là bộ phận tiền mới đi vào các doanh nhân. Nếu doanh nhân chuyển tiền mới này thành Tư bản, thì khi đó sản lượng tác dụng (tích lũy Tư bản cưỡng chế) sẽ đi cùng với giá cao hơn kết hợp với sự gia tăng tiền tệ, do đó tiền tệ không phải là trung tính, như Hume nhận xét. Ngoài ra, Thornton cho rằng khả năng gia tăng tiền giấy trong điều kiện thất nghiệp chung sẽ dẫn đến sự gia tăng về sản lượng và việc làm hơn là sự gia tăng về giá. Rõ ràng, Thornton khẳng định tính trung tính của tiền tệ như một vấn đề dài hạn, và chỉ trong một số tình huống.

KẾT LUẬN

Các vấn đề và những sự quan tâm nêu ra trong chương này được kết hợp để hình thành nền tảng chung cho phân tích kinh tế cổ điển trong thế kỷ 19. Tư lợi trở thành cách giải thích hoạt động kinh tế thịnh hành.

Thuyết dân số của Malthus đi vào phân tích kinh tế như một biến số nội sinh và trở thành một bộ phận không thể tách rời của thuyết phân phối thu nhập. Sau cùng, thuyết số lượng tiền tệ cung cấp cấu trúc phân tích để hiểu biết và giải thích những thay đổi trong mức giá tổng hợp. Với ngoại lệ của thuyết Dân số, mỗi vấn đề trong những vấn đề này đều duy trì trong kinh tế học trào lưu. Thay đổi dân số sau đó được kinh tế học Tân Cổ Điển xếp vào loại biến số ngoại sinh, nghĩa là các ảnh hưởng "bên ngoài" vượt quá sự quan tâm trực tiếp của các nhà lý thuyết.

Chúng ta xem lại từng chủ đề trong số này nhất thiết phải ngắn gọn và không thể phân tích hết mọi khía canh. Nói chung, cực kỳ khó khăn khi đưa ra tóm tắt dứt khoát đối với thuyết tiền tệ cổ điển theo nghĩa thuyết tiền tệ-trung tính. Mãi đến hiện nay, thuyết số lượng vẫn là quan điểm lâu đời nhất và tồn tại lâu dài nhất trong kinh tế học. Sự bổ sung thuyết này tiếp tục vào giai đoạn Tân Cổ Điển và sau một thời gian giải lao ngắn ngủi của Keynes, tiếp tục đến ngày nay (xem Chương 20).

THAM KHẢO

Becker, Gary, và William Baumol. "The Classical Monetary Theory: The Outcome *of* the Discussion," *Economica,* tập 19 (tháng 11/1952), trang 355-376.

Bentham, Jcremy. An *Introduction to the Principles of Morals and Legislation. Ox*-ford: The Clarendon Press, 1879 [1789].

Cannan, Edwin. *The Paper Pound of* 1797-1821. London: King, 1921.

Hume, David. *David Hume: Writings on Economics,* E. Rotwein (biên tập). Madison, Wis.: The University *of* Wisconsin Press, 1970.

Keynes, *J.M. The General Theory of Employment, Interest and Money.* London: Macmillian, 1936.

Malthus, T. R. An *Essay on the Principle of Population and a Summary View of the Principle of Population,* A. Flew (biên tập). Baltimore: Penguin, 1970.

Mayer, Thomas. "David Hume and Monetarism," *Quarterly Journal of Economics,* tập 95 (tháng 8/1980), trang 89-101.

Mill, *J.S. Principles of Political Economy,* W. *J.* Ashley (biên tập). New York: A. M. Kelley, 1965 [1848].

Rist, Charles. *History of Monetary and Credit Theory,* Jane Degras (biên dịch). New York: Macmillan, 1940.

CHƯƠNG 7

PHÂN TÍCH KINH TẾ CỔ ĐIỂN (II): HỆ THỐNG RICARDO VÀ CHỈ TRÍCH

GIỚI THIỆU

Chúng ta vừa chứng kiến Adam Smith xây dựng cơ sở thuyết giá trị cổ điển và thuyết tăng trưởng kinh tế chính xác về mặt khoa học lần đầu tiên. Tác phẩm *The Wealth of Nations* thu hút sức tưởng tượng của bạn đọc, kinh tế chính trị học trở thành đề tài được quan tâm và gây tranh luận nghiêm túc và hợp thời. Chính quyển sách trình bày cả sự tích lũy các phát triển trước đây lẫn chất xúc tác tiến triển và tinh lọc sau này. Một trong những người nắm bắt được "ngọn lửa" khi đọc tác phẩm của Smith là Ricardo.

David Ricardo (1772-1823) là con trai của một người Do Thái di dân làm nghề môi giới chứng khoán. Với kiến thức thương mại không nhiều, Ricardo đánh cược với số tiền khiêm tốn nhất để có được tài sản khá lớn bằng những đầu tư khôn ngoan vào chứng khoán và bất động sản. Năm 1799, trong khi đang nghỉ hè và buồn bực, ông đọc quyển *Wealth of Nations* của Adam Smith, và chẳng bao lâu sau nội dung quyển sách thu hút tâm trí của ông. Mười năm sau ông bắt đầu tranh luận các vấn đề kinh tế trên báo chí và các ấn phẩm mỏng, một sự tiêu khiển sau này trở thành cuộc đeo đuổi tri thức tốn nhiều thời gian. Lý do nào bảo đảm vị trí của Ricardo trong lịch sử kinh tế học. Đó là khả năng của ông hình thành một hệ thống phân tích tổng quát mang lại những kết luận có ảnh hưởng bao quát dựa trên một số nguyên tắc tương đối cơ bản . "Hệ thống" của ông là một công trình bất hủ đối với tiến trình lập luận suy diễn. Theo phân tích của Ricardo, ba nguyên tắc đều bị chỉ trích, mỗi nguyên tắc đều vay mượn từ người khác. Ba vấn đề bị chỉ trích là (1) thuyết tiền thuê đất cổ điển, (2) nguyên tắc dân số của Malthus và (3) thuyết quỹ-lương. Vì vấn đề thứ hai và ba đã được nghiên cứu trong các chương trước, chúng ta tạm dừng hai vấn đề ấy để ôn lại vấn đề thứ nhất trước khi đi vào giải thích hệ thống Ricardo.

HỌC THUYẾT CỔ ĐIỂN VỀ TIỀN THUÊ ĐẤT

Vấn đề thứ nhất về tiền thuê đất có thể gọi là "cổ điển" theo nghĩa thuật ngữ James Anderson (1739-1808) sử dụng ở đây. Ông là nông dân Scotland và là nhà phát minh "lưỡi cày Scotland". Năm 1777, Anderson xuất bản quyển sách mỏng nêu rõ nguyên tắc tiền lời giảm dần, mặc dù ở dạng phôi thai. Tiếp theo nguyên tắc này là nhiều khám phá có phần độc lập hơn, nhưng cơ bản cùng một quan điểm với Sir Edward West, Malthus, Robert Torrens, và Ricardo vào năm 1815. Khuôn khổ sách không cho phép chúng tôi so sánh chi tiết giữa những trình bày khác nhau ở đây. Chúng tôi chỉ tập trung vào trình bày của Ricardo vì có liên quan nhiều đến nội dung hiện tại. Tuy nhiên, cũng nên lưu ý rằng Ricardo thừa nhận ông chịu ảnh hưởng của cả Malthus lẫn West trong phương diện này.

Vai trò của luật ngũ cốc

Từ Anderson đến Ricardo, sự thúc đẩy trực tiếp đối với sự phát triển học thuyết tiền thuê đất cổ điển là cuộc tranh luận về Luật ngũ cốc, xuất hiện trong những cuộc chiến với Napoléon. Cuộc cấm vận các cảng ở Anh của Napoléon rất hiệu quả trong việc ngăn không cho Anh mua ngũ cốc từ nước ngoài. Nông dân Anh buộc phải tăng sản lượng ngũ cốc trong nước để cung cấp cho dân số. Vì phí tổn sản xuất ở Anh cao hơn nước ngoài, nên giá ngũ cốc ở Anh tăng cao. Từ năm 1790 đến 1810, giá ngũ cốc ở Anh tăng trung bình 18% một năm. Tiền thuê đất cũng tăng đến điểm nơi mà các chủ đất tiếp tục phát triển quyền lợi được đảm bảo bất di bất dịch để hạn chế nhập khẩu ngũ cốc. Luật ngũ cốc do Nghị viện thông qua năm 1815 đạt đến mục đích này một cách hữu hiệu. Chính vấn đề bảo hộ nông nghiệp và tác dụng của nó đối với phân phối thu nhập và tăng trưởng kinh tế tạo ra sự kích thích phát triển thuyết tiền thuê đất cổ điển.

Malthus bắt đầu tiểu luận bằng cách nghiên cứu tác dụng tăng diện tích canh tác đối với giá ngũ cốc:

> "Nguyên nhân của giá ngũ cốc tương đối cao là giá thực tương đối cao, hay số lượng vốn và lao động dùng để tạo ra ngũ cốc phải nhiều hơn, và lý do giải thích tại sao giá ngũ cốc thực lại cao hơn và tiếp tục tăng ở những quốc gia vốn giàu có, vẫn đang gia tăng dân số và thịnh vượng, được tìm thấy trong sự nhất thiết phải sử dụng đến đất đai bạc màu hơn... đòi hỏi chi phí nhiều hơn... [đến mức] giá tăng theo tỉ lệ". *(An Inquity into the Nature and Progress of Rent.* trang 35-36).

> "Tiếp đến... giá sản phẩm trong mỗi quốc gia tiên tiến phải bằng với phí tổn sản xuất ở vùng đất có chất lượng kém nhất đang sử dụng trong thực tế: hoặc đối với phí tổn nâng sản phẩm phụ ở vùng đất cũ, chỉ mang lại lợi nhuận thông thường từ vốn nông nghiệp trả ít hay không phải trả tiền thuê đất... Điều này luôn là câu trả lời dành cho tất cả nông dân có vốn, tiêu vào mảnh đất của mình, nếu sản phẩm

phụ từ mảnh đất này hoàn lại đầy đủ lợi nhuận trên vốn, mặc dù không mang lại điều gì cho chủ đất". *(Inquiry,* trang 32).

Nói cách khác tiền thuê đất mà Ricardo định nghĩa như "thanh toán cho khả năng nguyên thủy và không thể phá hủy của đất" không tồn tại ở biên tế (nghĩa là đất có lợi nhuận thấp) và chỉ tăng ở vùng đất tốt hơn khi đất đai cằn cỗi hơn được mang ra sử dụng. Ricardo giải thích rõ ràng hơn:

"Nếu tất cả dất đai đều có cùng tính chất, nếu không giới hạn về số lượng và đồng dạng về chất lượng, thì không thể trả tiền sử dụng đất, trừ phi đất thuộc vị thế đặc biệt thuận lợi. Chỉ vì đất đai không hạn chế về số lượng và đồng dạng về chất lượng, và do sự tăng dân số, đất có chất lượng kém hơn, hay nằm ở vị thế kém thuận lợi hơn đều đưa vào canh tác, thì tiền thuê đất phải trả để sử dụng đất. Khi xã hội phát triển, đất thuộc độ màu mỡ cấp hai cũng đưa vào canh tác, tiền thuê đất ngay lập tức bắt đầu dựa trên chất lượng ấy và số tiền thuê đất tùy vào sự khác biệt về chất lượng của hai bộ phận đất này". *(The Works and Correspondence of David Ricardo,* I, trang 70).

Trong đoạn này, Ricardo nhận dạng tiền thuê đất ở biên tế *quảng canh,* (nghĩa là khi đưa đất đai vào canh tác nhiều hơn). Nhưng theo Ricardo, tiền thuê đất cũng tăng vì tiền lời từ đất cùng một chất lượng giảm dần (nghĩa là biên tế *thâm canh*). Ông nhận xét:

"Điều thông thường và quả thật thường xảy ra trước khi... canh tác đất cằn cỗi hơn, Tư bản có thể sử dụng hiệu quả hơn ở những vùng đất đã canh tác. Có lẽ nhận thấy bằng việc tăng gấp đôi Tư bản ban đầu sử dụng trên... [mảnh đất này], mặc dù sản phẩm không tăng gấp đôi... có thể tăng thêm [bằng một điều gì khác], và số lượng dư thừa có thể thu được bằng cùng số Tư bản sử dụng trên [mảnh đất] khác.

Trong trường hợp như thế, vốn thích được sử dụng trên mảnh đất cũ hơn, và cũng có số tiền thuê đất như nhau, vì tiền thuê đất luôn là sự khác biệt giữa sản phẩm thu được qua việc sử dụng hai số lượng vốn và lao động như nhau". *(Works,* I, trang 71).

Tác dụng của Luật ngũ cốc là phải buộc canh tác quảng canh và thâm canh ở Anh nhiều hơn nữa. Vấn đề Ricardo chứng minh là lợi suất giảm dần tồn tại ở cả biên tế thâm canh (nhiều đầu vào áp dụng cho cùng mảnh đất) và biên tế quảng canh (cùng các đầu vào cho các loại đất khác nhau). Bảng 7-1 minh họa một số điểm tiền thuê đất trong thảo luận của Ricardo.

Cột thứ nhất trong bảng chỉ rõ số đơn vị vốn và lao động, cho là bổ sung vào sản xuất với những tỉ lệ cố định (như một người, một xẻng). Đất có độ màu mỡ khác nhau (nhưng số lượng cố định) được tượng trưng bằng nhiều cấp độ khác nhau như loại 1 tượng trưng cho đất có độ màu mỡ cao nhất, còn các loại từ 2 đến 5 tượng trưng cho đất có độ màu mỡ kém hơn theo thứ tự giảm dần. Sản phẩm biên tế (MP) vốn và lao động được xác định như sự thay đổi trong tổng sản phẩm tạo ra từ sự bổ sung một đầu vào sản xuất

Tư bản-lao động nhiều hơn. Theo luật lợi suất giảm dần, sản phẩm biên tế giảm sút khi có nhiều đầu vào được bổ sung vào mỗi loại đất. Theo định nghĩa quy ước, và trong bối cảnh này, lợi suất giảm dần đối với lao động chỉ xảy ra ở biên tế *thâm canh*. Nhưng tổng sản phẩm cũng sút giảm khi sản xuất chuyển sang các vùng đất cằn cỗi hơn. Ở biên tế *quảng canh*, tổng sản lượng giảm dần là do những khác biệt về độ màu mỡ.

Sử dụng định nghĩa tiền thuê đất của Ricardo như "sự khác biệt giữa sản phẩm thu được bằng việc sử dụng hai lượng vốn và lao động như nhau" chúng ta nhận biết từ Bảng 7-1 tiền thuê đất thực được trả ở cả biên tế thâm canh và quảng canh.

BẢNG 7-1

Vốn và lao động	Tổng sản phẩm và sản phẩm biên tế theo loại đất									
	Loại 1	(MP_1)	Loại 2	(MP_2)	Loại 3	(MP_3)	Loại 4	(MP_4)	Loại 5	(MP_5)
0	0		0		0		0		0	
1	100	(100)	90	(90)	80	(80)	70	(70)	60	(60)
2	190	(90)	170	(80)	150	(70)	130	(60)	110	(50)
3	270	(80)	240	(70)	210	(60)	180	(50)	150	(40)
4	340	(70)	300	(60)	260	(50)	220	(40)	180	(30)
5	400	(60)	350	(50)	300	(40)	250	(30)	200	(20)

Vì thế chỉ có đất loại 1 là được canh tác, tiền thuê đất 10 giạ sẽ tăng nếu sau khi đưa ra "liều" vốn và lao động thứ hai (100 - 90 = 10). Việc đưa ra liều vốn và lao động đối với đất loại 1 chẳng bao lâu sẽ tăng tổng số tiền thuê trên mảnh đất ấy lên 30 giạ (100 - 80 + 90 - 80 = 30), và cứ thế. Ở biên tế quảng canh, tiền thuê đất là sự chênh lệch giữa sản lượng ở mảnh đất tốt nhất và tệ nhất trong canh tác với số lượng lao động và Tư bản như nhau ở mỗi mảnh đất. Vì thế có nghĩa rằng đất mỗi loại 1, 2, và 3 đều nhận 3 liều vốn và lao động, tiền thuê đất ở mảnh đất loại 1 sẽ là 60 giạ (270 - 210 = 60), còn tiền thuê đất ở mảnh đất loại 2 là 30 giạ (240 - 210 = 30). Nói chung, sẽ không có tiền thuê đất nào ở biên tế của mảnh đất sau cùng đang canh tác.

Thông tin trong Bảng 7-1 dễ dàng tạo ra sự phân phối tối ưu tổng chi phí trong số các loại đất, một khi đã biết thông tin về giá đầu vào và đầu ra. Giả sử giá mỗi giạ ngũ cốc là 1 đô-la, vì những con số trong Bảng 7-1 được hoán đổi thành lợi tức đơn thuần bằng cách thêm chữ đô-la vào phía sau chúng. Từ Bảng có thể nhận thấy nếu giá của mỗi liều vốn và lao động (đối với kỳ sản xuất) là 100 đô-la, năng suất chỉ có ở mảnh đất loại 1. Nhưng nếu giá đầu vào là 60 đô-la mỗi liều, thì sẽ có khả năng sinh lợi khi mở rộng sản xuất đến điểm nơi thu nhập biên tế (MP x giá ngũ cốc) bằng với giá đầu vào biên tế (60 đô-la). Điều này đưa đến mở rộng sản xuất ở mảnh đất loại 5, sử dụng 5 đơn vị vốn và lao động đối với mảnh đất loại 1,

bốn đơn vị trên mảnh đất loại 2, ba trên loại 3, hai trên loại 4 và một trên loạu 5 (kiểm tra điều này trong Bảng 7-1).

Có thể cho rằng thuyết này giải thích *chỉ* tiền thuê đất nông nghiệp. Trong thuyết tiền thuê đất cổ điển, đất được xem là không có những cách sử dụng luân phiên khác. Đất được dùng để sản xuất ra một loại hàng hóa đồng nhất gọi là "ngũ cốc", hay bỏ hoang. Số lượng đất sử dụng trong bộ phận sản xuất được cho rằng phải có giá trị không đáng kể, và không có phân tích tiền thuê đất nào được đưa ra đối với đất như thế. Vì vấn đề bị Malthus và Ricardo chỉ trích là việc xác định sự phân bố tổng sản lượng giữa tiền thuê đất so với tiền lương và lợi nhuận, họ xem nhẹ bộ phận sản xuất, nơi tiền thuê đất (được cho rằng) không đáng kể, và tập trung hoàn toàn vào bộ phận kinh tế chính của nền kinh tế là nông nghiệp. Thuyết của họ cho phép vốn và lao động phải hoàn toàn lưu động, không những giữa các khoảnh đất mà còn giữa sản xuất công nghiệp và nông nghiệp. Thế nhưng, đất đơn thuần được cho rằng phải mang vào và mang ra trong sản xuất nông nghiệp

HỆ THỐNG RICARDO

Vì lý do chúng ta đề cập bên dưới, Ricardo có tác động đối với sự định hướng thuyết kinh tế sau này nhiều hơn là Malthus. Nhưng trong tư cách một người đối kháng lý thuyết, mỗi người đóng vai trò quan trọng trong sự phát triển hệ thống phân tích của người khác. Malthus nhận thấy sự liên kết trực tiếp, mật thiết giữa mức độ tiền lương chung và giá ngũ cốc. Ông lập luận ủng hộ Luật ngũ cốc vì ông cảm thấy nhập khẩu ngũ cốc tự do sẽ kéo giá ngũ cốc (và tiền lương) trong nước xuống và làm lạm phát đến nhanh hơn. Thế nhưng, đối với Ricardo, Luật ngũ cốc báo hiệu sự gia tăng trong tiền lương và giảm lợi nhuận, vì thế sự tích lũy Tư bản ít hơn và cũng là mục đích tăng trưởng kinh tế. Khi trả lời Malthus, Ricardo xây dựng một lập luận khéo léo nhất quanh thuyết giá trị lao động.

Thuyết giá trị lao động: Thực nghiệm hay phân tích?

Một vài quan niệm sai lầm trong lịch sử kinh tế học đến mức phổ biến về thuyết giá trị của Ricardo. Việc giải thích thuyết xoay quanh cách giải thích thuyết giá trị lao động dứt khoát không nhượng bộ. Thế nhưng có ít hay không có sự ủng hộ trong các tác phẩm của Ricardo về cách giải thích này. Thật trớ trêu, đây không phải là phê bình của Ricardo (như Malthus và Samuel Bailey) mà chính những môn đệ nhiệt tình của ông là những người chịu trách nhiệm về cách giải thích sai này. Chúng ta thích mô tả đặc điểm thuyết giá trị của Ricardo như một thuyết "phí tổn thật" nơi dù sao lao động là yếu tố quan trọng (theo thực nghiệm) nhất.

Vấn đề chính do Ricardo đưa ra trong quyển *Principles of Political Economy and Taxation* là những thay đổi xảy ra trong phần chia thu nhập tương đối

về đất đai, lao động và Tư bản ra sao và những thay đổi này có tác dụng gì đối với sự tích lũy Tư bản và tăng trưởng kinh tế. Xác định tiền thuê đất là một bộ phận không thể tách rời của vấn đề này, nhưng mỗi thuyết phân phối thu nhập phải căn cứ vào thuyết giá trị, và Ricardo trình bày để bổ sung thuyết giá trị của Smith để ông sử dụng riêng cho mình. Nhất là, Ricardo nhận thấy một số khiếm khuyết trong thuyết "giá trị tự nhiên" của Smith. Theo Smith, việc tăng giá của một yếu tố (như tiền lương) sẽ gia tăng giá hàng hóa do yếu tố ấy (lao động) tạo ra. Đối với Ricardo, đây là một phân tích hời hợt, nhất là nếu sự thay đổi trong giá trị phải nhiều hơn sự thay đổi mức giá trên danh nghĩa.

Ricardo cảm thấy nên bổ sung một số, thuyết giá trị lao động cung cấp giải thích tổng quát hoàn hảo nhất về giá tương đối và sự hạn chế của Smith trong thuyết lao động về "nền kinh tế nguyên thủy" là không cần thiết. Đối với Ricardo, mối quan hệ giữa giá trị và thời gian lao động tiêu dùng trong sản xuất thật dễ hiểu:

> "Mỗi sự gia tăng số lượng lao động phải làm tăng giá trị của hàng hóa đó mà lao động thực hiện, khi mỗi sự giảm bớt sẽ hạ giá trị ấy xuống" (*Works*, 1, trang 13).

Mặc dù Ricardo không hề dao động quan điểm cơ bản, tuy nhiên ông cũng bổ sung một số đặc điểm cần thiết để làm cho thuyết thực tế hơn. Trong tiến trình này, thuyết giá trị của ông dừng lại như một thuyết lao động thuần túy. Nhưng Ricardo luôn lảng tránh những đặc điểm của chính mình trong phân tích và chính sách tiếp theo sau và sử dụng thuyết lao động đơn thuần để đi đến kết luận chung.

Ngoại lệ thứ nhất đối với quy tắc trên mà Ricardo cho phép là trong trường hợp hàng hóa không thể sản xuất. Ông cho rằng:

> "Có một số hàng hóa mà giá trị của nó chỉ được xác định bằng tính khan hiếm. Không có lao động nào có thể gia tăng số lượng hàng hóa như thế, vì thế giá trị của chúng không thể hạ thấp bằng mức cung gia tăng". Giá trị bức họa của Renoir hay một chai Lafitte-Rothschild năm 1929, theo lời Ricardo, "hoàn toàn phụ thuộc vào số lượng của lao động ban đầu cần thiết để tạo ra chúng, và thay đổi với của cải đang thay đổi và sở thích của những người khát khao sở hữu chúng" *(Works,* I, trang 12).

Về số lượng, ngoại lệ này không quan trọng đối với Ricardo, vì "Những hàng hóa này... hình thành một bộ phận rất nhỏ của đa số hàng hóa trao đổi hàng ngày trên thị trường".

Đặc điểm quan trọng hơn trong thuyết giá trị lao động liên quan đến vai trò và tầm quan trọng của Tư bản, được xử lý như lao động "gián tiếp" hay "được thể hiện". Ở đây Ricardo phân biệt giữa vốn cố định và vốn lưu động. Vốn lưu động "mau hỏng, cần phải tái tạo thường xuyên" trong khi vốn cố định "là vốn tiêu dùng chậm". Giá trị vì thế gia tăng khi tỉ lệ vốn

cố định so với vốn lưu động gia tăng và khi tính lâu bền của vốn gia tăng. Thực tế này được Ricardo chứng minh trong đoạn văn sau:

> "Giả sử hai người mỗi người thuê 100 nhân công trong 1 năm để chế tạo hai cỗ máy, người khác cũng sử dụng cùng số nhân công như thế để trồng ngũ cốc, mỗi cỗ máy vào cuối năm sẽ có giá trị bằng với ngũ cốc, vì mỗi cỗ máy được cùng một số lượng lao động sản xuất ra. Giả sử một trong những chủ sở hữu của một trong hai cỗ máy này phải sử dụng máy với sự giúp đỡ của 100 người, để dệt vải, và chủ sở hữu cỗ máy còn lại cũng sử dụng máy mình cùng với sự giúp đỡ của 100 người để làm hàng cotton, trong khi người nông dân tiếp tục sử dụng 100 người trồng ngũ cốc như trước. Trong năm thứ hai, họ sử dụng số lao động như nhau, nhưng hàng hóa và máy móc cùng với người dệt vải và cũng với hàng hóa và máy móc của nhà sản xuất cotton, sẽ là kết quả lao động của 200 người được thuê trong 1 năm, hay đúng ra, là kết quả lao động của 100 người thuê trong 2 năm, trong khi ngũ cốc được sản xuất bởi lao động của 100 người trong 1 năm, do đó nếu ngũ cốc có giá trị 500 bảng Anh bằng máy móc và vải của người dệt vải cộng lại, phải bằng giá trị 1000 bảng Anh kể cả hàng cotton và máy móc của nhà sản xuất cotton, phải bằng hai lần giá trị ngũ cốc. Nhưng sẽ nhiều hơn hai lần giá trị ngũ cốc, vì lợi nhuận trên vốn của người dệt vải và nhà sản xuất cotton trong năm thứ nhất đã được cộng vào vốn của họ, trong khi lợi nhuận trên vốn của người nông dân đã dùng hết và thụ hưởng. Nếu tính mức độ khác nhau của tính lâu bền trong vốn của họ, vốn là như nhau, tính đến lượng thời gian trôi qua trước khi một tập hợp hàng hóa có thể mang ra thị trường, chúng sẽ có giá trị, không đúng theo tỉ lệ với số lượng lao động dành cho chúng... mà một điều gì đó nhiều hơn nữa để bù vào thời gian dài nhất phải trôi qua trước khi hàng có giá trị nhất mang ra thị trường". *(Works,* I, trang 33-34).

Ví dụ của Ricardo rõ ràng minh họa rằng ông thừa nhận hai cách trong đó tiền vốn ảnh hưởng đến giá trị hàng hóa: (1) vốn tiêu dùng hết trong sản xuất hình thành phần cộng thêm vào giá trị sản phẩm, và (2) vốn sử dụng theo đơn vị thời gian phải được đền bù (ở lãi suất hiện hành). Sự thừa nhận này của Ricardo rằng *thời gian* cũng như lao động là yếu tố quan trọng của giá trị hình thành phần đóng góp thực sự cho kinh tế học, sau đó người ta cho rằng nếu có công trạng thì công trạng của ông cũng ít thôi.

Từ quan điểm phân tích, rõ ràng Ricardo dựa vào giá trị trên phí tổn thực của lao động và Tư bản. Thuyết của ông khác với thuyết của Smith ở chỗ loại trừ tiền thuê đất ra khỏi phí tổn. Nhưng xét từ quan điểm thực nghiệm, Ricardo cho rằng số lượng lao động tương đối sử dụng trong sản xuất là những yếu tố quyết định chính của giá trị tương đối. Trên mặt trận phương pháp luận, Ricardo chứng minh ông là nhà lập luận trừu tượng, suy diễn. Ông thích đặt nguyên tắc trong hệ thống phân tích của mình trong một biến số đơn độc, nổi tiếng hơn là trên nhiều biến số bé hơn có tác dụng mơ hồ. Đối với mục đích này, ông cảnh báo với bạn đọc (sau khi lưu ý tác dụng của vốn trên giá trị nêu trên):

"Trong phần tiếp theo sau của tác phẩm, mặc dù thỉnh thoảng tôi quy cho nguyên nhân biến đổi này (nghĩa là thời gian), tôi sẽ cân nhắc tất cả những thay đổi quan trọng diễn ra trong giá trị hàng hóa tương đối được tạo ra bởi số lượng lao động nhiều hay ít hơn theo yêu cầu từ thời điểm này sang thời điểm khác để tạo ra chúng" *(Works,* I, trang 36-37).

Ricardo, ít ra cũng ít có kẽ hở bị phê bình của một số lý thuyết gia hiện đại, ấy là vì không phát biểu rõ giả định làm nền tảng cho cấu trúc phân tích của mình.

Bất kể tính chính xác của nó, thuyết giá trị của Ricardo chứa đựng một số khiếm khuyết. Thứ nhất, xử lý của ông về sự khác nhau chất lượng lao động là không thỏa đáng. Ricardo giả định điều chỉnh tiền lương đối với sự khác nhau chất lượng lao động xảy ra trong thương trường và một khi đã xác định, thì các mức độ khác nhau sẽ ít thay đổi. Vì thứ nhất Ricardo tìm kiếm cách đánh giá giá trị thị trường, đây là một tranh luận vòng quanh. Thứ hai, sự loại trừ tiền thuê đất ra khỏi phí tổn có thể được chứng minh là đúng khi đất không có cách sử dụng thay thế (Ricardo cho rằng, phi hiện thực). Vả lại, thuyết giá trị Ricardo duy trì vai trò nhu cầu hạn chế ở một loại hàng hóa đặc biệt (không thể sản xuất). Dĩ nhiên điều này không thích hợp trong trường hợp nơi mà hàng hóa không phải là sản xuất ra phải chịu phí tổn sản xuất trung bình không đổi.

Tính chất tiến bộ kinh tế: Trạng thái tĩnh

Trong hệ thống thuyết giá trị Ricardo, rút gọn thành mức độ giản dị hóa Ricardo, cộng với thuyết tiền thuê đất, giải quyết vấn đề chính là phân phối thu nhập. Dĩ nhiên điều nhất thiết cần liên kết thuyết giá trị với thuyết giá cả trong một nền kinh tế phức hợp. Ricardo đã làm điều này bằng cách liên kết giá cả với phí tổn sản xuất trong doanh nghiệp biên tế (không có tiền thuê đất). Ông nhận xét:

"Giá trị có thể trao đổi của tất cả hàng hóa liệu chúng có được sản xuất hay không, hay sản lượng khai thác mỏ, hay nông sản luôn được điều tiết, không phải bằng số lượng lao động kém hơn là đủ tạo ra sản phẩm trong các tình huống rất thuận lợi, và được thụ hưởng độc quyền bởi những người có điều kiện thuận lợi sản xuất đặc biệt, mà bởi số lao động nhiều hơn cần thiết dành cho sản xuất của họ bởi những người tiếp tục sản xuất ra chúng trong những tình huống kém thuận lợi nhất". *(Works,* I, trang 73).

Ricardo thừa nhận không có cách đánh giá hoàn hảo về giá trị, vì bất kỳ đánh giá nào được chọn, thay đổi cùng với sự dao động tiền lương và lãi suất. Chúng ta đã nhìn thấy tính lâu bền khác nhau của tiền vốn và những tỉ lệ khác nhau của vốn cố định so với vốn lưu động sẽ ảnh hưởng giá thị trường khác nhau nếu tiền lương thay đổi liên quan đến lợi nhuận. Vì thế Ricardo nghĩ ra mẹo quảng cáo phân tích - "doanh nghiệp trung bình" - trong đó cả hai tỉ lệ vốn đối với lao động và tính lâu bền của vốn được cho

BẢNG 7-2

Giá trị sản phẩm	= 270 x 1 đô la	=	270 đô la
Mức lương	= (10 x 1 đô la) + 10 đô la	=	20 đô la
Hối phiếu lương	= 3 x 20 đô la	=	60 đô la
Khấu hao	= 3 x 10 đô la	=	30 đô la
Tổng lợi nhuận	= 270 đô la - 90 đô la	=	180 đô la
Tiền thuê đất		=	0 đô la

là bằng với trung bình kinh tế. Được trang bị như thế, Ricardo sẵn sàng giải quyết vấn đề phân phối thu nhập và sự thay đổi phân phối qua thời gian.

Chúng ta hãy minh họa tiến trình của Ricardo sử dụng thông tin sản phẩm trong Bảng 7-2. Giả sử ba liều lao động và Tư bản đối với một mảnh đất nhất định tạo ra 270 giạ ngũ cốc một năm. Mỗi đầu vào lao động, do ứng từ quỹ-lương trước, hình thành sự chi tiêu vốn lưu động, trong khi mỗi đầu vào Tư bản, qua sự khấu hao hàng năm, hình thành khoản chi vốn cố định. Ricardo định nghĩa tổng lợi nhuận như tổng thu nhập trừ đi tổng chi phí vốn cố định và lưu động phát sinh trong kỳ sản xuất. Lúc này cho rằng giá mỗi giạ ngũ cốc là 1 đô-la, mức lương cho mỗi công nhân là 10 giạ ngũ cốc và 10 đô-la cho các chi tiêu cần thiết khác (chi tiêu này tính theo đô-la vì cho rằng được tạo ra trong điều kiện phí tổn không đổi), và sự khấu hao hàng năm trên mỗi đơn vị vốn là 10 đô-la. Lợi nhuận trên mảnh đất loại 1 được tính trong Bảng 7-2.

Nếu mọi loại đất đều màu mỡ ngang nhau, lợi nhuận tiếp diễn theo cùng mức độ. Nhưng với sự tăng vốn và tăng dân số, thì khai thác phải mở rộng sang đất loại 2, nơi có ba liều lao động và Tư bản chỉ sản xuất ra 240 giạ ngũ cốc. Về kỹ thuật, lúc này cần nhiều lao động và Tư bản hơn để sản xuất trên đất loại 2 cùng sản lượng như đất loại 1. Vì thế, giá ngũ cốc phải tăng lên 1,125 đô-la (270/240 x 1,00 đô-la = 1,25 đô-la). Trong hệ thống của Ricardo, sự gia tăng này trong giá ngũ cốc có tác dụng tăng tiền lương và tiền thuê đất tổng hợp và giảm lợi nhuận. Mẫu phân phối tiếp theo sau được minh họa trong Bảng 7-3.

Bảng 7-3 chứng minh vấn đề chúng ta nghiên cứu từ trước - tiền thuê đất tăng trên đất loại 1 chỉ khi nào sản xuất với cùng số lượng vốn và lao động như nhau được mở rộng sang đất loại 2. Cách tính tiền thuê đất như Ricardo biểu thị là giá trị của đầu ra doanh nghiệp ban đầu ít hơn giá trị của đầu ra của doanh nghiệp biên tế. Minh họa có thể mở rộng sang các doanh nghiệp bổ sung (nghĩa là loại đất), dĩ nhiên, nhưng sự phân phối ảnh hưởng tăng trưởng kinh tế đã rõ. Sản xuất nông nghiệp gia tăng dẫn đến tiền lương cao hơn nhưng cùng tiền lương *thực* giống như nhau. Ricardo cho rằng, thông qua nguyên tắc dân số, mức lương sẽ ở mức sinh kế trong thời hạn dài. Mặt khác, mức lương danh nghĩa cao hơn và tiền thuê đất tổng hợp gia tăng vắt lợi nhuận theo hai cách. Mặc dù trong lợi nhuận cạnh tranh là như nhau đối với tất cả các doanh nghiệp trong ngành công nghiệp

BẢNG 7-3

	Đất loại 1		Đất loại 2	
Giá trị sản phẩm	270 x 1,125đô la	= 303,75đô la	240 x 1,125đô la	= 270,00đô la
Mức lương	(10 x 1,125 đô la) + 10đô la	= 21,25đô la	(10 x 1,125đô la) + 10đô la	= 21,25đô la
Hồi phiếu lương	3 x 21,25đô la	= 63,75đô la	3 x 21,25đô la	= 63,75đô la
Khấu hao	3 x 10đô la	= 30,00đô la	3 x 10đô la	= 30,00đô la
Lợi nhuận	303,75đô la - 93,75đô la - 33,75đô la	= 176,25đô la	270đô la - 93,75đô la	= 176,25đô la
Tiền thuê đất				= 0đô la

nhất định, khuynh hướng lợi nhuận không thể tránh là phải giảm khi đầu ra tăng. Sau cùng lãi suất tối thiểu đạt đến khi ngưng đầu tư mới (nghĩa là tích lũy Tư bản bổ sung). Ricardo mô tả điều này như "trạng thái tĩnh". Về lý thuyết, mức lợi nhuận tối thiểu này là zero, thế nhưng, về thực tế mức này nằm trên zero một chút.

Vì thế tiến trình mà Ricardo mô tả được phát biểu lại như một nghịch lý: Kết quả logic của sự tăng trưởng kinh tế là sự đình trệ! Hệ thống phân tích của Ricardo không chấp nhận tiến bộ công nghệ, và chấp nhận không phê phán nguyên tắc dân số, có thể bị công kích trên hai cơ sở này. Nhưng việc đưa ra giả định của Ricardo, là một hệ thống không đổi về logic. Trong phiên bản sau cùng của thuyết, trạng thái tĩnh phát sinh theo cách này. Mức lương trung bình được xác định theo tỉ lệ vốn cố định và lưu động (nghĩa là tiền lương) đối với dân số. Miễn là lợi nhuận dương, kho vốn gia tăng, và nhu cầu lao động đang tăng đối với lao động nhất thiết gia tăng mức lương trung bình. Nhưng khi mức lương tăng trên mức sinh kế, "sự thích thú trong nước" bắt đầu hoạt động, dân số gia tăng. Dân số đông hơn đòi hỏi cung cấp lương thực nhiều hơn sao cho khi không cho nhập khẩu, sự canh tác phải được mở rộng ở vùng đất kém màu mỡ hơn. Khi điều này xảy ra, tiền thuê đất tăng, lợi nhuận giảm, cho đến khi sau cùng đạt đến trạng thái tĩnh.

CHỈ TRÍCH RICARDO: MAL THUS VÀ SENIOR

Trong một thời gian ngắn sau khi quyển *Principles* của Ricardo ra đời, nhiều tác giả công kích dồn dập học thuyết và phương pháp của ông. Có lẽ tác giả có năng lực nhất trong số này là John Ramsay McCulloch, một người thường xuyên viết bài cho tạp chí có uy tín *The Edinburgh Review*. Cũng đáng chú ý trong nhóm này là James Mill, bố John Stuart (xem Chương 8), và Thomas De Quincey. Những người này tự xem mình là người ủng hộ Ricardo, và họ trung thành tìm cách mở rộng và bênh vực quan điểm của thầy mình. Nhưng Ricardo không thích niềm vui thành công không bị phê phán. Hai nhân vật phê bình nổi bật nhất về ông ở Anh là Thomas Malthus, chúng ta đã quen thuộc, và Nassau Senior, giáo sư khoa kinh tế chính trị đầu tiên ở Đại học Oxford năm 1825.

Trao đổi thư từ giữa Ricardo-Malthus

Từ lần gặp mặt đầu tiên năm 1811, giữa Ricardo và Malthus hiếm khi có sự đồng ý về tầm quan trọng cơ bản của kinh tế chính trị học. Thực tế này được tìm thấy trong các bức thư trao đổi rất dài của hai người với nhau, kéo dài trong 20 năm. Nhiều sự bất động không đáng kể, nhưng năm 1815, sự nghiên cứu của từng người về Luật ngũ cốc đã khiến họ trở nên đối lập về vấn đề tự do mậu dịch.

Tranh luận luật ngũ cốc

Trong hệ thống Ricardo, tiền thuê đất được xem là *thanh toán không cần thiết trong xã hội* (nghĩa là thanh toán hiện tại nhưng không nhất thiết sinh ra sự cung cấp đất thích hợp). Vì thế khi tiền thuê đất tăng (như Ricardo lập luận theo Luật ngũ cốc), thì chúng cũng làm như thế để làm tăng lợi nhuận. Vì Ricardo xem lợi nhuận là động cơ kéo tiến bộ kinh tế, ông nhận thấy trong Luật ngũ cốc một mối đe dọa đối với tăng trưởng kinh tế, vì thế ông tranh cãi hùng hồn để ủng hộ mậu dịch tự do.

Tuy nhiên, Malthus cho rằng giá ngũ cốc cao hơn nằm trong quyền lợi công nhân, vì sức mua của công nhân gắn bó chặt chẽ với giá ngũ cốc[1]. Như đã lưu ý từ trước, điều này phổ biến ở các tác giả cổ điển về kinh tế chính trị khi bàn đến "tiền lương ngũ cốc" trong cố gắng mô tả sức mua thực tế. Vì thế vấn đề chính trong tranh luận Luật ngũ cốc là liệu giá ngũ cốc cao hơn có nghĩa là tiền lương *thực* cao hơn hay không. Ricardo không nghĩ thế, ông lập luận phù hợp. Malthus chọn quan điểm trái ngược và ủng hộ Luật ngũ cốc.

Sự đối kháng của họ về điểm này và về nhiều điểm khác trong kinh tế học hình thành đơn thuần sự bất đồng đầu tiên trong số nhiều sự bất đồng nổi tiếng xảy ra sau trong số các nhà kinh tế học tương lai. George Bernand Shaw thu hút nhân tố kinh tế ấy trong lời bình luận gượng gạo: "Nếu bạn đưa tất cả những nhà kinh tế trên thế giới và hướng họ hết mục đích này đến mục đích khác thì họ không tài nào đi đến kết luận", không có chân lý vĩnh hằng như thế trong họ kinh tế học?

Rõ ràng, các nhà kinh tế học thường bất đồng, phần lớn đối với sự mất tinh thần của những cá nhân tìm thấy sự che chở khi quan điểm được nhất trí. Thế nhưng, như trong trường hợp của Malthus và Ricardo, sự bất hòa hiếm khi dựa trên các nguyên tắc lý thuyết mà dựa trên giải thích, phương pháp hay chính sách. Chúng ta đã từng chứng kiến Malthus và Ricardo nhất trí về thuyết tiền thuê đất cơ bản. Thế nhưng tranh luận về giải thích,

---

[1] Muốn rõ hơn điểm này nên đọc Grampp trong "Malthus on Money Wages and Welfare."

phương pháp và chính sách vẫn chừa phần đáng kể cho những đánh giá có giá trị đến lượt đánh giá này giảm tần số nhất trí giữa những người tham gia tranh luận.

Phương pháp kinh tế

Cũng minh họa điểm này là sự bất đồng giữa Malthus và Ricardo về phương pháp kinh tế, qua hình thức cuộc tranh luận Malthus-Ricardo về trao đổi giá trị. Nên nhớ rằng Ricardo xử lý phí tổn như yếu tố xác định giá trị nhưng cố gắng giản dị hóa đến điểm nơi một biến số đơn giản (nghĩa là lao động) trở thành một biến số có ý nghĩa. Mặt khác Malthus, quan tâm đến các nguyên tắc kinh tế "với quan điểm ứng dụng thực tế", nhất quyết kết hợp phân tích kinh tế của Ricardo vào khuôn khổ cung cầu. Trong điểm này, Malthus rõ ràng đi đúng đường, nhưng thuyết giá trị của ông không thắng nổi thuyết của Ricardo. Lý do giải thích điều này không hoàn toàn rõ ràng. Có hai khía cạnh trong vấn đề giá trị mà Malthus đề cập. Thứ nhất là giải thích giá trị trao đổi, thứ hai, giải thích cách *đánh giá* giá trị.

Theo Malthus, nguyên tắc cung cầu xác định vấn đề mà Adam Smith gọi là "giá tự nhiên" cũng như giá thị trường. Ông xác định *nhu cầu* như là mong muốn kết hợp với khả năng để mua và *cung cấp* như là lượng hàng hóa kinh doanh kết hợp với ý định bán chúng (*Principles,* trang 61). Malthus lập luận "Nhưng cho dù mong muốn này có nhiều đến đâu đi nữa và những phương tiện này có nằm trong số những người có nhu cầu hàng hóa hay không, thì không ai trong số họ tùy ý định giá cao cho hàng hóa, nếu họ mua được hàng hóa với giá thấp, và miễn là phương tiện và sự cạnh tranh của người bán tiếp tục mang đến số lượng cần thiết để tiếp thị với giá thấp, thì cường độ thật của nhu cầu sẽ tự nó không chứng minh" *(Principles,* trang 63). Sau đó Malthus kết luận chính xác rằng nguyên nhân của giá gia tăng là:

> "Sự gia tăng về số lượng, nhu cầu và phương tiện của người có nhu cầu, hay là sự thiếu hụt trong cung cấp, và nguyên nhân hạ giá là sự giảm số lượng, nhu cầu và phương tiện của người có nhu cầu, hay sự phong phú gia tăng trong cung cấp" *(Principles,* trang 64).

Ricardo phủ nhận quan điểm này vì ông hiểu thuật ngữ "nhu cầu" có một nghĩa khác. Thực tế, nghiên cứu so sánh công trình của cả hai tác giả cho thấy Malthus và Ricardo thường bàn với nhau về các mục đích chéo và toàn bộ nhầm lẫn về vai trò cung cầu có thể giải quyết nếu mỗi người trong số họ hiểu sự khác nhau giữa sự thay đổi về số lượng có nhu cầu (nghĩa là biến đổi theo bảng nhu cầu) và sự thay đổi trong nhu cầu (nghĩa là sự thay đổi bảng). Thế nhưng, khái niệm *bảng* cung cầu rõ ràng không tìm ra cách áp dụng vào phân tích kinh tế. Về phần mình, Ricardo xem nỗ lực

của Malthus như sự quan tâm quá đáng đối với chuyện tầm phào. Trong hai lá thư gửi cho Malthus, ông viết:

> "Nếu tôi quá thiên về lý thuyết (điều thực sự tôi nghĩ là một trường hợp), thì tôi sẽ cho bạn quá thiên về thực tế. Có nhiều kết hợp và quá nhiều nguyên nhân tác động trong kinh tế chính trị đến nỗi có nguy cơ lớn trong việc lôi cuốn ủng hộ một học thuyết cụ thể, trừ phi chúng ta đảm bảo rằng tất cả nguyên nhân của sự thay đổi được nhìn thấy và tác dụng của nó được đánh giá thích đáng". *(Works.* VI, trang 295).

> "Sự khác nhau của chúng ta có thể trong một số khía cạnh, tôi nghĩ được gán cho sự nghiên cứu của các bạn thì quyển sách của tôi thực tế hơn là tôi dự định. Mục đích của tôi là phải giải thích nguyên tắc, và để làm điều đó tôi hình dung những trường hợp chắc chắn để chứng minh hoạt động của những nguyên tắc ấy *(Works,* VIII, trang 184).

Để chắc chắn, cũng có một số điều khác đang hoạt động. Thuyết giá trị của Ricardo quá giản đơn hóa và triển vọng trong thời gian dài, nhưng đây cũng là nền tảng của toàn bộ hệ thống Ricardo. Phá bỏ nó sẽ dẫn đến sự sụp đổ toàn bộ cấu trúc phân tích, một vấn đề có thể hiểu là Ricardo kháng cự quyết liệt.

So sánh quan điểm của ông về tính chất trao đổi giá trị, quan điểm của Malthus về cách *đánh giá* giá trị trải qua nhiều thay đổi qua các tác phẩm sau đó của ông. Thực tế này cho thấy ông không hoàn toàn chắc chắn về vấn đề, cũng như khiếm khuyết thâm nhập vào một số phần khác trong kinh tế học của Malthus. Trong phân tích cuối cùng, chi tiết lưỡng lự này trong suy nghĩ của ông thể hiện sự bênh vực yếu kém chống lại cuộc công kích dữ dội nhưng logic và tàn nhẫn của Ricardo, do đó dẫn đến cách giải thích lý do tại sao là Ricardo, chứ không phải là Malthus, người mang lại sự khởi sắc trong kinh tế học cổ điển của Anh.

Định luật Say và sự tiêu dùng ít

Sau khi không thừa nhận thuyết giá trị Ricardo, Malthus không muốn ngừng lại. Ông đặt vấn đề chi tiết hơn về thuyết lợi nhuận của Ricardo. Một giả định quan trọng trong phân tích của Ricardo là giả định phí tổn sản xuất lương thực kiểm soát tiền lương (trực tiếp) và lợi nhuận (gián tiếp thông qua tác dụng đối với tiền lương). Trong hệ thống Ricardo, giá ngũ cốc tăng cao dẫn đến tiền lương cao và lợi nhuận giảm. Thế nhưng, Malthus không thừa nhận giá lương thực cao hơn là nguyên do duy nhất hay thậm chí là nguyên do chính làm giảm lợi nhuận. Sử dụng sự phân biệt của Smith giữa tiêu dùng "sản xuất" và "không sản xuất", Malthus chọn ra nhu cầu tổng hợp không đủ như là nguồn gốc sự suy yếu các động cơ đầu tư, do đó làm giảm lợi nhuận.

Lập luận của Malthus tiếp theo sau, bộ phận sản xuất ấy dành cho "nhu cầu thiết yếu của đời sống" tạo ra nhu cầu của chính đời sống, trong khi

nhu cầu đối với bộ phận ấy dành cho "sự thuận tiện và xa xỉ" tùy theo thói quen tiêu dùng của các yếu tố "không sản xuất" trong xã hội (nghĩa là chủ đất). Vì chủ đất không phải lúc nào cũng chi tiêu thu nhập của mình cho các nhóm khác trong xã hội (nghĩa là hàng tiêu dùng). Có thể sự cung cấp quá mức hàng hóa tồn tại. Vấn đề đòi hỏi là phải đảm bảo sự tăng sản lượng ổn định và triệt tiêu cung cấp hàng hóa quá mức là mức độ đủ của "nhu cầu thực tế", và điều này Malthus nghĩ rằng không được đảm bảo bằng việc nhập khẩu đơn thuần hàng hóa rẻ tiền.

Trong một lá thư gửi Ricardo, Malthus trình bày lập trường của ông về nhu cầu thực tế:

> "Nhu cầu thực tế bao gồm hai yếu tố, khả năng và ý muốn mua. Khả năng mua có lẽ được tượng trưng chính xác bằng sản phẩm của quốc gia dù nhiều hay ít, nhưng ý muốn mua luôn là lớn nhất, sản lượng so sánh với dân số càng nhỏ hơn, thì nhu cầu xã hội được cung cấp càng nhiều hơn. Khi Tư bản dồi dào, không dễ nhận thấy những mục tiêu mới đủ cầu. Trong một quốc gia có số Tư bản tương đối nhỏ thì giá trị sản lượng hàng năm có thể tăng rất nhanh từ nhu cầu cao. Tóm lại, tôi không nghĩ rằng khả năng mua nhất thiết bao gồm ý muốn mua tương xứng, và tôi không thể đồng ý... rằng đối với một quốc gia, cung không bao giờ vượt quá cầu. Một quốc gia chắc chắn phải có khả năng mua tất cả những gì nó tạo ra nhưng tôi dễ nhận thấy không cần có ý muốn". *(Works,* VI, trang 131-132).

Quan niệm cổ điển mà Malthus công kích trong đoạn văn này là quan điểm cho rằng trong tiến trình sản xuất, đúng là thu nhập được tạo ra đủ để mua sản phẩm sản xuất ra và - loại trừ tích trữ - tất cả thu nhập được tạo ra như thế *sẽ* được chi tiêu để mua sản phẩm ấy. Được phổ biến bởi nhà kinh tế học người Pháp J. B. Say quan niệm cổ điển này đơn giản được gọi là "định luật Say" phát biểu rằng cung tạo ra cầu của chính nó. Một ít quan điểm cũng được đồng hóa hoàn toàn trong trào lưu chính của kinh tế học cổ điển. Sự phê bình của Malthus đối với định luật Say vì thế xem ông luôn là một người bất tuân quy tắc trong số các nhà kinh tế, một thực tế dù sao cũng làm người tiên phong thuyết vĩ mô hiện đại, John Maynard Keynes (xem Chương 19) quý mến ông.

Mặc dù công kích của Malthus đối với pháo đài của chủ nghĩa cổ điển này có ảnh hưởng không nhiều đến kinh tế học chính thống trước Keynes, nhưng ít nhất cũng bao gồm một tầm nhìn quyết định tiết kiệm-đầu tư quan trọng đến mức Keynes sau này phải quan tâm. Tầm nhìn liên quan đến quan điểm xu hướng tiết kiệm tối ưu. Trong một số đoạn văn chính trích từ *Principles*, Malthus khẳng định quan điểm này:

> "Nếu tiêu dùng vượt quá sản xuất, thì vốn của một nước phải bị thu nhỏ, của cải trong nước dần dần bị phá hủy bởi nhu cầu khả năng sản xuất, nếu sản xuất vượt quá tiêu dùng, thì động cơ tích lũy và sản xuất phải làm ngưng sự

cần thiết của nhu cầu thực sự... Hai thái cực này rất hiển nhiên, và tiếp đến là một số điểm trung gian, tính đến khả năng sản xuất và ý muốn tiêu dùng, sự khuyến khích gia tăng của cải là lớn nhất". *(Principles,* trang 7).

Nói cách khác, Malthus thừa nhận chi phí tiêu dùng tượng trưng cho nhu cầu và tiết kiệm tượng trưng cho nhu cầu tiềm năng (qua đầu tư), nhưng nhu cầu tiềm năng không hề *đảm bảo* nhu cầu thực sự. Theo biệt ngữ hiện đại, tiết kiệm sau đó luôn bằng với đầu tư sau đó (thực tế mà Malthus chấp nhận), nhưng tiết kiệm trước đó không phải lúc nào cũng bằng đầu tư trước đó [(2)]. Vì thế Malthus tranh cãi về khả năng quá thừa thải.

Phê bình của Malthus đối với định luật Say quan trọng vì hai lý do: (1) gồm thuyết sản lượng và việc làm mang đặc điểm của Keynes, và (2) hình thành bài phê bình thuyết lợi nhuận của Ricardo. Thế nhưng phân tích tiết kiệm tổng hợp của Malthus vẫn chết lúc mới sinh về mặt phân tích, vì ông không cụ thể hóa các tác động của thị trường có khả năng duy trì mức tiết kiệm tối ưu cũng như không phân tích các nguyên nhân tiền tệ thuần túy của sự sản xuất quá mức. Kết quả, định luật Say được Ricardo và các môn đệ bảo vệ thành công, do đó trở thành một nền tảng quen thuộc của kinh tế học cổ điển.

Nassau Senior và sự xuất hiện Kinh tế học "khoa học"

Vào thế kỷ 19 có ba người Anh với các tác phẩm làm bàn đạp chính giữa Adam Smith và John Stuart Mill là Ricardo, Malthus, và Nassau Senior. Sinh năm 1790 ở Berkshire, Senior là con trai cả của cha sở Durnford. Ông học ở Eton và sau này ở Oxford, lấy bằng luật sư tại đây năm 1815, năm Malthus, West, Ricardo, và Torrens ấn hành nhiều quyển sách mỏng về tiền thuê đất. Tuy nhiên Senior không phù hợp với việc hành nghề luật, sau khi tham gia một số công trình nghiên cứu sinh môn kinh tế chính trị, ông được bổ nhiệm vào chức giáo sư kinh tế chính trị đầu tiên ở Oxford năm 1825. Được bổ nhiệm vào nhiều chức vụ khác nhau trong các Ủy ban chính phủ vào những năm 1830 và 1840, Senior chính là người định hình cải cách lập pháp trong giáo dục, điều kiện nhà máy và Luật Tế bần (xem Chương 9).

Trong số các tác phẩm chính của ông gồm *An Outline of the Science of Political Economy,* in lần đầu tiên năm 1836 và do Senior sửa lại vào năm 1850. *Political Economy* thiếu tính tổ chức và nhất quán, tuy thế đây vẫn là mốc ngoặt quan trọng trong lịch sử kinh tế, không những vì sự phê bình kinh tế học Ricardo mà còn là sự đóng góp độc đáo của sách. Chúng ta sẽ

[(2)] Điểm này được giải thích chi tiết hơn trong nội dung viết về Keynes trong Chương 19.

khảo sát những đóng góp này theo hai tiêu đề chính: (1) phát biểu có hệ thống của Senior về phạm vi và phương pháp điều tra kinh tế và (2) sửa đổi quan trọng của ông về thuyết giá trị và phí tổn Ricardo.

Senior bàn về phương pháp kinh tế

Senior hoàn toàn bị thu hút vào giai đoạn tẻ nhạt nhưng cần thiết của sự phát triển bất kỳ môn học nào: nhận dạng nguyên tắc cơ bản và sắp xếp chúng, cùng với những tuyến tiền đề, thành một khuôn khổ khoa học chân chính. Điều này giúp cho ông trở thành nhà "lý thuyết thuần túy" đầu tiên trong kinh tế học, theo nhận xét của Joseph Schumpeter. Chắc chắn tính độc đáo chủ quan và cố gắng không mệt mỏi của ông thống nhất và hệ thống hóa lý thuyết kinh tế đã đặt Senior vào vị trí nổi bật nhất trong lịch sử kinh tế học hơn là người được chấp nhận một cách chung chung.

Senior bắt đầu *Political Economy* bằng việc xác định giới hạn điều tra kinh tế. Ông thừa nhận kinh tế chính trị học là "môn khoa học xử lý tự nhiên, sản xuất và phân phối của cải". Ông cảnh báo những tác giả khác sử dụng thuật ngữ "kinh tế chính trị học" theo nghĩa rộng hơn nhiều bao gồm chính phủ chẳng hạn - nhưng kết quả những nỗ lực của họ dứt khoát không mang tính khoa học. Điều tra kinh tế về bản chất phải *tích cực* (nghĩa là không có đánh giá giá trị), theo quan điểm của Senior, vì lĩnh vực kinh tế:

"Không phải là hạnh phúc mà là của cải" (*Political Economy,* trang 2).

Senior giải thích minh bạch quan điểm phương pháp luận của ông qua đoạn văn sau:

> "Tiền đề [của nhà kinh tế] bao gồm rất ít những đề xuất tổng quát, kết quả quan sát hay nhận thức, và hầu như không cần bằng chứng, hay thậm chí phát biểu chính thức, mà hầu như mỗi người, ngay sau khi họ nghe anh ta, nhận thấy như có quen với suy nghĩ của anh ta, hay ít nhất được bao gồm trong hiểu biết trước đây của anh ta, và sự can thiệp của anh ta gần như là chung chung, và khi anh ta lập luận đúng, thì chắc chắn và như tiền đề của anh ta.
>
> Nhưng kết luận của anh ta, cho dù mang tính chất phổ biến và là chân lý đi nữa, không cho phép anh ta bổ sung thêm một âm tiết đơn giản nào của lời khuyên. Đặc quyền này thuộc về tác giả hay chính khách người đã cân nhắc mọi nguyên nhân thúc đẩy hay cản trở phúc lợi chung của những người mà anh ta đề cập, chứ không phải là lý thuyết gia cân nhắc chỉ một nguyên nhân duy nhất, mặc dù thuộc loại quan trọng nhất trong số những nguyên nhân này. Công việc của Nhà kinh tế chính trị học không phải là đề nghị cũng như không phải là can ngăn, mà phải phát biểu những nguyên tắc tổng quát, mà điều sống còn là phải xem nhẹ, nhưng cũng không đáng theo, có lẽ cũng không khả thi, để sử dụng như một hướng dẫn duy nhất hay thậm chí là chính yếu trong việc xử lý công việc trong thực tế... Muốn quyết định trong mỗi trường hợp những kết luận này được hành động theo

nhiều ít thuộc về hành động của nhà cầm quyền, một hành động mà Kinh tế chính trị học chỉ là một ngành duy nhất trong nhiều ngành Khoa học có ích". (*Political Economy,* trang 2-3).

Nhiều tác giả quá dễ nhầm lẫn *khoa học* kinh tế với *nghệ thuật* chính phủ phải chịu trách nhiệm theo quan điểm của Senior về những định kiến chung không tán thành kinh tế chính trị học và các nhà kinh tế chính trị học trong thời đại của ông.

Về bản chất, kinh tế học phải là một sự tập luyện về lập luận, chứ không phải là cuộc thám hiểm thu thập tư liệu, và Senior chuẩn bị phát biểu thực tế làm nền tảng cho các nguyên lý chung của kinh tế học trong một ít câu, "và thật ra là rất ít từ". Khó khăn trong việc quán triệt kinh tế học theo Senior, không phải ở chỗ quan sát và phát biểu về một vài vấn đề này mà ở chỗ lập luận từ chúng một cách chính xác.

Bốn định đề

Cái gọi là "Một vài câu" mà Senior ám chỉ để chọn làm hình thức cho bốn định đề hay tiên đề làm nền tảng cho lý thuyết kinh tế học. Những định đề trình bày ở đây theo nguyên văn của ông:

1 Mỗi người muốn có thêm tài sản nhưng hy sinh càng ít càng tốt.

2 Dân số thế giới, nói cách khác là số người ở trên thế giới chỉ được hạn chế bằng sự lo sợ thiếu hụt những đồ vật của cải ấy mà thói quen của cá nhân trong mỗi giai cấp của cư dân đó khiến họ phải đòi hỏi.

3 Khả năng lao động, và khả năng của các công cụ khác tạo ra của cải có thể gia tăng vô hạn bằng việc sử dụng sản phẩm của họ như phương tiện sản xuất nhiều hơn

4 Kỹ năng nông nghiệp vẫn giữ nguyên, lao động bổ sung sử dụng trong nông nghiệp trong một vùng nhất định nói chung tạo ra thu nhập kém tương xứng hơn, hay nói cách khác, mặc dù với mỗi lần gia tăng số lao động, thu nhập tổng hợp sẽ gia tăng, gia tăng thu nhập không theo tỉ lệ với gia tăng lao động *(Political Economy,* trang 26).

Định đề thứ hai và thứ tư trình bày khẳng định thận trọng của Senior về nguyên tắc dân số của Malthus và luật cổ điển lợi suất giảm dần, nhưng không phải là không có sự sửa đổi quan trọng đối với mỗi quan điểm. Senior muốn thừa nhận nguyên tắc dân số của Malthus trong sự trừu tượng, nhưng ông không tin mấy vào tính giá trị thực nghiệm của nguyên tắc này. Lập luận chính của ông là con người mong muốn cải thiện vị trí của mình trong thế giới ít ra cũng quan trọng như mong muốn tình dục và chính vì vậy mà Malthus xem nhẹ việc kiểm soát kiên quyết, bổ sung đối với sự phát triển dân số.

Thái độ lạc quan của Senior về vấn đề dân số cũng có thể liên kết với giải thích của ông về luật lợi suất tăng dần hay giảm dần trong công, nông nghiệp.

Ở định đề thứ tư, Senior đưa ra luật lợi suất giảm dần chính xác hơn (theo nghĩa hiện đại) bằng cách thêm điều khoản cho rằng công nghệ phải không đổi. Ricardo chắc chắn thừa nhận rằng tính giá trị của luật này dựa vào giả định công nghệ không đổi, nhưng ông không bao giờ phát biểu luật này rõ ràng. Khi giải thích định đề thứ tư, Senior cho rằng sự tin chắc của ông vào tình trạng thông thường của công việc trong công nghiệp là lợi suất *tăng dần*. Ông dựa vào quan niệm này đối với giả định có thể đặt câu hỏi rằng kỹ năng lao động có khuynh hướng gia tăng một số loại liên hệ đối với dân số và Tư bản gia tăng, một quan điểm trái ngược với thuyết Malthus chính thống nhưng dù sao cũng được nhiều tác giả trong thời đại của Senior chấp nhận thật đáng ngạc nhiên.

Chúng ta sẽ tập trung vào định đề thứ nhất và thứ ba vì sự hoàn thiện của ông trong mỗi định đề, Senior đề xuất thuyết cổ điển và giá trị trao đổi của Ricardo. Trong thảo luận của mình, Senior cũng phác họa lý thuyết về vốn và lãi.

Giá trị và phí tổn

Bổ sung của Senior trong thuyết giá trị của Ricardo, theo nghĩa phân tích, là quan trọng hơn phân tích của Malthus. Những xuất phát chính từ Ricardo, bao gồm (1) chấp nhận thuyết giá trị hiệu dụng và (2) bài phê bình thuyết phí tổn sản xuất của Ricardo và giả định (cổ điển) của tự do cạnh tranh.

Một số tác giả châu Âu vào nửa đầu thế kỷ 19 (như Say và Condillac) nhận thức thực tế rằng hiệu dụng không gì khác ngoài điều kiện giá trị đơn thuần, như Ricardo phát biểu, mà là *nguyên nhân* giá trị. Thế nhưng, họ không thể làm bất cứ việc gì khác về phân tích với khái niệm này trước Dupuit (xem Chương 12), và vì thế thuyết Hiệu dụng chưa hoàn hảo. Senior hơn những người khác trong phương diện này, và Léon Walras (xem Chương 16) chính xác khi công nhận ông là người có công đưa khái niệm hiệu dụng biên tế.

Đối thủ chính của thuyết giá trị lao động trong thế kỷ 19 luôn là thuyết cung cầu. Ví dụ, Malthus đã đi đúng đường và độc quyền tập trung vào vấn đề này. Senior cũng thừa nhận nó, nhưng nói chung ông xử lý thảo luận cung cầu tốt hơn Malthus. Sự nghiên cứu sâu hơn của Senior trong thảo luận là do nhận thức của ông không những là tầm quan trọng của tính hiệu dụng tương đối mà còn là *sự tương thuộc lẫn nhau* giữa hiệu dụng tương đối và khan hiếm tương đối.

Sau khi nhận dạng kinh tế học trước đây như môn khoa học của cải, Senior tiếp tục định nghĩa của cải, giá trị và hiệu dụng trong tác phẩm *Political Economy*. Ông khẳng định kể cả mọi hàng hóa và dịch vụ mà (1) sở hữu hiệu dụng, (2) là tương đối hiếm và (3) khả năng có thể chuyển đổi. Định nghĩa này

có thời bao quát hơn định nghĩa của Adam Smith, vì nó bao gồm cả dịch vụ cũng như sản lượng cụ thể - và rất hiện đại: thừa nhận tầm quan trọng mấu chốt của các yếu tố cầu (hiệu dụng) và yếu tố cung (khan hiếm).

Định nghĩa giá trị và hiệu dụng của Senior không kém hiện đại. Giá trị là "chất lượng trong mọi thứ thích hợp để cho và nhận trong sự trao đổi, hay nói cách khác, được cho vay hay bán, cho thuê hay mua". Và hiệu dụng:

> "Không có nghĩa là phẩm chất nội tại trong mọi vật mà chúng ta gọi là hữu dụng, nó đơn thuần diễn đạt những mối quan hệ của chúng với đau khổ và thích thú của nhân loại" *(Political Economy,* trang 7).

Sau cùng, khái niệm hiệu dụng biên tế giảm dần và mối quan hệ của nó với sự khan hiếm tương đối được trình bày rõ ràng trong thảo luận của Senior về sự ưa thích tiêu dùng đa dạng của con người:

> "Không những có những giới hạn đối với sự thích thú mà hàng hóa thuộc bất kỳ loại nhất định nào có thể cung cấp, mà sự thích thú giảm dần theo tỉ lệ tăng dần nhanh chóng xảy ra trước khi đạt đến những giới hạn ấy. Hai món hàng cùng loại hiếm khi cung cấp gấp hai lần sự thích thú của một món, và 10 vẫn còn ít hơn 5 lần sự thích thú nhân 2 . Vì thế, theo tỉ lệ, khi bất cứ mặt hàng nào đầy dẫy, thì số người được cung cấp món hàng ấy, nếu không muốn, hoặc muốn ít thôi thì để làm tăng phần cung cấp của họ, chắc chắn là phải lớn, trong chừng mực liên quan, sự cung cấp bổ sung sẽ mất tất cả hay gần như tất cả, tính hiệu dụng của nó". *(Political Economy,* trang 11-12).

Vấn đề nổi bật trong đoạn văn trên là sự thừa nhận rõ ràng của Senior rằng cả tính hiệu dụng và sự khan hiếm *cộng lại* xác định giá trị. Chắc chắn Senior nắm bắt được mấu chốt giải quyết nghịch lý giá trị cổ điển! Thế nhưng, trong nửa đầu thế kỷ 19, sự phát triển bị cản trở bởi thất bại hay sự miễn cưỡng của các nhà kinh tế học người Anh trong việc áp dụng phép tính vi phân trong phân tích kinh tế. Nhưng ở Pháp, Cournot và Dupuit ít lâu sau vẽ độ cao phân tích biên tế theo tỉ lệ (xem Chương 12).

Senior bàn về độc quyền

Ảnh hưởng của Ricardo đối với Senior rất đáng kể, cho dù họ khác nhau ở một số điểm. Chẳng hạn, Senior cho rằng "Trong số ba điều kiện của giá trị, là hiệu dụng, khả năng chuyển hoán và hạn chế cung, thì hạn chế cung là quan trọng nhất". Vì thế, thảo luận của ông về giá trị liên quan đến những tác động hạn chế cung (nghĩa là ảnh hưởng phí tổn sản xuất), trong số này ông xem sự tồn tại của độc quyền như điều quyết định. Bốn mức độ độc quyền được Senior nghiên cứu:

1 Độc quyền trong đó nhà sản xuất không có quyền sản xuất độc quyền nhưng có điều kiện thuận tiện độc quyền mà anh ta sử dụng vô hạn với lợi thế bằng hay tăng dần (như trong trường hợp cần có giấy chứng nhận độc quyền để sản xuất một số sản phẩm).

2 Độc quyền trong đó người độc quyền là nhà sản xuất duy nhất nhưng vì tính độc đáo của sản phẩm, anh ta không thể tăng số sản phẩm (như trong trường hợp một số vườn nho ở Pháp, nơi không thể tăng sản lượng mà không phá hủy các thuộc tính độc đáo của rượu vang sản xuất).

3 Độc quyền trong đó người độc quyền là nhà sản xuất duy nhất và có thể tăng vô hạn, với lợi thế bằng hay gia tăng, số lượng sản phẩm (như trong trường hợp phát hành sách, sản phẩm được bảo hộ bằng bản quyền, và chi phí xuất bản tương đối giảm khi số bản ấn hành tăng).

4 Độc quyền trong đó người độc quyền không phải là nhà sản xuất duy nhất mà còn có điều kiện thuận tiện đặc biệt làm giảm và sau cùng không còn nữa khi tăng sản lượng. (Điều này bao gồm hầu hết các trường hợp sản xuất kinh tế, kể cả nông nghiệp, nơi đất đai hay sự màu mỡ sau cùng cạn kiệt khi tăng sản lượng).

Bốn trường hợp này đều quan trọng bởi lẽ tác dụng của mỗi trường hợp phí tổn sản xuất hoặc hình thành hay không hình thành một giới hạn trên và dưới đối với giá thị trường, vì thế mở đường cho nhiều mức độ thay đổi về cầu để xác định giá. Ví dụ, trong trường hợp thứ nhất, giá thị trường đến gần với phí tổn sản xuất của người bán hơn là bất kỳ hàng hóa độc quyền nào khác, vì sự cạnh tranh trong số những người bán không có điều kiện độc quyền thuận lợi (như giấy chứng nhận độc quyền) sẽ có khuynh hướng giữ giá phù hợp với phí tổn sản xuất. Người độc quyền có giấy chứng nhận dĩ nhiên sẽ hưởng lợi nhuận thuần, nhưng việc bán với giá cao hơn đối thủ không có giấy chứng nhận bị ngăn cản hiệu quả, mặc dù giá thực sẽ tùy vào điều kiện cầu cũng như điều kiện sản xuất.

Trường hợp thứ hai là trường hợp số cung hoàn toàn bất biến, trong đó không có giới hạn trên đối với giá cả ngoại trừ mức cầu, trong khi giới hạn dưới của giá cả bằng với phí tổn sản xuất. Trường hợp thứ ba tương tự như trường hợp thứ nhất ngoại trừ vì độc quyền là tuyệt đối, không có giới hạn trên đối với giá cả ngoại trừ giới hạn do cầu áp đặt. Trường hợp thứ tư là trường hợp phổ biến nhất, bao gồm sản xuất trong các điều kiện thuận lợi khác nhau và tiền lời giảm dần. Đây thực sự là trường hợp Ricardo, ngoại trừ giá cả tùy thuộc không chỉ vào phí tổn sản xuất của doanh nghiệp biên tế mà còn phụ thuộc vào cầu.

Người ta chỉ nhận thấy Cournot (xem Chương 12) và Senior bên cạnh nhau trong việc thừa nhận thuyết độc quyền lỏng lẻo ra sao trước năm 1838. Dù sao, bằng cách phân loại những trường hợp giá trị chính theo cách ông làm, Senior thành công trong việc hòa giải phân tích của Ricardo với thuyết cung cầu. Xem lại bốn trường hợp của Senior cho thấy phí tổn sản xuất là tiêu chuẩn khống chế trong một số trường hợp và nhu cầu ấy là tiêu chuẩn khống chế các nhu cầu khác, nhưng cả hai luôn tương tác lẫn nhau. Đúng ra Senior sau khi nhận thấy điều này lại không đi sâu phân

tích cung cầu với mức độ chi tiết nhằm đánh giá các yếu tố sản xuất, nhưng chắc chắn ông tiến hành công việc này dễ hơn những người đi sau.

Vốn và tiền lãi

Senior cũng mở rộng phân tích phí tổn thực bằng cách thêm vào phí tổn "dự trữ tiết kiệm" đối với phí tổn lao động. Trong một phát biểu có phần nghịch lý trong định đề thứ ba của ông, Senior nhấm vào thực tế các phương pháp sản xuất theo đường vòng có hiệu quả hơn phương pháp trực tiếp về lâu dài, một thực tế mà nhà kinh tế học người Áo B hm-Bawerk (xem Chương 13) làm cho dễ hiểu sau này. "Theo đường vòng" có nghĩa là hoãn sản xuất hàng tiêu dùng bằng cách sử dụng lao động và nguyên liệu thô trước tiên để sản xuất tư liệu sản xuất, sau đó sử dụng cùng với lao động và nguyên liệu thô để sản xuất ra nhiều hàng tiêu dùng hơn số sản phẩm lẽ ra sản xuất được lúc đầu bằng lao động và nguyên liệu thô. Ví dụ cổ điển về tính hiệu quả gia tăng từ sản xuất theo đường vòng có thể rút từ câu chuyện của anh hùng viễn tưởng Robinson Crusoe. Một người lạc nơi hoang đảo phải đối mặt với điều thiết yếu kinh tế là bảo đảm lương thực. Giả sử suối trên đảo đầy ắp cá, thì phương pháp sản xuất trực tiếp nhất phải chấp nhận là dùng tay bắt cá. Tuy nhiên, nếu một người hoãn việc bắt cá để chế ra một cái sào, lưỡi hái hay cung tên (hình thức tư liệu sản xuất thô sơ), anh ta sẽ bắt được nhiều cá hơn với tốc độ nhanh hơn khi dùng phương pháp trực tiếp nhất nhưng ít hiệu quả nhất.

Mặc dù ví dụ đơn giản, nhưng có cùng nguyên tắc như nhau khi cần đến thời gian tích lũy nhiều thiết bị cơ bản tinh vi hơn ở các nền kinh tế tiền tiến. Bằng "dự trữ tiết kiệm" Senior muốn đề cập sự kiềm chế tiêu dùng hiện hành để tích lũy Tư bản hay hàng hóa "trung gian". Đây là mấu chốt trong định đề thứ ba: "khả năng lao động, và khả năng của các công cụ khác tạo ra của cải có thể tăng vô hạn bằng việc sử dụng sản phẩm của chúng như phương tiện sản xuất". Nhưng vì tư liệu sản xuất không thỏa mãn nguyện vọng của người tiêu dùng một cách trực tiếp, nên phải có sự hy sinh bao gồm việc hoãn lại tiêu dùng cho đến khi họ nhận được phần thưởng. Đóng góp của Senior vào lý thuyết về vốn là phải nhận dạng phần thưởng thứ ba này với "dự trữ tiết kiệm" như lãi, hay phí tổn chờ đợi trong khi vốn thời gian có thể tích lũy.

Mô tả của Senior về tiền lãi như là lợi tức đối với dự trữ tiết kiệm là sự đóng góp độc đáo của ông cho kinh tế học, và ít lâu sau được đồng hóa thành trào lưu chính của lý thuyết kinh tế. Về khía cạnh này, ông hơn hẳn Smith, Malthus, và Ricardo, phân tích của ông về vốn và lãi hầu như là hoàn chỉnh nhất trong kinh tế học nước Anh cho đến thời đại của Jevons (xem Chương 14). Khi xét hoạt động của Senior theo cách nhìn lại quá khứ hoạt động có thể rút ra kết luận rằng tất cả đóng góp của ông, mặc dù về

cơ bản là những bổ sung phân tích của Ricardo là những bổ sung cực kỳ quan trọng trong sự phát triển kinh tế học sau này.

TÍNH ƯU VIỆT CỦA KINH TẾ HỌC RICARDO

Thật là một hiện tượng lạ mặc dù rất ít phân tích Ricardo thuần túy còn lại trong kinh tế học trào lưu chính hiện đại, trong khi vẫn còn có rất nhiều phân tích phê bình ban đầu về Ricardo, nhưng dù sao ảnh hưởng của ông đối với các tác giả kinh tế khác vẫn rất lớn trong suốt thế kỷ 19. Mỗi nhà kinh tế học quan trọng của Anh trong thế kỷ 19, kể cả John Stuart Mill (xem Chương 8) và Alfred Marshall (xem Chương 15), đều kính trọng Ricardo. Thực tế họ làm như thế trong khi phủ nhận hay định dạng một số quan điểm cơ bản của ông nhưng không làm giảm sự kính trọng của họ xem ông như một lý thuyết gia kinh tế. Dù ít ỏi, nhưng Ricardo và môn đệ ông vẫn thành công trong kinh tế học nước Anh buổi đầu.

Lý do của hiện tượng này là có nhiều việc phải làm đối với tính chất phản đối của Ricardo cũng như đối với sự công kích của các môn đệ của ông. Ví dụ, các tác phẩm của Malthus gây ấn tượng sai lầm về sự lỏng lẻo lý thuyết và dao động tri thức chắc chắn làm xói mòn tính hiệu quả của họ như một sự lựa chọn đối với thuyết của Ricardo. Ngay cả Senior, phương pháp và phân tích của ông nghiêm ngặt hơn phương pháp và phân tích của Malthus, đưa ra và thình lình đổi hướng sang nhiều vấn đề lý thuyết không quan trọng. Vả lại, thất bại của Senior nhằm liên kết sự bổ sung của ông về Ricardo với vấn đề phân phối thu nhập có lẽ là một tác dụng không thuận lợi đối với khả năng của những đóng góp ấy để thu hút một số đông khán giả. Kết quả, Ricardo có quan điểm đặc biệt trong khả năng sử dụng tính logic hoàn hảo để bênh vực hệ thống của ông, đồng thời triệt phá các lập luận đối lập, thường theo nghĩa thông thường đơn thuần. Thực tế mà Ricardo có thể làm có tính thuyết phục như thế và khiến cho nhiều nhà kinh tế học khác quý mến ông cho chúng ta biết nhiều về khả năng trí tuệ mênh mông của ông và cũng là loại người mà các nhà kinh tế phải khâm phục.

Ngoài ra, có một điều gì đó rất chắc chắn về kỳ công của Ricardo cũng nên lưu ý, vì không hiểu quan điểm này hình thành nhận thức sai lầm về vấn đề kinh tế học nên hiểu như một môn khoa học, cái quan điểm đơn giản là: Hệ thống phân tích lập luận chặt chẽ của Ricardo chứng tỏ tính nhất quán phương pháp luận mà những bậc tiền bối hay những người đương đại không thể sánh được mà chính là tầm quan trọng tột bực dẫn đến sự phát triển thành công của một môn khoa học còn non trẻ. Ngày nay dường như hoạt động tổng thể của Senior và nỗ lực cụ thể của ông đã cung cấp cơ sở khoa học cho kinh tế học, có lẽ ngành này sẽ là không chắc có thực, nếu nói là không thể nếu không có kỳ công trước đây của Ricardo.

TÓM TẮT: ĐỘNG LỰC HỌC TAO NHÃ CỦA HỆ THỐNG CỔ ĐIỂN

Với sự hỗ trợ của W.J. Baumol [3], với phân tích của ông trong đoạn sau, chúng ta sẽ tóm lược bản chất kinh tế học cổ điển bằng lời và bằng đồ thị khá chính xác. Các nhà kinh tế học người Anh này đã sống, biên soạn trong và sau thời đại của Malthus và trước Mill hình thành nhóm mà nền kinh tế học của họ được tổng kết ở đây. *Tổng hợp* là tất cả phải cố gắng, vì chắc chắn không có sự nhất trí về quan điểm trên toàn bộ các chủ đề kinh tế trong số các thành viên thuộc trường phái cổ điển.

Quan tâm chính của các tác giả cổ điển dĩ nhiên là tăng trưởng kinh tế, hay sự quá độ từ trạng thái lũy tiến sang trạng thái tĩnh. Trạng thái *tĩnh* ít mong muốn nhất được xem là kết quả không thể tránh khỏi của lịch sử kinh tế. Phân tích kinh tế (Ricardo) cổ điển vì thế là dài hạn, trên cơ sở một ít giả định đơn giản (đôi lúc tạo nghi vấn) từ đó có tạo ra sự khái quát hóa có ảnh hưởng sâu rộng đến sự phát triển kinh tế. Yếu tố mấu chốt trong tiến trình là (1) nguyên tắc dân số của Malthus, (2) nguyên tắc lợi suất giảm dần trong nông nghiệp và (3) thuyết quỹ-lương.

Lập luận cơ bản trong thuyết tăng trưởng cổ điển tuân thủ những đường lối đơn giản này. Trong một nền kinh tế đang phát triển, mức đầu tư cao và tiền lương cao và đang tăng. Tích lũy Tư bản diễn ra nhanh chóng. Nhưng lương cao gây nên tăng dân số, và sau đó áp lực đè nặng lên việc cung cấp lương thực - đi kèm với số lượng đất màu mỡ cố định, hiện hữu - dẫn đến lợi suất giảm dần đối với vốn và lao động trong nông nghiệp và tính cần thiết sử dụng các loại đất cằn cỗi hơn để nuôi sống dân số đang tăng. Do đó, phí tổn sản xuất tăng còn lợi nhuận giảm. Lợi nhuận giảm vì giảm tích lũy, giảm đầu tư khi đến gần trạng thái tĩnh. Khi trạng thái tĩnh thực sự đến có thể bị hoãn lại vô hạn qua một loạt các cải tiến tăng năng suất, nhưng không một tác giả cổ điển nào phủ nhận khả năng có thể xảy ra trong thời gian dài.

Tiến trình mô tả ở trên có thể nhìn thấy bằng đồ thị khi một chuyển động hướng về trạng thái tĩnh qua thời gian - trong hàng thập niên hay có lẽ thậm chí hàng thế kỷ. Hãy xét Hình 7-1. Dân số làm việc được tính theo trục hoành. Trục tung đánh giá tổng sản phẩm và tổng lương (theo nghĩa thực) nhưng không bao gồm tổng số tiền thuê đất, mà Ricardo xử lý như một sự chuyển đổi thu nhập đơn thuần từ giai cấp này sang giai cấp khác. Vì thế bất kỳ lúc nào lợi nhuận giảm - những yếu tố khác bằng nhau - tiền thuê đất tăng, và đạt đến trạng thái tĩnh khi lợi nhuận giảm xuống zero.

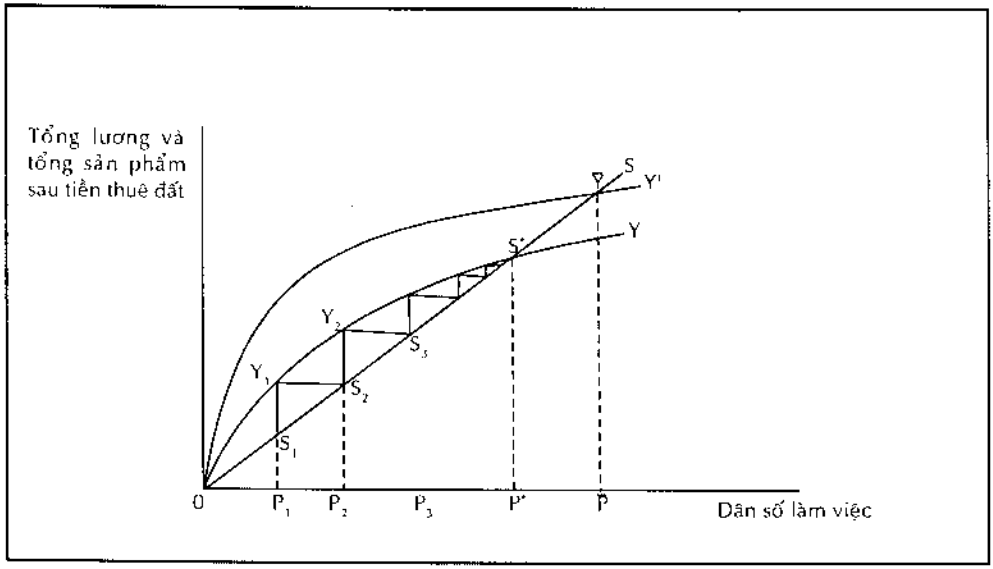
Đường dốc *OS* trong Hình 7-1 bằng với tỉ lệ tổng khoản lương sinh kế trả cho số dân số làm việc (nghĩa là Y^*P^* chia cho OP^*). Mặc dù có ít

[3] Xem *Economic Dynamics*, Chương 2.

chứng cứ cho rằng Ricardo, hoặc vì vấn đề này, bất kỳ nhà kinh tế cổ điển - luôn xem tiền lương sinh kế như một tỉ lệ không đổi của tổng sản lượng, Hình 7-1 cho thấy điều này vì sự đơn giản hóa. Vì thế, ở mức sản lượng Y_1 và dân số P_1 lương sinh kế cho mỗi công nhân bằng với tỉ lệ S_1P_1/OP_1. Cũng tương tự, ở sản lượng và các mức dân số Y_2 và P_2, lương sinh kế sẽ là S_2P_2/OP_2. Ngoài ra, vì mức sinh kế như tỉ lệ sản lượng được cho là không đổi, $S_1P_1/OP_1 = S_2P_2/OP_2$.

Lúc này giả sử chúng ta bắt đầu phân tích trong giai đoạn đầu của nền kinh tế cổ điển, lúc dân số còn ít (nghĩa là OP_1) so sánh với các nguồn khác và lúc ấy lợi nhuận, mức tích lũy, và tiền lương tất cả đều tương đối cao. Con đường động học dẫn đến sự cân bằng trạng thái tĩnh sẽ được nhìn thấy tùy theo tốc độ ở đó dân số điều chỉnh sang những thay đổi trong mức lương thị trường. Ở dân số OP_1, tổng sản lượng (sau khi trừ tiền thuê đất) sẽ là Y_1P_1 và tổng lương sẽ là S_1P_1. Căn cứ vào thuyết thặng dư của Ricardo, tổng lợi nhuận sẽ bằng Y_1S_1.

Theo thuyết quỹ-lương, sự có mặt của lợi nhuận tích lũy dẫn đến nhu cầu lao động gia tăng và sự cạnh tranh lao động tăng cuối cùng đẩy nhanh lương lên đến Y_1P_1, ở điểm này sự tích lũy dừng lại, khi lợi nhuận đã vắt kiệt. Nhưng vì tiền lương nằm trên sinh kế ở Y_1P_1, dân số bắt đầu tăng (đến OP_2), sau cùng tiền lương trở lại mức sinh kế ở S_2P_2.



HÌNH 7-1

Ở dân số OP_1, tổng sản lượng là Y_1P_1, tổng lương là S_1P_1. Lợi nhuận Y1S1 sẽ tăng nhu cầu lao động và đẩy tiền lương lên đến Y1P1. Vì tiền lương cao hơn mức sinh kế này, dân số sẽ tăng đến OP2, vì thế lần theo đường bậc thang đến sự cân bằng dài hạn

Tuy nhiên, dân số ở mức cân bằng tạm thời duy nhất ở OP_2 vì sự gia tăng dân số đến mức ấy đi kèm với sự gia tăng sản lượng từ Y_1 đến Y_2, vì thế mở ra lợi nhuận lần nữa trong số lượng của Y_2S_2. Sự tích lũy mới này là nguyên nhân khiến cho tiền lương và dân số phải tăng thêm lần nữa, vì thế đi theo đường bậc thang trong Hình 7-1. Ở mức dân số P^*, nền kinh tế đạt đến trạng thái tĩnh. Lợi nhuận biến mất khỏi hệ thống này, tiền lương ở mức sinh kế, còn tiền thuê đất có độ màu mỡ cao nhất nằm ở mức tối đa. Tóm lại, động lực được giải quyết trong thuyết cổ điển - nghĩa là thuyết Dân số của Malthus, lợi suất giảm dần trong nông nghiệp và thuyết lương sinh kế, thuyết tích lũy Tư bản cổ điển (thuyết quỹ-lương), và thuyết lợi nhuận thặng dư - dự đoán sự cân bằng trạng thái tĩnh.

Con đường điều chỉnh bậc thang, dài hạn đến cân bằng trạng thái tĩnh trong Hình 7-1 cho rằng điều chỉnh dân số diễn ra khá nhanh, mặc dù điều này thực ra không phải như thế. Vì thế, thực tế, con đường điều chỉnh sẽ diễn ra sau (từ phía dưới) đường cong tổng sản phẩm *OY*. Nếu dân số tăng chậm, thì trước khi đến được OP_2, một số lợi nhuận sẽ tái xuất hiện, thúc đẩy tiến trình về phía trước và duy trì mức lương trên mức sinh kế và gần đường cong tổng sản phẩm *OY*.

Sự hoãn lại trạng thái tĩnh được minh họa trong Hình 7-1 bằng sự gia tăng năng suất được mang lại có lẽ do sự cải thiện công nghệ. Năng suất gia tăng này chuyển đường cong tổng sản phẩm về phía trên đến *OY'* và dời điểm cân bằng tĩnh sang phải, đến điểm *Y*.

Bằng cách này, các nhà kinh tế học cổ điển cung cấp phân tích có ảnh hưởng sâu rộng trong tiến trình kinh tế. Về cơ bản phương pháp mang tính suy diễn, mặc dù động lực học cổ điển dựa trên một số giả thuyết thực nghiệm có thể hay không thể có giá trị trong thời điểm (như giả định tất cả tiền tiết kiệm đều tự động đem đầu tư). Ngoài ra, ít nhất một trong những giả thuyết này - nguyên tắc dân số - gồm các biến số phi kinh tế trong phân tích đương đại chuyển thành một vai trò ngoại sinh. Dù sao, động lực học cổ điển tượng trưng cho tiếp cận táo bạo, đáng chú ý đối với giải quyết vấn đề của thời đại.

THAM KHẢO

Baumol, W. J. *Economic Dynamics,* tái bản lần thứ 3. New York: Macmillan, 1970.

Grampp, W. D. "Malthus on Money Wages and Welfare," *American Economic Review,* tập 46 (tháng 12/1956), trang 924-936.

Malthus, T. R. *An Inquiry into the Nature and Progress of Rent, and the Principles* by *Which It Is Regulated.* J. H. Hollander in lại đặc điểm kinh tế. Baltimore: Johns Hopkins, 1903 [1815].

———. *The Principles of Political Economy, Considered with a View to Their Practical Application*, tái bản lần thứ 2. New York: A. M. Kelley, Publishers, 1951 [1836].

Ricardo, David. *The Works and Correspondence of David Ricardo.* 10 tập, P. Sraffa (biên tập), với sự cộng tác của M. Dobb. London: Cambridge University Press, 1951-1955.

Senior, N. W. An *Outline of the Science of Political Economy.* New York: A. M. Kelley, Publishers, 1938 [1836].

CHƯƠNG 8

PHÂN TÍCH KINH TẾ CỔ ĐIỂN (III): JOHSTUART MILL

GIỚI THIỆU: WUNDERKIND TRONG TƯ CÁCH NHÀ KINH TẾ

John Stuart Mill (1806-1873) là đứa con đặc biệt của một người bố đặc biệt. Sinh ra ở London, ông là con trai cả của James Mill, một nhà kinh tế, môn đệ của Jeremy Bentham, tác giả của quyển *History of British India* thật súc tích. Không phải là con người ràng buộc theo quy ước xã hội, James Mill dạy các con học khi từ rất nhỏ. Trong quyển *Autobiography,* John Stuart Mill kể lại việc giáo dục đặc biệt, đòi hỏi nhiều cố gắng từ bố mình.

Khi lên ba, ông bắt đầu học tiếng Hy Lạp, lên tám ông đọc tác phẩm của các nhà văn Hy Lạp nổi tiếng ((Herodotus, Xenophon, Plato, and Diogenes) bằng tiếng Hy Lạp. Cùng lúc ấy bố ông dạy ông môn số học, trong khi ông phải *tự học* lịch sử của Hume, Gibbon, và Plutarch, hầu hết đều do bố ông mượn ở thư viện của Bentham. Khi 8 tuổi, ông bắt đầu học tiếng Latin và chịu trách nhiệm dạy những điều ông học được cho em trai và em gái.

Khi 12 tuổi, Mill bắt đầu học logic bằng văn xuôi tiếng Latin và tiếng Anh. 13 tuổi, ông đọc *Principles* của Ricardo và phải trả lời chất vấn của bố về kinh tế chính trị học. Về môn này, sau này Mill kể lại:

> "Tôi không nghĩ tất cả phương pháp giảng dạy khoa học khác xưa nay dạy kỹ lưỡng hơn là cách bố tôi dạy cho tôi logic và kinh tế chính trị học" *(Autobiography,* trang 20).

Khi lên 14, Mill chính thức hoàn tất giáo dục!

Có lẽ Mill không được dạy tính khiêm tốn, nhưng ông thể hiện cách đánh giá phóng khoáng tính chất này khi hồi tưởng cách giáo dục đặc biệt của bố:

> "Những gì tôi có thể làm, bất kỳ cô cậu bé đáng thương có khả năng và thể tạng sức khoẻ trung bình thôi chắc chắn cũng có thể làm được: nếu tôi hoàn thành điều gì đó, tôi mắc nợ nó, trong số những tình huống thuận lợi khác, đối với

thực tế mà thông qua đào tạo ban đầu của bố tôi dành cho tôi, tôi bắt đầu, tôi có thể thẳng thắn phát biểu, với một lợi thế hơn hẳn người cùng thời đến ¼ thế kỷ". (*Autobiography*, trang 21).

Năm 1823, Mill cùng cha phục vụ Công ty Đông Ấn, ông vẫn làm việc cho công ty cho đến khi nghỉ hưu năm 1858. Thế nhưng tâm trí ông vẫn nuôi dưỡng biết bao tư tưởng, ông thường viết bài về các đề tài triết lý và văn học khác nhau. Tác phẩm quan trọng đầu tiên của ông, *A System of Logic*, xuất bản năm 1843, được bạn đọc đón đọc thật nồng nhiệt, phải tái bản nhiều lần cũng như tác phẩm rất thành công *Principles of Political Economy*, xuất bản năm 1848. Hai tác phẩm này mang lại tiếng tăm của Mill như một nhà tư tưởng lỗi lạc của thời đại. Tiếp đến là một loạt tác phẩm cũng khá thành công như *On Liberty* (1859), *Considerations of Representative Government* (1861), *Utilitarianism* (1863), *Auguste Comte and Positivism* (1865), và *The Subjection of Women* (1869).

Trong tư cách một nhà tư tưởng chính trị, xã hội, Mill đề cập đến bốn lãnh vực chính: (1) vấn đề phương pháp trong các môn khoa học xã hội, (2) giải thích nguyên tắc hiệu dụng của Bentham, (3) tự do cá nhân, và (4) thuyết chính phủ đại diện, Thế nhưng, chúng ta nên chuyển sang những đóng góp kinh tế của ông.

"Quá độ" tri thức của Mill

Những năm đầu đời phải học tập căng thẳng, không có gì ngạc nhiên khi ở độ tuổi 20, ông mắc bệnh trầm cảm trong thời gian dài, trong thời kỳ này đối với ông có vẻ như không được dạy bảo để mang đến hạnh phúc thật sự trong cuộc sống. Ông nhận thấy một số vấn đề không thỏa đáng trong cách giáo dục của bố ông.

Hướng về tác giả lãng mạn

Trong nỗ lực phát triển "văn hóa nội bộ" của riêng mình, Mill hướng về các tác phẩm của các nhà thơ lãng mạn Coleridge và Wordsworth và quan điểm của các triết gia Pháp trong thời đại Ánh sáng. Tác phẩm của các nhà thơ vẫn không làm cho ông khuây khỏa, giảm trầm cảm vì sự đối kháng của họ với kinh tế chính trị học, khiến ông phải xét lại nhiều quan điểm trong chủ đề này.

Sau Coleridge và Wordsworth là những nhà phê bình văn học Carlyle[1], Dickens, và Ruskin trong phản ứng chống lại chủ nghĩa công nghiệp và chủ nghĩa duy vật đang xâm nhập vào nước Anh dưới triều Victoria. Trong chủ nghĩa công nghiệp, họ nhìn thấy sự suy thoái chất lượng cuộc sống

[1] Sau khi đọc thuyết Dân số của Malthus, chính Carlyle là người gọi kinh tế học là "khoa kinh tế chính trị".

cũng như khả năng nhạy cảm, và họ ủng hộ kinh tế chính trị học - *khoa học chủ nghĩa công nghiệp* - nhằm khiển trách đối với việc nuôi dưỡng sự xói mòn xã hội mà họ quan sát. Trong tư cách là những người bảo vệ cho trật tự cũ, phái lãng mạn phủ nhận tính hiệu quả của điều nghiên khoa học. Ngoài ra, họ không nhìn thấy rằng các nhà kinh tế không nhất thiết phải ủng hộ trật tự hiện tại khi họ tìm cách phân tích, giải thích các sự kiện xã hội. Một ít nhà kinh tế của thời đại thậm chí còn tìm cách bác bẻ sự phê bình ôn tồn như thế. Dù sao, Mill vẫn là ngoại lệ.

Mill và Comte

Trong lúc tâm thần khủng hoảng, Mill cũng đọc tác phẩm của Auguste Comte, triết gia Pháp và cũng là môn đệ của Henri Saint-Simon (xem Chương 10). Comte tán thành *khoa học nhân văn* tổng quát. Kinh tế chính trị học được xếp vào ngành khoa học tổng quát này, mà Comte gọi là *xã hội học*[2]. Cho rằng kinh tế chính trị học là môn khoa học suy diễn thiếu sự liên quan thực nghiệm và lịch sử, Comte kêu gọi nên có một phương pháp mới cũng như lập một trật tự mới cho các môn khoa học xã hội. Phương pháp mới gọi là *chủ nghĩa thực chứng*, qua đó Comte muốn ám chỉ chủ nghĩa một kinh nghiệm hay phương pháp quy nạp.

Mill phản ứng trước những ý kiến phê bình khác nhau này bằng cách tái xây dựng cơ sở triết học và phương pháp luận cho quan điểm của riêng ông như một môn học riêng biệt. Ông đồng cảm với cố gắng của Comte trong việc xây dựng một ngành khoa học nhân văn tổng quát, nhưng dù sao ông cũng đấu tranh để kinh tế học trở thành một môn khoa học riêng biệt. Ông cũng gần giống quan điểm của Comte về phương pháp khoa học, nhưng ông luôn bênh vực cho tiếp cận của Ricardo về bản chất là hữu dụng đối với một ngành khoa học *xã hội*.

Theo Mill, trên diễn đàn xã hội phương pháp kinh nghiệm hay quy nạp không thể dựa vào một cách đơn độc, vì những nguyên nhân của hiện tượng xã hội thường phức tạp và đan quyện với nhau, nên các tác dụng không dễ dàng gì phân biệt với nhau. Mill xem suy diễn là sự kiểm tra cần có đối với sai sót của chủ nghĩa thực nghiệm nhân quả. Nhưng suy diễn không cần thiết dẫn đến sự chấp nhận các quan điểm và các lý thuyết mang tính giáo điều không được thực tế ủng hộ. Vì thế, thực tế là sự kiểm tra cần thiết đối với phép suy diễn thuần túy. Tóm lại, Mill đạt đến sự cân bằng tinh tế giữa những thái cực suy diễn-quy nạp trong phương pháp kinh tế.

---

[2] Xã hội học ngày nay, như một môn học riêng, đã chuyên môn hóa nhiều hơn tầm nhìn nguyên thủy ban đầu của Comte. Đối với Comte, xã hội học là nghiên cứu toàn diện về con người, bao gồm kinh tế học, tâm lý học, nhân chủng học, lịch sử, v.v...

Cấu trúc điều nghiên kinh tế của Mill

Phản ánh sự cân bằng tinh tế này, chính là đặc điểm trong quyển *Principles of Po-litical Economy* của Mill về vấn đề lý thuyết, ông tái khẳng định và mở rộng khuôn khổ của Ricardo, trong khi cùng lúc kết hợp quan điểm mới và chứng cứ hỗ trợ mới về nhiều vấn đề kinh tế chính trị học. Trong số tất cả những sách viết về kinh tế, *Principles* của Mill là quyển sách được đọc nhiều nhất và được ứng dụng rộng rãi nhất. Sử dụng làm sách giáo khoa trong suốt sáu mươi năm (cho đến khi thay bằng sách của Marshall), đây chính là chuyên luận hoàn hảo nhất về thuyết kinh tế cổ điển, chính sách kinh tế và triết học xã hội.

Đặc điểm và mục tiêu của nguyên tắc

Đặc điểm và mục tiêu của tác phẩm được chính Mill mô tả đầy đủ nhất:

"Xã hội học ngày nay, như một môn học riêng đã chuyên môn hóa nhiều hơn tầm nhìn nguyên thủy ban đầu cùas comte. Đối với Comte, xã hội học là nghiên cứu toàn diện về con người bao gồm kinh tế học, tâm lý học, nhân chủng học, lịch sử học v.v... Vì mục đích thực tế, Kinh tế chính trị học không tách rời mà dan quyện với nhiều ngành khác thuộc Triết học xã hội. Ngoại trừ những vấn đề với chi tiết đơn thuần, có lẽ không có vấn đề thực tế, ngay cả trong số những tiếp cận gần nhất đối với tính chất của những vấn đề kinh tế thuần túy, được quyết định đối với chỉ riêng các tiền đề kinh tế. Và chính vì Adam Smith không bao giờ nhìn thấy chân lý này, bởi vì trong ứng dụng Kinh tế chính trị học của ông, ông thường xuyên quan tâm đến vấn đề khác và thường nghiên cứu rộng lớn hơn là những cung cấp Kinh tế chính trị học thuần túy - ông cũng cho rằng cảm giác ra lệnh có cơ sở vững chắc đối với nguyên tắc của môn học thay vì mục đích thực hành... Dường như đối với nhà văn hiện đại đây là một tác phẩm tương tự về mục đích và khái niệm chung giống như tác phẩm của Adam Smith, nhưng làm thích nghi nhiều kiến thức mở rộng hơn và cải thiện quan điểm của thời hiện tại, là loại đóng góp mà Kinh tế chính trị học hiện nay yêu cầu". *(Principles.* trang 27-28).

Vì thế tính chất kép trong tác phẩm của ông - lý thuyết và ứng dụng - được Mill lưu ý ngay từ đầu, và ông trình bày rõ ràng nhằm tóm tắt và tổng hợp hóa tất cả kiến thức kinh tế của thời đại.

Thuyết chiết trung trong phương pháp học của Mill tạo hương vị độc đáo cho quyển *Principles*. Qua sự tiếp xúc với Comte và những người ủng hộ Saint-Simon, ông đi đến khẳng định sự phân đôi nổi tiếng hiện nay giữa luật sản xuất kinh tế và luật phân phối xã hội. Luật sản xuất kinh tế, theo Mill là không thể thay đổi, chúng bị luật tự nhiên chi phối. Những luật này, đã được Ricardo và môn đệ của ông mô tả khá chi tiết, là lĩnh vực riêng của kinh tế học theo nghĩa hẹp - như một ngành khoa học riêng biệt. Nhưng luật phân phối, Mill cứ nhất quyết không phải do chỉ riêng các tác động kinh tế quyết định. Thay vào đó tác động gần như hoàn toàn

là vấn đề của ý chí và các định chế của con người, mà bản thân chúng là sản phẩm của những giá trị đang thay đổi, những cái hơn nữa, triết học xã hội và khuynh hướng. Vì thế luật phân phối dễ uốn nắn, và sự giải thích cũng như hiểu biết đầy đủ không đơn thuần nằm trong nghiên cứu kinh tế mà là nằm trong luật lịch sử làm nền tảng cho tiến bộ kinh tế.

Phần lớn quan điểm của Comte liên quan đến sự phát hiện những luật lịch sử này. Quan điểm lịch sử nổi tiếng của ông được diễn đạt trong "luật ba giai đoạn" khẳng định rằng tri thức con người đang tiến triển thông qua ba giai đoạn riêng biệt, dễ thấy: (1) giai đoạn *thần học*, trong đó hành vi con người và hiện tượng khác được quy cho vị thần hay "phép mầu", (2) giai đoạn *siêu hình* trong đó bản chất hay "tính chất" của vấn đề được thay thế bằng nhân cách thần thánh (nghĩa là luật tự nhiên như một công cụ giải thích), và sau cùng (3) giai đoạn *tích cực* trong đó kiến thức nội quan bị loại trừ và phương pháp khoa học được sử dụng trong việc tìm thấy "sự thấy". Comte quy tất cả tiến bộ kinh tế, xã hội cho sự hoàn thiện tri thức con người khi chuyển qua ba giai đoạn này.

Trong khi chúng ta không muốn tranh luận về sự thích đáng logic của những luật lịch sử này, trong chừng mực ảnh hưởng của Comte đối với các tác giả khác - kể cả Mill - là quan điểm thuyết tương đối. Năm phần hay năm tập trong tác phẩm *Principles* của Mill khuếch đại sự khác biệt giữa luật sản xuất không thay đổi và luật phân phối tương đối. Kinh tế sản xuất, giá trị và trao đổi nói chung nằm trong Tập I, II và III của *Principles*, trong khi quan điểm xã hội của Mill nằm trong Tập IV (*Ảnh hưởng của tiến bộ xã hội đối với sản xuất và phân phối*) và Tập V (*Bàn về ảnh hưởng của chính phủ*).

Mill bàn về sản xuất

Có thể biết quan điểm của Mill về sản xuất qua việc đọc lại *Principles* của Ricardo cũng như sự tinh lọc hậu Ricardo (tối thiểu) về chủ đề này. Vai trò mấu chốt trong tiến bộ kinh tế thuộc về lao động sản xuất và không sản xuất, định luật Say, tích lũy Tư bản, thuyết Dân số của Malthus và thuyết quỹ-lương tất cả đều được trình bày rất mạch lạc. Mill, cũng như Ricardo và tất cả những nhà kinh tế học cổ điển nói chung thường tiến hành, ấn định vai trò quyết định cho vốn và tích lũy Tư bản. Ông bổ sung ý nghĩa quan trọng qua "năm định đề cơ bản về vốn", phát biểu lại thuyết tiến bộ kinh tế cổ điển.

Trong truyền thống cổ điển, dựa theo định luật Say, Mill lập luận rằng việc làm và các mức sản lượng gia tăng tùy thuộc vào sự tích lũy và đầu tư vốn. Bộ phận đầu tư bằng vốn, kết quả tiết kiệm đòi hỏi phải ràng buộc lao động đối với kỳ sản xuất gián đoạn. Mặc dù sau này ông có vẻ như rút bỏ quan điểm này, nhưng Mill tỏ ra hiểu biết thấu đáo về học thuyết quỹ-lương:

"Không có ngành công nghiệp nào khác được cung cấp bằng nguyên liệu để gia công và lương thực để ăn. Vấn đề tự thân đã hiển nhiên, nhưng thường bị quên lãng, là con người trong một nước phải được nuôi sống và cung cấp những nhu cầu thiết yếu, không phải bằng sản phẩm của lao động hiện tại, mà của quá khứ. Họ tiêu dùng sản phẩm đã sản xuất ra, không phải là sản phẩm sắp được sản xuất. Lúc này, trong số sản phẩm đã sản xuất, chỉ có một phần được chia nhằm hỗ trợ lao động sản xuất, và đối với lao động ấy sẽ không có hoặc không thể có nhiều hơn phần được chia như thế (là vốn của quốc gia) có thể nuôi sống, và cung cấp nguyên liệu và công cụ sản xuất". *(Principles,* trang 64).

Không sử dụng tài nguyên - khác hơn là tình trạng công việc nhất thời - không thể được xem xét bằng định luật Say. Trái với lập trường của Malthus, tiền tiết kiệm sẽ tự động chuyển sang hình thức chi tiêu khác (nghĩa là đầu tư) và sự thừa thãi hàng hóa do tiêu dùng ít là không thể xảy ra. Tóm lại, Mill không bao giờ cho rằng có thể là do thiếu nhu cầu tổng hợp trong hệ thống kinh tế.

Mill bàn về tăng trưởng kinh tế

Sự trình bày rõ ràng nhất của Mill về kinh tế học cổ điển là trong lãnh vực phát triển kinh tế. Như Ricardo, ông cho rằng một trong những yếu tố hạn chế tăng trưởng kinh tế phải là lợi tức giảm dần ở nông nghiệp. Hạn chế khác là động cơ đầu tư giảm sút. Thế nhưng, nói chung, Mill tập trung vào các biến số quan trọng về tích lũy Tư bản, tăng dân số và công nghệ. Kết hợp chúng với lãi suất giảm dần trong nông nghiệp, Mill nghĩ ra một thảo luận rõ ràng về thuyết phát triển kinh tế cổ điển.

Như Ricardo trước ông, Mill tin rằng kinh tế, do lợi suất giảm dần và động cơ đầu tư giảm sút, được dẫy từ trạng thái *lũy tiến* sang trạng thái *tĩnh* (xem Chương 7). Nhưng trong số các nhà kinh tế học cổ điển, Mill không tin rằng trạng thái tĩnh là khó chịu, vì như chúng ta sẽ hiểu, trạng thái này tạo ra điều kiện cần thiết cho chương trình cải cách xã hội của ông. Mill nghĩ một khi đạt đến trạng thái tĩnh, vấn đề công bằng trong phân phối có thể đánh giá và cải cách xã hội được xúc tiến mau lẹ. Thế nhưng ngoài quan điểm của ông về phân phối, phát biểu của ông về động lực học của thuyết sản xuất cổ điển đạt đến chiều sâu của sự sáng sủa và am hiểu về động lực học cổ điển mà không một tác giả nào trong trường phái cổ điển có thể vượt hơn ông.

Tiến bộ lý thuyết của Mill

Mặc dù sự sáng sủa của Mill về vấn đề thuyết sản xuất cổ điển, thật lý thú khi gán cho ông vai trò của một nhà tổng hợp tinh vi với một ít độc đáo về mặt lý thuyết. Nhiều sử gia kinh tế học vẫn duy trì chính xác quan điểm này. Thật đáng tiếc, cách đánh giá này không phải là quá đáng, như

một sử gia tư tưởng quan trọng vẫn nghĩ, thật khó nêu được tác giả nào có lý thuyết độc đáo hơn Mill[3].

Mục đích của phần này là phải hoàn thiện một ít đóng góp lý thuyết quan trọng hơn của Mill. Mặc dù bản thân Mill không nhấn mạnh tầm quan trọng của những quan điểm lý thuyết này (ví dụ, tìm thấy chú thích về thuyết cung tương quan), dù sao cũng cho thấy ông là cầu nối giữa phân tích cổ điển và Tân Cổ Điển hơn là những gì người ta thường nhận thức.

Cung cầu

Đóng góp dễ thấy nhất của người Anh đối với sự hình thành giá cân bằng tĩnh theo chiều hướng hiện đại do John Stuart Mill phát triển. Sử dụng phân tích bằng lời thuần túy, ông đề xuất thuyết giá cân bằng ở một vài mặt. Mill hoàn toàn thừa nhận sự cần thiết phân tích của việc trừu tượng hóa và đơn giản hóa nguyên tắc làm nền tảng cho mối quan hệ cơ bản giữa giá cả và số lượng được cung cầu. Ví dụ, ông nhận xét rằng "khi cân nhắc giá trị trao đổi một cách khoa học, thật thiết thực khi rút từ giá trị này tất cả nguyên nhân ngoại trừ những nguyên nhân phát xuất từ chính hàng hóa đang nghiên cứu" *(Principles,* trang 438). Kết quả suy luận của Mill là sự phát biểu có hệ thống, chính xác về cung cầu như *bảng kê* chứng minh mối quan hệ chức năng giữa giá cả và số lượng được cung cầu, *ceteris paribus.*

Lưu ý sự nhầm lẫn về thuật ngữ chuyên ngành của các tác giả trước, Mill đề xuất mối quan hệ toán học thích đáng để diễn đạt cung cầu là một *phương trình* chứ không phải *tỉ lệ* như thường được đề cập trong tác phẩm kinh tế:

> "Tỉ lệ cung cầu chỉ có thể biết bằng nhu cầu, chúng ta đang nói số lượng được yêu cầu, nếu tỉ lệ dự định nằm giữa số lượng được yêu cầu và số lượng được cung cấp. Nhưng một lần nữa, số lượng được yêu cầu không phải là số lượng cố định, ngay cả cùng thời gian và địa điểm, số lượng này thay đổi tùy theo giá trị, nếu hàng hóa rẻ, luôn có nhu cầu nhiều hơn khi hàng hóa đắt". *(Principles,* trang 446).

> "Khái niệm *tỉ lệ,* cung cầu, [vì thế] là không đúng chỗ, và không có liên quan đến vấn đề: phép loại suy toán học thích đáng là phép loại suy *phương trình.* Cung và cầu, số lượng được yêu cầu và số lượng được cung cấp, sẽ được làm bằng nhau. Nếu một thời điểm bất kỳ không bằng nhau thì sự cạnh tranh sẽ cân bằng chúng, và cách thực hiện sự cân bằng này là sự điều chỉnh giá trị. Nếu cầu tăng, thì giá trị tăng, nếu cầu giảm, thì giá trị giảm, thêm một lần nữa, nếu cung giảm, thì giá trị tăng, và giá trị giảm nếu cung tăng". *(Principles,* trang 448).

---

[3] Xem bài báo rất lý thú và hiện vẫn hợp thời "*The Nature and Role of Originality in Scientific Progress*" của G. J. Stigler, *Economic,* tập 22 (tháng 11/1955), trang 293-302.

Vì thế Mill phá vỡ đường tròn chứa đựng trong hầu hết các hệ thống thuyết giá trị và cầu ban đầu. Ví dụ sự hiểu lầm về tính chính xác của cầu có thể dẫn đến luận điểm cho rằng cầu phụ thuộc một phần vào giá trị nhưng giá trị đó được xác định bằng cầu. Thế nhưng, theo phân biệt của Mill, nếu "cầu tăng" (hoặc giảm), được hiểu như là về phía phải (hoặc trái) theo nhu cầu. Phát biểu súc tích của Mill hầu như hoàn toàn giống với giải thích hiện đại của cơ học co dãn giá cả. Vì thế ông trình bày cách phân biệt hoàn toàn thích hợp giữa những thay đổi đã quyết định và xác định giá trong cung cầu. Hoạt động của Mill về phương diện này không có đối thủ ở Anh cho đến khi Fleeming Jenkin trình bày cung cầu dưới dạng đồ thị trong luận văn năm 1780 của mình, *On the Graphical Representation of Supply and Demand.* Mill là một trong những nguồn tham khảo quan trọng của Alfred Marshall về đề tài này.

Cung tương quan

Đóng góp khác cũng có ý nghĩa quan trọng sau này đối với thuyết giá trị là sự phát triển của Mill về thuyết hàng hóa cung cấp tương quan. Mặc dù Marshall thường được xem là người nghĩ ra khái niệm này (ông chỉ đơn giản thêm đồ thị), Mill phát biểu nguyên tắc chính xác trong chương sách nhan đề "*Some Peculiar Cases of Value*":

> "Đôi lúc hai mặt hàng khác nhau có xảy ra những điều gọi là phí tổn sản xuất tương quan. Cả hai sản phẩm có cùng thao tác, hay cùng tập hợp các thao tác, và phí tổn phát sinh là do lợi ích của cả hai kết hợp, không phải là một phần của sản phẩm này hay một phần của sản phẩm khác. Phí tổn tương tự lẽ ra phải phát sinh đối với cả hai, nếu sản phẩm kia không dùng đến hay không sử dụng chút nào hết. Không có một vài trường hợp hàng hóa liên kết với sản xuất: ví dụ, than đá và khí than đá được sản xuất cùng một nguyên liệu, và cùng thao tác như nhau. Hiểu theo nghĩa từng bộ phận, thịt và lông cừu là ví dụ: thịt bò, da bò và mỡ động vật: bò cái và sản phẩm từ sữa: gà mái và trứng. Phí tổn sản xuất không có gì khác ngoài việc định giá trị những hàng hóa liên kết tương đối với nhau. Phí tổn sản xuất chỉ xác định giá trị tương quan. Khí và than cộng lại phải hoàn trả chi phí sản xuất ra chúng với lợi nhuận thông thường. Muốn thế, một lượng khí nhất định, cùng với than sẽ là phần thặng dư trong sản xuất, phải trao đổi lấy các hàng hóa khác theo tỉ lệ phí tổn sản xuất tương quan. Nhưng tiền thù lao của nhà sản xuất từ than, từ khí là bao nhiêu vẫn còn phải xác định. Phí tổn sản xuất không xác định giá cả, nhưng là tổng số giá cả". (*Principles,* trang 569-570).

Vấn đề

Vấn đề do Mill đưa ra trong khía cạnh này là: Dựa vào chức năng phí tổn đơn giản, lợi nhuận từ hai sản phẩm riêng biệt được chia cho hàng hóa sản xuất tương quan ra sao? Tính toán lợi nhuận dĩ nhiên bao hàm giá cả có thể xác định cho những hàng hóa riêng biệt. Phương hướng xác định sự cân bằng của Mill rất dễ hiểu:

"Sự cân bằng sẽ đạt được khi nhu cầu đối với mỗi loại mặt hàng phù hợp rất tốt với nhu cầu đối với mặt hàng khác, rằng số lượng được yêu cầu phải nhiều như số lượng được tạo ra trong việc sản xuất số lượng được yêu cầu đối với mặt hàng khác. Nếu có bất kỳ thặng dư hay thiếu hụt ở cả hai mặt hàng, nếu có nhu cầu về than, chứ không có nhu cầu về tất cả các loại khí được tạo ra cùng với than, hay *ngược lại*, thì giá trị và giá cả của hai mặt hàng này sẽ tự tái điều chỉnh sao cho cả hai đều tìm ra thị trường". *(Principles,* trang 571).

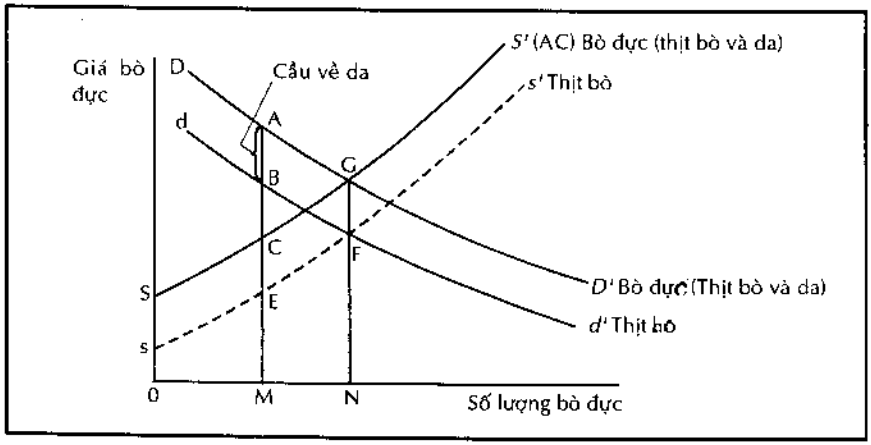
Giải pháp

Giải pháp của Mill về vấn đề cung tương quan được trình bày lại như sau: Trong trường hợp nơi hàng hóa được sản xuất tương quan theo tỉ lệ, thì giá cân bằng của mỗi sản phẩm phải *trang trải* thị trường, *với điều kiện tổng hai giá cả phải bằng phí tổn tương quan (trung bình) của chúng*. Sự hiểu biết hoàn hảo của ông về khía cạnh đặc biệt của cách định giá cạnh tranh này không có lợi ích về phân tích toán học, ngày nay có vẻ khó tin.

Cũng nên hiểu biết thêm về vấn đề phức tạp này khi khảo sát đồ thị thuyết cung tương quan của Marshall. Những đồ thị này tìm thấy trong phần chú thích cuối Chương 6, Quyển V, trong quyển *Principles of Economics* của Marshall. Trong Hình 8-1, cung tương quan hay *phí tổn trung bình*, hàm bò đực đặt là *SS'*. Tổng nhu cầu về bò đực được tượng trưng bằng đường cong cầu *DD'*, là tổng của nhu cầu riêng biệt về bò và da. Hàm nhu cầu về thịt bò được mô tả trong Hình 8-1 là *dd'*, và nhu cầu về da như thế cũng dễ tìm thấy bằng cách lấy tổng nhu cầu bò đực trừ đi nhu cầu thịt bò. Vì thế, ở tổng số lượng *OM* của bò đực được sản xuất, *MB* tượng trưng cho giá theo mức cầu đối với thịt bò còn *BA* tượng trưng cho giá theo mức cầu đối với da.

HÌNH 8-1

Ở sự cân bằng cạnh tranh ON, giá thịt bò (NF) được xác định bằng điểm ss' và dd' giao nhau, và giá da (GF) được xác định bằng cách lấy tổng hàm cung trừ đi NF.



Một loại *đường cong cung* đặc biệt có thể rút ra cho thịt bò, có được mức cung này bằng cách lấy giá cung ứng của sản lượng hỗn hợp, bò đực, trừ đi giá theo mức cầu đối với da. Như chúng ta thấy, giá theo mức cầu đối với da ở số lượng *OM* phải bằng với *BA*. Lấy hàm tổng cung trừ *BA* có được giá cung ứng được rút ra cho thịt bò ở số lượng *OM* của *ME*, vì thế giá cung ứng dành cho thịt bò là *EC*. Theo tiến trình này, hàm cung (nét đứt quãng) đối với thịt bò *(ss')* có thể lần theo mỗi số lượng.

Sự cân bằng cạnh tranh, như Mill hiểu rất rõ, có được khi *ON* bò đực được sản xuất ra. Ở số lượng *ON*, giá thịt bò (*NF*) đạt được bằng điểm giao nhau của đường cong cung cầu đối với thịt bò *(ss'* và *dd')*. Giá da cũng được xác định tương tự *(GF)*. Thị trường cạnh tranh dành cho cả hai mặt hàng trong sự cân bằng khi tạo ra số lượng hàng hóa *ON*[4]. Một số đặc điểm lý thú trong mô thức Mill-Marshall cũng đáng lưu ý. Sự tăng *cầu* đối với một hay nhiều hàng hóa - nghĩa là da - làm tăng lượng *cung* mặt hàng khác (trong trường hợp này là thịt bò), vì thế làm giá giảm. Thứ hai, tăng phí tổn trung bình (*SS'*) sẽ làm tăng giá của cả hai hàng hóa sản xuất tương quan. Vả lại, hai kết quả này, cũng như cấu trúc phân tích Mill-Marshall, tùy vào giả định tính ổn định trong tỉ lệ của hàng hóa được làm ra, nghĩa là, tăng sản lượng bò đực (non) ngụ ý tăng theo tỉ lệ sản lượng thịt bò và da. Các mô hình khác cũng được hình thành, dĩ nhiên là giả định không theo tỉ lệ.

Sự quan trọng tiếp theo trong thuyết cung tương quan của Mill khá rõ. Thuyết ấy được ứng dụng nhiều trong phân tích kinh tế tổng quát, nhất là trong các lĩnh vực chuyên chở và kinh tế học phục vụ công ích. Gần đây hơn, thuyết ấy được áp dụng trong các mô hình hàng hóa công cộng và trong giải quyết vấn đề về cung cấp sản phẩm phụ chẳng hạn như sự ô nhiễm. Tóm lại, thuyết cung tương quan của Mill là sự đóng góp phân tích kinh tế có ý nghĩa đặc biệt.

Thuyết (nhu) cầu tương hỗ

Mill triển khai hiểu biết sâu sắc của ông về cung cầu trong lĩnh vực giá trị quốc tế. Dẫn chứng Ricardo như một tác giả hàng đầu về vấn đề phí tổn so sánh và lợi thế. Mill đề xuất việc xây dựng một mô thức bao gồm cả yếu tố quyết định phí tổn *và* nhu cầu của giá trị quốc tế và tỉ lệ mậu dịch.

Mill trình bày quan điểm của ông về thương mại trong tác phẩm *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy* nhưng cũng lập lại những điểm cơ bản lập luận của mình trong tác phẩm *Principles* (Tập III,

[4] Lưu ý ở điểm này tổng hai giá cả *(NF + FO)* bằng phí tổn sản xuất tương quan *NO*.

Chương 18). Rút ra từ phí tổn chuyên chở và thay đổi công nghệ, Mill xây dựng mô thức hai quốc gia (nước Anh và Đức), hai mặt hàng (vải và vải lanh) để nghiên cứu các yếu tố xác định giá quốc tế . Mill phát biểu luật cầu tương hỗ súc tích:

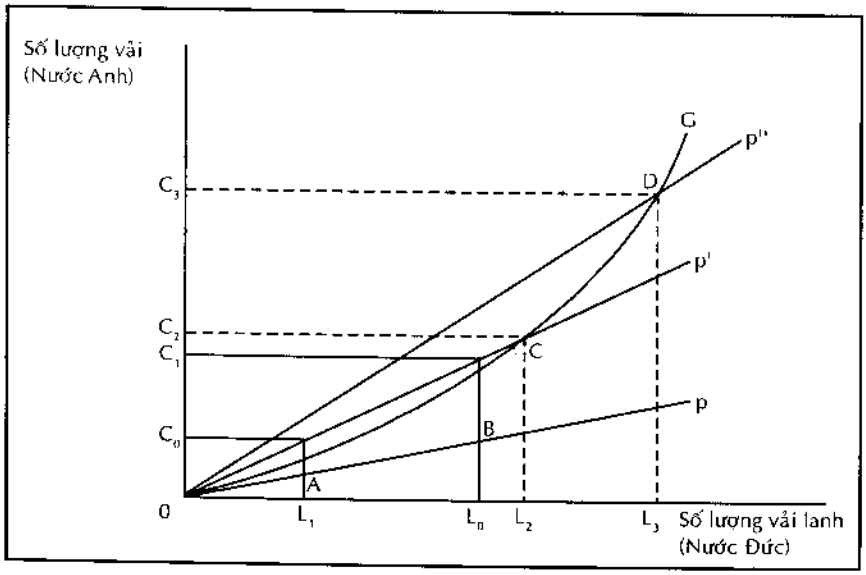
> "Sản phẩm của một quốc gia trao đổi với sản phẩm của quốc gia khác, ở những giá trị theo yêu cầu để toàn bộ hàng xuất khẩu của quốc gia này phải trang trải hết toàn bộ hàng nhập khẩu. Luật Giá trị Quốc tế này chỉ là sự mở rộng hơn luật Giá trị tổng quát hơn, mà chúng ta gọi là Phương trình cung cầu... Giá trị của một mặt hàng luôn tự điều chỉnh để mang cầu đến đúng mức cung.
>
> Nhưng thương mại là sự trao đổi hàng hóa lẫn cho nhau giữa các cá nhân hay giữa các nước, trong đó hàng hóa mà họ có riêng mỗi bên phải đem bán cũng tạo thành phương tiện mua bán: cung do một bên mang lại cũng tạo thành cầu đối với những mặt hàng mà bên kia mang đến. Vì thế cung cầu chỉ là cách diễn đạt khác của cầu tương hỗ, và phải nói rằng giá trị ấy sẽ tự điều chỉnh sao cho cân bằng hóa cầu với cung, thực tế phải nói giá trị ấy sẽ tự điều chỉnh sao cho phải cân bằng cầu ở bên này với cung ở bên kia". *(Principles,* trang 592-593).

Giải thích Edgeworth-Marshall

Mill phóng đại thuyết của ông bằng ví dụ số học tinh vi, nhưng tính kinh tế trong giải thích cũng đạt được bằng cách sử dụng giải thích nhu

HÌNH 8-2

Ở mức giá quốc tế đồng dạng OP', số lượng OC_0 vải sẽ mua bán với số lượng OL_1 vải lanh; tuy nhiên, ở giá đồng hạng OP, số lượng vải lanh nhiều hơn OL_0 có thể đạt được với cùng số lượng vải OC_0 tương tự



cầu tương hỗ bằng đồ thị do Edgeworth và Marshall phổ biến. Trong Hình 8-2, các đường *OP, OP',* v.v... diễn tả các giá quốc tế đồng hạng xen nhau mà nước Anh và Đức phải đối mặt. Chúng diễn đạt giá vải theo các điều kiện của vải lanh và giá vải lanh theo điều kiện của vải, nghĩa là, "điều kiện mậu dịch". Đường cong *OP* càng ngang bằng hơn, thì vải lanh rẻ hơn dưới dạng số lượng vải nhất định và vải sẽ đắt hơn dưới dạng vải lanh. Điểm có thể dễ dàng thành lập đối với Hình 8-2. Số lượng OC_0 vải sẽ trao đổi với số lượng OL_1 vải lanh cứ cho rằng giá đồng hạng là *OP'*- nghĩa là, ở tỉ lệ OL_1/OC_0- nhưng số lượng OC_0 sẽ trao đổi với OL_0 một tỉ lệ OL_0/OC_0, căn cứ vào giá đồng hạng *OP*. Rõ ràng, đường *OP* tượng trưng giá vải lanh dưới dạng giá vải *thấp hơn* mức giá đồng hạng *OP'*, vì một lượng vải lanh nhiều hơn thu được với cùng số lượng vải như nhau.

Lúc này giả sử một số lượng vải lanh cố định, nghĩa là OL_0. Giá vải dưới dạng vải lanh được cho là tỉ lệ OC_0/OL_0 cùng với giá đồng hạng *OP* hay OC_1/OL_0 cùng với *OP'*. Rõ ràng giá vải lanh trở nên đắt hơn dưới dạng vải (nhiều vải hơn đối với số vải lanh nhất định) khi giá đồng hạng theo chiều dọc nhiều hơn (ví dụ chuyển động từ *OP* đến *OP'*). Vì thế, điều rõ ràng nếu nước Anh đang mua bán hàng hóa theo trục tung (vải) với hàng hóa của Đức (vải lanh) theo trục hoành. Nước Anh sẽ có điều kiện mậu dịch tốt hơn theo chiều quay kim đồng hồ thuận của mức giá đồng hạn và vị trí của Đức sẽ cải thiện với chiều quay kim đồng hồ nghịch. Khi điều kiện mậu dịch của nước Anh cải thiện, điều kiện của Đức xấu đi, và ngược lại. Nói cách khác, việc giảm giá vải lanh dưới dạng vải làm tăng giá vải dưới dạng vải lanh. Điều cũng rõ khi sự chuyển động *dọc theo* bất kỳ giá đồng hạng - nghĩa là, các điểm *A* và *B* trong Hình 8-2 - đều bao hàm tỉ lệ giá của vải đối với vải lanh và giá của vải lanh đối với vải.

Trở lại Mill một lần nữa

Với khái niệm giá đồng hạng khả dụng, lúc này chúng ta chuyển sang phân tích của Mill. Mill xem việc mua bán hàng hóa như một thương mại "hàng hóa thực". Ông nhận xét, "cung do một bên mang lại hình thành cầu đối với hàng hóa của bên khác mang đến. Vì thế, cung cầu chỉ là cách diễn đạt khác của cầu tương hỗ". Phát biểu của Mill được minh họa trong Hình 8-2. Ở giá *OP'* của vải/ vải lanh, nước Đức sẽ yêu cầu OC_2 vải nhưng đồng thời *cung* OL_2 vải lanh. Khi giá vải thấp hơn, tượng trưng bằng giá đồng hạng *OP"*, nước Đức sẽ tăng cầu đối với vải đến OC_3. Đồng thời, nước Đức sẽ cung một lượng vải lanh OL_3 vải gia tăng.

Cầu đối với vải vì thế được diễn đạt bằng cung vải lanh. Bằng giá đang thay đổi và nối liền những điểm chẳng hạn như C và *D,* có thể xác định đường cong *OC*, gọi là *đường cong cung tương hỗ*, nhưng đây không phải là đường cong cung được hình thành theo nghĩa thông thường. Nghĩa là, đường cong này không liên quan đến giá hàng hóa đối với số lượng mà

hàng hóa được yêu cầu. Đúng ra đường cong này thể hiện cầu quốc tế đối với một hàng hóa *dưới dạng số lượng của hàng hóa khác mà một quốc gia muốn cung cấp trong thương mại*. Hiển nhiên, số lượng vải lanh mà nước Đức muốn cung cấp trong thương mại tùy thuộc vào phí tổn sản xuất vải lanh ở Đức[5], và tổng cầu đối với vải lanh và vải ở Đức. Tóm lại, nhiều yếu tố thị trường nằm phía sau các chức năng cầu tương hỗ của Mill.

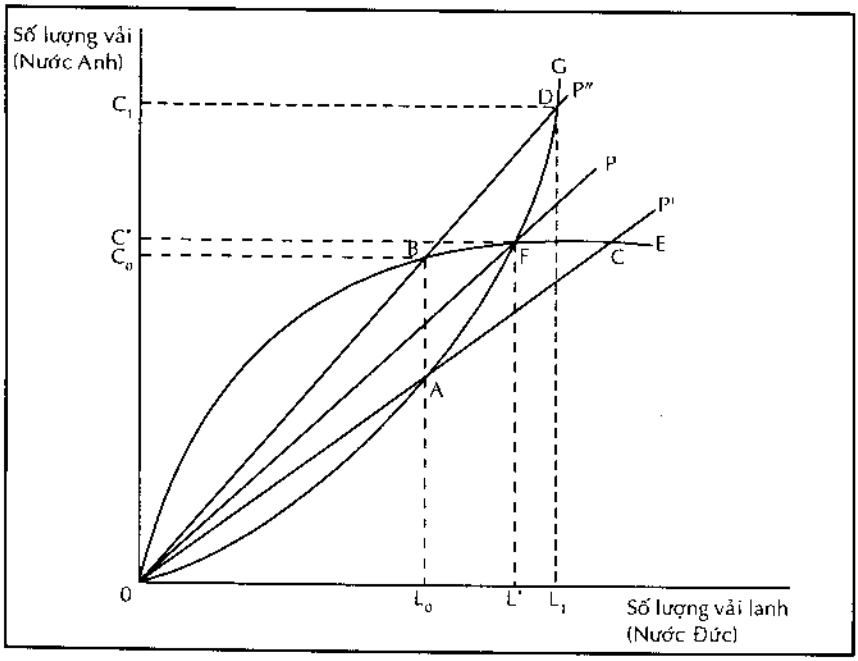
Cầu tương hỗ của Mill

Tóm tắt thuyết của Mill cần đến hình ảnh thứ hai, Hình 8-3, tái tạo hàm chức năng của nước Đức trong Hình 8-2 và cũng là một hàm đối với nước Anh, *OE* (hình thành theo kiểu mô tả dành cho Đức). Như Mill biểu thị, thương mại diễn ra với các giá như theo yêu cầu tạo ra giá trị của hàng nhập khẩu bằng với tổng giá trị của hàng xuất khẩu, *cùng lúc*, dành cho mỗi bên tham gia thương mại. Nếu giá trị hàng xuất khẩu không bằng với giá trị hàng nhập khẩu đối với cả hai nước Đức và Anh cùng lúc, thì việc điều chỉnh giá sẽ diễn ra để mang đến mức cân bằng. Sự triển khai luật cung cầu này được diễn đạt bằng đồ thị trong Hình 8-3. Giá nhất định *OP'*, nước Đức muốn cung cấp vải lanh OL_0 để đổi lấy vải AL_0. Nhưng điều kiện cung cầu ở nước Anh nằm ở số lượng vải lanh OL_0 sẽ được yêu cầu với giá thấp hơn nhiều, *OP"* vải (giá vải lanh cao hơn). Nói cách khác, nước Anh muốn cung cấp L_0B vải để đổi lấy OL_0 vải lanh. Nhưng ở giá *OP"*, nước Đức không muốn cung cấp OL_0 vải lanh để đổi lấy L_0B vải. Rõ ràng, cung cầu quốc tế không ở mức cân bằng ở giá *OP'* hay giá *OP"*.

Điều gì xảy ra? Như Mill lưu ý thận trọng, giá (giá trị quốc tế) sẽ điều chỉnh như để mang cung cầu vào mức cân bằng. Thật vậy, đây chính là sự mất cân bằng cung cầu mang lại sự điều chỉnh giá. Ở giá *OP'*, chẳng hạn, nước Anh yêu cầu số lượng nhiều hơn (tượng trưng ở điểm *C*) của vải lanh hơn là OL_0 hay những gì mà nước Đức muốn cung cấp. Tương tự ở giá *OP"*, nước Đức yêu cầu số lượng vải nhiều hơn L_0B, số lượng mà nước Anh cung cấp. Vì thế sự mất cân bằng cung cầu buộc phải điều chỉnh.

Giá sẽ điều chỉnh cho đến khi giá đồng hạng trở thành *OP* trong Hình 8-3. Ở điểm *F*, các đường cong cầu tương hỗ *OG* và *OE* giao nhau. Ý nghĩa kinh tế của sự giao nhau là ở giá *OP* vải/vải lanh hay vải lanh/vải, số lượng vải do Anh cung cấp, *C**, bằng số lượng vải Đức yêu cầu, *C**. Cùng lúc, số lượng vải lanh do Đức cung cấp *L** bằng số lượng vải lanh do Anh yêu cầu *L**. Giá trị hàng xuất khẩu bằng giá trị hàng nhập khẩu đối với

[5] Lưu ý mức giá đồng hạn quy định *OP* trong Hình 8-2, Đức sẽ không yêu cầu bất kỳ vải nào của Đức. *OP* tượng trưng giá vải cao trong dưới dạng vải. Ở mức giá vải cao như thế, nước Đức sẽ sản xuất và cung cấp vải cho thị trường nội địa.



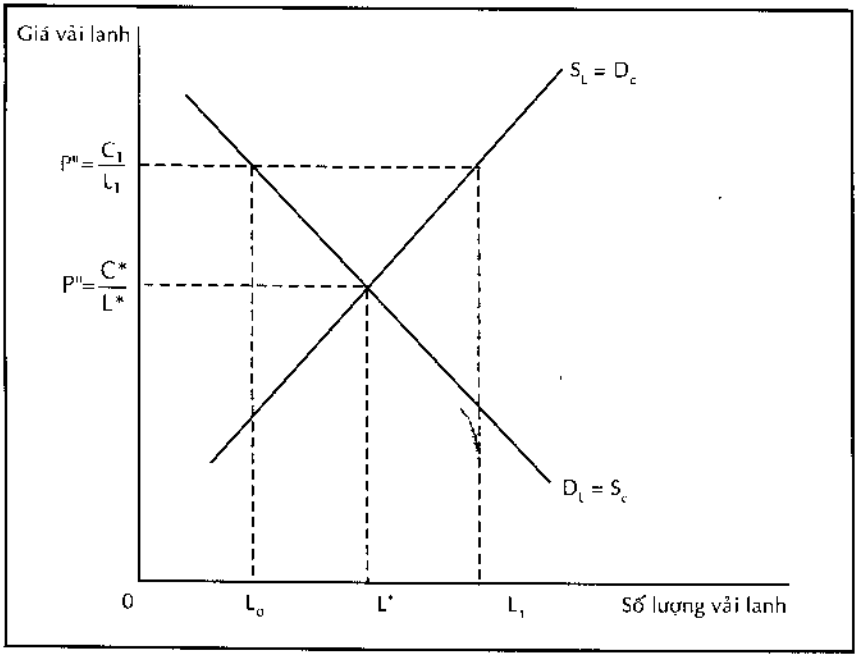
HÌNH 8-3

Mức giá OP là mức giá cân bằng vì số lượng vải do Anh cung C^* bằng số lượng vải Đức yêu cầu và số lượng của vải lanh do Đức cung L^* bằng số lượng vải lanh do Anh yêu cầu

hai nước. Đây là sự điều chỉnh giá hay thay đổi trong điều kiện mậu dịch mang lại mức cân bằng này.

Cân bằng tổng quát trong trao đổi

Hình 8-3 cũng có thể dùng chứng minh hiểu biết của Mill về cân bằng tổng quát trong trao đổi. Mô hình mô tả trong Hình 8-3 thực ra là một mô hình cân bằng tổng quát không phải không giống mô hình được Léon Walras phát biểu có hệ thống sau đó hơn hai thập niên (xem Chương 16). Sự khéo léo của Mill có lẽ được nhìn thấy tốt nhất bằng cách chuyển đổi đường cong cầu tương hỗ của Hình 8-3 thành những đường cong cung cầu quy ước hơn, như được vẽ trong Hình 8-4*a* và 8-4*b*. Hãy nhớ các đường cong báo giá của Đức và Anh đều là những đường cong cung cầu. Hãy xét đường cong của Đức, *OG* trong Hình 8-3. Đường cong báo giá *OG* xác định số lượng vải lanh mà Đức cung cấp với số lượng nhất định so với vải của Anh ở các tỉ lệ giá nhất định luân phiên. Khi giá vải lanh tăng (bằng với sự giảm giá vải), Đức muốn cung cấp nhiều vải lanh hơn để có nhiều vải hơn. Ở giá cân bằng P trong Hình 8-3, Đức cung cấp số lượng L^* đổi lấy số lượng vải C^*. Ở giá vải lanh *cao hơn* (giá vải thấp hơn) cung cấp bằng tỉ lệ giá P''. Đức sẽ cung cấp nhiều vải lanh hơn, L_1 nếu đổi lại tiếp nhận số lượng vải lớn hơn C_1.

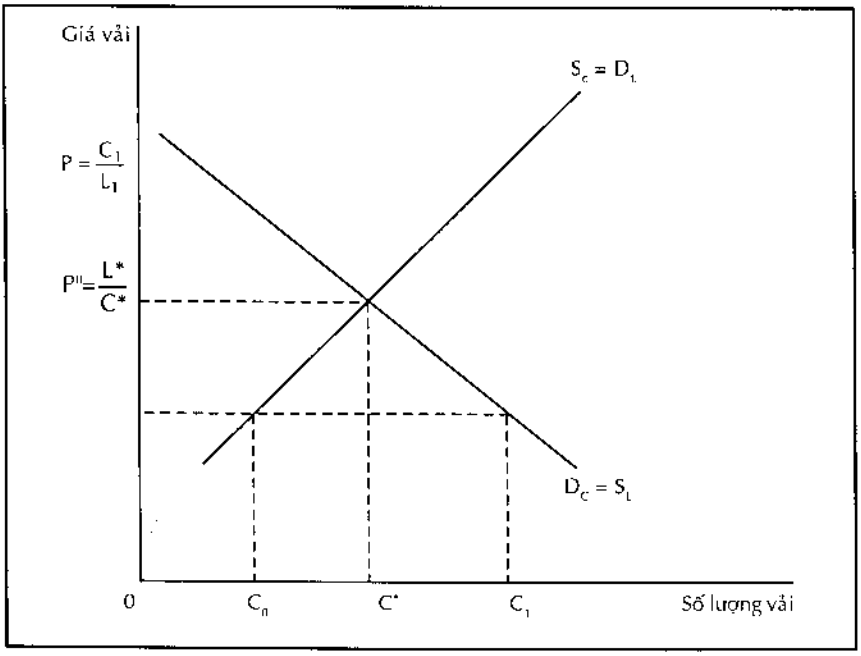


HÌNH 8-4a

Cung quá mức vải lanh sẽ làm giảm giá vải lanh (dưới dạng vải) dẫn đến mức cân bằng nơi số lượng vải lanh và vải được yêu cầu sẽ bằng số lượng vải lanh và vải được cung cấp

Hình 8-4*a* tóm tắt những quan sát này dưới dạng các đường cong cung cầu diễn đạt không phải bằng giá cả tiền tệ mà bằng giá cả thực được chỉ định bằng tỉ lệ trao đổi. Ở giá cao *P"*đối với vải lanh (diễn đạt dưới dạng tỉ lệ vải đối với vải lanh) Đức muốn cung cấp L_1 vải lanh nhưng Anh chỉ muốn yêu cầu L_0 vải lanh. Rõ ràng, ở giá *P"* có sự cung vải lanh dưới dạng mong muốn quá mức của người yêu cầu và người cung cấp vải lanh. Áp lực thị trường khi ấy tồn tại đối với giá vải lanh (dưới dạng vải) sẽ giảm.

Xét từ quan điểm cân bằng tổng quát, điều chắc chắn là cung vải lanh của Đức *cũng* là gương phản chiếu nhu cầu nước này về vải. Tương tự, nhu cầu vải lanh của Anh cũng tượng trưng sự cung cấp vải của nước này. Những quan hệ "gương phản chiếu" này được tái tạo bằng Hình 8-4*b*, tương phản cầu và cung dưới dạng giá thực tế của vải. Giá vải lanh cao dưới dạng vải có nghĩa là giá vải thấp dưới dạng vải lanh. Ở tỉ lệ giá *P"*, số lượng được yêu cầu của vải ở Đức là C_1 trong khi số lượng vải mà Anh muốn cung cấp là C_0. (Mọi thông tin có thể chuyển trực tiếp từ Hình 8-3 sang Hình 8-4*a* và 8-4*b*). Như đã đề cập từ trước, đường cong cung vải cũng tóm tắt đường cong cầu vải lanh, và đường cong cầu vải là đường cong cung vải lanh. Ở mức giá vải thấp dưới dạng vải lanh, áp lực tăng giá tồn tại vì số lượng vải được yêu cầu vượt quá số lượng được cung cấp. Vì thế, áp lực



HÌNH 8-4b

Cầu quá mức vải sẽ đẩy giá vải lên cao (dưới dạng vải lanh) đến mức cân bằng nơi số lượng vải lanh và vải được yêu cầu sẽ bằng số lượng vải lanh và vải được cung cấp

như nhau cùng lúc đè nặng lên thị trường vải lanh và vải. Giảm giá vải lanh có nghĩa là tăng giá vải. Tính co dãn giá cả xảy ra ở cả hai thị trường rõ ràng là cùng lúc. Nhu cầu quá mức trong một thị trường *phải* bao gồm cung cấp quá mức ở thị trường khác. Quan điểm ấy là cơ sở đối với sự am hiểu thị trường có mối tương quan ra sao trong cân bằng tổng quát, nghĩa là cân bằng cùng lúc trong mọi thị trường của một nền kinh tế trao đổi.

Đóng góp "Tân Cổ Điển" của Mill

Trong khi không nghi ngờ gì nữa Mill là "bậc thầy vĩ đại" và cũng là kho chứa tư tưởng cổ điển ban đầu, vai trò của ông như một lý thuyết gia sáng tạo chỉ đường cho phân tích kinh tế Tân Cổ Điển thường bị lãng quên hoàn toàn. Hoạt động tích cực của ông trong thuyết nhu cầu, kể cả trường hợp "đặc biệt" cung cầu tương quan đặt ông đúng hướng với Alfred Marshall (Chương 15). Thật ra, vấn đề phát sinh bởi điều kiện cung tương quan hình thành cơ sở những ngành đương đại quan trọng trong thuyết kinh tế, kể cả thuyết và thực hành điều tiết kinh tế và điều kiện bao quanh cầu đối với hàng hóa công cộng.

Nhưng thành tựu lý thuyết thuần túy của Mill thậm chí còn hơn cả kinh tế học Marshall. Mô hình bằng lời của ông về cầu tương hỗ trong

thuyết ngoại thương, đã được mô tả ở đây bằng đồ thị, là một thành tựu độc đáo, xuất sắc. Vai trò điều chỉnh giá trong việc hình thành điều kiện cân bằng tương hỗ ở một số thị trường cùng lúc không phải là chủ đề trọng tâm trong phân tích kinh tế cho đến thời Tân Cổ Điển và sau này. Tiến bộ này đặt Mill trước Léon Walras một bước, Léon sau này xây dựng hệ thống phân tích kinh tế trên ý tưởng đơn giản nhưng sâu sắc ấy. Trong nhận thức (nếu không nói là phát biểu hệ thống hóa và phát triển) thuyết cân bằng tổng quát chỉ có thể thích đáng gọi là thuyết "Mill" hay thuyết "Walras". Tóm lại, đóng góp sâu sắc của Mill đối với thuyết giá trị xem ông như người tiên phong quả cảm và độc đáo trong đỉnh cao kinh tế học cổ điển hơn là xem ông như một người bắt chước mù quáng/ tổng hợp kinh tế học cổ điển, Mill xứng đáng được xem là nhân vật quan trọng trong thời kỳ quá độ từ thời cổ đại cho đến thời đại Tân Cổ Điển Marshall và Walras.

Kinh tế học quy phạm của Mill

Mặc dù người ta rất thường xem ông là nhà kinh tế học cổ điển vĩ đại sau cùng, Mill đã sống qua thời kỳ chỉ trích kinh tế học cổ điển của chủ nghĩa xã hội và tri thức trong thế kỷ 19 (xem Chương 10). Vốn là một cá nhân nhạy cảm, nhân đạo và cũng là một nhà tư tưởng có suy nghĩ độc lập, quyết liệt, song Mill không thể làm gì khác ngoài việc bị tác động bởi sự chỉ trích này. Thực tế, thậm chí ông còn bị những người theo chủ nghĩa xã hội chỉ trích kỳ quái nhất hơn là phê bình nghiêm túc. Đôi lúc, ông gần như là người tán thành Saint-Simon, mặc dù cuộc sống sau này của ông, ông lại gặp khó khăn trong học thuyết Saint-Simon rất khó nắm bắt để giải quyết. Dù sao, Mill đồng cảm với *lý tưởng* xã hội chủ nghĩa, nếu không có phân tích phê bình của các tác giả xã hội chủ nghĩa. Tóm lại, John Stuart Mill là người nhiệt thành trong vấn đề cải cách xã hội, nhưng bằng cách giữ gìn và thúc đẩy tự do cá nhân và chân giá trị càng nhiều càng tốt.

Vì thế đây chính là quan tâm có tính nhân văn đến sự bình đẳng của cải và cơ hội nhiều hơn khiến Mill khác hẳn các nhà kinh tế học cổ điển khác. Lại một lần nữa, Mill tiến hành một hành động cân bằng tinh tế. Cái khéo của ông trong tư cách một lý thuyết gia được thể hiện rõ nét trong ba tập sách đầu tiên *Principles*, nhiệt tình của ông trong tư cách một nhà cải cách thấm nhuần trong hai tập sau cùng, nhấn mạnh *ứng dụng* kinh tế chính trị học vào việc cải thiện khoa học nhân văn, Mill cũng làm sáng tỏ quan điểm này khi ông đấu tranh bênh vực mối quan hệ của lý thuyết so với thông lệ trong kinh tế học. Có lần Mill viết cho một người bạn:

> "Tôi xem việc điều nghiên thuần túy trừu tượng trong kinh tế chính trị học... là rất không đáng kể so với những vấn đề thực tiễn quan trọng hơn mà tiến bộ

của chế độ dân chủ và sự phổ biến tư tưởng xã hội chủ nghĩa đang đè nặng". (*Letters*, I, chuyên đề nghiên cứu 170).

Thế nhưng, điều nên lưu ý là Mill không hề đánh mất tầm quan trọng học thuyết như nền tảng hay khuôn khổ thích hợp đối với việc đưa ra các phát biểu về chính sách.

Hai tập sau cùng trong *Principles* không như ba tập đầu đều định hướng mục tiêu. Chúng cho thấy quan tâm của Mill đối với những cải cách xã hội như tái phân phối của cải, bình đẳng nữ giới, quyền người lao động, bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng và giáo dục.

Trạng thái tĩnh

Một phần trong định hướng mục tiêu trong các Tập IV và V của *Principles* là khái niệm trạng thái tĩnh mà Mill xem là tiền đề để duy trì cải cách xã hội. Ở đây Mill phá vỡ truyền thống của Ricardo vốn xem trạng thái tĩnh chủ yếu là xây dựng lý thuyết. vì thế hữu dụng trong mô tả kết quả có thể của một số nguyên tắc phân tích trong lý thuyết tăng trưởng kinh tế. Nhưng đối với Mill, trạng thái tĩnh hầu như trở thành một loại không tưởng, trong đó sau khi đạt đến sự phong phú, trạng thái sẽ đi tiếp đến việc giải quyết vấn đề thực sự quan trọng - nghĩa là, bình đẳng của cải và cơ hội.

Trong Tập IV, Mill tấn công quan điểm tích lũy Tư bản vì quyền lợi tích lũy đơn thuần, và ông tuyên bố sự tách rời khỏi truyền thống cổ điển của mình:

"Tôi không thể... ác cảm đối với trạng thái tĩnh của vốn và của cải như các nhà kinh tế chính trị học thuộc trường phái cũ thường biểu lộ. Tôi có khuynh hướng cho rằng nói chung đây là sự cải thiện rất đáng kể đối với điều kiện hiện tại của chúng ta. Tôi thú nhận là tôi không bị quyến rũ về lý tưởng đời sống của những người nghĩ rằng bản chất trạng thái thông thường của con người là trạng thái đấu tranh để tiến bộ...". (*Principles*, trang 748).

Ở những nơi khác, Mill tỏ ra rất hiện đại, hầu như liên kết với những nhà kinh tế học lên án sự tăng trưởng kinh tế vì quyền lợi của riêng mình[6]. Mill cũng cảnh báo những ai "cải thiện" xã hội bằng:

"Chỉ trong những quốc gia lạc hậu trên thế giới mà tăng sản xuất vẫn còn là đối tượng quan trọng: còn trong những quốc gia tiền tiến nhất, cần thiết về mặt kinh tế là sự phân phối tốt hơn, trong đó một phương tiện không thể thiếu là sự

[6] Người to tiếng nhất trong số các nhà kinh tế học hiện đại gia nhập vào dàn đồng ca này là John Kenneth Galbraith (*The Affluent Society*, New York: Houghton-Mifflin, 1958) và E. J. Mishan (*The Costs of Economic Growth*, London: Staples, 1967).

kiềm chế dân số chặt chẽ hơn. Các định chế bình đẳng, cả loại công bằng hoặc bất công không thôi vẫn không thể đạt đến mục đích này, chúng có thể hạ thấp tầm cao của xã hội, nhưng không thể bằng chính bản thân chúng lúc nào cũng tăng dần độ sâu". *(Principles,* trang 749).

Sau cùng, đoạn văn trên biểu thị sự thú nhận của Mill rằng cải cách xã hội thật sự không chỉ đơn thuần bao gồm trong sự phá hủy các định chế áp bức, đúng ra bao gồm trong:

"... tác dụng tương quan của sự thận trọng và tính tiết kiệm cá nhân, và của hệ thống lập pháp ủng hộ sự bình đẳng của cải, đến chừng mực nhất quán với yêu cầu bình đẳng trong thành quả của cá nhân với sự chuyên cần của mình, dù nhiều hay ít". (*Principles*, trang 749).

Tái phân phối của cải

Một biện pháp được Mill tán thành để đạt đến mục tiêu bình đẳng nhiều hơn là tái phân phối, không phải thu nhập, mà là của cải. Sự khác biệt giữa hai yếu tố này không phải là không quan trọng. John Stuart Mill cho rằng, giống như bố ông, cá nhân nên được phép "gặt hái thành quả từ sự chuyên cần của mình" nghĩa là phải nói rằng mọi người đều có quyền đối với thu nhập anh ta *kiếm được*. Nhưng cả hai bố con đều không tán thành sự tích lũy của cải tự thân nó như là một mục đích. Cả hai đều vượt quá một giới hạn nhất định, lợi ích vật chất không đáng kể. Ở ông Mill trẻ, sự không muốn tích lũy quá nhiều này dưới hình thức đề xuất hạn chế khuôn khổ của vật để lại. Mill thành lập tiêu chuẩn của mình như sau:

"Tôi đang định hình khuôn khổ cho một đạo luật theo những gì bản thân chúng thích hợp với tôi nhất, không phải xét đến quan điểm, cảm nghĩ hiện hữu, tôi thích hạn chế hơn... điều mà bất kỳ ai khác được phép thủ đắc, bằng vật để lại hay của thừa kế. Mỗi người phải có quyền tùy ý sử dụng theo nguyện vọng về toàn bộ tài sản của mình, nhưng không phải tiêu pha phung phí của cải này trong việc làm cho một số cá nhân khác giàu thêm, vượt quá một tối đa nhất định, nên được ấn định ở mức đủ cao để có khả năng tạo ra phương tiện độc lập thoải mái. Sự không bình đẳng tài sản phát sinh từ sự chuyên cần, tiết kiệm, kiên nhẫn, tài năng không đều, và đối với một phạm vi, thậm chí những thời cơ nhất định thì không thể tách rời với nguyên tắc tài sản riêng tư, nếu chúng ta chấp nhận nguyên tắc [như Mill chấp nhận] thì chúng ta phải gánh chịu hậu quả, nhưng tôi không nhìn thấy khó chịu trong việc ấn định một giới hạn với những gì mà bất kỳ ai có thể thủ đắc chỉ bằng sự ủng hộ người khác đơn thuần, không hề sử dụng năng lực của mình, và trong yêu cầu nếu anh ta muốn nhiều hơn nữa, thì anh ta phải làm việc mới có". *(Principles,* trang 227-228).

Rõ ràng, vấn đề mà Mill ủng hộ là một thế giới trong đó con người thoát khỏi các nhu cầu cấp bách mang tính cần thiết kinh tế và không bị cấm cải thiện mức sống. Quan niệm mức sống ông chia sẻ với các nhà thơ

lãng mạn, mặc dù ông lên án sự phê bình của họ về kinh tế chính trị học. Chính chủ nghĩa khổ hạnh mà Mill để lộ trong việc tìm cách giới hạn của cải cá nhân là những đề xuất quy phạm, chứ không phải mang tính phân tích. Nhưng cũng cho thấy chủ nghĩa nhân văn triết lý, sâu sắc của một lý thuyết gia nổi tiếng trong kinh tế học cũng như là một triết gia nổi tiếng.

Về khả năng phát triển cá nhân (theo các tuyến không mang tính thị trường) trong trạng thái tĩnh, Mill nhấn mạnh:

> "Hầu như là không cần thiết phải lưu ý điều kiện tĩnh của vốn và dân số không ngụ ý trạng thái tĩnh cải thiện con người. Trước nay có nhiều lãnh vực thuộc mọi loại văn hóa tinh thần, và tiến bộ luân lý và xã hội, cũng cần phải quan tâm nhiều đến việc cải thiện Nghệ thuật sống, và khả năng của nghệ thuật này đang được cải thiện, khi suy nghĩ không còn bị nghệ thuật tiến bộ cuốn hút *(Principles*, trang 751).

Chính phủ và chính sách bất can thiệp

Phần lớn trong kinh tế học quy phạm của Mill quan tâm đến vai trò và ảnh hưởng riêng của chính phủ, một chủ đề ông chọn trong Tập V của *Principles*. Ông bắt đầu bằng việc phân biệt giữa chức năng cần thiết của chính phủ với chức năng tùy chọn. Chức năng cần thiết:

> "Hoặc không thể tách rời với quan điểm chính phủ hoặc tiến hành theo thói quen và không có sự phản đối của mọi chính phủ" *(Principles*, trang 796).

Thế nhưng, các chức năng khác không được mọi người chấp nhận, vẫn còn tranh cãi liệu chính phủ có nên thực hiện chúng hay không.

Sự phân biệt giữa chức năng cần thiết và tùy chọn chỉ quan trọng đến một chừng mực là giúp Mill có khả năng hạn chế tối đa thảo luận về chức năng cần thiết và tập trung vào chức năng tùy chọn. Bảng liệt kê chức năng cần thiết của chính phủ của Mill bao gồm quyền hạn đánh thuế, tiền đồng và thành lập một hệ thống thống nhất về cân đo, bảo hộ chống lại tác động và gian lận, phân phối công bằng và thực thi hợp đồng, xây dựng và bảo vệ quyền sở hữu tài sản, kể cả xác định sự sử dụng môi trường, bảo vệ quyền lợi của những người tâm thần thiểu năng và thiểu số, và cung cấp một số hàng hóa và dịch vụ công cộng như cầu đường, kênh đào, đập nước, cảng, hải đăng và hệ thống vệ sinh.

Mill theo đuổi thảo luận về hoạt động chính phủ trong những lĩnh vực này cùng với sự lạc đề khá nhiều về các tác dụng kinh tế gồm tất cả các khoản thuế, trực tiếp và gián tiếp. Xử lý của ông về những vấn đề như thế là rất thấu đáo, trong nhiều năm ít ai có thể vượt qua. Tuy nhiên, đây là sự chệch đường đe dọa tính liên tục trong phần tường thuật trong Tập V của ông về cơ sở chính đáng dành cho hành động chính phủ. Trở lại vấn đề trong chương sau cùng sách *Principles*. Mill đặt nặng thử thách lên vai những người ủng hộ sự can thiệp của chính phủ. Bản thân ông thẳng thắn

ủng hộ truyền thống cổ điển bằng cách tái xác nhận châm ngôn bất can thiệp phải là nguyên tắc mà tất cả phải xuất phát từ nguyên tắc này, "trừ phi được đòi hỏi bằng một số hàng hóa quan trọng hơn, đó là một điều xấu".

Nhưng mặc dù trong vấn đề can thiệp của chính phủ, Adam Smith tỏ ra ít giáo điều hơn là người ta thường nghĩ, thậm chí John Stuart Mill còn ít giáo điều hơn nữa. Mấu chốt trong quan điểm triết lý của Mill về giới hạn của nguyên tắc bất can thiệp nằm trong nhận thức của ông cho rằng sự can thiệp của chính phủ trong chủ nghĩa Tư bản *được đòi hỏi bằng một số hàng hóa quan trọng*. Vì thế Mill có khả năng liệt kê một số ngoại lệ đối với học thuyết bất can thiệp mà không phương hại đến nguyên tắc cơ bản. Ngoại lệ của ông cho phép chính phủ can thiệp vào các lĩnh vực bảo vệ người tiêu dùng, giáo dục phổ thông, bảo vệ môi trường, thực thi hợp đồng "vĩnh cữu" có chọn lọc dựa trên kinh nghiệm tương lai (như hôn nhân), điều tiết hiệu dụng công cộng và cứu tế.

Tóm lại, Mill thừa nhận trong một số trường hợp được phát biểu lần đầu tiên, đa số các ngoại lệ phổ biến để bất can thiệp phải trở thành một phần không thể tách rời của chủ nghĩa Tư bản hiện đại, ít nhất là ở Mỹ. Các cơ quan giám hộ khác nhau của chính phủ (như Cơ quan quản lý lương thực, dược phẩm), giáo dục được nhà nước hỗ trợ, Cục bảo vệ môi trường, luật ly hôn và tòa án, Ủy ban điều tiết (như Ủy ban năng lượng liên bang, Cơ quan hàng không liên bang và Ủy ban truyền thông liên bang), và ban hành luật phúc lợi ở Mỹ tất cả đều được truyền cảm hứng bằng một loại đề nghị kiểu như Mill để làm chủ nghĩa Tư bản công bằng và nhân đạo hơn. Những vấn đề liên quan và đề xuất trong chính sách của Mill được nghiên cứu chi tiết cụ thể trong Chương 9.

Để công bằng đối với Mill, ông rất minh bạch về những dự báo nhà nước nên sử dụng trong việc hình thành những biện pháp như thế, và ông không nhất thiết tán thành tất cả những bổ sung hiện hữu đối với các định chế của chủ nghĩa Tư bản. Tuy nhiên, thiện ý của ông là phải có những bổ sung như thế làm nền tảng cho tính chất quá độ trong tác phẩm và tư tưởng và cho thấy ông quả thật là một nhà kinh tế hiện đại.

Mill và ảnh hưởng

John Stuart Mill chắc chắn là một sản phẩm của môi trường tri thức của ông, nhưng ông cũng là người thợ đúc ra môi trường này. Hoàn toàn ở trong truyền thống cổ điển, ông dành những nỗ lực tri thức của mình cho sự tổng hợp và cải thiện hiểu biết kinh tế vào thời điểm khi kinh tế học là một môn khoa học bị bao phủ bằng chỉ trích lãng mạn, xã hội và phương pháp luận. Ông làm phong phú thuyết kinh tế bằng những đóng góp phân tích của riêng mình, và ông không do dự đưa ra những tuyên bố quy phạm để hướng dẫn áp dụng kiến thức kinh tế vào thực tế. Về lòng tin của ông,

Mill không bao giờ nhầm lẫn hai ngành kinh tế - lý thuyết và chính sách - ông cũng thể hiện thật khéo quan hệ gắn liền nhau giữa hai ngành. Bất cứ nơi nào Mill khẳng định quan điểm quy phạm của mình, ông đều cảnh báo cho bạn đọc tính thất thường của chúng. Ngay cả khi làm điều này, ông cho thấy tinh thần điều nghiên vô tư bằng việc trình bày thận trọng cả hai mặt thuận lợi và bất lợi của một vấn đề nhất định hay diễn tiến hành động.

Ảnh hưởng của ông đối với các nhà kinh tế học và tư tưởng xã hội khác rất sâu sắc và kéo dài. Trong thế kỷ của ông, quan tâm của Mill về vấn đề nền tảng và sự xuất sắc nhiều mặt của ông trong tư cách nhà kinh tế, triết gia và nhà logic giúp ông chống lại công kích của những đầu óc kém cỏi hơn. Quả thật, di sản của ông vẫn còn. Cũng như hầu hết các nhà tư tưởng lớn, vấn đề của ông chứng tỏ còn lâu bền hơn cả lời đáp. Trong chương này, chúng ta tập trung vào hoạt động lý thuyết của Mill, đơn thuần xét qua các đề xuất chính sách của ông. Kế đến chúng ta sẽ hiểu quan điểm của ông về chính sách làm thế nào trở thành bộ phận cảnh quan chính trị.

SỰ THOÁI TRÀO CỦA KINH TẾ HỌC CỔ ĐIỂN

Dĩ nhiên, kinh tế học cổ điển không phải là không bị phê phán. Thuyết dân số Malthus và thuyết tiền thuê đất-chênh lệch chẳng hạn thường bị những người cấp tiến, chủ nghĩa xã hội và cải cách thường xuyên chỉ trích trong suốt thế kỷ 19. Nhưng trong một ấn phẩm *Fortnightly Review* năm 1869, một sự kiện kỳ lạ xảy ra trong tính chính thống cổ điển ở Anh làm lung lay nền tảng hệ thống lý thuyết cổ điển. John Stuart Mill rút lại học thuyết quỹ-lương.

Xem lại thuyết quỹ-lương

Thuyết quỹ-lương cho rằng vào cuối kỳ sản xuất, dự trữ vốn lưu động nhất định được ứng trước cho nhân công để họ khắc phục trong kỳ sản xuất tiếp theo. Dự trữ vốn này được xác định bằng nhiều biến số, kể cả năng suất của lao động và vốn trong các kỳ trước, số đầu tư trong các kỳ trước, và v.v... Hiểu theo nghĩa đen, học thuyết biểu thị một mức độ kinh tế vĩ mô, mức lương bình quân trên kỳ sản xuất sẽ được cung cấp bằng cách chia dự trữ vốn cho số nhân công. Vì thế, theo *nghĩa thực*, tiền lương thực tối đa (nghĩa là tất cả hàng hóa do nhân công tiêu dùng) được xác định vào đầu kỳ sản xuất. Nói đúng ra, căn cứ vào giả định kỳ sản xuất có thời gian rời rạc trong nền kinh tế, thì thuyết quỹ-lương hình thành một bộ phận trong động lực học thuộc hệ thống cổ điển nguyên khối, và thật ra không thể tháo gỡ được (xem Chương 7).

Nhầm lẫn bao quanh học thuyết

Vô số nhầm lẫn luôn bao quanh thuyết quỹ-lương. Một trong những nhầm lẫn này liên quan đến việc đưa ra khoản trả lương danh nghĩa, theo lẽ thường như đại diện của lương thực tế. Nếu hiểu quỹ như số tiền, thì số tiền sẽ đến lao động thật ra có thể co dãn và thay đổi. Dự trữ hàng hóa-lương khả dụng thực tế không thể tăng thêm (ở thời điểm nhất định), không kể số lượng hay khả năng có thể biến đổi của lương danh nghĩa được trả. Khi ấy, lương thực tế không phải là "vốn" trong thuyết quỹ-lương. Ngay cả như Adam Smith, người đưa ra đầu tiên và phát biểu rõ ràng về thuyết quỹ-lương cũng gặp phải vấn đề. Frank Taussig chỉ rõ ám chỉ phát biểu học thuyết của Smith:

> "Đôi lúc, thật ra là thông thường nhất, "dự trữ" này được hiểu theo nghĩa tiền tệ hay bao gồm các ngân quỹ nằm trong tay người tuyển dụng trực tiếp. Đôi lúc việc trả lương bằng tiền được mô tả không có ý nghĩa quan trọng cơ bản, chỉ là những bước duy nhất hướng đến sự phân phối lương thực tế. Tính không chắc chắn và nhầm lẫn tự nó chứng minh trong phát biểu của Adam Smith tiếp tục xuất hiện trong hầu hết tất cả tranh luận về lương suốt một thế kỷ sau thời đại của ông". *(Wages and Capital,* trang 145).

Thuyết vi mô so với vĩ mô

Vấn đề khó khăn khác liên quan đến nỗ lực tìm hiểu sự xác định thuyết lương *kinh tế vi mô* trong phát biểu học thuyết của cả phe ủng hộ và phe chỉ trích quỹ-lương. Ví dụ, Francis A. Walker, một nhà phê bình khái niệm người Mỹ, dẫn đến lập luận rằng thuyết quỹ-lương xem nhẹ năng suất của công nhân, vì thế không giải thích thu nhập từ lương đang biến đổi giữa những loại lao động khác nhau hay giữa lao động của các quốc gia khác nhau (như người Đông Ấn và người Anh). Walker được nhiều người tán thành ý kiến phê bình này. Thật không may, mặc dù có sự lạm dụng của bộ phận ủng hộ, thuyết quỹ-lương chỉ nhằm mục đích tranh luận *kinh tế vi mô* tạm dùng được. Mãi cho đến khi phát triển thuyết sức sản xuất biên tế hàng thập kỷ sau đó mới có được cách giải thích thỏa mãn trong xác định lương cá nhân.

Sự rút lại quan điểm của Mill[7]

Tất cả những yếu tố chính trong thuyết quỹ-lương được trình bày trong *Principles* của Mill, kể cả giả định tiến trình sản xuất điểm đầu vào điểm

---

[7] Phần này trích dẫn tranh luận R. B. Ekelund, Jr., trình bày trong "A Short-Run Classical Model of Capital and Wages: Mill's Recantation of the Wages Fund," *Oxford Economic Papers,* tập 28 (tháng 3/1976), trang 66-85.

đầu ra. Mill cho rằng tiền trả công hiện tại của lao động là kết quả của sự áp dụng vốn và lao động *trước đó*, ông cũng cho rằng tỉ lệ giữa tổng đầu ra dành cho lao động để ứng trước cho sản xuất. Ông còn nhận thấy sâu xa hơn và áp dụng thuyết ở mức *tổng hợp* và theo nghĩa *thực tế*. Điều này hình thành quan điểm *lý thuyết* của ông.

Năm 1869, Mill thay đổi quan điểm của ông về thuyết quỹ-lương, cũng có nhiều tranh cãi tại sao ông lại làm như thế. Một số giải thích hoàn toàn mang tính nghiên cứu hơn là quan điểm lý thuyết của Mill. Vì Mill rút lại học thuyết nhân dịp ông đọc một quyển sách của W.T. Thornton, một lý do rút lại quan điểm là tình bạn của ông với Thornton. Giải thích thứ hai cho rằng Mill quan tâm đến cải cách xã hội dù có muộn nhưng rất chú tâm. Lý do thứ ba thường được viện dẫn là ảnh hưởng kết hợp của vợ ông, Harriet Taylor và triết gia Auguste Comte, không có ảnh hưởng nào nên xem nhẹ, chắc hẳn nghiên cứu kỹ tác phẩm của Mill cho thấy vào năm 1869, ông thay đổi quan điểm lý thuyết quỹ-lương. Chương này vì thế tập trung vào quan điểm lý thuyết.

Vấn đề chính trong sự rút lại quan điểm liên quan đến tính cố định ngân quỹ dành riêng để trả lương lao động. Quan điểm lương cố định ngắn hạn ngụ ý trong sự tổng hợp, các công nhân không thể yêu cầu trả lương nhiều hơn số lượng có thể làm ngân quỹ trống rỗng. Vì thế thuyết quỹ-lương thường dùng để chứng minh nỗ lực vô ích của các liên đoàn lao động để nâng tổng số đền bù cho họ. Về dài hạn là một vấn đề khác - không nhà kinh tế học cổ điển nào lập luận rằng quỹ được ấn định dài hạn. Thế nhưng, một số người đưa ra lý lẽ rằng nếu liên đoàn lao động quá gây hấn trong thúc đẩy yêu cầu của họ, thì dự đoán lợi nhuận sẽ giảm, đến mức trong tương lai vốn sẽ chảy vào quỹ ít hơn, do đó giảm lương thực tế ở một điểm nào đó trong tiến trình. Vào cuối đời, Mill đồng cảm với các liên đoàn lao động, điều này tạo thành sự thúc đẩy dẫn ông đến việc nghiên cứu lại khái niệm quỹ-lương, nhất là đề tài tính cố định ngắn hạn.

Năm 1869, sau khi đọc quyển *On Labour* của Thornton, Mill không xóa giả định tính cố định. Trong số số lượng tổng cộng đem chi trả lương. Mill chỉ quả quyết rằng có một số giới hạn trên. Ông viết:

> "... có một giới hạn không thể vượt qua đối với số lượng có thể tiêu dùng như thế, không thể vượt quá các tài sản tổng hợp của các giai cấp tuyển dụng. Và cũng không thể đến gần những tài sản ấy được, vì người tuyển dụng cũng phải tự nuôi sống bản thân và gia đình. Nhưng thiếu giới hạn này, hiểu theo nghĩa chung, thì đây không phải là số lượng cố định". ("*Thornton on Labour and Its Claims*," trang 516).

Lập luận của Mill đưa ra vấn đề mà ông chia tài sản của nhà Tư bản-người tuyển dụng thành hai phần: vốn của ông ta và thu nhập của ông ta trên vốn ấy. Trong khi vốn thường được hiểu là quỹ-lương theo thuật ngữ

kinh tế cổ điển, Mill cho rằng nhà Tư bản có thể thêm vào số lượng ấy bằng việc tự giảm bớt thu nhập của mình. Nói cách khác, nhà Tư bản có thể đáp ứng các biến số ngoại sinh (như áp lực công đoàn, kỳ vọng lợi nhuận khác nhau, v.v...) bằng cách như ông tình nguyện giảm bớt chi phí dành chi bản thân và gia đình nhằm chi nhiều hơn cho lao động. Rõ ràng Mill nghĩ rằng các liên đoàn lao động có khả năng tái phân phối thu nhập để ủng hộ lao động. Thật không may, lý lẽ của Mill không phân biệt giữa lương danh nghĩa và lương thực tế, cũng như giữa tác dụng ngắn hạn và dài hạn. Do đó, sự rút lại quan điểm của ông không có cơ sở lý thuyết hợp lý.

Mô thức quỹ-lương ngắn hạn

Để vạch ra những khiếm khuyết trong sự rút lại quan điểm của Mill, chúng ta nên đặt trong bối cảnh mô hình quỹ-lương ngắn hạn căn cứ vào giả định cổ điển thông thường bao gồm:

1 Sản xuất diễn ra trong tiến trình sản xuất điểm đầu vào, điểm đầu ra.

2 Toàn bộ đầu ra của nền kinh tế gồm vốn cố định, hàng hóa tiền lương và hàng tiêu dùng Tư bản. Ngoài ra, không có việc chuyển cầu giữa các thị trường, nghĩa là người hưởng lương không chuyển cầu thành hàng tiêu dùng Tư bản và ngược lại.

3 Sản xuất trong mọi ngành công nghiệp được biểu thị bằng tỉ lệ không đổi của vốn cố định so với vốn lưu động.

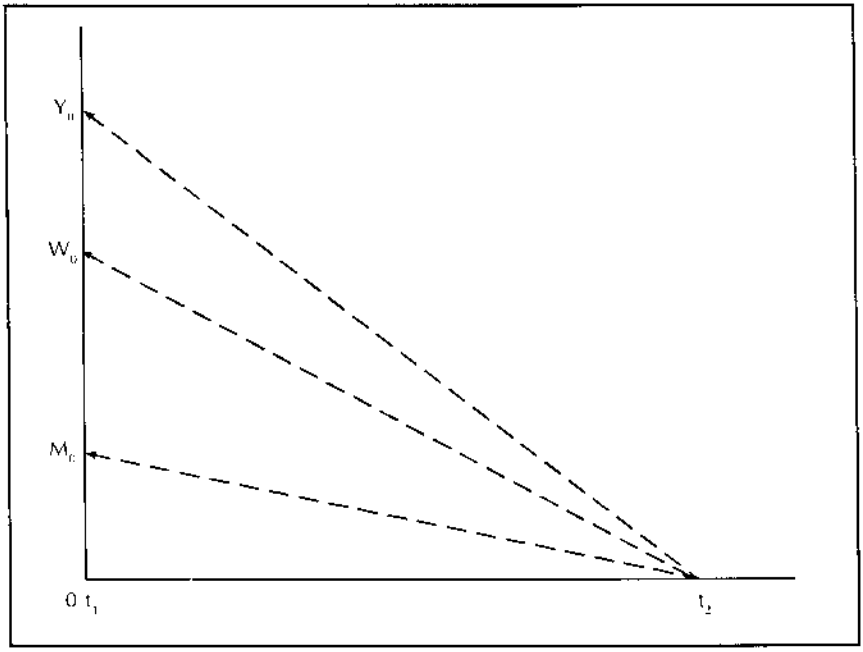
4 Sự cạnh tranh hoàn hảo (nghĩa là phí tổn sản xuất không đổi) có khắp mọi nơi.

5 Lượng tiền cung ứng cố định trong kỳ hạn đang nhắc đến.

6 Dân số và sức sản xuất giữ nguyên không đổi trong kỳ đang nhắc đến.

Theo các giả định này, dự trữ hàng hóa tổng hợp theo ý nghĩa thực tế trong bất kỳ giai đoạn nào, nghĩa là t_1 được xác định bằng sản xuất trước đây và không thể tăng trong t_1. Về nghĩa thực tế, việc ra quyết định tiêu dùng và đầu tư ở đầu kỳ (nghĩa là cuối t_0) và toàn bộ dự trữ hàng hóa được dùng hết vào cuối kỳ, mặc dù ở các mức độ sử dụng khác nhau. Chẳng hạn, xét Hình 8-5, tổng dự trữ hàng ở cuối t_0 được tượng trưng bằng OY_0 chia ra sao cho OM_0 bằng với vốn cố định (như máy móc), M_0W_0 bằng với hàng hóa tiền lương khả dụng dành cho công nhân, còn W_0Y_0 bằng với hàng tiêu dùng Tư bản. Sự phân ba này theo miêu tả của Mill. Trong giả định thông thường về thuyết quỹ-lương, những dự trữ khác nhau này được dùng cho hết trong kỳ sản xuất, sao cho vào cuối t_0, mỗi dự trữ phải rớt xuống còn 0.

Lúc này chúng ta xét đến tác dụng một quyết định của một nhà Tư bản nhằm giảm thu nhập thực tế của ông ta xuống (W_0M_0) để chi trả cho lao động nhiều hơn, viễn cảnh Mill đề xuất khi rút lại quan điểm. Tác dụng của sự tái phân phối thu nhập này được tiến hành trong Hình 8-6*a*

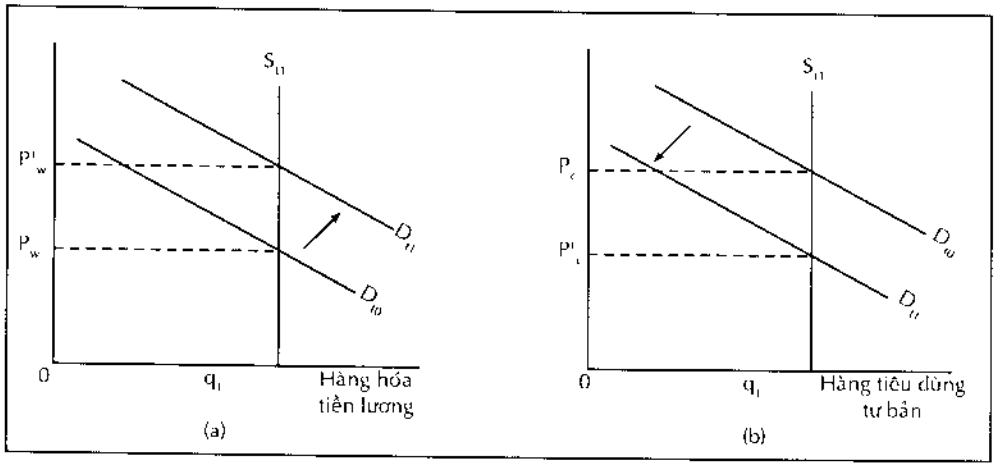


HÌNH 8-5

Tổng dự trữ hàng hóa khả dụng (OY_{tt}) vào cuối kỳ t_1 giảm xuống thành số 0

và 8-6*b*. 8-6*a* mô tả thị trường dành cho hàng hóa do công nhân mang đến, còn 8-6*b* mô tả thị trường dành cho hàng được các nhà Tư bản mua. Trong điều kiện cung chặt chẽ theo mô hình quỹ-lương, đầu ra của mỗi kỳ được cố định và được xác định bằng kỳ trước. Vì thế các đường cung trong Hình 8-6*a* và 8-6*b* là những đường thẳng đứng. Sự giảm bớt tùy ý thu nhập thực tế của nhà Tư bản sẽ làm cho cầu đối với hàng tiêu dùng Tư bản chuyển sang trái, hạ thấp giá trung bình của những sản phẩm như thế từ P_w xuống thành P'_c.*Pari passu*, sự gia tăng thu nhập thực tế của công nhân sẽ chuyển cầu đối với hàng hóa tiền lương sang phải, do đó làm tăng giá trung bình của những hàng hóa này từ P_w đến P'_w.

Kết luận của phân tích này nằm trong giả định của thuyết quỹ-lương cổ điển, tác dụng của bất kỳ sự tái phân bố quỹ của nhà Tư bản để ủng hộ lao động chỉ dựa duy nhất vào giá của hai thị trường. Ngoài ra, căn cứ vào dự trữ tiền và tốc độ không đổi, giá thay đổi trong hai thị trường được cân đối theo các chiều ngược nhau, sao cho mức giá tổng hợp không bị ảnh hưởng. Quan trọng hơn xét từ quan điểm của giai cấp lao động, việc tăng tiền lương danh nghĩa tạo ra do sự chuyển thu nhập từ giai cấp Tư bản sẽ tạo ra sự tăng giá trong hàng hóa tiền lương bù đắp sự tăng tiền lương danh nghĩa. Lương thực tế vẫn không bị tác động bởi sự chuyển đổi. Vì Mill ngụ ý công nhân sẽ khá hơn khi chuyển đổi như thế, có vẻ là điều chắc chắn khi ông nhầm lẫn giữa lương thực tế với lương danh nghĩa.



HÌNH 8-6

Khi nhu cầu hàng hóa tiền lương tăng từ D_{10} xuống D_{11} giá cả sẽ tăng từ P_w đến P'_w. Về dài hạn, sự gia nhập của các doanh nghiệp mới sẽ thay đổi cung, khiến cho giá giảm xuống P_w. Tác dụng tương tự sẽ xảy ra trong thị trường hàng tiêu dùng Tư bản, trong đó sự thay đổi cung sẽ buộc giá trở lại P_c. Qua thời gian, số lượng ở cả hai thị trường cũng sẽ điều chỉnh.

Điều chỉnh dài hạn

Tính chất điều chỉnh dài hạn đi cùng với loại phân phối lại thu nhập được nghiên cứu không bao gồm bất kỳ viễn cảnh lạc quan hơn nào về những lần tăng lương thực tế thường xuyên. Căn cứ vào tính co dãn giá trong hai thị trường nêu trên, lợi nhuận cao hơn trong ngành công nghiệp hàng hóa tiền lương sẽ báo hiệu nhiều doanh nghiệp mới tham gia vào trong khi làm lợi nhuận của thị trường hàng tiêu dùng-Tư bản giảm thấp khiến cho một số doanh nghiệp rút chân ra. Những thay đổi dài hạn này có thể hình dung bằng việc chuyển đường cong cung thẳng đứng sang phải trong Hình 8-6*a* và sang trái trong Hình 8-6*b*. Dưới dạng phí tổn không đổi, giá sẽ có khuynh hướng trở lại P_w trong Hình 8-6*a* và P_c trong Hình 8-6*b*. Sự điều chỉnh trong mỗi thị trường có thể sẽ lâu dài hơn, nhưng khuynh hướng đối với giá sẽ trở về mức trước kia trước khi chuyển thu nhập mà Mill nêu ra. Vấn đề mà Mill dường như quên (hay phủ nhận) trong lần rút lại quan điểm năm 1869 là vấn đề trong thế giới cổ điển, những lần tăng thường xuyên trong lương thực tế có thể lần theo các yếu tố thực chẳng hạn cải thiện công nghệ hay một số gia tăng khác trong sức sản xuất của công nhân. Mill có vẻ là nạn nhân của quan điểm cho rằng phúc lợi tổng hợp có thể được cải thiện bằng cách lấy thu nhập từ một nhóm và chuyển sang nhóm khác, một quan điểm có vẻ bảo thủ đến cùng, như kinh nghiệm của người Mỹ và Anh đương đại làm bằng chứng với những nỗ lực buộc chính phủ phải tái phân bố thu nhập.

Quan điểm sau cùng của Cairnes

Năm 1874, khi đối mặt với sự công kích của Longe và Thornton và sự rút lui quan điểm của Mill, J.E. Cairnes cố phục hồi thuyết quỹ-lương và vực dậy thuyết cổ điển. Trong tác phẩm *Some Leading Principles of Political Economy Newly Expounded,* Cairnes bảo vệ tính giá trị của học thuyết. Vấn đề thực tế không phải là tính chất xác định hay không xác định của quỹ, mà đơn thuần là những gì mà nhà Tư bản với tư cách là nhà Tư bản đã làm trong Thế Giới Thực. Cairnes không xét các nhà Tư bản khi tách riêng số tiền lương *cụ thể*, nhưng với điều kiện ông hành động như một nhà Tư bản và đầu tư, quỹ-lương vẫn tồn tại.

Yếu tố xác định quỹ lương

Cairnes bàn chi tiết về yếu tố quyết định quỹ-lương trong đầu tư của cá nhân nhà Tư bản, nhất là lưu ý đến số lượng tổng tài sản của nó, ưu đãi thời gian của nhà Tư bản, và cơ hội tạo lợi nhuận. Yếu tố quyết định đầu tư đối với xã hội như một tổng thể tương tự như yếu tố xác định của Mill, nghĩa là "mong muốn tích lũy hiệu quả" và mở rộng lĩnh vực đầu tư. Tuy nhiên, tổng đầu tư, bao gồm đầu tư vốn cố định và nguyên vật liệu thô, không dựa vào sự hiểu biết chính xác về quỹ-lương, vì thế Cairnes đi đến điều nghiên *tỉ lệ* lương so với tổng vốn. Ở đây ông đưa ra nhận xét sâu sắc. Tỉ lệ lương đối với tổng vốn được xác định bằng ba yếu tố: (1) tính chất của các ngành công nghiệp quốc gia, hay chức năng sản xuất của nền kinh tế, (2) tổng vốn của một nước và (3) nhất là cung lao động.

Về điểm thứ nhất, Cairnes rất chắc chắn như sau:

> "Ví dụ, nếu mục đích của nhà Tư bản là phải tham gia sản xuất hàng bông hay hàng len, một tỉ lệ rất lớn trong toàn bộ vốn của ông ta sẽ ở dạng các cao ốc, máy móc, len thô hay cotton thô... thuộc vốn cố định và nguyên liệu thô sẽ để lại một tỉ lệ nhỏ tương ứng có sẵn để trả lương". *(Some Leading Principles*, trang 170).

Những vấn đề khác cũng tương tự trong các nước nông nghiệp, nơi đầu vào lao động nhiều, người ta hy vọng một tỉ lệ lớn trong tổng vốn sẽ đến với lao động. Nhưng căn cứ vào tình trạng chức năng sản xuất của nền kinh tế, giá đầu vào xác định tỉ trọng yếu tố sản xuất trong thu nhập quốc gia. Điều kiện cung cầu đối với đầu vào rõ ràng ảnh hưởng đến giá đầu vào, Cairnes cho rằng cầu đối với lao động là không co dãn, vì cứ cho rằng đầu tư được xác định trước bằng các yếu tố khác. Sự dịch chuyển trong cung lao động liên quan nghịch với khuôn khổ quỹ-lương, mặc dù Cairnes cho rằng những dịch chuyển như thế chỉ là ảnh hưởng không quan trọng đối với khuôn khổ lương tổng hợp.

Rõ ràng Cairnes đang giải thích tình trạng lương qua thời gian. Xem nhẹ giả định kỳ sản xuất rời rạc, Cairnes xem sự tăng trưởng hay suy thoái của vốn tổng hợp và tính chất của các ngành công nghiệp quốc dân

như những biến số chính trong khi xác định lương. Về vấn đề này, ông phỏng theo quan điểm của Ricardo cho rằng sự tăng trưởng vốn cố định liên quan đến tổng vốn sẽ làm cho lợi nhuận và đầu tư giảm theo thời gian. Công nghệ sẽ chận đầu trạng thái tĩnh, nhưng trạng thái tĩnh dù sao cũng vẫn đến. Dĩ nhiên viễn cảnh lâu dài đối với người lao động rất ảm đạm, họ để dành và trở thành một bộ phận của giai cấp doanh nghiệp.

Thảo luận của Cairnes trong dài hạn hoàn toàn nhất quán với quan điểm cổ điển về quỹ-lương, nhưng sự bênh vực học thuyết của ông bị phá vỡ khi ông chuyển sang (lại theo Mill) thảo luận vấn đề liên đoàn lao động. Thật không may, ở điểm nối này Cairnes lại rơi vào sai lầm của Mill khi đồng nhất quỹ với số lượng tiền. Vấn đề này tiềm ẩn trong phát biểu của Cairnes:

> "Nếu vượt quá số lượng chi cho tiền lương trong thực tế ở bất kỳ thời điểm nhất định cũng là biên tế của cải vô hạn mà người lao động bằng sự kết hợp thận trọng có thể chế ngự, lúc ấy điều hiển nhiên là Chủ nghĩa liên đoàn-Công đoàn có một lĩnh vực rộng cho mình, còn người lao động xem tổ chức này như phương tiện chính cải thiện điều kiện của họ thật tự nhiên và thích đáng". *(Some Leading Principles*, trang 214).

"Biên tế của cải vô hạn" này rõ ràng là số lượng tiền nằm trong tay các nhà Tư bản.

Tóm lại, lương sẽ cao hay thấp hơn chỉ trong giới hạn. Dĩ nhiên, sinh kế ấn định giới hạn dưới. Nếu liên đoàn yêu cầu vượt khỏi giới hạn trên, thì không còn sự đầu tư của doanh nghiệp nữa, quỹ sẽ giảm sút. Nhưng khi lợi nhuận nằm trong những giới hạn này, lãnh đạo liên đoàn có thể mặc cả thành công[8].

Tác động của Cairnes đối với kinh tế học cổ điển

Sự bênh vực của Cairnes chừa lại điểm nào trong thuyết quỹ-lương? Theo nghĩa ngắn hạn, Cairnes lẽ ra phải *phủ nhận* lương là *cố định*, vì ông xem quỹ như số lượng tiền. Dĩ nhiên theo nghĩa hàng hóa thực tế, quỹ cố định vào bất kỳ thời điểm nào, và căn cứ vào giả định kỳ sản xuất thời gian rời rạc, lương bình quân được cố định theo kỳ. Những người chỉ trích và bênh vực học thuyết hoàn toàn không nắm bắt cách xây dựng lý thuyết đúng, mặc dù ngây thơ.

Như một tín đồ tin tưởng vào trạng thái tĩnh cổ điển, Cairnes rất bi quan về kết quả dài hạn của hoàn cảnh giai cấp công nhân, nhất là ở Anh.

---

[8] Điều thú vị là Cairnes nghĩ rằng ở Mỹ, một xã hội "tiến bộ", chín muồi để liên đoàn hóa vì lợi nhuận trên mức tối thiểu. Trái lại, ông nghĩ nước Anh đang đến gần trạng thái tĩnh.

Mức lợi nhuận tăng tiền thuê đất là những giới hạn của sự tiến bộ. Ông nhận xét như sau:

"Chống lại những rào cản này Liên đoàn-công đoàn tự mình lao vào điều vô ích. Họ không bị chọc thủng hay lảng tránh bằng mọi sự kết hợp cho dù phổ biến, vì họ là rào cản do chính bản thân tự nhiên ấn định". *(Some Leading Principles*, trang 283).

Thế nhưng, Cairnes hoàn toàn không có đề xuất đối với lao động. Thứ nhất, ông cảnh báo lao động lãng phí lương thực tế cao hơn chiếm một bộ phận lớn dân số, và như Malthus, ông thúc giục "tự kiềm chế". Thứ hai, lao động nên cố gắng trở thành một bộ phận của giai cấp Tư bản bằng cách tiết kiệm để tăng quỹ.

Lao động phải học cách tiết kiệm, Cairnes đưa ra ví dụ thực nghiệm vấn đề này nên thực hiện bằng cách nào. Tính ra tốn hết 120 triệu bảng Anh dùng để mua rượu mỗi năm, Cairnes cho rằng đó là phần chi tiêu lớn nhất đối với người lao động. (Ông đưa ra cách đánh giá chi tiết hơn rằng ¾ chi tiêu này gây nguy hiểm về thể xác lẫn luân lý của họ). Vì thế, Cairnes kết luận một nửa số chi tiêu này có thể tiết kiệm và chuyển thành hợp tác xã lao động. Mặc dù đầu tư to lớn như thế đi quá xa đối với việc cải thiện của lao động trong phân phối thu nhập, Cairnes không quá lạc quan về đề xuất của mình. Bằng thái độ khinh khỉnh theo kiểu Victor điển hình, ông nhận xét:

"Những gì người lao động phải khắc phục để tham gia có hiệu quả vào công nghiệp hợp tác là thứ nhất bị quyến rũ tiêu xài tài sản của mình vào những đam mê thường có hại, và ở mọi sự kiện có thể không phương hại điều đó được miễn trừ, và thứ hai, rào cản vốn có do sự ngu dốt của chính họ và nói chung thường trong tình trạng luân lý thấp kém". *(Some Leading Principles*, trang 289-290).

Thật ra bằng cách đồng nhất quỹ với số lượng tiền, Cairnes làm tăng thêm sự nhầm lẫn được Mill và những nhà phê bình học thuyết khác hình thành. Phần lớn tác phẩm của ông về phân phối (sự trung thành với thuyết lương thặng dư hơn là lợi nhuận chẳng hạn) cũng bị tì vết nhầm lẫn tương tự. Vì thế, suy thoái kinh tế học cổ điển vì thế đã rõ, không những vì lý thuyết cạnh tranh (thuyết biên tế) đang chiếm ưu thế, như chúng ta sẽ chứng kiến, mà còn vì số thành viên quan trọng quen hiểu sai một số quy tắc cơ bản. J. E. Cairnes, mặc dù tiến bộ trong các lãnh vực khác (nhất là trong phương pháp luận khoa học) có thể làm xói mòn truyền thống lý thuyết mà ông tìm cách bảo vệ nhiệt tâm.

THUYẾT KINH TẾ HỌC CỔ ĐIỂN CÓ BAO GIỜ BỊ QUÊN LÃNG HAY KHÔNG?

Việc Mill rút lại học thuyết quỹ-lương và nhầm lẫn theo sau mà nó tạo ra trong các hàng ngũ chính thống cổ điển chỉ là một yếu tố trong một loạt

giải thích có thể khác đối với sự suy thoái của kinh tế học cổ điển. Sự phát sinh thuyết biên tế (xem Chương 10) thường được viện dẫn như một yếu tố gây ra sự suy thoái này, cũng như sự sưng tấy bùng phát trong thế kỷ 19 giữa các nhà phê bình đối với xã hội chủ nghĩa và chủ nghĩa lịch sử chính thống kinh tế (xem Chương 10). Tranh luận về chính sách, chẳng hạn chính sách về tự do mậu dịch, vấn đề tiền thuê đất, và liên đoàn cũng đóng vai trò trong việc đặt nghi vấn về thuyết cổ điển, nhất là ở Anh và Mỹ. Không còn nghi ngờ, tất cả những phát triển này đóng vai trò trong sự suy thoái của kinh tế học cổ điển như một mô hình đang tiến triển.

Các nhà kinh tế trong 30 năm cuối của thế kỷ 19 có vẻ như đang đặt câu hỏi rằng hệ thống lý thuyết cổ điển không thể trả lời thỏa mãn, nếu không nói là không thỏa mãn chút nào. Các kết luận chính sách của thuyết cổ điển hoàn toàn không chấp nhận đối với đa số các nhà khoa học xã hội[9]. Hành vi cá nhân (kinh tế vi mô) trở thành vấn đề của thời đại, phân tích kinh tế tiến lên theo chiều hướng mới.

Lúc ấy kinh tế học cổ điển có bị lãng quên trong bất kỳ chiều hướng có ý nghĩa nào hay không? Mặc dù dễ nhìn thấy lịch sử tri thức hơn theo nghĩa cắt đứt dứt khoát với những quan điểm trước kia, một quan điểm như thế làm hại nghiêm trọng các nhà kinh tế cổ điển và cấu trúc lý thuyết của họ. Các thuyết cũ không hề bị quên lãng, và không như những chiến binh già, thậm chí các thuyết này vẫn không hề phai mờ. Chẳng hạn, Alfred Marshall, người đóng góp Tân Cổ Điển quan trọng cho kinh tế vi mô, rất cứng rắn trong sự khâm phục và sử dụng thuyết phí tổn của Ricardo nhằm phát biểu có hệ thống phân tích cân bằng từng phần. Vả lại, các nhà kinh tế học đương đại, trong cuộc đấu tranh với vấn đề phát triển kinh tế ở các nước kém phát triển, phải trở lại trường hợp phân tích đơn giản động lực học kinh tế. Nói cách khác, không những bản thân quan điểm cổ điển tác động đến kinh tế học Tân Cổ Điển mà toàn bộ cấu trúc vẫn còn được sử dụng.

Thành tựu của trường phái cổ điển

Như phân tích kinh tế, kinh tế học cổ điển vững chắc và đúng về logic. Trong khi giả định của thuyết xoay quanh nhiều điểm khái quát rộng lớn và có thể chấp nhận, nhìn chung tính logic của thuyết rất cao. Có lẽ không có ai mô tả sự quá độ từ thời kỳ cổ điển sang Tân Cổ Điển tốt hơn Alfred Marshall:

---

[9] Dĩ nhiên cũng có ngoại lệ. Nhà phê bình xã hội người Mỹ Henry George, trong quyển sách nổi tiếng của ông *Progress and Poverty* (1879), phủ nhận thuyết quỹ-lương trong khi viết lại thuyết Ricardo về tiền thuê đất chênh lệch trong chính sách tính thuế giá trị địa điểm ngoại ô.

"Có lẽ, sự thay đổi có thể được xem là tiến lên phía trước từ giai đoạn đầu trong sự phát triển phương pháp khoa học, trong đó hoạt động của Tự nhiên được thể hiện đơn giản hóa theo quy ước vì mục đích làm cho chúng có khả năng được mô tả bằng những câu ngắn, dễ hiểu, đến giai đoạn cao hơn trong đó chúng được nghiên cứu cẩn thận hơn, và thể hiện gần với bản chất của chúng hơn, ngay cả cái giá của một số lãng phí sự giản dị và sự xác định, và thậm chí sự minh bạch rõ ràng". *(Principles of Economics*, trang 766).

Một vài tình tiết trong lịch sử tư tưởng kinh tế đi kèm với thành tựu của các nhà kinh tế học cổ điển trong việc khám phá và phát biểu có hệ thống hoạt động của toàn bộ một hệ thống kinh tế. Ngoài ra, họ thành lập nên phương pháp làm cơ sở cho kinh tế học hiện đại. Mặc dù, giả định kinh tế học cổ điển thực ra mang tính đơn giản, mục đích của các nhà kinh tế cổ điển không gì khác hơn là phân tích toàn bộ các nền kinh tế trên toàn cầu. Người ta có thể tự hỏi chính đáng liệu các nhà kinh tế học đương đại có nên tìm kiếm mục đích rộng lớn như thế hay không. "Tiến bộ" và cuộc điều nghiên tính chính xác kỹ thuật có lẽ đoạt mất ý chí chúng ta, nhưng cấu trúc lý thuyết cổ điển vẫn còn là nguồn cảm hứng cho một nỗ lực như thế.

THAM KHẢO

Cairnes, J. E. *Some Leading Principles of Political Economy Newly Expounded.* London: 1874.

Marshall, Alfred. *Principles of Economics,* tái bản lần thứ 8. London: Macmillan, 1964 [1890].

Mill, J. S. "Thornton on Labour and Its Claims," *Fortnightly Review* (tháng 5-6/1869), trang 505-518, *680-700.*

———. *Letters of John Swart Mill,* 2 tập, H. S. R. Elliot (biên tập). London: Longmans, 1910.

———. *Autobiography of John Stuart Mil/.* New York: Columbia University Press, 1924 [1873].

———. *Principles of Political Economy,* W. J. Ashley (biên tập). New York: A. M. Kelley, Publishers, 1965 [1848].

Taussig, F. W. *Wages and Capital.* New York: A. M. Kelley, Publishers, 1968 [1896].

Thornton, W. T. On *Labour: Its Wrongful Claims and Rightful Dues, Its Actual Present and Possible Future.* London: 1869.

CHƯƠNG 9

CHÍNH SÁCH KINH TẾ TRONG THỜI KỲ CỔ ĐIỂN

GIỚI THIỆU

Trong thế kỷ 20, tầm nhìn và uy tín của các nhà kinh tế phát triển theo tỉ lệ với khả năng chuyển thuyết kinh tế thành chính sách kinh tế. Các nhà kinh tế đương đại là cố vấn chính phủ, thành viên trong các cơ quan ra quyết định (như Hệ thống dự trữ liên bang) và các nhà nghiên cứu trong những "cỗ máy suy nghĩ" khác nhau (như Viện doanh nghiệp Mỹ) chuẩn bị phân tích vấn đề kinh tế hiện hành. Trong một số trường hợp, nhất là Hy Lạp và Tây Đức, các nhà kinh tế học chuyên nghiệp phát triển thành các quan điểm lãnh đạo cao nhất[1].

Cũng cách như thế, các nhà kinh tế học trong thế kỷ 18, 19, dù là chuyên hay không chuyên nghiệp, đều cố gắng mang lý thuyết kinh tế bằng mọi cách quy vào vấn đề chính sách công cộng. Thật ra, các nhà kinh tế học ban đầu như Smith, Malthus, và Ricardo dường như ít quan tâm đến kinh tế học ngoài ảnh hưởng tiềm năng về chính sách của nó ra. Như chúng ta đã chứng kiến trong những chương trước, Ricardo, Malthus và Senior tranh luận quá nhiều về Luật ngũ cốc và cải cách phúc lợi (Luật Tế bần). Tác phẩm *Wealth of Nations* của Smith và *Essay on Population* của Malthus phần lớn mang đặc điểm chính sách phản đối các biện pháp của phái Trọng thương và thái độ lạc quan cực đoan.

---

[1] Tác động trực tiếp của các nhà kinh tế học về chính sách công cộng sẽ được thảo luận thêm lần nữa trong Chương 24. Các nhà kinh tế học ở Mỹ từ lâu đã có tác động trực tiếp đối với giới chính khách, nhưng tác động ấy được lập thành định chế vào năm 1960 bằng việc chính thức thành lập Hội đồng cố vấn kinh tế. Khả năng của các nhà kinh tế phải chi phối hay điều khiển chính sách công cộng trong bối cảnh này là biên độ có thể gây nghi vấn như chúng ta sẽ chứng kiến.

Chương này triển khai nhận thức về kinh tế học cổ điển như một lực tác động trong việc hình thành chính sách bằng cách nghiên cứu mô tả chính sách của ba trong số những nhân vật có ảnh hưởng nhất của thời đại, Nassau Senior, John Stuart Mill, và Sir Edwin Chadwick. Senior tỏ ra vượt trội trong cương vị giáo sư kinh tế chính trị học Drummond ở Đại học Oxford, ông thường được mời làm cố vấn cho chính phủ Anh, Mill không những là kinh tế lý thuyết hàng đầu của thời đại, mà còn là một thành viên trong Nghị viện, ủng hộ mạnh mẽ một số cải cách Bentham. Chadwick, bí thư sau cùng của Bentham trước khi mất vào năm 1832, ông là công chức trong chính phủ Anh là người dẫn đầu cải cách điều kiện vệ sinh và các cải cách khác. Quan điểm chính sách của ba nhân vật này đặc biệt thích đáng khi tìm hiểu quan điểm lý thuyết cổ điển và triết lý xâm nhập vào các biện pháp chính sách thực tế ra sao. Senior, Mill, và Chadwick không những đưa ra giải pháp mới, sáng tạo cho vấn đề họ nhận thức trong xã hội Anh, mà còn đoán trước nhiều vấn đề xuất hiện ở Mỹ thế kỷ 20. Trước khi chuyển sang phần tư tưởng quan trọng của họ, chúng ta hãy xét về điều kiện "bất can thiệp" ở Anh từ 1830 đến 1865.

Bất can thiệp trong lý thuyết và thực tiễn

Những hạn chế định chế đang thay đổi mà những đối thủ đang đối mặt trong thế kỷ 16 và 17 ở Anh sau cùng kết thúc hệ thống điều tiết rộng lớn gọi là chủ nghĩa Trọng thương (xem Chương 3). Khoảng năm 1640, điều tiết kinh tế hạn chế sự cạnh tranh bị rút lại khi chính quyền chuyển từ chế độ quân chủ sang Nghị viện và tòa án. Cao trào bất can thiệp ở Anh diễn ra từ thế kỷ 17 đến 25 năm cuối của thế kỷ 20. Tranh luận triết lý trong sách *The Wealth of Nations* mở rộng tầm nhìn của mọi người về lợi ích kinh tế của một hệ thống tự do tự nhiên, và có lẽ đẩy mạnh khuynh hướng bãi bỏ điều tiết, nhưng cũng cho rằng họ *là nguyên nhân* của việc bãi bỏ điều tiết, vì khuynh hướng này rất đáng lưu ý, ít nhất trong một thế kỷ trước khi Smith viết tác phẩm quan trọng của ông về triết học và kinh tế học.

Peel và Gladstone: Môi trường chính trị

Về mặt chính trị, sự rút lui của chủ nghĩa Trọng thương không hề hoàn tất. Một số điều tiết đã bị bãi bỏ, số khác vẫn còn hiệu lực nhưng không phải thực thi còn số khác nữa vẫn còn hiệu lực và được thực thi Trong số những điều tiết còn thực thi là các biểu thuế nhập khẩu khác nhau, kể cả Luật ngũ cốc, và hệ thống trợ cấp kinh tế cho người bần cùng, còn gọi là Luật Tế bần. Khi nước Anh bước vào thế kỷ 19, chương trình cải cách bao gồm những điều tiết công nghiệp mới được thực thi cùng lúc với việc Nghị viện dần dần phá bỏ những tạo tác còn lại thuộc quyền kiểm soát của chế độ

Phong kiến và phái Trọng thương. Ngoài ra, bên cạnh việc phá bỏ chủ nghĩa Trọng thương, chế độ quan liêu chuyên nghiệp của công chức lại phát sinh, sau cùng nó đảm nhận việc thực hiện và phát triển nhiều đạo luật "xã hội" ban hành trong thế kỷ 19.

Sự can thiệp quan trọng đầu tiên của thời kỳ Hậu-Trọng thương là Đạo luật Nhà máy. Thực ra là một loạt đạo luật hơn là việc ban hành một bộ phận pháp luật riêng lẻ, Đạo luật nhà máy đầu tiên (1802) liên quan đến lao động trẻ em được cứu tế. Một đạo luật mới ban hành năm 1819, do Sir Robert Peel bảo trợ, quy định giờ và điều kiện làm việc của lao động trẻ em. Đạo luật thứ ba (1833) do Huân tước Althorp bảo trợ và chủ yếu do Sir Edwin Chadwick soạn thảo, nhằm kiểm soát việc sử dụng lao động trẻ em trong ngành công nghiệp dệt đồ sộ của Anh. Mặc dù được duyệt lại và sửa đổi vài lần, nhưng những đạo luật này vẫn còn những điều khoản thực thi tối thiểu. Tuy nhiên, Đạo luật Nhà máy được xem là bước ngoặt lập pháp xã hội, không những là ví dụ duy nhất về sự quan tâm tích cực của chính phủ trong nền kinh tế. Sự chiếm lĩnh sau cùng quyền lợi công nghiệp so với nông nghiệp, sự phát triển nhanh chóng của những hình thức vận chuyển mới sau năm 1830, và sự đông nghịt người ở đô thị báo hiệu thời đại cơ khí và hệ thống xã hội tất cả đều tạo áp lực căng thẳng lên sự lập pháp kinh tế, xã hội mới.

Thế nhưng, về sai ngạch tịnh, thời đại này là thắng lợi của chính sách bất can thiệp và tự do kinh tế theo nghĩa thu nhập biên tế đối với mậu dịch tự do luôn được tiến hành ở các thị trường vi mô *và* kiềm chế biên tế đối với các định chế công cộng dần dần và ngày càng thích hợp. Hai kiềm chế đặc biệt nhất đối với chính phủ làm cho thế kỷ 19 trở thành thế kỷ bất can thiệp tiêu biểu. Kiềm chế thứ nhất là sự trung thành khá cứng nhắc với chế độ kim bản vị. Một chế độ như thế, khi quan sát, phủ nhận tiếp cận của chính phủ đối với tiền giấy, vì thế kiềm chế số tiền chính phủ chi tiêu cho chiến tranh hay các chương trình xã hội[2]. Mặc dù nước Anh nhiều lúc phải đình hoãn kim bản vị trong lịch sử quốc gia này do nhu cầu khẩn cấp của chiến tranh, tuy nhiên vẫn tiếp tục truyền thống trong suốt nửa đầu thế kỷ 19 duy trì nguyên tắc vàng tiền tệ. Sau khi bị căng thẳng tài chánh từ các cuộc chiến với Napoléon, Ngân hàng Anh phục hồi

[2] Sử dụng tiền giấy để cấp tài chánh cho chiến tranh là thông lệ có từ các nền văn minh cổ đại đến thời đương đại. Ví dụ, chiến tranh Việt Nam, được cấp tài chánh phần lớn bằng việc bán công trái của Ngân quỹ Mỹ cho Quỹ Dự trữ Liên bang, một thông lệ mà các "nhà tiền tệ học" đương đại xem là nguyên nhân cơ bản tăng tỉ lệ lạm phát vào cuối những năm 1960 và 1970. Mỹ bãi bỏ chế độ kim bản vị năm 1934, đến năm 1971, thắt chặt tất cả sự liên kết giữa việc mở rộng vàng và tiền.

tính khả hoán cứng nhắc trong năm 1821, đến năm 1844 những hạn chế cắt đứt việc ngân hàng tiếp cận tự động với ngân khố.

Kiềm chế quan trọng thứ hai đối với chính phủ trong thời hoàng kim của kinh tế học cổ điển là hạn chế do chính phủ bảo thủ áp đặt (dưới sự lãnh đạo của Thủ tướng Peel và Bộ trưởng tài chánh Gladstone) về số lượng và loại thuế chính phủ có thể áp đặt. Nhất là William Gladstone đề xướng nhiều chính sách nhằm tạo sự rút lui cân bằng của chính phủ ra khỏi bộ phận tư nhân. Trong số những chính sách này là hủy bỏ Luật Ngũ cốc (thực hiện năm 1846), giảm thuế thu nhập, và cắm thuế doanh thu và tiêu dùng. Tác dụng có tính toán của các chính sách tài chánh công của Gladstone là việc thực hiện thực tế và quản lý chính sách bất can thiệp ít hơn, nhưng trong bối cảnh này, bất can thiệp chủ yếu gồm những hạn chế pháp lý về cơ sở thuế có sẵn đối với chính phủ[3]. Nhà nước cần thiết nên chiếm phần nhỏ bằng những khu vực ảnh hưởng của mình vì không thể "cung cấp" để can thiệp trên phạm vi rộng. Đây là loại nền tảng xã hội, chính trị và kinh tế mà Senior, Mill và Chadwick dựa vào để hoạt động.

NASSAU SENIOR BÀN VỀ LAO ĐỘNG TRẺ EM VÀ LUẬT NHÀ MÁY

Bắt đầu vào năm 1814, Nghị viện Anh thông qua một loạt các đạo luật ngày càng chặt chẽ quy định sử dụng trẻ em, trẻ vị thành niên (dưới 18 tuổi) và phụ nữ trong lao động. Nỗ lực lập pháp ban đầu khá khiêm tốn, nhưng năm 1833 đạo luật có hiệu lực đầu tiên được thông qua dưới sự bảo trợ của huân tước Althorp. Đạo luật Althorp nghiêm cấm sử dụng lao động trẻ em dưới 9 tuổi và hạn chế giờ cũng như điều kiện làm việc dành cho trẻ từ 9 đến 18 tuổi. Đạo luật cũng cung cấp một cơ chế buộc phải thực thi, điều mà các đạo luật nhà máy đầu tiên bỏ sót. Các nhà cải cách nói chung hoan nghênh đạo luật Althorp như một bước tiến quan trọng trong chính sách xã hội. Nassau Senior, một nhà kinh tế và cố vấn hành chính, là trung tâm thảo luận liên quan đến biện pháp cải cách Tư bản đầu tiên này, vai trò của ông trong cuộc tranh luận đương thời giúp chúng ta hiểu biết sâu sắc các ngụ ý chính sách trong kinh tế học cổ điển.

---

[3] Baysinger và Tollison ("Chaining Leviathan: The Case of Gladstonian Finance") cho rằng việc mở đầu chính sách kinh tài của Gladston vào giữa thế kỷ 19 ở Anh đánh dấu sự chấm dứt "chính thức" chủ nghĩa Trọng thương. Thế nhưng câu hỏi khi nào chủ nghĩa Trọng thương suy thoái thật sự lại tùy thuộc vào thuật ngữ "chủ nghĩa Trọng thương" và "bất can thiệp" được định nghĩa và hiểu ra sao.

"Giờ phút cuối"của Senior

Senior được chính phủ Anh mời đến để đánh giá các ngụ ý kinh tế của các Đạo luật nhà máy. Ông công nhận những điều khoản chung của Đạo luật Althorp nhưng cũng cho rằng căn cứ vào cơ cấu phí tổn của nhà máy dệt điển hình (công nghiệp chính của nước Anh trong thời kỳ này), giảm thêm giờ làm sẽ làm giảm biên tế lợi nhuận. Lập luận của ông như sau: công nghiệp bông mang tính cạnh tranh, lợi nhuận ròng bình quân đối với doanh nghiệp là 10%. Senior xem đây là mức lợi nhuận thông thường trong công nghiệp. Nghiên cứu của Senior phát hiện thực tế doanh nghiệp trung bình trong công nghiệp chi 4 bảng Anh vốn cố định (nhà máy, thiết bị) so với mỗi 1 bảng Anh cho vốn lưu động (nguyên vật liệu). Vì thế ông cho rằng giảm mỗi ngày công chỉ một giờ sẽ làm giảm các phí tổn (và sản lượng) khác nhưng không giảm phí tổn cố định. Kết quả, giảm làm việc sẽ buộc nhà máy và thiết bị để không, tăng gánh nặng phí tổn cố định trên mỗi đơn vị sản lượng (vì sản lượng giảm nhưng phí tổn cố định thì không). Senior cảm thấy rằng phần chia mất cân đối của phí tổn cố định trong tổng phí tổn sản xuất, việc tăng phí tổn trên mỗi đơn vị bằng cách làm giảm ngày công sẽ xóa sạch mức lợi nhuận thông thường của các nhà máy dệt.

Cho đến gần đây, lập luận của Senior chủ yếu được đánh giá qua chất lượng nghiên cứu thực nghiệm của ông, mà hầu hết các tác giả không có. Nhưng có một nguyên tắc phân tích vững chắc trong phân tích của Senior phải lưu ý. Ông cho rằng những hạn chế trong hợp đồng lao động mang lại đồng vốn nhàn rỗi, giảm hiệu suất biên tế của đồng vốn, do đó làm giảm hiệu suất phân phối tài nguyên. Biên soạn vào năm 1843, Senior giải thích rõ ràng rằng việc giảm bớt hiệu suất của đồng vốn theo pháp luật (làm giảm mức lợi nhuận đối với vốn đầu tư thấp hơn lợi nhuận thu được trong các ngành công nghiệp khác) sẽ khiến cho các nhà sản xuất với phí tổn cao hơn rời bỏ công nghiệp, do đó giảm việc làm và tạo lợi thế cạnh tranh đối với các nhà sản xuất nước ngoài không phải chịu sự hạn chế theo luật định (*Industrial Efficiency and Social Economy*, trang 309). Nói cách khác, Senior khuyên Nghị viện rằng Đạo luật Nhà máy có chức năng trao cho đối thủ nước ngoài phần tăng thêm của thị phần dệt nội địa, một bài học quan trọng không hề được đề cập trong các tranh luận đương đại liên quan đến cạnh tranh quốc tế. Chúng ta phải kết luận rằng có giá trị trong phân tích của Senior dù qua lập luận của ông cho rằng sự giảm bớt "giờ cuối cùng" của công việc sẽ làm hỏng lợi nhuận thông thường là không đúng (quả thật, đây thường là đề tài chế giễu của các tác giả đương đại).

Thuyết kinh tế học quyền lợi nhóm của Senior

Khía cạnh tinh tế hơn trong phân tích của Senior về Đạo luật Nhà máy phần lớn bị lờ đi, và khía cạnh này có vẻ lấn át sự phát triển đương đại

trong lý thuyết kinh tế, gọi là thuyết lựa chọn công cộng (xem Chương 24). Senior công nhận rằng Đạo luật Althorp gây tác động mạnh về tổn thất kinh tế đối với cha mẹ của số trẻ em dưới 9 tuổi không còn làm việc trong các nhà máy dệt nữa, và sự tổn thất tương tự đối với cha mẹ của số trẻ em tuổi từ 9 đến 13 mà giờ làm việc của chúng bị hạn chế theo đạo luật. Ông cũng lưu ý đến thu nhập tương ứng đối với một bộ phận công nhân (hay cha mẹ họ) hơn 13 tuổi. Điều này khiến ông đặt vấn đề động cơ thúc đẩy của những người đang tìm cách hạn chế thời gian làm việc trong tuần. Ông kết luận rằng Đạo luật Nhà máy không được truyền cảm hứng bởi "công ích" nhiều như quyền lợi của các nhân viên điều hành trong nhà máy (nam thanh niên) những người tìm cách nâng lương của riêng mình. Trong một đoạn văn lập luận chặt chẽ, Senior cho rằng:

> "Mục đích chính [của công nhân] là phải tăng giá công lao động của *chính mình*. Vì mục đích này, người đánh sợi, hình thành... một bộ phận rất nhỏ... nhưng mạnh trong số họ, nhận thấy rằng họ không thể đạt được sự hạn chế giờ làm việc xuống còn 10 giờ bằng cách phối hợp, cố gắng làm cho có hiệu lực bằng pháp luật ban hành. Họ hiểu rằng Nghị viện không ban hành luật dành cho người trưởng thành. Vì thế họ tạo ra một bức tranh đáng sợ (trong chừng mực chúng ta nghe thấy) và hoàn toàn vô căn cứ về việc ngược đãi trẻ em, với hy vọng việc ban hành pháp luật sẽ hạn chế tất cả những người dưới 18 tuổi xuống còn 10 giờ, mà họ biết trong thực tế, hạn chế lao động người lớn xuống cùng thời gian". *(Selected Writings,* trang 19).

Về mặt phân tích, những gì nằm ngay trung tâm vấn đề này là liệu nữ công nhân và công nhân thanh niên có cạnh tranh trực tiếp với nam công nhân lớn tuổi về công việc và tiền lương hay không. Trong khi vấn đề này không được các sử gia tư tưởng kinh tế đương đại giải quyết, thì chứng cứ thuyết phục hiện hữu ủng hộ cho quan điểm lao động trẻ em và lao động phụ nữ là *lao động thay thế* cho lao động nam trưởng thành hơn là lao động phụ (Bản thân Senior hầu như xem họ là lao động phụ, và có lẽ sai lầm). Tiến bộ công nghệ (như phát minh máy kéo sợi, v.v...) khiến cho trẻ vị thành niên và phụ nữ tham gia vào lực lượng lao động bằng cách giảm bớt sự ráng sức theo yêu cầu công việc. Cùng những tiến bộ công nghệ tương tự cũng đe dọa khiến người đánh sợi thất nghiệp (hầu hết là nam trưởng thành), vốn có sức mạnh cơ bắp cần thiết và có kỹ năng cần thiết theo công nghệ ban đầu. Senior rất nhạy bén trước áp lực quyền lợi nhóm và hiểu được sự thay đổi hướng về ngày làm việc 10 giờ trên cơ sở quyền lợi nhóm nhỏ. Bị đe dọa giảm dần tiền lương và công việc do tiến bộ công nghệ trong ngành công nghiệp dệt, những người đánh sợi ủng hộ chế độ "10 giờ". Không thể làm cho dự luật 10 giờ được thông qua, họ cố gắng gián tiếp giảm bớt sự co dãn của nhu cầu đối với sự phục vụ của họ bằng cách vận động hành lang phản đối sử dụng lao động trẻ em, trẻ vị thành niên và phụ nữ.

Theo ghi chép lịch sử, thợ đánh sợi thành công trong việc đạt đến mục tiêu. Đạo luật Nhà máy năm 1833 làm giảm đáng kể số lao động trẻ em. Số công nhân dưới 14 tuổi trong công nghiệp dệt giảm 56% từ năm 1835 đến 1838, và sự giảm sút này diễn ra trong khi công việc nói chung trong ngành công nghiệp tăng nhanh. Cùng với thành công này, công nhân nam trưởng thành hoạt động trong ngành dệt đạt được các bổ sung hạn chế về giờ và điều kiện làm việc như của phụ nữ trong Đạo luật năm 1844.

Trong khi giải thích "đúng" giai đoạn lịch sử này liên quan đến Đạo luật Nhà máy của Anh vẫn còn nhiều tranh cãi. Vai trò của Senior trong tranh luận chính sách trong thời đại của ông làm sáng tỏ một số khía cạnh. Vì một lẽ, cho thấy biện pháp có ý nghĩa thuyết kinh tế có thể quy vào các vấn đề quan trọng như thế ra sao. Vì lẽ khác, thuyết kinh tế làm cho nhà kinh tế học am hiểu đọ sức với các nhà cải cách xã hội ít am hiểu hơn (ít nhất về kinh tế học), những người thường khuấy động sự thay đổi. Liệu tất cả các phần trong phân tích của ông đúng hay không, Senior cho thấy ông rất nhạy bén với bài học của Adam Smith - nghĩa là tiên đề tư lợi áp dụng vào sự liên kết của các nhóm quyền lợi cá nhân và áp dụng vào các nhà chính trị cũng như thương nhân.

PHÂN PHỐI CÔNG BẰNG VÀ CHÍNH SÁCH BẤT CAN THIỆP: CHÍNH SÁCH KINH TẾ, XÃ HỘI CỦA J. S. MILL

John Stuart Mill, nhà kinh tế và cũng là thành viên Nghị viện, một trong những người tiên phong tán thành các chính sách tiến bộ liên quan đến giáo dục, phúc lợi, liên đoàn, và quyền bình đẳng của phụ nữ. Quan tâm rộng hơn của Mill trong sự phân phối công bằng dài hạn là đặc điểm chính trong tư tưởng xã hội của ông, vốn cũng mang đậm dấu ấn của nhà kinh tế. Cơ cấu thúc đẩy đề nghị cải cách của Mill là sự sắp xếp các động cơ chính đáng để đi đến mục đích mong muốn. Xử lý xã hội học và triết học của "mục đích" xã hội trải qua sự thay đổi đáng kể qua thời gian, nhưng đề xuất cải cách của ông luôn dựa trên cơ sở đánh giá "thị trường". Nghĩa là, Mill thừa nhận tính chất và tầm quan trọng của động cơ kinh tế như một định hướng cho hành động con người.

Tính chất và phạm vi chính sách kinh tế

Tác phẩm *Principles of Political Economy* (1848) của Mill đã hoàn thành mục đích nhiều gấp đôi. Một mặt, trình bày một tập hợp các nguyên tắc kinh tế có hệ thống và hoàn chỉnh hơn nội dung tác phẩm quan trọng của Ricardo. Mặt khác, thuyết triển khai phân tích kinh tế thật minh bạch vào trong lĩnh vực cải cách xã hội. Chính trong quan điểm sau cùng này phân biệt rõ nét công trình của Mill trong tư cách nhà kinh tế học.

Mill là người nhiệt thành đấu tranh cho tự do, nhưng ông vẫn luôn quan tâm đến điều kiện của người nghèo. Quan tâm đến tự do cá nhân và thương mại, đôi lúc Mill tán thành những ngoại lệ đối với tự do cá nhân để nuôi dưỡng tự do thương mại. Trong quan điểm của ông, tự do cá nhân đòi hỏi tính bình đẳng *cơ hội* chứ không phải tính bình đẳng trong thu nhập hay tài năng. Vì thế ông nhận xét:

> "... quả thật, nhiều người không nỗ lực nhiều hơn những người đã nỗ lực và thành công, không phải từ công trạng khác nhau, mà là sự khác nhau trong cơ hội, nhưng nếu tất cả đều thực hiện những gì mà lẽ ra khả năng của một chính phủ tốt phải làm, bằng chỉ thị và bằng lập pháp, để thu nhỏ sự bất bình đẳng cơ hội này, sự khác biệt tài sản phát sinh từ thu nhập riêng của con người không thể làm mếch lòng thích đáng". *(Principles,* Robson (biên tập), trang 811).

Đối với Mill vấn đề quan trọng đối với tự do là cá nhân nên "tất cả khởi đầu công bằng", và đây chính là vai trò trọng tâm của chính phủ khi hình thành các chính sách kinh tế, xã hội thúc đẩy cơ hội bình đẳng.

Mill chia sự can thiệp của chính phủ thành hai loại: (1) can thiệp "quyết đoán" ngăn cấm hay hạn chế các tác động thị trường và (2) can thiệp "hỗ trợ" làm tăng tác động thị trường. Hai loại can thiệp này cũng có thể nghĩ theo nghĩa khái niệm trước đó và sau đó. Sự bình đẳng trước đó quy cho những can thiệp nhằm bảo đảm rằng cá nhân khởi đầu công bằng, nghĩa là tất cả vận động viên chạy đua đều ở cùng điểm xuất phát. Sự bình đẳng sau đó quy cho những can thiệp chẳng hạn như đánh thuế cố gắng áp đặt một số tiêu chuẩn công bằng vào kết quả thực của các tiến trình xã hội liên quan đến rủi ro và tính không chắc. Cả hai loại bình đẳng đều tạo ra từ cùng chính sách xã hội[4], nhưng nói chung sự phân chia này hữu ích khi phân tích các quan điểm chính sách của Mill.

Mill bàn về việc đánh thuế và sự bần cùng

Như Adam Smith trước thời ông, Mill là người ủng hộ việc đánh thuế theo tỉ lệ. Ông nhấn mạnh "sự hy sinh bình đẳng", nhưng ông cũng thể hiện nhiều quan tâm đến tác dụng của việc đánh thuế về điều kiện của người nghèo. Mill bảo trợ ba chính sách đánh thuế khác nhau nhắm vào

---

[4] Ví dụ, trong môn chơi golf, cuộc thi có chấp được sử dụng để cân bằng cạnh tranh theo nghĩa làm cho cuộc thi bình đẳng hơn ngay từ đầu, nhưng dữ liệu chấp được lấy từ điểm số trung bình trong các lần thi đấu trước. Cũng theo nghĩa tương tự, việc đánh thuế qua thời gian pha trộn những khái niệm bình đẳng trước đó và sau đó. Mill đề cập điều này thật xuất sắc trong tiểu luận "Bảo hiểm" *(Essays,* trang 628).

mục đích làm giảm nghèo: miễn thuế đối với một số thu nhập, thuế thừa kế, và một số hạn chế hàng xa xỉ phẩm.

Thuế thu nhập

Đối với Mill, thuế ít khó chịu nhất trong các loại thuế là thuế thu nhập "đánh giá công bằng". Ông mong muốn các mức thuế phải theo tỉ lệ với tất cả mức thu nhập, với sự miễn trừ có sẵn dành cho mọi thu nhập nằm dưới một số lượng nhất định. Năm 1857, ông cho rằng mức thuế tối thiểu nên ấn định là 100 bảng Anh, mặc dù yếu tố kiểm soát phải là một số lượng nào đó cần phải có để mua "những gì cần thiết cho dân số hiện hữu". Mill đưa ra lập luận một giai đoạn xa hơn bằng cách đấu tranh cho một mức thuế thấp đối với sự tăng dần thu nhập kế tiếp (từ 100 đến 150 bảng Anh) trên cơ sở thuế gián thu lũy giảm và giảm nhiều nhất đối với mức thu nhập cá nhân từ 50 đến 150 bảng Anh *(Principles,* Robson (biên tập), trang 830)[5]. Đề xuất của Mill không hình thành một chương trình thu nhập tối thiểu vì không đảm bảo cho mọi người có thu nhập 100 bảng Anh, đơn thuần chỉ miễn đánh thuế cho những ai có thu nhập thấp hơn mức này. Mill tìm cách gắn vào hệ thống thuế những động cơ cho cá nhân làm việc. Sự miễn thuế quan trọng khi loại bỏ sự nản chí biên tế kiếm được trong số những giai cấp nghèo nhất trong xã hội.

Cùng lập luận, thuế theo tỉ lệ được ưa thích hơn thuế thu nhập lũy tiến. Mill nhận xét:

> "Muốn đánh thuế những người có thu nhập lớn hơn ở tỉ lệ phần trăm cao hơn những người có thu nhập ít hơn, là phải áp đặt thuế ở công nghiệp và kinh tế, để áp đặt mức phạt lên những người đã làm việc chăm hơn và tiết kiệm nhiều hơn láng giềng của họ. Đây không phải là tài sản kiếm được, mà là những tài sản không kiếm mà có, chính là vì công ích nên phải đặt trong giới hạn". *(Principles,* Ashley (biên tập), trang 808).

---

[5] Mặc dù về nguyên tắc ông cho rằng thuế thu nhập theo tỉ lệ có thể công bằng nhất, Mill không thiết tha khi đặt sự tin cậy duy nhất vào thuế thu nhập như nguồn thu nhập của chính phủ. Tránh thuế, gian lận, và thực hiện không đúng trong việc thu thuế là kết quả không thể tránh khi thuế thu nhập bị thực thi nghiêm khắc. "Tính không trung thực trong thương mại là tác dụng chắc chắn trong thuế thu nhập của Sir Robert Peel, và sẽ không bao giờ biết thuế có thể tính bao nhiêu đối với sản phẩm có hại ấy, hoặc có bao nhiêu trường hợp thu nhập giả là tình trạng không nhìn nhận phải nộp phạt". *(Essays,* trang 702). Bất kể những phản đối nặng ký này, Mill biện minh cho thuế thu nhập sao cho người giàu phải chia sẻ phần đóng thuế của họ.

Thuế thừa kế và tiêu dùng

Mill nhận thấy thuế thừa kế như một phương tiện đền bù những bất công quá đáng về tài sản và nhằm khuyến khích một tình huống trong đó tất cả đều khởi đầu thật công bằng. Ông cho rằng:

"Thuế thừa kế và tài sản kế thừa, vượt quá một số lượng nhất định, đều phải chịu mức thuế thích đáng cao hơn: và thu nhập từ số này sẽ nhiều khi có thể thực hiện được nhưng không làm tăng sự thoái thác, bằng cách biếu *inter vivos* (giữa những người đang sống) hoặc che giấu tài sản, chẳng hạn như không thể kiểm tra thích đáng". *(Principles.* Ashley (biên tập), trang 809).

Mill không phản đối nguyên tắc tăng dần (mức cao hơn hay số lượng lớn hơn) trong vấn đề thuế thừa kế như ông đã làm trong vấn đề thuế thu nhập. Sự khác biệt này là vấn đề động cơ, và của cải có được so với của cải không kiếm mà có.

Việc đánh thuế nói chung là phương tiện để tái phân bố của cải, và trong thời đại của ông, Mill nghĩ rằng thuế gián thu, chẳng hạn như thuế đánh vào hàng hóa, không tương xứng với người nghèo, nhất là quá nhiều thuế đều đánh vào "những mặt hàng cần thiết". Ông tán thành sự phân biệt có chọn lọc trong việc áp đặt những loại thuế nhập khẩu và mức tiêu dùng sao cho gánh nặng của việc đánh thuế không đánh quá mức đối với người nghèo. Ông không đặt vấn đề tính tỉ lệ hay tính hợp pháp của những loại thuế này, nhưng ông phản đối gánh nặng tương đối của chúng:

"Thuế hiện nay gần như mang lại tổng số thu nhập của thuế nhập khẩu và thuế hàng hóa đánh vào đường, cà phê, chè, rượu vang, bia, rượu mạnh và thuốc lá đều nằm trong chính bản thân chúng, nơi phần lớn thu nhập là điều cần thiết, những loại thuế cực kỳ thích đáng, nhưng hiện tại cực kỳ bất công, từ trọng lượng bất đối xứng mà họ áp đặt cho các giai cấp nghèo hơn... Có lẽ hầu hết những loại thuế này có thể giảm bớt nhiều mà không gây nên bất kỳ thiệt hại về thu nhập vật chất nào". (*Principles*, Robson (biên tập), trang 872).

Thậm chí yêu cầu thu nhập được ngăn lại bằng các nguyên tắc của thuyết phân phối sự đánh thuế công bằng của Mill.

Quan tâm của Mill rằng người nghèo phải thụ hưởng cơ hội bình đẳng cũng giải thích cho sự ủng hộ của ông về thuế xa xỉ phẩm, nhất là thuế đánh vào các mặt hàng "đua đòi". Ông tuyên bố sự chi tiêu của người giàu không:

"Phải vì lợi ích của sự ưa thích được cung cấp bằng những món hàng mà tiền được chi ra không cần suy nghĩ, và quan điểm cho rằng họ phải chi tiêu như thế như là phần thêm vào địa vị... là đối tượng đáng đánh thuế nhất". *(Principles*, Ashley (biên tập), trang 869).

Kết hợp tất cả những đề xuất này với nhau và công nhận yêu cầu tài chánh của nhà nước, Mill tìm cách đề xuất tính bình đẳng cơ hội bằng cách khuyến khích làm việc, giảm gánh nặng lũy thoái của thuế gián thu

đối với người nghèo, và đền bù cho người nghèo bằng thuế thừa kế cao, lũy tiến. Tiếp cận tích hợp của Mill đối với chính sách kinh tế, vì thế đề xuất một chương trình sử dụng giảm thuế. Sự phân bố thu nhập nhất quán với cơ hội bình đẳng có thể và nên thay đổi, theo quan điểm của Mill, bằng khả năng lập pháp. Nhưng sự ủng hộ gián tiếp thông qua giảm thuế bản thân nó vẫn chưa đủ. Mill dự định có hình thức ủng hộ trực tiếp hơn.

Luật Tế bần và cải cách phúc lợi

Sự kết hợp công bằng xã hội, niềm tin tuyệt đối vào giá trị phân phối của các khuyến khích kinh tế của Mill, và sự tin chắc vào chính sách bất can thiệp của Mill được chứng minh trong quan điểm của ông về Luật Tế bần. Ông nghĩ:

> "Đúng ra con người nên giúp lẫn nhau, và hơn thế nữa, tỉ lệ với sự khẩn cấp của nhu cầu..." *(Principles,* Robson (biên tập), trang 960).

Ông ủng hộ những điều phát hiện của Ủy ban Hoàng gia cải cách Luật Tế bần (bao gồm Nassau Senior và Edwin Chadwick) trên cơ sở nếu không giảm thuế sẽ gây hậu quả xã hội nghiêm trọng đối với người nghèo tàn tật - người khiếm thị, người già, người ốm, người rất trẻ, v.v... Vấn đề là vì thiết kế một hệ thống cứu tế để chăm sóc người cơ nhỡ nhưng cũng làm người khỏe mạnh chán nản khi không được nhà nước bảo trợ. Rõ ràng đây là vấn đề khuyến khích cấu trúc kinh tế. Mill viết trong *Monthly Repository* năm 1384:

> "Tính cách Điều kiện của người cùng khổ phải chấm dứt, như đã tiến hành để trở thành đối tượng của sự mong muốn và đố kỵ đối với người lao động độc lập. Phải cứu tế, không ai phải bị chết đói, những nhu cầu thiết yếu của cuộc sống và y tế phải trao cho những ai cần chúng, nhưng đối với tất cả những ai có khả năng lao động thì họ phải được cung cấp những khoản như thế, khi sự cần thiết chấp nhận chúng được xem là sự bất hạnh... Đối với mục đích này, sự cứu tế chỉ được cung cấp bằng sự trao đổi lao động, và lao động ít nhất cũng khó chịu và gay gắt như những người ít may mắn nhất trong số các lao động độc lập". (*"The Proposed Reform of the Poor Laws"*, trang 361).

Tính hiệu quả của đạo quân cùng khổ nhưng khỏe mạnh này chỉ có thể đạt được trong các trại tế bần, vì chương trình phân quyền trong cứu tế giáo khu đầy sự không hiệu quả và đút lót công khai. Mill cảm thấy hệ thống cứu tế của giáo khu mang lại "hậu quả chết người" đối với sự chuyên cần và tính thận trọng của người nghèo, trong khi nhà tế bần đưa ra:

> "Biện pháp qua đó xã hội đảm bảo sinh kế cho mọi thành viên xã hội, mà không tạo ra bất kỳ hậu quả chết người nào đối với sự chuyên cần và thận trọng của họ mà hệ thống cứu tế giáo khu lộ thiên đã cung cấp". (*"Lord Brougham's Speech,"* trang 597).

Công bằng xã hội có thể là nguồn gốc sự ủng hộ của Mill đối với Luật Tế bần, nhưng ông không giữ vai trò chính trong việc hình thành. Thế nhưng, Mill quan tâm dứt khoát nhất, với mục đích thành lập một hệ thống tối ưu để giảm bớt, và sau cùng xóa bỏ cảnh bần cùng. Toàn bộ công kích của ông trong các tác phẩm và thư từ về vấn đề phản ánh sự quan tâm lâu dài với biện pháp đạt được ba mục tiêu tương quan nhau gắn liền với sự bần cùng và phân phối thu nhập - cứu tế người cơ nhỡ, khuyến khích loại công việc thích hợp cho người khỏe mạnh nhưng thất nghiệp, và sử dụng chính sách của chính phủ như phương tiện thay đổi phân phối thu nhập. Liệu ngày nay có bất kỳ ai ủng hộ các biện pháp của Mill để đạt được những mục tiêu này hay không, vẫn không quan trọng bằng việc thừa nhận sự nỗ lực của ông khi kết hợp khái niệm công bằng xã hội với kinh tế thị trường.

Tái phân phối thu nhập trong Lý thuyết và trong Thực tế

Năm 1845, tiểu luận *"The Claims of Labour"* của Mill phác họa một chương trình công ích minh họa rõ sự phân biệt trong kinh tế học giữa "tính quy phạm" và "tích cực" mà ông đã làm trong tác phẩm ban đầu, *On Logic*. Lưu ý đến việc tập hợp xung lượng kích thích xã hội chủ nghĩa trong tái phân phối thu nhập. Mill khẳng định sự đáng khát khao của các chính sách tái phân phối thu nhập dành cho người nghèo. Thế nhưng, thêm một lần nữa, ông khẳng định vấn đề là một trong những biện pháp, chứ không phải mục đích. Mill không bị tác động bởi những đề xuất của phái xã hội chủ nghĩa và lãng mạn. Vì hầu hết họ đều tìm cách cải thiện điều kiện của người nghèo bằng cách tăng lương đơn thuần - một chương trình Mill cho là nguy hiểm vì những người biện hộ cho họ từ chối gắn liền sự khuyến khích dân số với đề xuất lương của họ. Căn cứ vào tính chất con người và động cơ lẽ ra được hình thành bằng những đề xuất này, Mill kết luận việc tăng tỉ lệ sinh sẽ xóa sạch thu nhập từ lương. Điều cần thiết là sự thay đổi trong thói quen sống của giai cấp lao động. Mill nhận xét:

> "Nếu toàn bộ thu nhập quốc gia phân chia cho họ qua tiền lương hay tiền thuế cứu trợ người nghèo, thì cho đến khi có sự thay đổi trong chính bản thân [những người lao động], có thể không có sự cải thiện nào bền vững trong tình trạng bên ngoài của họ" *(Essays,* trang 375).

> Mill có tầm nhìn đầy ác mộng của các giai cấp khác đông hơn ngày càng lệ thuộc vào nhà nước, viện dẫn kinh nghiệm của Ireland và Pháp trong khía cạnh này *(Later Letters,* trang 44).

Ông xem sự lệ thuộc phúc lợi như một hình thức nguy hại nhất của cái xấu, và thật không may, một bài học mà người nghèo học dễ hơn người khác.

Sau khi phủ nhận đề xuất của trường phái xã hội chủ nghĩa và lãng mạn trong việc tái phân phối thu nhập đang xung đột với bản chất con người. Thay vào đó Mill đi đầu trong hệ thống tự giúp trên cơ sở giáo dục và

khuyến khích kinh tế tích cực. Như Bentham, ông ủng hộ giáo dục công lập. Mặc dù biện pháp bị Hạ viện làm cho thất bại vào năm 1834, nhưng Mill ủng hộ đề xuất của Chadwick cho rằng chính phủ chịu chi phí giáo dục trẻ em bần cùng. Ông phân tích giáo dục như sự hiểu biết theo nghĩa rộng, ông thường ủng hộ những thay đổi khai thác "khẩu vị dành cho giá trị Tư bản chủ nghĩa" trong số những người lao động. Một biện pháp như thế là kế hoạch chính phủ cho người nghèo vay nhằm cải thiện tiện nghi sinh hoạt của họ. Mill nhạy cảm với thực tế trợ giúp của chính phủ thường hữu ích, đôi khi cần thiết, để khởi đầu các chương trình cải thiện mà một khi thích hợp có khả năng giúp họ tự xoay xở mà không cần phải giúp đỡ thêm.

Quả thật, quan điểm này nhất quán với sự ủng hộ của Mill về thu nhập tối thiểu dành cho người lao động nghèo. Hỗ trợ công cộng cũng luôn là liều thuốc bổ hơn là thuốc an thần, Mill lập luận:

> "... miễn là sự hỗ trợ không phải là để miễn trừ sự tự giúp như thế, bằng cách tự thay thế dành cho sức lao động, kỹ năng, sự thận trọng của chính con người, mà được hạn chế để cung cấp anh ta có hy vọng tốt hơn khi đạt được thành công bằng những phương tiện hợp pháp. Do đó điều này là một trắc nghiệm đối với tất cả chương trình từ thiện và nhân đạo nên được mang lại, cho dù có dự định dành cho lợi ích của cá nhân hay giai cấp hay không, và liệu có được thực hiện bằng sự tự nguyện hay bằng nguyên tắc của chính phủ hay không". *(Principles,* Robson (biên tập), trang 961).

Mill không muốn đặt hết lòng tin vào hội từ thiện tư nhân, vì ông xét đến tính không đồng đều khi ban phát các lợi ích. Ngoài ra, Mill lập luận cảnh bần cùng có tác dụng bên ngoài (nghĩa là phí tổn) đối với cộng đồng rộng lớn hơn (nghĩa là tội phạm, nghề hành khất), vì thế phải nên giải quyết bằng chính sách công cộng hơn là hội từ thiện tư nhân[6].

Ngoài các biện pháp tích cực đề cập ở trên, Mill đề nghị xóa bỏ những tác dụng gây nản chí đối với người nghèo. Ông khiển trách chính phủ vì không x[illegible]lựng loại khuyến khích kinh tế và pháp lý thích hợp trong cấu trúc kinh[illegible]. Nhất là, ông giao cho chính phủ trách nhiệm xóa bỏ mọi hạn chế, mọi rào cản nhân tạo, hệ thống pháp lý và tài chánh cố gắng giúp người nghèo để thúc đẩy sự cải thiện cho chính họ. Trong số những mục này, Mill cho rằng phương pháp cứu chữa những khiếm khuyết trong luật đối tác thông thường, khiến cho sự thí nghiệm công bằng những kinh nghiệm

---

[6] Vấn đề "người không làm mà hưởng" tồn tại khi không một cá nhân riêng biệt nào có động cơ đóng góp từ thiện vì anh ta cho rằng người khác đã đóng góp. Chẳng hạn, đây là lập luận cổ điển đối với sự cung cấp phòng thủ quốc gia của chính phủ.

vốn chung của người nghèo là không khả thi. Thậm chí, lý thú hơn nữa là đề xuất của Mill sửa chữa lại hệ thống thuế chuyển nhượng đất.

Cục Thuế Trước bạ thu thuế chuyển nhượng đất với số lượng nhỏ nhất, trong khi lệ phí theo luật định đều như nhau cho dù chuyển nhượng đất nhiều hay ít. Kết quả là sự giảm sút động cơ đầu tư vào bộ phận nông dân nghèo. Mill lập luận nếu người nghèo tìm được cách tiết kiệm, thì những hạn chế kinh tế trong hệ thống pháp lý dành cho điều đó không có đầu ra đầu tư nào được mở cho tiết kiệm của họ. Hệ thống thuế đất vì thế mang giá trị âm khi hình thành khả năng tái phân phối.

Tóm lại, Mill muốn bổ sung thông qua chính sách của chính phủ, một kế hoạch thu nhập tối thiểu sử dụng các tác động của thị trường nhằm duy trì sự khuyến khích công việc. Rõ ràng ông tin rằng "tình trạng luân lý thấp" của người nghèo có thể bị ảnh hưởng tích cực khi đối mặt với sự hỗ trợ công cộng, miễn là "khi có hiệu lực đối với mọi người, nó dành cho tất cả mọi người sự khuyến khích mạnh mẽ để thực hiện mà không có nó thì không thể". *(Principles,* Robson (biên tập), trang 961).

PHÁI HIỆU DỤNG NHƯ NGƯỜI RA CHÍNH SÁCH KINH TẾ: KINH TẾ CHÍNH TRỊ HỌC CỦA SIR EDWIN CHADWICK

Có một số bất đồng về phạm vi mà J. S. Mill là người theo chủ nghĩa tập thể, nhưng rõ ràng ông chịu nhiều ảnh hưởng của tư tưởng chính trị Jeremy Bentham. Ông bênh vực cho tài sản cá nhân, tự do cá nhân và chính phủ phân quyền, thậm chí đôi lúc có vẻ ông muốn thỏa hiệp những mục đích này với luân lý hiệu dụng mang lại nhiều công ích nhất đến số người đông nhất. Bạn và đồng minh của ông, Edwin Chadwick, đều kính cẩn nghiêng mình trước bàn hương án hiệu dụng, và tính kiên trì của ông trong tư cách một công chức hoàn hảo tạo ra nhiều tác dụng có ảnh hưởng sâu rộng đối với chính sách kinh tế, xã hội Anh. Tóm lại, Chadwick luôn nhúng tay vào chiếc bánh của những người theo chủ nghĩa can thiệp từ năm 1830 đến 1890.

Tính cách độc đoán của Chadwick khiến ông bị nhiều người ghét, một số người sợ, nhưng người ta hầu như không thể nghi ngờ về nghị lực vô biên của ông. Tích cực tham gia vào việc thiết kế và bổ sung quyền lập pháp kinh tế, xã hội Anh trong hơn 30 năm, Chadwick có công làm động lực dẫn đến nhiều cải tiến trong Luật Tế bần, cung cấp nước, thoát nước, xử lý nước thải, y tế công cộng, phục vụ công dân, kiến trúc học đường, giáo dục trẻ em bần cùng và nhiều chương trình khác. Với Bentham, ông cũng là một người đề xướng hàng đầu trong "nguyên tắc cạnh tranh" có được sự hồi sinh trong thời đại của chính chúng ta. Thế nhưng, không như Mill, ông ít có tín nhiệm như một "nhà kinh tế học nghiêm túc". Cùng với sự tín nhiệm này, những người viết tiểu sử của ông gần như xem ông là

luật sư và công chức. Chính vì điều này, hoàn toàn không thể tìm thấy bất kỳ ai trong thế kỷ 19 nhìn thấy rõ ràng hơn ông tính đa dạng và loại vấn đề kinh tế mà người ra chính sách hiện đại đang đương đầu.

Pháp luật và Kinh tế học

Chadwick học ngành luật, nhưng ông từ bỏ cuộc đời của một luật sư để chọn nghề công chức. Ông đồng cảm với "thế giới quan" của Bentham, nhất là đối với thuyết lập pháp của ông đặt nền tảng trên thuyết Hiệu dụng. Ông cũng thông thạo kinh tế học Ricardo. Di sản tri thức này củng cố thêm nhận thức của Chadwick rằng sáng kiến cá nhân là động lực chính của tiến bộ xã hội. Trong suốt đời mình ông luôn lên tiếng bênh vực cho nguyên tắc này và thường ủng hộ sự thay đổi trong cấu trúc xã hội hiện hữu để gìn giữ vai trò tự do của sáng kiến cá nhân.

Những gì Chadwick mang đến cho phái Bentham là thiên tài quản lý lấp đầy khoảng trống giữa thuyết Hiệu dụng và thông lệ công chức. Thuyết lập pháp của Bentham dựa trên sự phủ nhận thuyết nhận dạng *tự nhiên* quyền lợi cá nhân và công ích của Adams Smith và sự thay thế bằng các công cụ định chế nhằm mang lại sự nhận dạng quyền lợi *nhân tạo*. Quan điểm của ông là phải sắp xếp nghĩa vụ và hình phạt bằng cách loại bỏ hay ít nhất thủ tiêu cái động cơ đưa đến cái hại chung qua hành động cá nhân hay xí nghiệp. Nhưng sự bổ sung thực tế của quan điểm này đòi hỏi phải nhận thức rõ về công ích. Quan điểm cá nhân của Bentham cho rằng công ích là tổng các quyền lợi cá nhân chất đầy những khó khăn phân tích vì liên quan đến những so sánh hiệu dụng-giữa cá nhân với nhau (xem Chương 6). Trái lại, Chadwick định nghĩa công ích theo nghĩa tính hiệu quả kinh tế: Bất cứ điều gì giảm bớt sự lãng phí kinh tế phải được tìm thấy trong công ích. Dưới khẩu hiệu này, Chadwick tán thành cải cách hành chính bao quát trong sự đưa ra cả công ích và quyền lợi cá nhân.

Có lẽ ví dụ nhằm minh họa tiếp cận của Chadwick đối với cải cách định chế thông qua sự vận dụng-khuyến khích. Đặt nặng việc cải thiện hệ thống vệ sinh, qua đó giảm bớt tử suất trong số tội phạm ở Anh khi chở họ sang Úc, Chadwick lưu ý chính phủ Anh phải trả phí tổn thống nhất cho thuyền trưởng các tàu khi chuyên chở tù nhân đi khỏi một cảng của Anh. Dĩ nhiên, thuyền trưởng nhận thấy họ có thể tối đa hóa lợi nhuận bằng cách chở càng nhiều tù nhân càng tốt miễn sao họ được an toàn mà không gây nguy hiểm cho tàu và tối thiểu hóa phí tổn (lương thực và nước uống, v.v...) đối với tù nhân trên đường đi. Tỉ lệ sống sót của tù nhân qua hệ thống khuyến khích này thấp hơn 40%, bất kể lời yêu cầu nhân đạo khẩn thiết cải thiện điều kiện vệ sinh. Sau khi đánh giá tình hình, Chadwick thay đổi hệ thống chi trả sao cho thuyền trưởng nhận được lệ phí cho mỗi tù nhân còn sống khi *đến* Úc.Trong một thời gian ngắn, tỉ lệ

sống sót tăng thật ấn tượng đến 98½ % ("*Opening Address*"). Tất cả những gì cần thiết là phải làm cho thuyền trưởng có động cơ bảo vệ hàng hóa của mình - vì thế tạo ra sự nhận dạng nhân tạo giữa công ích (nghĩa là sự an toàn của tù nhân) và quyền lợi cá nhân (nghĩa là lợi nhuận của người chủ tàu).

Kinh tế học Tội phạm, Tòa án và Cảnh sát

Thuyết Hiệu dụng của Bentham cũng cung cấp nền tảng tâm lý cho thuyết hành vi con người của Chadwick, điều đó nổi rõ trong đề xuất của Chadwick năm 1829 để thành lập lực lượng cảnh sát đô thị ở thành phố London. Báo cáo của Chadwick về cảnh sát, chuẩn bị cho Ủy ban chọn lọc của Sir Robert Peel[7], là thành công xuất sắc của nguyên tắc Bentham và cũng là cỗ xe hiệu quả giới thiệu "nguyên tắc dự phòng" của Chadwick, trở thành nền tảng cho nhiều cải cách sau này của ông. Theo nguyên tắc này, cách bảo đảm nhất giảm lãng phí không phải làm giảm tính không hiệu quả theo thực tế mà phải giữ cho chúng không xuất hiện lần đầu tiên. Chadwick là người cuồng tín đối với nguyên tắc dự phòng, ông luôn ngụ ý rằng biện pháp dự phòng thường đi kèm với kinh tế học tiền tệ rộng lớn.

Hành vi Tội phạm

Chadwick là người tin tưởng nhiệt thành vào tính ưu việt của nghiên cứu thống kê, ông thường tiến hành "điều tra hiện trường" về tính chất vấn đề cần phải có giải pháp hành chính. Cách đặt vấn đề trực tiếp của ông về tội phạm tạo ra mô tả sơ lược hành vi như sau: ông biết kẻ cắp thiếu kiên nhẫn với lao động đều đặn, không thích sử dụng cơ bắp, thích nhàn hạ, không dễ gì làm thoái chí với mức răn đe hình phạt, giá trị toàn cảnh là sự thành công "liên tục". Tóm lại, Chadwick nghĩ rằng tội phạm đã chọn lựa hợp lý trên cơ sở mức thu nhập tiền bạc liên quan đến sự chọn "nghề" của họ. Câu trả lời điển hình của Chadwick từ điều tra hiện trường là sự hỏi vặn của một người Pháp trước câu hỏi tại sao ông lại chọn đời sống của một tội phạm. Tù nhân đáp lại:

> "Tôi luôn giữ mình trong giới hạn điều độ: tuy nhiên trong cương vị một kẻ trộm cắp tôi thừa nhận mình có 18 quan một ngày. Nhưng nếu sống bằng nghề thợ may trước đây tôi chỉ kiếm được 3 quan. Tôi nói cho anh biết - *các anh* có lương thiện sống bằng thu nhập ấy hay không?" ("*Preçis*," trang 391).

Chadwick kết luận rằng cá nhân tính toán lợi ích và phí tổn khi can phạm vào các hành động phi pháp, và khi thu được bất kỳ chiến lợi phẩm,

---

[7] Ngày nay cảnh sát Anh được gọi là "bobbies" để tưởng nhớ Sir Robert, người đã xây dựng thành công lực lượng cảnh sát đô thị vào năm 1829 - mặc dù gặp rất nhiều phản đối.

thì lợi nhuận *dự tính* sẽ nhỏ hơn xác suất bị bắt và kết án. Ông không phủ nhận khẳng định trước đây của Bentham và nhiều người khác rằng sự thỏa hiệp giữa tính chất khắt khe của hình phạt và sự không chắc chắn của nó, nhưng nghiên cứu của Chadwick phủ nhận tầm quan trọng của hình phạt nghiêm khắc như một biện pháp ngăn chặn tội phạm. Nghiên cứu thực nghiệm của ông giúp ông tin hai thực tế quan trọng: (1) quản lý cảnh sát hiện hữu và luật học đặt phí tổn rủi ro kết hợp với tội phạm ở mức rất thấp, mặc dù hình phạt rất nghiêm khắc, và (2) xác suất cao của việc bị bắt và kết án là cái ngăn chặn tội phạm hiệu quả hơn.

Tính hiệu quả của cảnh sát

Chadwick nhất mực cho rằng phòng chống tội phạm là trách nhiệm chung của cảnh sát *và* công chúng, nhưng ông hướng sự chú ý của mình vào cải cách hành chính làm cho cảnh sát trở thành một lực lượng phòng chống hiệu quả hơn. Đề xuất của ông vấp phải vấn đề đền bù cho cảnh sát, kinh tế học quản lý và đổi mới công nghệ.

Chadwick nhận thấy sự kết hợp mật thiết giữa chất lượng thi hành luật pháp và sự đền bù cho những người thực thi. Ông nhận thấy lương cảnh sát ở Anh quá thấp cũng như khuyến khích kẻ trộm càng ngày để ý đến tài sản có giá trị cao hơn:

"Sao cho tiền thưởng lớn đưa ra khi tìm được vật". (*Preventive Police*, trang 254).

Giải pháp cho vấn đề lương là phải đặt lương cảnh sát trên sức sản xuất, nhưng Chadwick không thể nghĩ ra một tiến trình hoạt động cho việc làm này vì không có khả năng đánh giá những dịch vụ phòng chống thực sự. Như là một giải pháp tốt thứ hai ông cho rằng việc điều chỉnh tiền lương dựa trên sự so sánh tội phạm liên can trong quyền xét xử của cảnh sát với tội phạm liên can trong những quyền xét xử khác nơi mà tài sản trong tình thế tương tự. Sự thiếu chính xác do sự khác biệt giữa tội phạm thực tế và tội phạm theo báo cáo hoặc trong tỉ lệ tội phạm báo cáo, dĩ nhiên, vẫn còn tồn tại trong một hệ thống như thế, và như Chadwick công nhận, duy nhất chỉ cải thiện được trong việc tập hợp và tính chính xác trong dữ liệu tội phạm có thể chỉnh sửa những khiếm khuyết này.

Đối với hầu hết các vấn đề kinh tế học quản lý, Chadwick là nhân vật theo chủ nghĩa tập quyền. Ông nhất mực nói đi nói lại sự đáng mong muốn về một cơ quan do trung ương quản lý trong việc tập hợp và phân phát dữ liệu tội phạm, kể cả mô tả tài sản bị mất cắp. Trong hàng ngũ của cơ quan cảnh sát truyền thống, ông không thừa nhận sự chuyên môn hóa và phân công lao động như những nguyên tắc hiệu quả dự phòng. Chadwick cho rằng nơi nào sự cản trở mang tính khách quan, thì hiệu quả tối đa ở nơi đó sẽ được tăng cường bằng sự phân tán địa lý các "đầu vào" phòng chống. Về mặt vật lý, dập tắt đám cháy dễ hơn (do đó giảm bớt thiệt hại tài sản) nếu

phát hiện và dập tắt được tiến hành ngay sau khi cháy. Sự hợp nhất giữa cảnh sát và lực lượng PCCC vì thế bố trí nhiều nhân viên ở hiện trường hơn, do đó giảm được thời gian chậm trễ trong việc phát hiện và dập tắt đám cháy. Chadwick quan niệm dựa trên hiệu lực của một nguyên tắc khoa học: "Hiệu lực của một người trong dịch vụ chữa cháy ở trong vòng ½ dặm còn đáng giá hơn 4 người ở cách đó ¾ dặm, bằng 6 người ở cách đó 1 dặm, và bằng 8 người ở cách đó 1½ dặm ("*Police and the Extinction of Fires*," trang 426). Lợi ích bổ sung của sự hợp nhất sẽ là tính hiệu quả được cải thiện trong việc tìm ra khí argon. Chadwick xem khí này không phải là kết quả không đáng kể, vì dự đoán đáng tin cậy có thể dập tắt số vụ cháy cố tình trong đô thị London chiếm đến 1/3 tổng số.

Một số đề xuất của Chadwick để nâng cao xác suất bắt giữ tội phạm mang tính chất đổi mới mà không cần công nghệ dưới dạng phải thêm vốn đầu tư. Ví dụ, ông ủng hộ việc thay thế sĩ quan đồng phục bằng mật thám mặc thường phục, thay đổi cuộc tuần tra của lực lượng tuần tiễu để phát hiện kẻ trộm tiềm năng. Ông cũng tán thành việc sử dụng đèn đường nhiều hơn và tốt hơn như vật ngăn chặn tội phạm. Nhưng trong khả năng tưởng tượng, Chadwick dự đoán sử dụng ô tô tuần tiễu trong khi thực thi luật hiện đại. Ông mô tả đề xuất khiêm tốn nhất của mình như sau:

> "Trong tư cách một người được ủy quyền điều tra tổ chức nhiều ảnh hưởng, tôi đề xuất một người tuần tra chạy xe ba bánh cùng với hai người khác trang bị súng lục. Người tuần tra bằng xe ba bánh sẽ đi tuần mỗi giờ tám dặm thay vì ba dặm. Sẽ không nghe tiếng chân bước, người tuần tra cứ làm thinh đi khắp các quận ngoại ô. Nếu nhận thấy có ai đó bị mắc bẫy và chạy trốn, người tuần tra tăng tốc xe ba bánh để đuổi theo và bắt kịp họ, vì xe ba bánh hiện nay đạt đến vận tốc có thể là 18 dặm/giờ. Từ hai người trở lên khả năng khó trốn gia tăng (*Tricycles*, trang 435).

Kinh tế học tư pháp

Trong số những phí tổn dành cho những kẻ phạm luật không chỉ là xác suất bị bắt mà còn là xác suất bị kết án. Chadwick thừa nhận xác suất của hình phạt không phải là giá trị riêng lẻ trong mỗi trường hợp mà đúng ra là một kết quả phối hợp của một loạt các xác suất riêng biệt có thể phát triển trong mỗi giai đoạn thuộc tiến trình tư pháp. Ngoài khả năng đang bị phát hiện, theo dõi hay tìm thấy (được ngành cảnh sát kiểm soát), Chadwick dẫn chứng:

1 Khả năng, nếu phát hiện và bị bắt, bị truy tố

2 Khả năng sai sót trong việc định khung hình phạt

3 Khả năng hủy bỏ bản cáo trạng của bồi thẩm đoàn

4 Nhiều khả năng ngẫu nhiên trong tiến trình xử án, như loại trừ chứng cứ, phẩm chất của nhân chứng, luật sư, thẩm phán và ban bồi thẩm.

Công kích hằn học nhất của Chadwick đối với các định chế hiện hữu nhắm vào hệ thống bồi thẩm đoàn. Ông đặt tên "pháp đài khai man trước tòa", một hệ thống tạo cho kẻ phạm pháp:

> "Mọi khả năng (trốn thoát) phát sinh từ ngu dốt và thiếu kỹ năng của cả trong bồi thẩm đoàn và nhân chứng" ("*Preventive Police*," trang 298).

Ông dự đoán tội phạm vì thiếu nhân viên chuyên môn trong số các bồi thẩm sẽ tự do nhiều hơn là vì hành động bất chính của các thẩm phán, và ông kêu gọi bãi bỏ hệ thống bồi thẩm đoàn như một biện pháp làm tăng phí tổn đối với kẻ phạm pháp nhưng đồng thời không tăng xác suất kết án người vô tội.

Ngoài việc bổ sung vào cải cách hợp lý hóa tiến trình xét xử tại tòa, Chadwick ủng hộ sự sắp xếp định chế làm giảm phí tổn cá nhân truy tố tội phạm hay cung cấp thông tin cần thiết cho tiến trình xét xử. Hợp lý hóa thủ tục xét xử bản thân nó làm giảm phí tổn cung cấp thông tin, vì phí tổn chủ yếu đối với nhân chứng là thời gian làm chứng ở tòa. Chadwick cũng viện dẫn những phí tổn khác đối với nạn nhân tội phạm - sự chậm trễ do hạn chế những phiên tòa tư pháp chi cho một quyền xét xử hay thẩm phán, và sự ngược đãi của thẩm phán đối với một số nhân chứng. Tiếp cận tổng thể của ông đối với các cải cách tiến trình trong trường hợp này, cũng như trong mọi vụ án khác, về cơ bản mang tính kinh tế. Ông tuyên bố:

> "Chúng ta nên ghi nhớ sự giản dị hóa, tính khẩn trương, tính chắc chắn và sự tự do của phí tổn, là những tính chất đáng mong muốn nhất trong hình sự cũng như trong các tiến trình khác". (" *Preventive Police*," trang 294).

Vệ sinh công cộng và giá trị thời gian

Mặc dù Chadwick là người đi đầu không thể phủ nhận trong phong trào vệ sinh công cộng nói chung ở Anh trong thế kỷ 19, đặc điểm cơ bản trong cải cách hệ thống vệ sinh do đề xuất của ông liên quan đến việc phân phối nước. Hệ thống này yêu cầu người tiêu dùng phải chịu phí tổn đưa nước từ điểm phân phối đến nhà vì người ta yêu cầu phải mua nước từ các địa điểm trung tâm. Giá mua nước không nhiều nhưng phí tổn toàn bộ rất cao vì thời gian cần thiết để chuyên chở nước đến điểm sử dụng. Phân tích tình hình của Chadwick làm cho biết phí tổn cơ hội thời gian. Ông nêu rõ:

> "Nếu người lao động hay vợ con anh ta không dùng đến, thậm chí với lao động trả lương thấp nhất hay trong nghề đan tất, thì phí tổn xách nước về vô cùng cao" (*Report on the Sanitary Condition of the Labouring Population*, trang 142).

Chadwick công nhận rằng *toàn bộ* chi phí nước là tổng số của giá mua nước cộng với mức lương cơ hội cho mỗi giờ nhân với số giờ cần thiết để

xách nước về nhà dùng. Phải cung cấp khuyến khích kinh tế thích hợp nhằm cải thiện vệ sinh cá nhân, ông kêu gọi giảm phí tổn nước toàn bộ bằng cách mang nước đến tận nhà. Thêm một lần nữa, giải pháp vấn đề công cộng đòi hỏi thành lập sự nhận dạng quyền lợi cá nhân. Kết quả (công ích) đáng mong muốn của hệ thống vệ sinh trong nhà có thể được đảm bảo bằng cấu trúc thích đáng của các khuyến khích kinh tế. Cũng quan trọng là việc Chadwick thừa nhận giá trị thời gian và thêm vào giá trị này như một biến số liên quan trong phát biểu chính sách kinh tế có hệ thống.

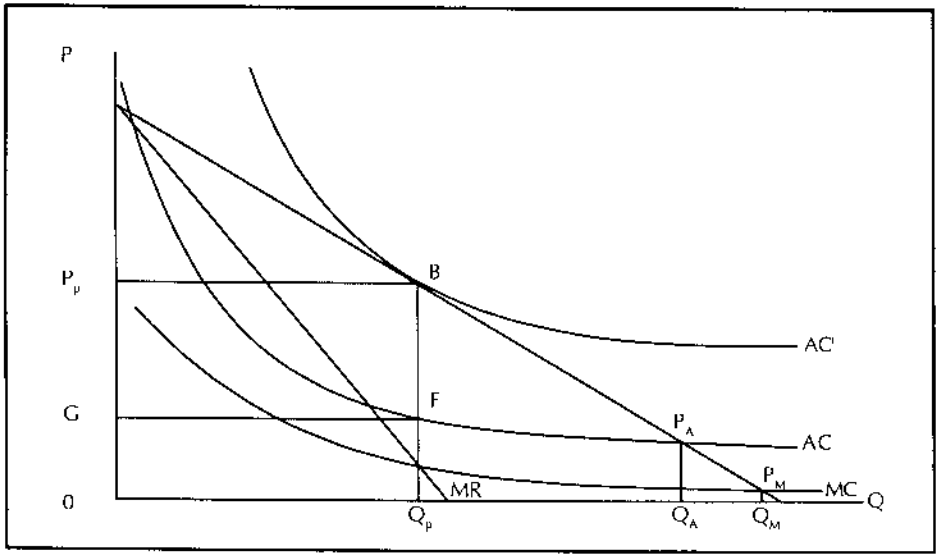
Hình thức định chế cạnh tranh

Quan điểm cho rằng chức năng của chính trị và bộ máy tư pháp bao gồm việc thay đổi các cấu trúc định chế của xã hội cũng như mang đến tư lợi cho cá nhân phải hành xử theo cách có ích đối với công ích là một quan niệm dứt khoát theo kiểu Bentham. Cũng có một số thiên vị "chuyên chế" đối với quan niệm này vì thực tế chính trị Bentham được tạo điều kiện tốt nhất bằng cách tập trung quyền sở hữu và kiểm soát quyền sở hữu tài sản trong tay chính quyền trung ương[8]. Chadwick hầu như xem việc kiểm soát tập quyền (tập trung) là điều kiện tiên quyết để giảm lãng phí, và ông cũng cam kết với nguyên tắc này đến mức ông phát biểu có hệ thống khái niệm cạnh tranh để điều tiết với nhu cầu cấp bách của chính quyền trung ương.

Sau 30 năm nghiên cứu, thiết kế và phát biểu có hệ thống vô số chính sách công cộng, Chadwick củng cố quan điểm của ông theo phương thức can thiệp chính đáng của chính phủ và trình bày trong "tờ quan điểm" gửi đến Hiệp hội Thống kê Hoàng gia. Viện dẫn sự đồng tồn tại của các nguyên tắc cạnh tranh "chính đáng và không chính đáng", Chadwick làm ngược hẳn với quan điểm chính thống (cho rằng đối thủ số đông giữa các doanh nghiệp trong bối cảnh chia thị phần) với khái niệm cạnh tranh "mới" của ông giữa một vài nhà thầu để giành quyền *độc quyền* phục vụ toàn bộ thị trường. Chadwick gọi khái niệm trước là "sự cạnh tranh trong lĩnh vực" còn khái niệm sau là "sự cạnh tranh cho lãnh vực". Mô tả sự ủng hộ liên tục của mình đối với nguyên tắc sau, Chadwick tuyên bố:

> "Trái với hình thức cạnh tranh ấy [trong lãnh vực], Tôi đề xuất như nguyên tắc quản lý, sự cạnh tranh "cho lãnh vực", nghĩa là, toàn bộ lãnh vực phục vụ nên làm ra vẻ thay mặt công chúng để cạnh tranh - ra vẻ là điều kiện duy

[8] Đúng ra về điểm này Mill và Chadwick cùng kết hợp về vấn đề chính sách kinh tế. Chadwick là người ủng hộ chế độ trung ương tập quyền trong khi Mill ngờ vực sự tập trung quyền hành của trung ương.



HÌNH 9-1

Không có những quy định giá và/ hoặc hợp đồng số lượng, phí tổn trung bình sẽ tăng từ *AC* đến *AC'*, kết quả tạo ra sự chuyển phúc lợi từ độc quyền sang xã hội bằng GP_pBF. Nếu chính phủ cụ thể hóa cung cấp số lượng Q_A nhất định, thì bỏ thầu sẽ tiếp tục cho đến khi đạt đến P_A.

nhất mà tính hiệu quả cũng như sự rẻ tiền nhất, mang tính khả thi, nghĩa là sự sở hữu, bằng một đồng vốn hay bằng một sự thành lập, của toàn bộ lãnh vực, có thể được quản lý hiệu quả nhất và kinh tế nhất bằng một, với đầy đủ sự an toàn đối với công chúng trong việc tiến hành phục vụ tiên quyết trong một thời gian nhất định". (*Results of Different Principles*, trang 385).

Chadwick có khái niệm ban đầu về "công ích" - những khái niệm tạo ra lợi ích bên ngoài đối với người sử dụng trực tiếp -và chính đối với việc sản xuất những hàng hóa này ông tìm cách áp dụng mạnh mẽ nhất nguyên tắc cạnh tranh trong lãnh vực thị trường. Nỗ lực bổ sung hay thực thi một hệ thống cạnh tranh dựa trên quyền sở hữu tài sản phân quyền được Chadwick cho rằng lãng phí, vì thế ông đề xuất một hệ thống thay thế. Chính phủ, đại diện cho xã hội, mua toàn bộ cổ phần của các nhà sản xuất cạnh tranh và mở rộng các hợp đồng, thông qua tiến trình đấu thầu, đối với quyền độc quyền cung cấp công ích. Chadwick gọi nguyên tắc này là "quản lý hợp đồng".

Theo nghĩa hiện đại hơn, nguyên tắc Chadwick có thể giải thích bằng Hình 9-1. Đường cong phí tổn dốc âm là đường cong của ngành công ích, doanh nghiệp vận tải hay độc quyền tự nhiên. Nhà độc quyền tối đa hóa lợi nhuận sẽ tạo ra số lượng Q_p và bán ra với giá P_p. Quan điểm của Chadwick là dựa vào một số điều kiện và chỉ định quyền sở hữu tài sản

thay thế, sự tồn tại của độc quyền tự nhiên không cần ám chỉ giá và lợi nhuận độc quyền. Nhất là, dựa vào sự cung co dãn của các nhà thầu cạnh tranh hiện có và phí tổn của sự thông đồng giữa nhà thầu ở mức khá cao, chính phủ có thể mua một số nhỏ các doanh nghiệp đang cạnh tranh và tiết lộ cho vụ đấu thầu quyền độc quyền cung cấp hàng hóa hay dịch vụ đang nhắc đến.

Nhiều thỏa thuận định chế và hợp đồng có thể xảy ra trong bối cảnh này. Chính phủ có thể hay không thể cung cấp nhà máy cố định và thiết bị vốn. Thời gian hợp đồng có thể là thời gian ấn định, hay được tái ký theo ý muốn của chính phủ. Tính chắc chắn và/hoặc thông tin hoàn hảo có thể hay không thể khoác lên một bộ phận hay một số đối tác. Ví dụ, xử lý lợi nhuận trời cho có thể là một phần trong mô hình. Dĩ nhiên, giải pháp thay đổi tùy theo tính chất giả định.

Một số giải pháp có thể chứng minh qua Hình 9-1. Chúng ta cứ cho rằng tính chắc chắn và thông tin hoàn hảo tồn tại ở một bộ phận trong chính phủ và những nhà thầu và cứ cho rằng chính phủ cung cấp vốn cố định. Khi đó, vấn đề là phải điều nghiên tính chất quy định hợp đồng thay đổi giải pháp ra sao. Rõ ràng, nếu các nhà cung cấp đưa ra giá tối đa cho chính phủ mà không có quy định giá và/hoặc hợp đồng số lượng, thì giải pháp vẫn giữ nguyên không đổi, ngoại trừ chuyển phúc lợi từ độc quyền sang xã hội hóa. Sự chuyển như thế được mô tả trong Hình 9-1 bằng số lượng GP_pBF. Kết quả sẽ làm tăng phí tổn trung bình đối với nhà cung cấp trúng thầu đến AC', tạo ra "giải pháp tiếp tuyến" Chamberlan (xem Chương 18) giữa AC' và đường cong cầu ở giá P_p.

Trường hợp thông thường hơn - trường hợp mà Chadwick mô tả đặc điểm trong ví dụ đường sắt - là tình huống trong đó chính phủ theo hợp đồng nêu cụ thể một số số lượng tối thiểu (và/hoặc là chất lượng) được đề nghị và để cho các nhà cung cấp tiềm năng tham gia vào tiến trình đấu thầu. Nếu cho rằng chính phủ cụ thể hóa trong hợp đồng phải cung cấp một số số lượng Q_A, thì cuộc đấu thầu sẽ tăng đến giá P_A, ở đây chỉ thu được lợi nhuận thông thường. Điểm quan trọng là nguyên tắc của Chadwick đạt đến giải pháp "cạnh tranh" (nơi thu nhập bình quân bằng phí tổn trung bình và lợi nhuận kinh tế bằng 0), một khả năng thông qua quyền sở hữu công cộng và điều hành của tư nhân. Tất cả điều này ngụ ý tiến trình đấu thầu cạnh tranh, căn cứ vào sự chỉ định quyền sở hữu tài sản thay đổi, ít nhất cũng ước chừng như một số kết quả của mô thức cạnh tranh chính thống, nơi sự cạnh tranh được xác định như một cơ cấu thị trường gồm nhiều doanh nghiệp độc lập, doanh nghiệp đối thủ. Liệu đây có phải là kết quả thực tế hay không còn tùy thuộc vào vô số tác động định chế, kể cả mô hình hợp nhất, thiết kế hợp đồng, phí tổn thu thập thông tin và v.v...

Đề xuất chính sách của Chadwick: Áp dụng quản lý hợp đồng

Cấp nước

Nghiên cứu của Chadwick về điều kiện cấp nước và y tế công cộng ở London cho thấy rằng vấn đề là một độc quyền tự nhiên[9]. Vì thế ông xem việc cạnh tranh trong lãnh vực này là không thích đáng. Ông nhận thấy lãnh vực dịch vụ hiện hành chia thành bảy công ty riêng biệt, một số công ty này trở thành độc quyền đa hình thức, là bản sao các điều kiện thuận tiện của nhau, sao cho hai hay ba bộ đường ống cùng chạy xuống nhiều đường, cung cấp nhỏ giọt lượng nước không đầy đủ với chất lượng kém và thường có hại. Chadwick tính rằng sự hợp nhất theo nguyên tắc quản lý hợp đồng sẽ tiết kiệm 100.000 bảng Anh mỗi năm, sau đó dùng để khai thác, phát triển những đường ống cấp nước mới.

Chadwick lưu ý các công ty khí đốt trong thành phố Paris cạnh tranh trong tình huống hầu như giống hệt với độc quyền tự nhiên. Chính phủ nghiên cứu về phí tổn và điều kiện cung cấp của một số công ty khí đốt độc lập nhận thấy giá tiền phải trả là quá đáng. Lúc ấy thành phố thực hiện hợp nhất theo nguyên tắc Chadwick, kết quả khách hàng trả thấp hơn 30%, chất lượng khí đốt cung cấp tốt hơn, và giá trị tài sản của cổ đông tăng 24% (*Results of Different Principies*, trang 388). Chadwick đưa ra chứng cứ bổ sung của hai công ty khí đốt ở miền bắc Anh và phí tổn cung cấp khí đốt chính của họ giảm gần như là 2/3 sau khi áp dụng loại hợp nhất mà ông bảo vệ.

Đề xuất cải cách quản lý nước ở London của ông đã bị bác, do sự phản đối quyết liệt từ quyền lợi bất di bất dịch. Như thể phải nói lời sau cùng, Chadwick nhất mực khẳng định việc sử dụng hình thức cạnh tranh truyền thống trong suốt thập niên những năm 1850, người tiêu dùng phải gánh chịu giá cả cao hơn, cổ đông có lợi nhuận bấp bênh, và công chúng chưa được cải thiện thích đáng trong chất lượng nước và hệ thống phân phối.

Đường sắt

Trong những năm 1860, Chadwick trở thành người ủng hộ hàng đầu quốc hữu hóa đường sắt ở Anh. Lập luận của ông không ủng hộ chính phủ *điều hành* đường sắt mà đúng ra là hợp nhất theo nguyên tắc quản lý hợp đồng. Theo quan điểm của Chadwick, đường sắt là độc quyền tự nhiên mang đặc điểm không thống nhất trong quản lý và cạnh tranh lãng phí.

---

[9] Người ta cho rằng độc quyền tự nhiên phải tồn tại khi về kỹ thuật có nhiều hiệu quả hơn một nhà sản xuất hay doanh nghiệp riêng lẻ. Trong một số trường hợp, sự sống còn của một doanh nghiệp riêng lẻ là kết quả tự nhiên của sự cạnh tranh giữa một số doanh nghiệp.

Thế nhưng, ông không muốn thừa nhận sự trùng hợp của quyền sở hữu và quản lý. Bề ngoài, ông có vẻ như theo truyền thống bất can thiệp khi ông cho rằng:

"Chính phủ hoàn toàn không có khả năng quản lý sản xuất trực tiếp, hay bất kỳ những gì khác mang đặc điểm quản lý" (*On the Proposal That the Railways Should Be Purchased by the Government*, trang 202).

Tuy nhiên, cùng lúc đề xuất của ông lại kêu gọi tập trung quyền hành vào tay chính quyền trung ương. Ngoài ra, vào năm 1860, Chadwick viện dẫn sự thực hiện thành công của chính phủ trong kế hoạch quản lý hợp đồng khi cung cấp dịch vụ bưu chính.

Lễ tang

Áp dụng nguyên tắc quản lý hợp đồng do Chadwick đề xuất không dừng lại ở sự lãng phí do độc quyền tự nhiên gây ra.

Nhiều thông tin và phí tổn nghiên cứu đối với người tiêu dùng thường tạo ra nguồn cạnh tranh không hoàn hảo. Chadwick thừa nhận thực tế này trong phân tích thị trường lễ tang ở London và Paris. Thêm một lần nữa ông đề nghị giải pháp là quản lý hợp đồng.

Dựa vào nghiên cứu ban đầu, Chadwick dự đoán rằng ở London có khoảng 600, 700 người làm dịch vụ lễ tang để thực hiện khoảng 120 đám tang mỗi ngày, sao cho có khoảng 6 người đảm trách một đám tang. Mặc dù tình huống thị trường bên ngoài có vẻ mang tính cạnh tranh ở mặt cung cấp, nhưng Chadwick nhận dạng một số đặc điểm ở mặt cầu làm thay đổi mức độ cạnh tranh:

"... trong tình huống có người chết, không có thời gian tìm kiếm hay dọ hỏi để làm cho các bên có khả năng chọn lựa dựa theo sự so sánh chi phí, nên dịch vụ trong thực tế mang tính độc quyền. Chi phí đối với người còn sống thuộc mọi giai cấp ngoài giai cấp bần cùng, và đặc biệt là đối với giai cấp công nhân cơ khí đáng kính nhất, hình thành một bổ sung tai hại cho những điều xấu và phiền toái khi tử thần cướp mất một người thân, mặc dù tiền phải trả thường rất cao, đặc điểm dịch vụ mang lại trong mỗi khía cạnh là đặc điểm khó chịu và ti tiện, thích hợp với điều kiện xã hội, tôn giáo hạ lưu". (*Results of Different Principles*, trang 388).

Ngoài những tình huống này, độc quyền buộc phải trả cho dịch vụ tang lễ khuyến khích "tang lễ tại nhà" dẫn đến nguy cơ vệ sinh và y tế.

Nghị viện phớt lờ đề nghị của Chadwick, nhưng ở châu Âu, nhất là trong các thành phố Munich, Frankfurt, Berlin, và Paris, việc thực hiện nguyên tắc của ông đã đi quá xa trong việc làm giảm nhẹ hay loại trừ những điều xấu này. Ở Paris phí mai táng được điều tiết (trong khi không phải là hệ thống lý tưởng vì phí phải trả gồm cả tiền thuế giúp sự thờ cúng công cộng) là minh họa lợi ích mà ông nghĩ là rút ra từ sự cạnh tranh của lãnh vực này:

"Ở Paris, cũng như ở các thành phố khác thuộc châu Âu, ở những cách khoảng tính bằng năm đủ để làm đổi mới việc chuyên chở, cơ sở vật chất... toàn bộ lãnh vực phục vụ cho việc mai táng người quá cố được đặt trong sự cạnh tranh, vì hợp đồng mang lại cho dịch vụ tang lễ ở mức độ vật liệu, trang trí và phục vụ, phù hợp với tập quán và nguyện vọng của nhiều tầng lớp khác nhau trong xã hội, chia ra thành 9 loại, mức phí thay đổi từ 15 xu đến 145 bảng Anh... Trong hệ thống cạnh tranh này cho lãnh vực này tỏ ra chiếm ưu thế ở châu Âu, công chúng có sự phục vụ cao cấp hơn, và có sự chọn lựa nhiều hơn, cũng như sự bảo vệ đối với người còn sống nhiều hơn không được cung cấp trong quốc gia này". (*Results of Different Principles*, trang 389-390).

Nghiên cứu vấn đề thêm nữa, Chadwick dự tính tổng phí tổn của 28.000 lần mai táng ở Paris khoảng 80.000 bảng Anh năm 1843, trong khi phí tổn ước tính 45.000 lần mai táng ở London cùng sự cạnh tranh trong lãnh vực là 626.000 bảng Anh. Chadwick kết luận theo cơ cấu tỉ lệ ở Pháp, các tang lễ ở London lẽ ra phải có phí tổn 166.000 bảng Anh, tiết kiệm 460.000 bảng Anh, mà ông quy trực tiếp vào tỉ lệ thống nhất. Vì thế, quyền hạn độc quyền tạo ra bằng phí tổn thông tin cao có thể được loại trừ hay ít nhất giảm bớt bằng cách áp dụng nguyên tắc quản lý hợp đồng.

KẾT LUẬN

Bằng việc cố gắng phân tích các biến cố và mô tả chính sách kinh tế trong thời đại của riêng mình, các tác giả cổ điển như Senior, Mill, và Chadwick cùng với các nhà tư tưởng ban đầu như Malthus và Ricardo, đã ấn định giai đoạn đối với những phát triển chính sách trong thế kỷ 20. Mặc dù thời đại đã thay đổi, nhưng nhiều vấn đề cách đây một thế kỷ mà kinh tế học Tư bản chủ nghĩa ở Anh hiện nay đang phải đối mặt. Vì thế, không có gì phải ngạc nhiên khi các nhà kinh tế học hiện nay và các nhà khoa học xã hội khác đang suy nghĩ lại nhiều vấn đề lâu đời hơn, trong một số trường hợp rút lại ý kiến của mình, mặc dù với sự hỗ trợ của các kỹ thuật nghiên cứu, phân tích tiên tiến hơn.

Các nhà kinh tế học cổ điển buộc phải giải quyết hậu quả của những hình thức cạnh tranh thị trường và công nghiệp đang phát sinh. Nơi nào thị trường không cung cấp kết quả tối ưu (xóa đói giảm nghèo, cải thiện vệ sinh cá nhân, tử tù, "sao chép" không cần thiết, v.v...), rõ ràng những thay đổi pháp lý và lập pháp có thể tác động khi đưa ra khuyến khích đạt đến những giải pháp kinh tế, xã hội "đáng mong muốn hơn". Sự khác biệt giữa các nhà kinh tế trong tư cách người ra chính sách, khi ấy cũng như hiện nay, chủ yếu nằm trong loại và số lượng can thiệp có vẻ là cần thiết hay thật ra là tối ưu. Sự khác biệt giữa Mill và Chadwick nói chung mang tính chất cung thông tin cho vấn đề này.

Cả hai Mill và Chadwick đều nằm trong truyền thống Bentham, cùng ủng hộ sự can thiệp của chính phủ. Vào đầu năm 1832, Mill chứng minh sự can thiệp lập pháp dựa trên những ảnh hưởng bên ngoài và nguyên tắc "người không làm mà hưởng". Sự khác biệt chính giữa ông và Chadwick là Mill vẫn hoài nghi về sự hợp nhất quyền hạn chính trị và kinh tế trong chính quyền trung ương. Chadwick có khuynh hướng xét những ảnh hưởng bên ngoài ở mọi nơi, ông không đề ra giới hạn thực tế cho sự mở rộng của chính quyền trung ương này. Mặc dù Mill đồng cảm với một số cải cách của Chadwick, nhưng ông không tán thành tất cả, nhất là việc gia tăng tập trung. Như Chadwick, Mill nghĩ sự khuyến khích và áp lực cạnh tranh nên được hình thành trong các định chế kinh tế xã hội để cải thiện nhân loại. Cùng lúc, ông không thể hòa giải quyền sở hữu chính phủ mở rộng và sự kiểm soát các phương tiện sản xuất với thuyết chủ nghĩa Tư bản cạnh tranh truyền thống do Smith truyền cảm hứng.

Có lẽ hơn những người đương thời, J. S. Mill nắm bắt sự xuất hiện của chế độ dân chủ đại diện và tài nguyên của nó với tình trạng bình đẳng trong các tình huống. Ông tìm một sự cam kết mới giữa con người và môi trường của họ và tin tưởng rằng giáo dục và di sản chủ nghĩa Tự do của quốc gia ông sẽ hoạt động theo cách mà mọi công dân đều chia sẻ tự do và tài sản theo cách công bằng hơn. Mặt khác, Chadwick lại rất ít tín nhiệm.

THAM KHẢO

Baysinger, Barry, và Robert Tollison. "*Chaining Leviathan: The Case of Gladstonian Finance*," *History of Political Economy*, tập 12 (Hè 1980), trang 206-213.

Chadwick, Edwin. "*Preventive Police*," *London* Review, tập 1 (1829), trang 252-308.

———. *Report on the Sanitary Condition of the Labouring Population of Great Britain*, M. W. Flinn (biên tập). Edinburgh: Edinburgh University Press, 1965 [1842].

———. "*Results of Different Principles of Legislation and Administration in Europe; Of Competition for the Field, as Compared with Competition within the Field of Service*," *Royal Statistical Society Journal*, tập 22 (1859), trang 381-420.

———. "*Opening Address*," *Journal of the Royal Statistical Society of London*, VI 25 (1862).

———. "*On the Proposal That the Railways Should Be Purchased by the Goverment*," *Journal of the Society of Arts*, tập 9 (tháng 2/1866), trang 203ff.

——. *"The Police and the Extinction of Fires,"* trong B. W. Richardson (biên tập). *The Health of Nations: A Review of the Works of Edwin Chadwick,* tập 2. London, Longmans, 1887.

———. *"Precis of Preventive Police,"* trong B. W. Richardson (biên tập), *The Health of Nation: A Review of the Works of Edwin Chadwick,* tập 2. London: Longmans, 1887.

——. *"Tricycles for Police,"* trong B. W. Richardson (biên tập), *The Health of Nations: A Review of the Works of Edwin Chadwick,* tập 2. London: Longmans, 1887.

[Mill, J. S.] *"Lord Brougham's Speech on the Poor Law Amendment Bill" Monthly Repository,* tập 7 (1834), trang 597.

[Mill, J. S.] *"The Proposed Reform of the Poor Laws," Monthly Repository,* tập 8 (1834), trang 361.

Mill, J. S. *Principles of Political Economy,* W. J. Ashley (biên tập). New York: A. M. Kelley, Publishers, 1965 [1848].

——. *Principles of Political Economy,* trong J. M. Robson (biên tập), *Collected Works,* tập 2 và 3. Toronto: University of Toronto Press, 1966 [1848].

——. *Letters of John Stuart Mill,* 2 tập, H. S. R. Elliot (biên tập), London: Longmans, 1910.

——. *Essays on Economics and Society,* trong J. M. Robson (biên tập), *Collected Works,* tập 4 và 5. Toronto: University of Toronto Press, 1967.

———. *The Later Letters of John Stuart Mill, 1848-1873,* trong F. E. Mineka và D. N. Lindley (biên tập), *Collected Works,* tập 14-17. Toronto: University of Toronto Press, 1972.

Senior, N. W. *Industrial Efficiency and Social Economy,* tập 2. New York: Henry Holt, 1928.

——. *Selected Writings in Economics.* New York: A. M. Kelley, 1966.

PHẦN 3

PHẢN ỨNG VÀ THAY THẾ THUYẾT CỔ ĐIỂN TRONG THẾ KỶ 19

John Maynardkeynes Karl Marx Alfred Marshall William Stanley Jevons Adam Smith

CHƯƠNG **10**

CHỦ NGHĨA XÃ HỘI VÀ CHỦ NGHĨA LỊCH SỬ

GIỚI THIỆU

Từ khi tác phẩm tiên phong của Adam Smith ra đời năm 1776 và hành động bước ngoặt của John Stuart Mill năm 1848, xuất hiện một số sự kiện xã hội, chính trị và kinh tế mang ý nghĩa quan trọng. Tuyên ngôn độc lập Mỹ, được soạn cùng năm với tác phẩm *Wealth of Nations* của Smith, đánh dấu sự ra đời của một quốc gia mới và cuộc phát động đấu tranh giành độc lập kinh tế. Ở châu Âu, tác động của tái tổ chức xã hội tiếp theo sau Cách mạng Pháp ảnh hưởng khắp châu lục. Trùng hợp với hai sự kiện chấn động này là sự phát triển vững chắc của xã hội công nghiệp và hệ thống nhà máy ở Anh, châu Âu và Mỹ.

Hệ thống nhà máy báo hiệu những biến đổi quan trọng trong cảnh quan xã hội và kinh tế. Nhiều tác giả đương thời cảm thấy giai cấp công nhân bị quấy rầy bởi nhiều phí tổn của những thay đổi này trong hình thức dời chỗ kinh tế và đông nghịt người ở đô thị. Giới phê bình trong thời kỳ đặt ra nhiều câu hỏi lợi ích của công nghiệp hóa và hiệu lực của hệ thống phân tích đều phải tìm để giải thích kết quả và xung lượng của một xã hội công nghiệp mới. Vì thế, thế kỷ 19 là chiến trường tri thức trong các thể loại trong văn học, phương pháp luận và các cuộc đấu về phân tích ở phạm vi nhỏ hơn trong các ngành khoa học xã hội.

Không phải mọi quốc gia đều là bãi chiến trường với cùng mức độ. Chẳng hạn nước Anh và châu Âu bị cách biệt tri thức cũng như địa lý. Nước Anh đã có truyền thống cá nhân chủ nghĩa lâu đời ít nhất từ thời của John Locke. Chủ nghĩa này được phản ánh trong chính phủ Nghị viện của Anh (chế độ quân chủ giới hạn), tồn tại bên cạnh chế độ quân chủ chuyên chế của châu Âu trong thế kỷ 18 và đầu thế kỷ 19. Được kiềm chế bằng quan điểm bảo thủ của Edmund Burke về thay đổi xã hội, chủ nghĩa cá nhân Anh và chủ nghĩa Tự do thoát khỏi sự kiện xã hội chấn động của Cách mạng Pháp và đạt đỉnh điểm, trong lĩnh vực kinh tế, trong những trước tác quen thuộc với ngày nay của Adam Smiths và các nhà kinh tế học cổ điển.

Trái lại, tư tưởng ở châu Âu, phần lớn chịu ảnh hưởng của chủ nghĩa duy lý Cartesia, phủ nhận những vấn đề duy vật trong việc tìm kiếm chân lý bên trong. Các triết gia châu Âu trong thế kỷ 18 và đầu thế kỷ 19 đều chú ý nhiều đến hoạt động tập thể hơn là cá nhân. Ví dụ, Rousseau cho rằng quyền sở hữu tài sản là chất truyền dẫn tiến bộ cá nhân và xã hội mà còn là sử dụng tài sản đáng mong muốn của xã hội. Và Hegel xem tự do không phải theo chiều hướng của Locke, như mối quan hệ giữa cá nhân và tập thể, mà dưới dạng *sự kết hợp* với những yếu tố khác: gia đình, nhà thờ và nhà nước. Vì thế, không có gì đáng ngạc nhiên, khi những công kích đầu tiên về kinh tế chính trị học cổ điển được nghĩ ra trên bờ biển châu lục hơn là bờ biển nước Anh.

Với ngoại lệ của Rousseau, tất cả những triết gia nổi tiếng của thời đại Ánh sáng Pháp xem lịch sử như sự phát triển không ngừng của nhân loại hướng về lý lẽ và chân lý. Trên vũ đài kinh tế, quan điểm này có vẻ được biện minh bằng sự mở rộng nhanh chóng sản xuất và sức sản xuất trong nửa đầu thế kỷ 19. Nhưng cùng tiến bộ nhanh chóng như thế không được thực hiện trong lĩnh vực xã hội. Giai cấp công nhân thường nhận lương thấp, phải làm nhiều giờ, và phải cật lực làm việc trong điều kiện tồi tệ nhất. Do đó trong suốt thế kỷ 19, có nhiều nỗ lực để "xã hội hóa" kinh tế học bằng những chiến sĩ thuộc giai cấp cần lao.

Liên kết mật thiết với những tư tưởng xã hội chủ nghĩa là dòng tư tưởng xuất hiện gần cuối thế kỷ 18, trở nên dễ phân biệt trong nửa đầu thế kỷ 19: quan niệm cho rằng xã hội tiến triển hay tiến bộ thông qua một loạt các giai đoạn, giai đoạn sau cao hơn giai đoạn trước. Quan niệm này xuất hiện lần đầu tiên như thuyết lịch sử, sau này trở thành thuyết kinh tế.

Tiên phong trong tiếp cận mới này là triết gia Pháp Condorcet (1743-1794). Ông cho rằng sự phát triển lịch sử là chủ đề của luật pháp chung chung và nhiệm vụ của sử gia là phải phát hiện những bộ luật qua đó con người tiến bộ "hướng về chân lý và hạnh phúc". Condorcet kêu gọi một ngành khoa học mới, dựa trên lịch sử, "dự đoán sự tiến bộ của loài người, để hướng dẫn và tăng tốc tiến bộ ấy". Ngành khoa học mới phải mang tính thực nghiệm, chứ không phải duy lý. Condorcet viết:

> "Quan sát những gì con người đã có và những gì con người hiện có ngày nay trực tiếp dẫn đến những biện pháp đảm bảo và tăng tốc tiến bộ hơn nữa mà bản chất con người cho phép anh ta hy vọng". *(Esquisses d'un tableau historique des progres de l'esprit humain,* trang 4).

Một phần được khuấy động bằng triết học duy lý trong thời kỳ Ánh sáng, Cách mạng Pháp và kết quả cách mạng chứng tỏ rằng chỉ riêng lý lẽ không thể mang lại sự hoàn thiện xã hội, như những người duy lý trước đây giả định. Vì thế Condorcet xem như sai sót của quá khứ, và nhất là của cuộc Cách mạng Pháp như một bộ phận trong giai đoạn quá độ trên

tuyến trình dẫn đến sự hoàn thiện xã hội. Trong nghiên cứu tính chất lịch sử , Condorcet nhận thức rõ thực tế sự phát triển tiến bộ xã hội gập ghềnh hơn sự phát triển kiến thức. Ông quy sự chậm trễ này trong phát triển xã hội cho thực tế lịch sử, cho đến thời điểm ấy luôn là lịch sử của *cá nhân* chứ không phải lịch sử *quần chúng nhân dân*. Do đó, nhu cầu và hạnh phúc của xã hội hy sinh cho nhu cầu và hạnh phúc của một ít người. Cordorcet tìm cách sửa lại điều này bằng cách làm cho lịch sử phải nghiên cứu quần chúng nhân dân. Vì thế ông hình thành hai chủ đề quan trọng mà trong một số biện pháp làm nền tảng cho hầu hết những ý kiến phê bình chủ nghĩa Tư bản trong suốt thế kỷ 19: quan điểm luật phát triển lịch sử "tự nhiên" và quan điểm lịch sử "chủ nghĩa tập thể" như sự nghiên cứu quần chúng nhân dân.

SAINT-SIMON, SISMONDI VÀ LIST: MINH HỌA TƯ TƯỞNG TIẾN HÓA CỦA CHÂU ÂU

Quan điểm các "giai đoạn" tiến bộ trong sự phát triển lịch sử và kinh tế được mở rộng, đầu tiên do Henri Saint-Simon, kế đến là Simonde de Sismondi và Friedrich List. Kết hợp với nhau, tác phẩm của họ cung cấp một minh họa tiêu biểu của tiếp cận lịch sử tiến hóa đối với sự phát triển kinh tế. Mỗi người đều góp phần cho sự phát triển của cách tiếp cận này theo cách của riêng mình.

Saint-Simon: Nhà tiên tri của xã hội công nghiệp

Claude Henri de Rouvroy Comte dc Saint-Simon (1760-1825) vừa là người lập dị vừa là nhà tiên tri. Sinh ra trong dòng dõi quý tộc Pháp, Saint-Simon khẳng định mình là hậu duệ của Charlemagne, người mà nghe nói thường xuất hiện cạnh Saint-Simon trong thời gian ông bị cầm tù trong Cách mạng Pháp. Theo giải thích của Saint-Simon, Charlemagne giao cho ông một trọng trách: phải cứu lấy Cộng hòa Pháp khi Cách mạng Pháp vừa nổ ra, Saint-Simon chắc chắn không hề tỏ ra khiêm tốn về tầm quan trọng của mình. Người ta kể rằng ông dạy cho người hầu mỗi ngày phải đánh thức ông và van lơn: "Thưa Đức ông le Comte, hãy thức dậy, đức ông có nhiều việc trọng đại phải làm hôm nay".

Thế nhưng, bất chấp tính lập dị của mình, Saint-Simon chứng tỏ mình có khả năng phân tích sắc sảo về các tiến trình xã hội; kinh tế. Ông thành công trong việc thành lập trường phái cho các môn đệ, ông ảnh hưởng nhiều đến các nhà tư tưởng quan trọng như Auguste Comte, Karl Marx, và John Stuart Mill.

Lý lẽ và nhận dạng quyền lợi giai cấp

Trong kinh tế học, ảnh hưởng của Saint-Simon về phương pháp nhiều hơn về

phân tích. Như biểu thị nói trên, ông phát triển thuyết lịch sử tiến hóa, mà thư ký của ông, Auguste Comte sau này tinh lọc thành thuyết lịch sử "ba giai đoạn". Về cơ bản, điều nghiên lịch sử của chính Saint-Simon cho thấy phép đặt kề nhau *hai* hệ thống xã hội trái ngược. Hệ thống thứ nhất (tiền Cách mạng Pháp) dựa trên lực lượng quân sự và sự chấp nhận không phê phán niềm tin tôn giáo, hệ thống thứ hai (Pháp sau Cách mạng) dựa trên khả năng công nghiệp và sự chấp nhận tự nguyện kiến thức khoa học. Đối với Saint-Simon, khoa học và công nghiệp là đặc điểm chuẩn của thời hiện đại, sự quan tâm chính của ông là phải tổ chức lại xã hội như phải tháo bỏ những rào cản để cả hai đều phát triển. Ông nghĩ tăng sản xuất dẫn đến phúc lợi sau này trong xã hội. Do đó:

> "Sản xuất những vật hữu dụng là mục đích duy nhất hợp lý và tích cực mà các xã hội chính trị có thể tự mình ấn định". *(Oeuvres de Saint-Simon et d'Enfantin,* XVIII, trang 13).

Mặc dù đây là khái niệm phúc lợi tương tự được các nhà kinh tế học cổ điển chấp nhận, Adam Smith chứng minh có thể thực hiện bên ngoài chính trị bằng sự dựa vào nguyên tắc tư lợi. Trái lại, Saint-Simon tìm thấy chìa khóa tăng sản xuất bằng *lý lẽ* và nhận dạng quyền lợi *giai cấp*. Sự hoài nghi về tư lợi của ông được củng cố bằng những phát hiện của ông trong nghiên cứu lịch sử sự phổ biến quyền lợi đang gia tăng đi kèm với tiến bộ của nền văn minh. Vì thế ông cảm thấy sự hợp tác kinh tế và tổ chức công nghiệp sẽ tạo ra tự phát từ sự tiến bộ xã hội. Saint-Simon tuyên bố:

> "Tất cả mọi người đều kết hợp với nhau bằng quyền lợi sản xuất chung, bằng nhu cầu mà tất cả họ đang có để an toàn trong công việc và tự do trong trao đổi. Vì thế, những người sản xuất trên mọi vùng đất về cơ bản đều là bằng hữu. Không có gì ngăn cản con đường họ kết hợp, và sự liên kết các nỗ lực của họ là điều kiện không thể thiếu nếu công nghiệp là phải đạt đến uy thế mà nó có thể và nên có". *(Oeuvres,* XIX, trang 47).

Tái tổ chức xã hội

Mục đích chính của trật tự mới của Saint Simon là phải tăng sự kiểm soát của con người đối với sự vật, chứ không phải đối với con người. Do đó, "kiểm soát" ngụ ý trong cơ cấu tổ chức do ông đề xuất không phải là chính phủ theo nghĩa truyền thống mà đúng ra là *quản lý công nghiệp*. Saint-Simon rất chống đối chính phủ và sự can thiệp của chính phủ trong lĩnh vực công nghiệp. Ông viết:

> "Chính phủ luôn làm thiệt hại nền công nghiệp khi chính phủ xen vào công việc của ngành này, làm thiệt hại ngay cả trong những trường hợp khi chính phủ cố gắng khuyến khích công nghiệp". *(Oeuvres,* XVIII, trang 186).

Bất kể yêu cầu kiên quyết và nhiệt thành của ông trong tái tổ chức, nhưng Saint-Simon hiếm khi tỏ ra dứt khoát hay thậm chí nhất quán

trong tính chất cụ thể của tổ chức công nghiệp trong thời hiện đại. Việc thiếu tính nhất quán này trong nhiều chương trình tái tổ chức khác nhau của ông có lẽ chứng nhận suy nghĩ không ổn định của ông về tổ chức xã hội tối ưu trong một xã hội công nghiệp, nhưng cũng phản ánh nhận thức của ông rằng hình thức tổ chức thích hợp nhất là tương đối về lịch sử và vì thế chủ đề phải thay đổi.

Điều Saint-Simon rõ ràng ủng hộ là tính chuyên môn kỹ thuật của nghệ sĩ, khoa học gia và giới lãnh đạo công nghiệp được chính thức thừa nhận và sử dụng trong nhận thức và hoạch định công trình công cộng nhằm gia tăng phúc lợi xã hội. Vấn đề ưu tiên hàng đầu trong bảng liệt kê công trình công cộng của Saint-Simon là xây dựng cầu, kênh, dự án thoát nước, khai hoang và cung cấp giáo dục miễn phí.

Trong kế hoạch của ông đối với một "nghị viện công nghiệp", Saint-Simon phác họa chương trình tổ chức kinh tế sử dụng tài năng của thành phần ưu tú trong khoa học và công nghiệp. Nghị viện công nghiệp này, theo khuôn mẫu của chính phủ Anh, bao gồm ba hội đồng. Thứ nhất (Hội đồng phát minh) sẽ gồm 300 thành viên: 200 kỹ sư dân dụng, 50 nhà thơ, 25 họa sĩ, 15 kiến trúc sư và 10 nhạc sĩ. Nhiệm vụ chính của hội đồng này theo Saint-Simon, là phác họa kế hoạch công trình công cộng "được tiến hành để tăng của cải nước Pháp và cải thiện điều kiện cư dân trong nước" *(Oeuvres,* XX, trang 51). Hội đồng thứ hai (Hội đồng thẩm tra) gồm 300 thành viên, đa số là các nhà toán học và khoa học vật lý. Công việc là đánh giá tính khả thi và sự đáng mong muốn các dự án do hội đồng thứ nhất đề xuất và cũng phát triển một kế hoạch tổng thể đối với giáo dục công cộng. Sau cùng, hội đồng thứ ba (Hội đồng thừa hành) với số lượng không nói rõ bao gồm đại biểu của mỗi ngành công nghiệp. Hội đồng thứ ba là quan trọng nhất trong kế hoạch tổng thể, thực thi quyền phủ quyết đối với mọi dự án đã được Hội đồng phát minh và Hội đồng thẩm tra đề xuất và phê duyệt, cũng như định mức thuế.

Một số tác giả sau này giải thích nghị viện công nghiệp của Saint-Simon như thiết kế dành cho một nền kinh tế kế hoạch hóa hoàn toàn. Tuy nhiên, bản thân Saint-Simon hạn chế khái niệm kế hoạch hóa tập trung chỉ đối với sản xuất của các công trình công cộng, và trong điểm này ông không nằm ngoài truyền thống kinh tế cổ điển. Ví dụ, Adam Smith, lưu ý chính phủ nên cung cấp:

> "... những định chế công cộng ấy và những công trình công cộng ấy, mặc dù chúng có thể nằm ở mức thuận lợi cao nhất đối với một xã hội quan trọng, thế nhưng, với tính chất như thế, lợi nhuận không thể hoàn trả lại chi phí đối với bất kỳ cá nhân hay số lượng nhỏ cá nhân nào, vì thế không thể nghĩ rằng bất cứ cá nhân hay số lượng nhỏ cá nhân phải dựng lên hay duy trì". *(The Wealth of Nations,* trang 681).

Tuy nhiên Saint-Simon đã vượt khỏi kinh tế học cổ điển trong những khía cạnh khác. Ví dụ, ông gây chú ý bằng nhận xét về Keynes khi lập luận rằng chính phủ, nếu cần, nên cung cấp việc làm cho người khỏe mạnh và hỗ trợ người tàn tật.

Cuối cùng, sự chuyển hướng quan trọng của Saint-Simon khỏi chủ nghĩa Tự do kinh tế cổ điển là sự hoài nghi của ông về tính tư lợi như tác động định hướng và ông nhất quyết cho rằng nên thay thế bằng hợp tác và nhận dạng quyền lợi giai cấp. Nơi nào sản xuất có liên quan đến hàng hóa cá nhân, thì nơi ấy Saint-Simon đơn thuần ủng hộ sự liên minh lỏng lẻo của các hiệp hội chuyên ngành:

> "Ít nhiều và liên kết... để cho phép sự hình thành của họ trong một hệ thống phổ biến bằng cách được hướng dẫn hướng về mục tiêu công nghiệp thông thường" *(Oeuvres,* XXII, trang 185).

Dĩ nhiên, "mục tiêu công nghiệp thông thường" là tăng sản lượng. Những hiệp hội công nghiệp có thể góp phần cho tính hiệu quả kinh tế trong sản xuất bằng cách chia sẻ kiến thức và kỹ thuật giữa các thành viên trong hiệp hội. Saint-Simon không hề cho rằng quyền lợi của những hiệp hội này sẽ xung đột với quyền lợi của xã hội nói chung. Trái lại, ông nhất quyết thú nhận rằng tất cả mọi người đều đóng góp vào kết quả của tiến trình sản xuất. Tuy nhiên, Saint-Simon bổ sung thêm một số đặc điểm vào đề xuất của ông. Ví dụ, ông khẳng định hình thức tổ chức kinh tế, xã hội mới:

> "... phải tuân thủ trực tiếp với quyền lợi của đa phần dân số đông nhất, họ phải được xem là kết quả chính trị chung suy luận từ nguyên tắc luân lý thần thánh, *tất cả mọi người phải tự xem mình là anh em, họ phải quan tâm đến việc giúp đỡ người khác". (Oeuvres,* XXII, trang 116-117).

Trong những năm sau này, tác phẩm của Saint-Simon mang âm hưởng tôn giáo, sau cùng các môn đệ của ông sửa đổi học thuyết của ông đến mức không còn được thừa nhận. Chính họ là những người phát triển một học thuyết xã hội gọi là (có phần không thích đáng) học thuyết *Saint-Simon*, trong đó mọi khía cạnh ít giống với tư tưởng của người thầy. Phái Saint-Simon thường là những người có tài năng - một ít tham gia vào việc xây dựng kênh đào Suez - nhưng họ cũng là những người cuồng tín. Một số có vẻ quá độ trong việc theo đuổi những thú vui thể xác, thậm chí một nhóm nhỏ thuộc phái này bị lôi kéo vào những cuộc truy hoan thường xuyên, sự chú ý và lên án đối với một xã hội Pháp thiên về sự tự do cực đoan trong những vấn đề như thế.

Tuy nhiên, bản thân Saint-Simon có vẻ lập biểu đồ chiều hướng của chủ nghĩa Tư bản thật chính xác trong nhiều khía cạnh quan trọng. Ví dụ ông dự kiến về sự xuất hiện xã hội công ty và các ngụ ý xã hội của nó - một chủ đề mà nhà kinh tế học hiện đại John Kenneth Galbraith (xem Chương 17) thường hoàn thiện.

Simonde de Sismondi: Người chỉ trích chủ nghĩa Tư bản

Sinh ra ở Geneva, được đào tạo thành một sử gia, J. C. L. Simonde de Sismondi (1773-1848) trải qua kinh nghiệm thực tế trong ngành kinh doanh, ngành tài chánh ở Pháp khi ông còn rất trẻ. Sau này ông trở thành một trong những nhà phê bình đầu tiên và nổi bật nhất về lý thuyết và phương pháp kinh tế cổ điển trong thế kỷ 19. Như thế, ông đặt nhiều cơ sở dành cho phương pháp phân tích sau này được trường phái lịch sử Đức đề xuất (xem phần dưới).

Sismondi người chỉ trích

Nghiên cứu tác dụng của cách mạng công nghiệp bằng quan điểm của một sử gia, Sismondi nhận xét sự hợp tác kinh tế, đặc điểm hệ thống phường hội, nhường bước cho chế độ công nghiệp trước xung đột quyền lợi giữa lao động và Tư bản. Ngoài ra, ông nhận thấy những cải thiện trong điều kiện sống của công nhân tụt hậu trong khi thời đại cơ khí mang đến số lượng của cải khổng lồ. Sự cạnh tranh không hạn chế, thay vì tăng phúc lợi xã hội, dẫn đến sự cạnh tranh khắp nơi, sản xuất trên diện rộng và cung cấp quá thừa. Đến lượt cung cấp quá thừa thúc giục khủng hoảng thương mại và suy thoái.

Trước Marx khoảng 50 năm, Sismondi đã thấy trước đấu tranh giai cấp giữa lao động và Tư bản mà kinh tế học của Marx đem ra phân tích. Trong khi Saint-Simon cho rằng sự hợp tác và tổ chức kinh tế là kết quả không thể tránh khi nền văn minh tiến bộ, Sismondi đổ lỗi cuộc đấu tranh giai cấp cho các định chế của chủ nghĩa Tư bản. Nhưng không giống Marx, Sismondi không xem cuộc đấu tranh giai cấp như một hiện tượng thường xuyên, đơn thuần chỉ là kết quả của các định chế xã hội hiện tại, có thể loại trừ thông qua những thay đổi thích hợp trong những định chế ấy. Ngoài ra, những gì Sismondi thốt ra là sự thực hiện chính xác những yếu tố nào hình thành động lực phát triển lịch sử.

Một trong những công kích đáng chú ý nhất của Sismondi về chủ nghĩa cổ điển liên quan đến máy móc. Nói chung, các nhà kinh tế học cổ điển xem việc ra đời của máy móc là có lợi vì máy móc cải thiện hiệu quả kinh tế, hạ thấp phí tổn sản xuất và giá thành sản phẩm, vì thế tăng phúc lợi xã hội. Nói cách khác, Sismondi, trong khi công nhận lợi thế máy móc làm giảm phí tổn, cảm thấy rằng những lợi ích như thế không biện minh cho thiệt hại do nạn thất nghiệp trong công nghệ gây ra. Máy móc giảm bớt công lao động thay thế cho công nhân. Ngoài ra, vì máy móc đắt tiền, thường tập trung vào các doanh nghiệp lớn hơn, đến nỗi nhiều nhà sản xuất nhỏ bị hất ra khỏi thương trường. Theo Sismondi, vì mỗi cá nhân không được sử dụng như một khách hàng, họ nhận thấy thu nhập của mình bị giảm sút đáng kể trong khi cùng lúc nhiều máy móc hơn làm ra

sản lượng nhiều hơn và khủng hoảng kinh tế chắc chắn sẽ xảy ra tiếp theo sau. Tuy nhiên, kết luận của Sismondi *không* nhất thiết đưa ra. Ông không thể nhìn thấy hay miễn cưỡng thừa nhận sự tăng sản lượng thường tạo ra các cơ hội việc làm bổ sung.

Điều quan trọng cần lưu ý là sự chỉ trích của Sismondi không nhắm vào chính bản thân máy móc mà nhắm vào tổ chức xã hội cho phép công nhận là đối tượng chịu sự cạnh tranh thất thường. Ông giải thích về vấn đề này:

> "Mỗi phát minh trong nghệ thuật, làm cho khả năng của con người trong công việc tăng gấp bội, từ khả năng cày cấy cho đến khả năng của động cơ hơi nước... Xã hội tiến bộ chỉ bằng những khám phá như thế, thông qua khám phá này, công việc của con người phải đủ đáp ứng nhu cầu của mình... Đây không phải là lỗi do sự phát triển khoa học cơ khí, mà chính là lỗi của trật tự xã hội, nếu công nhân những người có khả năng trong hai tiếng đồng hồ làm được việc mà trước đây họ phải mất đến 12 tiếng, cũng không nhận thấy mình khấm khá hơn, do đó cũng không có được nhiều thời gian tiêu khiển hơn, mà trái lại họ phải làm việc gấp 6 lần so với nhu cầu". *(Nouveaux principes d'économie politique,* I, trang 349).

Sismondi bàn về lý thuyết và phương pháp

Sự bất đồng của Sismondi với kinh tế học cổ điển ít dựa trên các nguyên tắc lý thuyết hơn là dựa trên phương pháp, mục đích và kết luận. Trong khi Nassau Senior (xem Chương 7) đấu tranh gỡ bỏ tất cả yếu tố quy phạm ra khỏi kinh tế học như để mang lại tính khoa học, Sismondi xem kinh tế học như là tập hợp con của khoa học quản lý. Vì thế trong khi Saint-Simon muốn thay thế chính phủ bằng quản lý công nghiệp, Sismondi xem chính phủ và kinh tế là những yếu tố không thể tách rời. Đối với Sismondi, kinh tế học là khoa học luân lý: "Hạnh phúc cụ thể của con người, đến mức có thể là công việc của chính phủ, là đối tượng của kinh tế chính trị học". *(Nouveaux principes,* I, trang 8). Một ngành khoa học mà bản thân nó chỉ quan tâm độc nhất đến các biện pháp làm tăng của cải mà không hề nghiên cứu những của cải như thế, theo nhận xét của Sismondi, là "ngụy khoa học".

Trong cuộc công kích tinh vi lý thuyết tư lợi, Sismondi nêu rõ cuộc đấu tranh giành lấy lợi ích cá nhân, không phải mọi ảnh hưởng cá nhân đều như nhau. Do đó, "Bất công sẽ giành chiến thắng... được sự hỗ trợ của ảnh hưởng chung được nghĩ là công bằng, nhưng thực ra, không hề nghiên cứu nguyên nhân luôn tự đặt mình vào phía mạnh hơn". *(Nouveaux principes.* I, trang 408). Ngoài ra, Sismondi lập luận trong đấu trường xã hội, sử dụng tư lợi không phải lúc nào cũng trùng hợp với quyền lợi công. Ví dụ sâu sắc của ông minh họa quan điểm này có vẻ đặc biệt liên quan đến ngày nay:

> "Chính vì quyền lợi mà một người phải cướp đoạt người hàng xóm của mình, và chính vì tư lợi mà người hàng xóm bị cướp đoạt để mặc cho anh ta làm như thế, nếu anh ta có vũ khí trong tay, và để tránh bị giết, nhưng đây không phải là

quyền lợi của xã hội mà một người nên sử dụng vũ lực còn người kia đầu hàng. Toàn bộ tổ chức xã hội trình bày trước chúng ta ở từng bước ép buộc tương tự, không phải lúc nào cũng cùng loại bạo lực như nhau, mà luôn cùng sự nguy hiểm như nhau khi kháng cự". *(Nouveaux principes,* I, trang 200).

Sismondi đặc biệt công kích phương pháp suy diễn, trừu tượng của trường phái Ricardo, thay vào đó thích phương pháp so sánh, lịch sử hơn. Mô tả đáng chú ý của ông về kinh tế học vừa là bản cáo trạng kinh tế học cổ điển vừa là lời giải thích minh bạch phương pháp của riêng ông:

"Không phải bằng các phép tính khô khan cũng như một loạt các định lý toán học, được suy diễn từ những định đề trừu tượng, được xem là chân lý không thể chối cãi... Kinh tế chính trị học được hình thành trên nghiên cứu của một người và nhiều người, phải biết rõ bản chất con người cũng như điều kiện và cuộc sống của các xã hội trong những thời điểm khác nhau và địa điểm khác nhau. Người ta phải hỏi sử gia và du khách, người ta phải tìm hiểu cái tôi của mình, không những nghiên cứu luật pháp mà còn phải nắm được luật pháp được sử dụng ra sao, không chỉ nghiên cứu trên bàn giấy xuất khẩu và nhập khẩu, mà còn phải hiểu chi tiết cụ thể của quốc gia, đi vào thâm tâm của từng gia đình, đánh giá nguồn an ủi hay đau khổ của đại đa số quần chúng, xác minh nguyên tắc quan trọng bằng quan sát chi tiết, và không ngừng so sánh khoa học với đời sống thực tế hàng ngày". *(De la richesse commerciale,* I, trang xv).

Nói cách khác, Sismondi nhận thức rõ tính phức tạp của kỷ nguyên công nghiệp, và ông cảm thấy những thuyết ít trừu tượng hơn của các nhà kinh tế học cổ điển đều không thích hợp với thời hiện đại. Ông cho rằng những lý thuyết gia cổ điển đáng khiển trách khi rút ra quá nhiều quan sát quá lỏng lẻo chỉ riêng ở nước Anh, mà không hề quan tâm đến các nước khác. Kết luận của thuyết kinh tế cổ điển, thường được xem là những nguyên tắc tuyệt đối,vì thế được Sismondi xem là giả mạo. Ngoài ra, ông kiên quyết phản đối khuynh hướng của các lý thuyết gia trừu tượng nhằm giảm bớt thói quen và tập quán tính toán. Sau cùng, Sismondi chỉ trích:

"Những ai mong muốn nhìn thấy con người bị cách ly khỏi thế giới, hay đúng ra là những người nghiên cứu những bổ sung trong cuộc sinh tồn của mình theo cách trừu tượng, và luôn đi đến kết luận không đúng với kinh nghiệm". (*Études sur l'économie politique,* I, trang 4).

Tóm lại, sử gia Sismondi quan tâm đến những giai đoạn quá độ xoay quanh việc thoát khỏi một chế độ và đi vào một chế độ khác. Trong thực tế, ông quan tâm đến việc cải thiện điều kiện của giai cấp vô sản (một thuật ngữ do ông đưa ra) trong sự quá độ này. Có thể nói rằng ông là nguồn xuất phát chuỗi nghiên cứu mà tiếng Pháp gọi là *économie sociale* ("kinh tế xã hội học"). Sismondi ảnh hưởng đến nhiều tác giả vốn không phải hoàn toàn theo chủ nghĩa xã hội mà là những người thừa nhận những cái hại của chính sách bất can thiệp không kiểm chế. Những tác giả này,

cùng với Sismondi, tìm kiếm một số ngôi nhà hạnh phúc nửa vời để gìn giữ nguyên tắc tự do cá nhân càng nhiều càng tốt.

Khi hồi tưởng quá khứ, sự phê bình trường phái cổ điển của Sismondi có phần nào được biện minh, nhưng lý lẽ của ông bị tì vết bởi sai lầm logic. Trong thuyết sản xuất quá mức của ông, Sismondi lập luận nếu tăng sản xuất là phải có ích, phải luôn *đi trước* nhu cầu gia tăng. Ông không thừa nhận khả năng tăng sản xuất bản thân nó sẽ *tạo* ra nhu cầu bổ sung. Quan tâm của Sismondi về kinh tế chính trị học dù sao cũng được tổng kết trong thuyết khủng hoảng kinh tế và sự quan tâm của ông về hậu quả khủng hoảng đối với giai cấp công nhân.

Friedrich List và Hệ thống kinh tế chính trị học quốc gia

Friedrich List (1789-1846), con trai của một công nhân người Đức làm nghề da, từ bỏ đời sống hàn lâm để trở thành nhân vật hoạt động trong chính trường Đức. Năm 1819, ông là lãnh tụ Hiệp hội các nhà sản xuất và thương gia Đức, cũng chính là linh hồn trong phong trào liên hiệp các bang ở Đức.

Sự thống nhất kinh tế, chính trị vốn là đặc điểm của nhiều nước châu Âu vào nửa đầu thế kỷ 19 nhưng hoàn toàn không có ở Đức. Hòa ước kết thúc sự tham gia của Đức trong các cuộc chiến Napoléon vẫn để lại tình trạng quốc gia này chia thành 39 bang khác nhau, hầu hết là những chế độ quân chủ riêng biệt về kinh tế và chính trị cô lập với nhau. Sự cô lập như thế chủ yếu là do kết quả của một hệ thống thuế quan phức tạp giữa các bang làm suy yếu sự trao đổi hàng hóa tự do và thoải mái. Thế nhưng, cùng lúc, lại không hề có thuế nhập khẩu. Vì thế sản phẩm thặng dư của Anh (và của nhiều nước khác) tìm đường vào thị trường Đức, và bán với giá cực thấp.

Trong những tình huống này, chính sự tồn tại quyền lợi của các nhà sản xuất và thương gia Đức bị đe dọa, vào những năm 1830, giữa các bang ở Đức nổi lên lời kêu gọi thống nhất kinh tế và biểu thuế đồng hạng. Chính phong trào này thu hút sự quan tâm và nghị lực của List.

Chính sách bảo hộ mậu dịch và các giai đoạn phát triển kinh tế

Trong phân tích của ông về hệ thống kinh tế chính trị học quốc gia, List áp dụng phương pháp nghiên cứu của Saint-Simon: quan niệm cho rằng nền kinh tế phải trải qua các giai đoạn liên tiếp nhau trước khi đi đến giai đoạn "trưởng thành". Các giai đoạn phát triển lịch sử theo List gồm: (1) man rợ, (2) mục đồng, (3) nông nghiệp, (4) công nghiệp-nông nghiệp và (5) công nghiệp-nông nghiệp-thương mại. Như Sismondi và Saint-Simon, List quan tâm nhiều đến sự quá độ giữa các giai đoạn phát triển kinh tế cũng như quan tâm nhiều đến kết quả sau cùng. Ông nhận thấy thông qua

ba giai đoạn đầu, mậu dịch tự do giữa các bang và các quốc gia sẽ phát triển nhanh nhất nhưng các nền kinh tế trong thời kỳ quá độ giữa hai giai đoạn sau cùng đòi hỏi chính sách bảo hộ kinh tế cho đến khi đạt đến giai đoạn sau cùng. Mậu dịch tự do một lần nữa được đảm bảo, khi đạt đến giai đoạn phát triển sau cùng:

> "Để bảo vệ chống lại sự thoái hóa và lười nhác của các nhà sản xuất và thương gia trong nước". *(The National System of Political Economy*, trang 143ff).

Qua sự phân loại và sự chứng nhận của List, chỉ có nước Anh đạt đến giai đoạn phát triển kinh tế cuối cùng. Tuy nhiên trong khi các quốc gia châu Âu và Mỹ cố sức để đạt đến giai đoạn cực thịnh này, thì hàng nhập khẩu của Anh cản trở ngành sản xuất trong nước phát triển. List cảm thấy cho đến khi các quốc gia đạt đến giai đoạn phát triển cuối cùng, thì sự cạnh tranh quốc tế không thể tồn tại trên cơ sở bình đẳng. Vì thế ông ủng hộ thuế quan bảo hộ đối với nước Đức cho đến khi đạt đến sức mạnh kinh tế quốc gia cao nhất.

Điều quan trọng cần lưu ý là List không phải là người theo chính sách bảo hộ mậu dịch hoàn toàn, đúng ra ông cho rằng bảo hộ mậu dịch được đảm bảo ở các giai đoạn tới hạn trong lịch sử. Tác phẩm của ông đầy dẫy những ví dụ vay mượn từ lịch sử và kinh nghiệm cho thấy sự bảo hộ kinh tế là cách duy nhất dành cho một quốc gia đang hình thành để tự thành lập. List cho rằng kinh nghiệm của Mỹ là sự xác minh cho quan điểm của ông, dĩ nhiên ông tìm thấy sự ủng hộ sẵn có ở những người theo chính sách bảo hộ mậu dịch ở Mỹ, nhất là Alexander Hamilton và Henry Carey.

Sự chỉ trích kinh tế học cổ điển của List

List cực lực phản đối những khuynh hướng theo chính thể chuyên chế, chủ nghĩa thế giới của các nhà kinh tế học cổ điển. Ông cho rằng họ rút ra các nguyên tắc khi ấy được giả định là áp dụng cho mọi quốc gia và mọi thời đại. Trái lại, thuyết và phương pháp luận của List mang nặng tính chất dân tộc chủ nghĩa và lịch sử. Thuyết các giai đoạn phát triển kinh tế của ông chẳng hạn được tính toán nhằm chứng minh tính không hiệu quả của kinh tế học cổ điển phải thừa nhận và phản ánh tính đa dạng của các điều kiện hiện có trong các quốc gia khác nhau và nhất là ở Đức.

Như Sismondi, List nói chung cho kinh tế học phải lệ thuộc vào chính trị học. Theo quan điểm của ông, đối với chính khách phải hiểu rằng sự tự do trao đổi sản phẩm lẫn nhau sẽ làm tăng của cải (như được các nhà kinh tế học cổ điển chứng minh), mà còn phải hiểu sự phân loại hành động như thế đối với chính quốc của mình. Vì thế, List lập luận mậu dịch tự do thay cho dân số hay công nghiệp trong nước là không đáng mong muốn. Ngoài ra, List không hy sinh tương lai để đổi lấy hiện tại. Ông cho rằng biên độ kinh tế quyết định trong phát triển kinh tế không phải là của cải

(được tính bằng giá trị trao đổi) mà bằng *sức sản xuất*. Theo nguyên văn của ông, "Khả năng tạo ra của cải là ... quan trọng vô hạn hơn chính của cải". *(The National System of Political Economy,* trang 108). Vì thế, tài nguyên kinh tế phải được bảo vệ sao cho đảm bảo sự sinh tồn và phát triển trong tương lai. Quan điểm này hình thành sự biện hộ cho lập luận bảo hộ mậu dịch của List, cũng nằm trong nguồn gốc lập luận[1] "công nghiệp non trẻ" phổ biến để ủng hộ biểu thuế bảo hộ.

Đối với List, mục tiêu cuối cùng của hoạt động kinh tế phải là phát triển quốc gia và tăng dần sức mạnh kinh tế. Về điều này, ông (cũng như Marx sau này) nhận thức công nghiệp không gì khác hơn là kết quả đơn thuần của lao động và Tư bản. Đúng ra, ông xem công nghiệp như lực lượng *xã hội* mà chính bản thân lực lượng này hình thành và cải thiện lao động và Tư bản. Ngoài việc tác dụng đến sản xuất hiện tại, công nghiệp còn tạo ra xung lực và hướng dẫn sản xuất trong tương lai. Vì thế, List đề nghị đưa công nghiệp vào các quốc gia kém phát triển thậm chí phải trả giá bằng tổn thất hiện tại.

Sự độc đáo của List trong lý thuyết và phương pháp kinh tế bao gồm cách sử dụng có hệ thống so sánh lịch sử như một phương tiện chứng minh tính giá trị của các vấn đề kinh tế và trong phần giới thiệu những quan điểm mới, hữu dụng trong sự tương phản với tính chính thống kinh tế của chủ nghĩa Tự do cổ điển. Khi trải rộng khuôn khổ động lực của sự phát triển kinh tế cổ điển bằng cách miêu tả phát triển kinh tế như một chuỗi các giai đoạn lịch sử tiếp nối, ông tạo ra điểm tập hợp phương pháp luận cho các nhà kinh tế thuộc trường phái lịch sử Đức. Vì thế List xứng đáng được xem là người tiên phong của trường phái này.

CHỦ NGHĨA XÃ HỘI KHÔNG TƯỞNG: OWEN, FOURIER VÀ PROUDHON

Mặc dù chủ nghĩa xã hội là tác động ấn tượng trong đời sống đương đại, nhưng chính bản thân khái niệm lại rất mơ hồ. Thuật ngữ "chủ nghĩa xã hội" thường gợi nhiều nghĩa: quyền sở hữu công cộng các tổ chức kinh tế, sự khuất phục tự do cá nhân, thủ tiêu quyền sở hữu tài sản cá nhân, điều khiển hoạt động kinh tế theo ý thức, và v.v... Trong thực tế, chủ nghĩa xã hội hiếm khi là chủ nghĩa thay thế Tư bản chủ nghĩa dứt khoát như người ta thường nghĩ. Ngày nay mỗi nền kinh tế Tư bản chủ nghĩa đều

[1] Lập luận này, tất cả sinh viên đều biết là ngoại thương, cho rằng biểu thuế cụ thể được biện minh để bảo hộ những ngành công nghiệp mới ra đời từ sự cạnh tranh nước ngoài làm phá sản cho đến khi đạt đến mức sản xuất hiệu quả giúp cho ngành công nghiệp có đủ khả năng đương đầu với cạnh tranh nước ngoài.

gồm một số yếu tố hay định chế chủ nghĩa xã hội và ngược lại. Ngoài ra, nhiều tác giả trước đây mà ngày nay chúng ta gọi là "chủ nghĩa xã hội"có thể phân biệt với nhau trên cơ sở những khác biệt triết lý đáng kể (thường xuyên). Thế nhưng có cơ sở chung giữa những tác giả như thế để phân biệt họ với các nhà kinh tế học cổ điển. Điều này đặc biệt đúng với nhóm tác giả thường được quy vào nhóm *chủ nghĩa xã hội không tưởng*[2]. Những người không tưởng xem chủ nghĩa Tư bản là phi lý, bất nhân và bất công. Họ từ chối quan niệm bất can thiệp và thuyết hài hòa quyền lợi. Tất cả trong số họ đều lạc quan về khả năng hoàn hảo của con người và trật tự xã hội thông qua sự xây dựng môi trường xã hội thích hợp.

Thử nghiệm quan trọng của Robert Owen

Sinh ra trong một gia đình xứ Wales không ai biết tiếng, Robert Owen (1771-1858) thành đạt sau khi ông đến tuổi 30. Khi làm việc và dần dần bước lên chiếc thang thành công trong ngành công nghiệp dệt, Owen quan sát những thay đổi trong đời sống kinh tế, xã hội do sự phát triển máy móc nhanh chóng. Kỳ công cơ khí của Arkwright (khung dệt), Crompton (máy kéo sợi), và Hargreaves (máy xe nhiều sợi cùng lúc) giúp Owen trở thành một người giàu có, nhưng tác động của họ cũng khiến ông chuyển sự chú ý sang tình cảnh khốn khó của công nhân dệt.

Owen không tin sự đau khổ cá nhân giữa các công nhân là điều kiện cần thiết để tích lũy của cải. Ông không thừa nhận quan điểm xã hội đang thịnh hành cho rằng bần cùng là kết quả công bằng dành cho tội lỗi của giai cấp lao động. Trong *A New View of Society* (1813), ông chuyển sang thuyết xã hội truyền thống bị đảo lộn bằng cách cho rằng tính cách cá nhân được hình thành *cho* anh ta chứ không phải *bởi* anh ta.

Tóm lại, Owen cho rằng người nghèo là khốn khổ vì họ nghèo, họ không nghèo vì họ khốn khổ! Owen lập luận rằng cải thiện môi trường xã hội của một người, là bạn đã làm người ấy khá hơn. Nguyên tắc độc nhất này là đặc điểm chính và sáng kiến trong triết lý xã hội của Owen, nhưng ông tô điểm thêm đáng kể bằng phát biểu những gì ông gọi là "nguyên tắc thật". Owen phát triển những nguyên tắc thật này trong *Report to the County of Lanark* năm 1821:

---

[2] Marx sử dụng nhóm từ này để phân biệt thuyết chủ nghĩa xã hội của ông với các thuyết khác không dựa trên cơ sở chủ nghĩa duy vật biện chứng. Điều này mang đến nhiều tranh luận liệu thuyết của chính Marx không tưởng ở mức độ ít hơn các thuyết mà ông khinh thường hay không, dù sao nhóm từ cũng có ích theo nghĩa phân loại.

1 Tính cách được hình thành phổ biến *cho* chứ không phải *bởi* cá nhân.

2 *Bất kỳ* thói quen và tình cảm đều dành cho nhân loại.

3 Tình cảm *không* thuộc sự kiểm soát của cá nhân.

4 Mỗi cá nhân được đào tạo để tạo ra nhiều sản phẩm hơn mức anh ta tiêu dùng, trong khi vẫn có đủ đất chừa cho anh ta canh tác.

5 Tự nhiên cung cấp phương tiện qua đó dân số ở mọi thời điểm đều trong tình trạng thích hợp để tạo hạnh phúc nhiều nhất cho mỗi cá nhân mà không có sự kiểm soát thói tật hay thống khổ.

6 Bất kỳ cộng đồng có thể sắp xếp, dựa trên sự kết hợp thích đáng của các nguyên tắc đề cập, theo cách không chỉ từ bỏ thói tật, bần cùng và ở mức độ rộng, sự thống khổ khỏi thế giới, nhưng cũng đặt *mỗi* cá nhân trong những tình huống trong đó anh ta sẽ thụ hưởng hạnh phúc thường xuyên hơn là hạnh phúc có thể dành cho *bất kỳ* cá nhân theo nguyên tắc được xã hội quản lý trước nay.

7 Tất cả nguyên tắc cơ bản được giả định qua đó xã hội đã được hình thành cho đến nay đều sai lầm, và được minh chứng trái ngược với thực tế.

8 Sự thay đổi tiếp theo sau sự từ bỏ những châm ngôn sai lầm này vốn mang lại sự thống khổ cho thế giới, và sự chấp nhận nguyên tắc thật, phơi bày một hệ thống gỡ bỏ và mãi mãi loại trừ sự thống khổ ấy, có thể bị ảnh hưởng mà không mảy may phương hại đến bất cứ người nào (dẫn trong *Morton*, trang 58-59).

Cơ sở chứng minh các thuyết xã hội của Owen là nhà máy New Lanark ở Scotland, nơi Owen bắt đầu công việc quản lý vào năm 1800, không lâu sau khi ông kết hôn với con gái của một nghiệp chủ. Lực lượng lao động ở New Lanark được biết là có cuộc sống phóng đãng, rượu chè be bét. Nhưng Owen không tiếp cận chức vụ quản lý ở New Lanark như công việc ở nơi khác. Ông hy vọng chứng minh thuyết của mình rằng sự thay đổi trong môi trường xã hội sẽ làm thay đổi tính cách của công nhân. Quan trọng hơn nếu xét về ý nghĩa kinh tế là nhận thức của Owen cho rằng lực lượng lao động thỏa mãn sẽ là một lực lượng hiệu quả. Ở New Lanark, Owen hạn chế lao động trẻ em, dành nhiều thời gian để giáo dục trẻ em. Ông cũng cải thiện điều kiện ăn ở của công nhân và gia đình, nâng lương, giảm giờ làm và đưa ra các đề xuất khác nhằm làm cuộc sống cư dân trong cộng đồng thêm phong phú.

Sự đầu tư có tính nhân văn của Owen ở New Lanark phải được xem là thành công. Trước sự ngạc nhiên của giới Tư bản công nghiệp, nhà máy của Owen liên tục đạt lợi nhuận đáng kể sau khi ông đưa ra cải cách. Thế nhưng, bất kể thành công xã hội và kinh tế ở New Lanark, cuối cùng Owen bị những đối tác đầu tư phẫn nộ chương trình của ông buộc phải chấm dứt. Điều này khiến ông suy nghĩ không thể chỉ dựa vào sáng kiến

cá nhân để mang lại cải cách kinh tế, xã hội lâu dài. Khi hồi tưởng quá khứ về thử nghiệm quan trọng của mình, Owen viết:

> "Sáng kiến cá nhân không tạo cho người nghèo siêng năng được giáo dục cũng như việc làm, vì trong thương mại trẻ em được đào tạo để điều khiển tất cả những điều kiện thuận tiện của chúng để mua rẻ và bán đắt, những ai tỏ ra thành thạo nhất và thành công nhất trong nghệ thuật cao quý và khôn ngoan này, trong thế giới thương mại, có vẻ như có tầm nhìn rộng và thành đạt hơn nữa, trong khi một cố gắng như thế nhằm cải thiện thói quen luân lý và làm tăng sự an ủi của những ai mà họ đang sử dụng đều được gọi là những người nhiệt tâm điên cuồng". (trích dẫn Beer, I, trang 165).

Kết quả, Owen ủng hộ vai trò rộng lớn hơn của chính phủ. Ông tìm kiếm luật về cải cách nhà máy, hỗ trợ cho người thất nghiệp, và sau cùng là một hệ thống giáo dục quốc gia. Ông còn sống để chứng kiến thử nghiệm xã hội thứ hai ở New Harmony, Indiana, thất bại trong vòng 3 năm sau khi thành lập, nhưng không may ông không sống để nhìn thấy phần lớn những cải cách do ông đề nghị được đưa vào luật. Về điều này, rõ ràng Owen đi trước thời đại, vì hầu hết những cải cách ông nêu ra hiện nay đều phổ biến trong các xã hội công nghiệp.

Charles Fourier bị vỡ mộng

Trong những lúc tỉnh táo hơn, Charles Fourier (1772-1837) tỏ ra ít lập dị, trong những lúc quá nhiệt thành có lẽ ông là người hơi bị mất trí. Khoảng giữa hai trạng thái này, ông cho thấy mình là bậc thầy với khả năng kỳ lạ và chính xác từng chi tiết nhỏ nhất trong dự đoán phát triển tương lai. Như Saint-Simon và List, Fourier cho rằng nền văn minh trải qua một số giai đoạn phát triển, mặc dù không ai nghiên cứu học thuyết của ông thật nghiêm túc. Thế giới quan của ông hầu như là cuộc "hành trình" ảo giác kéo dài: Nước Pháp thế kỷ 19 được cho là ở vào giai đoạn thứ năm của sự tiến bộ, sau khi trải qua (1) sự nhầm lẫn, (2) sự tàn bạo, (3) chế độ gia trưởng và (4) sự dã man. Sau khi trải qua thêm hai giai đoạn nữa, cuối cùng sẽ đạt đến đường dốc hài hòa hướng lên - giai đoạn sau cùng hoàn toàn hạnh phúc - sẽ kéo dài khoảng 8.000 năm. Thế nhưng, lúc ấy lịch sử tự thân sẽ thay đổi hoàn toàn, và xã hội sẽ lũy thoái theo từng giai đoạn ngược lại để trở về giai đoạn đầu.

Theo kiểu khải huyền, Fourier nêu chi tiết những thay đổi trần tục đi cùng với sự hài hòa: sáu mặt trăng mới sẽ thay thế mặt trăng đang tồn tại, một quầng sáng rơi nhẹ như sương, sẽ hình thành một vòng tròn quanh bắc cực, biển sẽ trở về Kool-Aid, tất cả muông thú hung bạo hay đáng ghét trên thế gian sẽ được thay bằng đối thủ của chúng: loài ăn sư tử, ăn cá voi, ăn gấu, ăn sâu bọ và ăn chuột không chỉ thịnh hành mà còn có thể phục vụ cho nhân loại. Trên cả mọi loài, tuổi thọ của con người trong giai đoạn hài hòa

sẽ kéo dài 144 năm, 5/6 thời gian này dành cho việc theo đuổi tình dục không hạn chế (Fourier là một ông già độc thân lắm mánh khóe cũng như một người nhìn xa trông rộng nhiệt tình kiểu trẻ con!).

Thật lý thú khi gạt bỏ tất cả những điều này như là cơn mê loạn thuần túy của một người điên, ngoại trừ một điều: Fourier có kế hoạch tổ chức lại xã hội, bất kể tính cách không tưởng của nó, nắm bắt sự tưởng tượng của những người chia sẻ nỗi đau của ông đối với những điều xấu của chủ nghĩa Tư bản. Ngoài ra, kế hoạch của ông là điểm báo hiệu công xã của thế kỷ 20.

Vấn đề Fourier đề xuất là vô số "thành phố công viên" *(phalanstères)* theo mô hình của một khách sạn đồ sộ, nơi dành cho 1.500 người sống chung thật lý tưởng. Không hạn chế nào áp đặt lên sự tự do của con người. Fourier không cho rằng sự tái phân phối thu nhập theo loại bình quân, ông cho rằng sự bất công trong thu nhập và cảnh bần cùng là:

> "Sự định đoạt thần thánh, do đó phải tồn tại mãi mãi, vì mọi việc Chúa đã sắp xếp thật công bằng". *(Nouveau monde industriel,* 1848, trích dẫn *Gide và Rist*, trang 256).

Ông cũng không phản đối chính bản thân tài sản cá nhân mà chỉ phản đối *sự lợi dụng* tài sản, khi thu nhập có được mà không phải lao động. Vì thế, mỗi cư dân trong khách sạn có khả năng mua trang thiết bị phù hợp với thị hiếu cá nhân và tiền túi của mình. Sản xuất kinh tế trong *phalanstère* sẽ được tiến hành theo kiểu tập thể. Sự hợp tác sẽ thay thế tư lợi không kiềm chế. Tài sản cá nhân không bị tiêu dùng hết mà chuyển thành cổ phần của một kho chung trong *phalanstère.* Fourier hứa hẹn thu nhập cao dành cho các nhà Tư bản giàu có nếu đầu tư vào kế hoạch này, nhưng trước nay chưa ai làm. Lợi nhuận sẽ chia chính xác như sau: 4/12 cho vốn, 5/12 cho lao động, và 3/12 cho khả năng (nghĩa là quản lý).

Theo Fourier, tai họa chính của chủ nghĩa Tư bản, là mâu thuẫn của quyền lợi cá nhân. Do đó *phalanstère* được thiết kế nhằm loại trừ mâu thuẫn quyền lợi bằng cách làm cho mỗi thành viên trong hợp tác xã trở thành người *chủ sở hữu* của hợp tác xã cũng như là người làm công ăn lương. Mỗi xã viên rút phần thu nhập không những trong tư cách một người lao động mà còn là một nhà Tư bản (cổ đông) và quản lý (mỗi xã viên đều có tiếng nói trong quản lý *phalanstère).*

Nền kinh tế đạt được trong *phalanstère* bằng đời sống công xã, tạo tiện nghi tối đa với phí tổn tối thiểu. Ngoài ra, những công việc trong nhà được tập thể cùng làm, do đó giảm bớt sự vất vả cá nhân. Công việc dơ bẩn giao cho trẻ em, vốn luôn thích thú khi bản thân "vấy bẩn". Nói chung, người lớn chỉ làm những công việc họ thích và một loại cạnh tranh thân thiện sẽ xảy ra sau đó dưới hình thức cuộc thi xem ai là người thực hiện công việc của mình tốt nhất.

Có lẽ điều dễ nhận thấy tại sao kế hoạch của Fourier lại hấp dẫn những người mơ mộng khác - nếu một nơi như thế có thật và điều quan trọng hơn

là vẫn còn dai dẳng, thì quả thật ai là người muốn sống ở đó? Thật không may, ý tưởng của Fourier ít có ảnh hưởng thực tế bằng ý tưởng của Owen, mặc dù phong trào hợp tác xã cũng nhờ Fourier mà có. Tuy nhiên, ông mất như một nhân vật trong bi kịch, sau những năm cuối đời tại nhà ông chờ đợi giờ phút các nhà Tư bản giàu có đến với ông thông báo trợ cấp tài chánh cho kế hoạch tưởng tượng của ông. Nhưng chưa ai làm điều này.

Proudhon: "Người theo chủ nghĩa vô chính phủ, triết học Kinh viện"

Pierre Joseph Proudhon (1809-1865) thường được xem là một người ủng hộ chủ nghĩa xã hội của Pháp, mặc dù ông kịch liệt chỉ trích chủ nghĩa xã hội cũng như chủ nghĩa Tư bản. Hai đặc điểm nổi bật nhất trong tư tưởng của ông bao gồm mong muốn dẹp bỏ mọi chính quyền và quan tâm giống như thời Trung Cổ trong việc trao đổi công bằng kinh tế. Hai đặc điểm này được kết hợp trong sự đặt tên ông là "Người theo chủ nghĩa vô chính phủ, triết học Kinh viện".

Chỉ trích chính quyền của Proudhon

Proudhon trên hết là người theo chủ nghĩa Tự do. Năm 1840 ông xuất bản tác phẩm công kích quyền sở hữu tài sản cá nhân đã đem lại cho tác giả của nó vừa nổi danh và vừa bị buộc tội mưu đồ chống lại nhà nước[3]. Tác phẩm của Proudhon nhan đề *What Is Property?* Và câu trả lời của ông là: Tài sản là kẻ cướp! Ông bảo vệ lập trường của mình như sau:

> "Nếu có người hỏi tôi những câu sau: Tình trạng nô lệ là gì? Và tôi phải trả lời bằng một từ thì từ đó là: *Đó là kẻ giết người*, ý tôi muốn nói được người ta hiểu ngay lập tức. Không có lập luận mở rộng cần phải có để chứng minh rằng quyền hạn có thể tước đi suy nghĩ, nguyện vọng, nhân cách của một người đó là quyền hạn của sống và chết, và để nô dịch hóa một người là phải giết chết anh ta. Thế thì tại sao có câu hỏi này: Tài sản là gì? Tôi có thể trả lời tương tự, *Đó là sự ăn cướp* mà không chắc rằng ý nghĩa này bị hiểu lầm, vấn đề thứ hai không gì khác hơn là sự biến hình của vấn đề thứ nhất". (trích dẫn *Manuel và Manuel*, trang 363).

Bất kể sáng kiến của ông về tài sản, Proudhon không muốn loại bỏ quyền sở hữu tài sản cá nhân vì ông không phản đối tự thân quyền sở hữu.

---

[3] Trong vụ án xử tội mưu phản, Proudhon bị một hội đồng gồm nhiều thẩm phán buộc tội, nhưng họ vô cùng khó xử bởi phong cách phóng túng và lập luận sâu sắc của ông trong phần tự bào chữa đến mức phải tuyên bố ông là "nhà kinh tế học chứ không phải là một người vô chính phủ, một người trầm ngâm suy tưởng, chứ không phải muốn làm cách mạng". Thậm chí Proudhon thấy buồn cười khi các thẩm phán công bố, như sau này ông tâm sự với một người bạn.

Đúng ra ông phản đối thuộc tính của tài sản: thu nhập không kiếm mà có từ hình thức tiền thuê đất, tiền lãi hay lợi nhuận. Proudhon, như Saint-Simon, đều khẳng định mọi người phải làm việc. Bản thân ông không có sự lựa chọn. Cả cuộc đời ông sống trong cảnh nghèo rớt mồng tơi.

Trong tác phẩm quan trọng khác, Proudhon phàn nàn rằng Cách mạng Pháp năm 1879 mất đi phương hướng và sự tập trung đơn thuần vào *cải cách* thứ bậc chính trị, lẽ ra là không nên. Các thế lực chính trị luôn hướng về tập trung hóa, do đó sẽ dẫn đến sự chuyên chế. Proudhon đam mê tự do - ông muốn tự do phải là hoàn toàn, ở mọi nơi, và mãi mãi. Dù sao đam mê này bắt nguồn từ nguyện vọng mong muốn trật tự xã hội.

Có những điểm Proudhon có vẻ giống như Saint-Simon, mặc dù ông thường phản đối quan điểm của Saint-Simon. Ví dụ về tình trạng vô chính phủ, Proudhon viết:

> "Muốn sống không chính phủ, muốn bãi bỏ mọi chính quyền, một cách hoàn toàn và không hạn chế, muốn thành lập *tình trạng vô chính phủ* thuần túy có vẻ [đối với một số người] là kỳ khôi và không thể hiểu nổi, một âm mưu chống lại nền Cộng hòa và chống lại quốc gia. Những người này đang nói về việc bãi bỏ chính phủ và thay thế bằng hình thức gì? Họ hỏi.
>
> Chúng ta không hề bối rối trong việc trả lời. Đây là tổ chức công nghiệp mà chúng ta đưa vào vị trí của chính quyền... Thay cho luật pháp, chúng ta sẽ đặt những đối lập. Thay cho lực lượng chính trị chúng ta sẽ đặt những lực lượng kinh tế. Thay cho những giai cấp quý tộc cổ xưa, người dân thị trấn và nông dân, hay của giới thương gia và người lao động, chúng ta sẽ đặt tên gọi chung và những ban ngành công nghiệp đặc biệt: Nông nghiệp, Sản xuất, Thương mại, v.v... Thay cho lực lượng công cộng, chúng ta sẽ đặt lực lượng tập thể. Thay cho quân đội thường trực, chúng ta sẽ đặt những hiệp hội công nghiệp. Thay cho cảnh sát, chúng ta sẽ đặc tính đồng nhất của quyền lợi. Thay cho sự tập trung chính trị, chúng ta sẽ đặt tập trung kinh tế.
>
> Lúc này bạn có thấy có trật tự nào mà không có chức năng hoạt động hay không, một sự thống nhất sâu sắc và hoàn toàn tri thức hay không?". *(General Idea of the Revolution in the Nineteenth Cen-tury,* dẫn trong Manuel và Manuel, trang 371).

Cũng như Saint-Simon, Proudhon đặt niềm tin của ông vào một trật tự thống nhất xã hội cao hơn trật tự do cơ cấu xã hội hiện tại cung cấp. Ông tuyên bố chân lý và thực tế về bản chất mang tính lịch sử và tiến bộ là điều không thể tránh, khoa học, chứ không phải là chính quyền, nắm giữ chìa khóa của tương lai, chứ không phải là tư lợi, có khả năng hình thành sự hài hòa xã hội. Trong *General Idea of the Revolution in the Nineteenth Century,* Proudhon viết:

> "Không có chế độ quân chủ nào, thậm chí không có hoàng đế La Mã nào có khả năng thực hiện, Giáo lý Cơ Đốc là bản tóm tắt của các niềm tin cổ xưa, không có

khả năng tạo ra nền Cộng hòa thế giới, Cách mạng kinh tế, sẽ thực hiện được, không thể không thực hiện được. Thật ra, với kinh tế chính trị học cũng như các ngành khoa học khác: chắc chắn xảy ra tương tự trong khắp thế giới: không tùy thuộc vào khả năng tưởng tượng của con người hay quốc gia: không tạo ra bất cứ sự thất thường nào... Chỉ riêng chân lý là bình đẳng ở mọi nơi:khoa học là sự thống nhất của nhân loại. Nếu lúc ấy là khoa học, mà không còn là tôn giáo hay chính quyền nữa, được chọn ở mỗi vùng đất như quy luật xã hội, thì người nắm toàn quyền quyền lợi, chính phủ sẽ trở nên vô nghĩa, tất cả quyền lập pháp trên thế giới sẽ nằm trong sự hài hòa". (trích dẫn *Manuel và Manuel*, trang 374-375).

Các nhà kinh tế học cổ điển cũng thế, tán thành bản chất thế giới của kinh tế chính trị học và phản đối sự can thiệp quá mức của chính phủ trong thế giới kinh tế. Proudhon rất thích thú với học thuyết này vì cung cấp một loại bảo vệ quyền tự do cá nhân, điều mà ông đang tìm kiếm. Không như những người chủ nghĩa xã hội ông biết, Proudhon mong muốn duy trì các lực lượng kinh tế và định chế kinh tế. Thế nhưng, đồng thời, ông muốn ngăn chặn mâu thuẫn giữa các lực lượng này.

Vì thế tài sản không nên bị loại trừ, theo Proudhon, nhưng được phổ biến hóa - mỗi người nên có tài sản, và điều này là đảm bảo tự do nhiều nhất. Ông không nhìn thấy vai trò nào đối với nhà nước trong việc phân chia tài sản. Thay vào đó, Proudhon nghĩ rằng điều này sẽ được thực hiện qua tiến trình duy lý hóa, hay khai sáng. Tư tưởng của ông luôn tiến hóa hơn là cách mạng.

Proudhon bàn về công bằng và trao đổi

Bất kể mối quan hệ với tín điều cổ điển, Proudhon bác bẻ lập luận của các nhà kinh tế cổ điển học sao cho lập trường của họ không làm nhầm lẫn lập trường của ông. Ông tìm thấy sự cam kết ngụy tạo trong chủ nghĩa Tự do cổ điển bỏ dở kết luận. Chủ nghĩa Tự do kinh tế cổ điển dựa vào cơ cấu giá để thực hiện những mục đích xã hội và Proudhon tin rằng cơ cấu giá công bằng khi luật pháp và chính phủ trấn áp.

Về bản chất, sự phủ nhận chủ nghĩa Tự do cổ điển của Proudhon hướng sang một trong những giả định của hệ thống cổ điển. Các nhà kinh tế học cổ điển cho rằng sự phân phối quyền lực kinh tế nhiều hay ít hơn, trong khi Proudhon xem cơ cấu giá mang tính trấn áp vì sự phân phối quyền lực thị trường không đều. Luật cung cầu là:

"Luật lừa gạt... chỉ thích hợp cho việc đảm bảo chiến thắng của kẻ mạnh so với kẻ yếu, của những người sở hữu tài sản so với những người vô sản" *(On the Political Capacity of the Working Classes,* trích dẫn *Ritter*, trang 121).

Có lẽ, Proudhon thừa nhận thị trường như một phương pháp tổ chức xã hội nếu mọi người đều có cơ hội bình đẳng để hưởng lợi từ sự thất thường

giữa cung cầu. Nhưng ông không tin rằng mọi thương nhân đều là đối tượng như nhau đối với thị trường, do đó thị trường không thể thực hiện cam kết bảo vệ sự tự do của mỗi cá nhân để theo đuổi mục tiêu của riêng họ.

Trong hồi tưởng quá khứ, sự chỉ trích của Proudhon về chủ nghĩa Tự do kinh tế có vẻ bất công, vì những gì ông phản đối là độc quyền chứ không phải là cạnh tranh. Thật ra, ông ca ngợi cạnh tranh. Trong khi tự thân thị trường mang tính trấn áp, thì Proudhon tuyên bố sự cạnh tranh là:

> "Gia vị của sự trao đổi, muối của công việc. Muốn ngăn chặn cạnh tranh là phải ngăn chặn chính tự do" *(General Idea of the Revolution,* dẫn trong Ritter, trang 123).

Cạnh tranh khuyến khích tính sáng tạo và nên duy trì lưu ý này. Nhiệm vụ của nhà kinh tế học, như Proudhon nhận thấy là phải tạo ra môi trường cạnh tranh thuận lợi hơn sao cho tác dụng tốt của cạnh tranh được công nhận.

Thế giới quan của Proudhon là một thế giới trong đó cá nhân hoàn toàn tự do mặc cả với nhau đối với tất cả những gì mà họ muốn. Đây là xã hội tương hỗ nơi sự tôn trọng chứ không phải là chính quyền, tạo ra chất kết dính giữ chặt những sợi vải xã hội với nhau. Mối quan hệ mặc cả:

> "Không áp đặt nghĩa vụ lên các đối tác mà chỉ là kết quả từ những cam kết cá nhân... đây là chủ đề không có sự tham gia của chính quyền bên ngoài... Khi tôi mặc cả một số điều tốt với một hay nhiều công dân của mình, thì lúc ấy điều rõ ràng khi ấy chỉ riêng nguyện vọng của tôi chính là luật pháp của tôi". *(General Idea of the Revolution,* dẫn trong *Ritter*, trang 124).

Để bảo vệ những người mặc cả không bị các đối thủ lợi dụng, Proudhon tìm cách cân bằng quyền lực của họ. Chính trong suy nghĩ này mà ông đề xuất sự phổ biến hóa tài sản và hình thành khoản vay không lãi cho mọi khách hàng. Muốn bảo vệ tránh khỏi những bế tắc trong kinh doanh tạo ra từ việc làm ngang bằng các mối quan hệ quyền lực, Proudhon khuyến khích tính đa dạng xã hội, đến lượt tính đa dạng được khuyến khích bằng sự cạnh tranh và nhất quán với tự do cá nhân. Tính đa dạng xã hội có khuynh hướng tránh những bế tắc thương mại bằng cách gia tăng khuyến khích các thương gia cam kết. Những tranh chấp không mang tính thị trường (nghĩa là về hệ tư tưởng), không thể phát sinh trong thuyết tương hỗ.

Thuyết tương hỗ này của Proudhon là khuynh hướng khác mà ông chia sẻ với Saint-Simon. Hoài nghi thông lệ tư lợi vị kỷ để hình thành tự phát sự hài hòa xã hội. Thế nhưng, Saint-Simon đề xuất thay thế chính phủ truyền thống bằng thứ bậc các chuyên gia có khả năng giỏi nhất để nhận thức và cung cấp công ích. Proudhon tránh tất cả các hình thức luật pháp, chính phủ và thứ bậc để ủng hộ định thức tương hỗ công bằng thay thế. Nhiệm vụ của những người mặc cả trong sự trao đổi Proudhon là phải cung cấp hàng hóa cho nhau với giá trị thật bằng nhau. Vì thế Proudhon muốn

áp đặt cùng nguyên tắc thương mại giống như Aristotle hay Aquinas (xem Chương 2). Vấn đề với những châm ngôn thương mại như thế (như chúng ta đang chứng kiến) là tính chất chủ quan thuần túy không đảm bảo cho khả năng tồn tại của sự trao đổi lẫn nhau. Công bằng mà nói đối với Proudhon, ông thừa nhận sự thiếu sót này trong thuyết trao đổi của mình, nhưng ông không hề giải quyết thích hợp theo cách nhất quán với các nguyên tắc tự do khác.

CHỦ NGHĨA LỊCH SỬ

Nói theo phép ẩn dụ, loại phê bình khi xem xét quan điểm này là tìm kẽ hở trong chiếc áo giáp kinh tế học cổ điển mà không hàn gắn nghiêm túc vết thương trên cơ thể học thuyết kinh tế. Đến một chừng mực nào đó, kinh tế học thế kỷ 19 là một thắng lợi của lý lẽ so với cảm tính mặc dù sau cùng cũng nêu rõ sự phê bình chính đáng có khuynh hướng sửa đổi học thuyết kinh tế, thậm chí nếu con đường dẫn đến sự sửa đổi kéo dài và phức tạp. Tuy nhiên, một hình thức phê bình phương pháp luận đã thâm nhập có ý nghĩa vào kinh tế học - phong trào lịch sử tập hợp cố gắng và ảnh hưởng trong nửa sau thế kỷ 19.

Có hai biến thể chủ nghĩa lịch sử trong thế kỷ 19 tác động đến kinh tế học. Biến thể của nước Đức trước đối tác nước Anh của nó và đến chừng mực nhất định có ảnh hưởng khác nhau. Chủ nghĩa lịch sử Đức hình thành một hình thức phê bình trong thế kỷ 19 ôn hòa hơn kinh tế học của Marx, vì thế chương này có vẻ như là hậu cảnh cho hành động riêng lẻ của Marx trong khoa học xã hội. Biến thể chủ nghĩa lịch sử của Anh không phải là không liên quan đến biến thể của Đức, nhưng tác động của nó tác dụng mạnh hơn đối với kinh tế học Anh Tân Cổ Điển và hệ thống định chế ở Mỹ (xem Chương 17). Do đó, thảo luận sâu sắc hơn về chủ nghĩa lịch sử Anh được dành riêng trong chương sau.

Trong số những vấn đề khác, phái chủ nghĩa lịch sử nêu ra vấn đề liệu kinh tế học có thể nghiên cứu tách biệt với môi trường chính trị, lịch sử và xã hội hay không, một vấn đề vẫn đang tranh luận trong số các nhà khoa học xã hội. Cả William S. Jevons (xem Chương 14) và Alfred Marshall (xem Chương 15) đều có những nhượng bộ quan trọng trước quan điểm chủ nghĩa lịch sử. Ngoài ra, nhiều nhà sáng lập Hiệp hội kinh tế Mỹ (sáng lập năm 1886), nhất là Richard T. Ely, thư ký đầu tiên của hiệp hội, được đào tạo ở Đức, vì thế không thể xem nhẹ, thậm chí các vấn đề phương pháp luận quan trọng do các nhà chủ nghĩa lịch sử nêu ra (liên quan đến quy nạp và suy diễn) đôi lúc trên cơ sở hiểu nhầm các tiến trình logic.

TRƯỜNG PHÁI CHỦ NGHĨA LỊCH SỬ ĐỨC

Trường phái chủ nghĩa lịch sử Đức thường chia thành hai nhóm tác giả: trường phái "lớn tuổi" cũng là trường phái ít cực đoan, và trường phái "trẻ tuổi",

quan điểm của họ về phương pháp cực đoan và kiên quyết hơn. Nhóm các tác giả lớn tuổi về truyền thống do Wilhelm Roscher, nhà sáng lập, Karl Knies, và Bruno Hildebrand làm đại diện, nhóm trẻ tuổi do Gustav Schmoller cố chấp chi phối.

Việc xác định nguồn gốc tư tưởng luôn là việc làm vất vả (không phải là không thể), và trường hợp chủ nghĩa lịch sử kinh tế rõ ràng không phải là ngoại lệ. Trong khi các tác giả, những người kết hợp các chủ đề kinh tế với nghiên cứu lịch sử có thể tìm thấy trong suốt lịch sử tư tưởng, điều chắc chắn là một nhóm trong số họ tập hợp về trí tuệ từ đầu thập kỷ thứ tư trong thế kỷ 19 ở Đức (Roscher bắt đầu nghiên cứu lịch sử vào đầu năm 1842).

Một vài lý do hiện hữu giải thích tính ưu việt sau này của phong trào chủ nghĩa lịch sử ở Đức. Thứ nhất, môi trường thuận lợi hơn cho phép kinh tế học lịch sử phát triển. Kinh tế học lý thuyết không bao giờ bám chắc ở Đức. Như giáo sư Schumpeter nhận xét, lý thuyết ở quốc gia ấy là loại thực vật ngoại lai do những người không có kỹ năng đặc biệt cấy ghép.

Thứ hai, ở châu Âu và nhất là Đức, triết học luôn nhấn mạnh đến tiếp cận "hữu cơ", trái với tiếp cận theo chủ nghĩa cá nhân, đối với các vấn đề triết lý và xã hội. Vì thế những người có năng lực như Roscher, Knies, và Hildebrand, một phần được triết học Hegel kích thích và luật học hữu cơ của Frederick Karl von Savigny, bị lôi kéo vào việc tìm kiếm mục đích bao quát của luật kinh tế, văn hóa nhằm giải thích thế giới xung quanh. Giải thích gượng ép của Roscher chẳng hạn không cần thiết để tìm hiểu tư tưởng của Hegel về lịch sử, tư tưởng mà Hegel xem là phát hiện liên tục mục đích tự để lộ trong hiện tượng bên ngoài cá nhân. Nhấn mạnh của Hegel về sự phát triển tư tưởng như động lực dẫn đến thay đổi trong tổ chức xã hội là ẩn ý trong hầu hết các tác phẩm văn học cấp tiến ở Đức, kể cả phong trào chủ nghĩa lịch sử. Chủ yếu minh họa trong học thuyết của Friedrich về sự thành công của các bang, vốn được phát triển vào đầu năm 1845. Thật ra, triết học Hegel trong thực tế thấm nhuần trong tất cả khía cạnh tư tưởng xã hội Đức trong thế kỷ 19, kể cả tư tưởng xã hội của Marx và phái lãng mạn.

Wilhelm Roscher

Thật không may khi vào thời điểm này và tiếng tăm còn mơ hồ bao trùm lên đa số các tác phẩm văn học của phái chủ nghĩa lịch sử. Hầu hết các sử gia tư tưởng đều im lặng trong thời kỳ này, trong khi một số khác tạm ngưng chế giễu "chiến trường phương pháp" *methodenstreit* nổi tiếng giữa Schmoller và lãnh đạo trường phái Áo Carl Menger (xem Chương 13). Sự xao lãng này đặc biệt đáng tiếc trong trường hợp của người đại diện cũng là người sáng lập trường phái già nua, Wilhelm Roscher.

Roscher sinh năm 1817 tại Hanover, từ 1835 đến 1839 ông nghiên cứu luật học và triết học ở Đại học Göttingen và Berlin. Trong tư cách người

đứng đầu trường phái lịch sử, ông dạy ở Đại học Leipzig (từ năm 1848), nơi đây ông là giáo sư kinh tế chính trị học. Mặc dù Roscher bắt đầu viết về lịch sử kinh tế và phương pháp lịch sử vào đầu năm 1838 với kiệt tác *Principles of Political Economy (System des Volkswirtschaft)*, xuất bản lần đầu tiên năm 1854.

Principles cho thấy Roscher trong tư cách một học giả có tầm quan trọng bậc nhất. Ngoài việc biên soạn tác phẩm như một công trình bách khoa thư, xoay quanh tất cả mọi chủ đề, nghĩa là chuyên luận cổ điển của J.S. Mill, Rosher thể hiện khả năng như một sử gia tư tưởng kinh tế không hề có đối thủ trong thế kỷ 19. Nhất là sách được viết theo cách giải thích phương pháp lịch sử trong kinh tế học.

Như đã nêu, phương pháp lịch sử cố gắng kết hợp phân tích sinh học, hữu cơ và thống kê tất cả các loại để phát hiện định luật hiện tượng đang tranh cãi. Những định luật này, ít nhất trong phát biểu có hệ thống của Roscher, luôn có *liên quan* đến tập hợp các định chế luôn thay đổi. Không như Schmoller và các nhà chủ nghĩa lịch sử cực đoan khác, Roscher không hoàn toàn xóa bỏ kinh tế học Ricardo mà đúng ra là *bổ sung* và hoàn thiện nó. Trong một thảo luận xuất sắc về phương pháp Ricardo, Roscher nhận xét:

> "Điều nói chung trong Kinh tế chính trị học phải được thừa nhận, phần lớn tương tự với các môn khoa học toán. Giống như toán học, kinh tế chính trị học luôn đầy ắp những điều trừu tượng... Luôn cho rằng các bên tham gia hợp đồng chỉ được hướng dẫn bằng chiều hướng quyền lợi tốt nhất của chính mình, chứ không bị tác động bởi những suy xét phụ. Vì thế, không có gì đáng ngạc nhiên khi nhiều tác giả cố gắng che phủ định luật Kinh tế chính trị học bằng công thức đại số. [Nhưng]... lợi thế của mô hình toán học khi diễn đạt sự thu nhỏ như thực tế được áp dụng cho nó trở thành phức tạp hơn. Điều này đúng ngay cả trong tâm lý học thông thường của cá nhân. Vì thế, nhiều hơn bao nhiêu nữa trong khi mô tả đời sống quốc gia!... Sự trừu tượng theo đó mọi người về bản chất đều như nhau, chỉ khác nhau về kết quả, là bản chất mà Ricardo và von Th nen chứng minh, phải thông qua một giai đoạn không thể thiếu trong công tác chuẩn bị của các nhà kinh tế học chính trị. Cũng đặc biệt thích hợp khi một sự kiện kinh tế được hình thành bằng sự kết hợp nhiều nhân tố khác nhau, đối với nhà điều nghiên phải cách ly về tinh thần với những điều, mà hiện nay, ông ta muốn nghiên cứu bản chất đặc biệt. Tất cả những nhân tố khác đối với một thời điểm được xem là không hoạt động, và không có thể thay đổi, thì lúc ấy nên đặt vấn đề, Tác dụng của sự thay đổi sẽ ra sao trong khi nghiên cứu nhân tố, liệu sự thay đổi có sinh ra bằng cách mở rộng hay thu nhỏ nó không? Nhưng không hề không nhận thấy, sự thay đổi như thế xét cho cùng chỉ là sự trừu tượng, vì không những trong sự quá độ trong thực tế, mà thậm chí trong lý thuyết hoàn chỉnh, chúng ta phải trở lại tính đa dạng vô tận của đời sống thực". *(Principles*, trang 104-105).

Cảnh báo của Roscher về phương pháp trừu tượng đã được lặp đi lặp lại trong thời đại của chính chúng ta (xem Leontieff, trang 1-7). Nhưng Roscher không muốn đề cập kinh tế học đơn thuần một tập hợp các mô tả quy phạm, đầy ắp giá trị, mà đúng ra trong sự phân biệt giữa nghiên cứu "cái gì" và "cái gì nên nghiên cứu", Roscher rõ ràng tránh phân tích *quy phạm* và nghiên cứu các hệ thống tư tưởng trong nghiên cứu của ông về kinh tế học, cho rằng những hệ thống như thế mang tính quá độ và mâu thuẫn, khi chọn như những bản chất khác nhau cơ bản và cấu hình xã hội.

Roscher tìm cách mô tả đời sống xã hội hay quốc gia phải "đi đến như thế" ra sao và là "những gì" theo cách ông đặt vấn đề:

> "Mục đích chúng ta nhắm đến đơn thuần là phải mô tả bản chất kinh tế và nhu cầu kinh tế của con người, để nghiên cứu luật pháp và bản chất các định chế được thông qua nhằm thỏa mãn những nhu cầu này, số lượng thành công nhiều hay ít hơn qua đó người ta có mặt. Vì thế nhiệm vụ của chúng ta là phải nói đến giải phẫu học và sinh lý học kinh tế xã hội hay quốc gia". *(Principles,* trang 111).

Trong kịch bản này, Roscher hy vọng phát hiện những định luật phát triển lịch sử bao quát, trong số này như đã đề cập, thuyết Ricardo chỉ là một bộ phận nhỏ. Tóm lại, ông muốn phát hiện không gì khác hơn là định luật phát triển kinh tế xã hội mà ông dùng để so sánh với các giai đoạn hiện hữu bên trong và giữa các nhà nước-quốc gia.

Lợi thế của thuyết Roscher, nếu đạt được, rất hiển nhiên. Ông lập luận "một khi các định luật Kinh tế chính trị học tự nhiên được biết đầy đủ và được công nhận, tất cả đều cần thiết trong bất kỳ trường hợp nhất định, là những số liệu thống kê chính xác và đáng tin cậy hơn liên quan đến việc hòa giải mọi tranh cãi của các bên về vấn đề chính trị học kinh tế quốc doanh.

Ngoài ra, phương pháp lịch sử được đảm bảo lý tưởng, nằm trong vô số ý kiến phù du, "một hòn đảo chân lý khoa học vững chắc như được mọi người thừa nhận là chân lý, đó là những nguyên tắc vật lý toán học của các nhà vật lý thuộc nhiều trường phái khác nhau nhất".

Về những mục đích này Roscher (cùng với Knies và Hildebrand) đã hiến dâng trọn đời mình. Trong dòng chảy của biết bao ấn phẩm, trong đó có quyển *Principles* dày 1.000 trang, Roscher trình bày cách phân biệt khả năng không thể tách kinh tế học ra khỏi các hiện tượng khác. Nhưng chân lý đơn giản nằm trong cách xử lý *lý thuyết* của hầu hết các chủ đề truyền thống được chọn lọc - tiền bạc, giá trị, tiền lương, v.v... - Roscher trình bày cách phân tích so sánh thuận lợi với cách phân tích trong *Principles* của Mill (ông kết hợp sự đóng góp của Jevons với tính hiệu dụng và thống kê trong lần tái bản sau này). Những gì khác biệt về tác phẩm của Roscher là sự thể hiện không thể tin được trình độ điêu luyện của một bậc thầy lịch sử-thống kê nhắm đến việc mở rộng và làm sáng tỏ thuyết kinh tế nhận thức.

Vì thế Roscher chọn con đường phụ nghiên cứu sự hình thành chỉ số giá, và lịch sử giá, trong các định chế và chủ đề kinh tế bao gồm tình trạng nô lệ, nhà thờ, tiền tệ (tiền giấy và tiền đồng), hàng xa xỉ, lợi nhuận, bảo hiểm, dân số, ngoại thương và bảo hộ mậu dịch. Phần lớn trong những giải thích này vẫn còn được nghiên cứu cẩn thận, nhưng bất kể những nỗ lực tốt nhất của Roscher, không đề cập đến khả năng trí tuệ rất lớn của ông, ông (và điều này cũng đúng đối với Knies và Hildebrand) đều không thể thiết lập bất kỳ định luật phát triển lịch sử. Tóm lại, ông không thể tái định hướng phương pháp kinh tế học.

Gustav Schmoller

Thay vì đánh giá buổi hoàng hôn tuyệt đẹp trong *Principles* của Roscher, các nhà kinh tế học Đức trẻ tuổi lại nhận dạng nhầm lẫn đây là buổi bình minh. Mặc dù nhiều tác giả lao vào đại dương nghiên cứu lịch sử, nhưng không ai nổi tiếng như Gustav Schmoller, lãnh đạo của trường phái trẻ.

Schmoller, đẩy chủ nghĩa lịch sử của Roscher đến cực điểm, lập luận rằng tất cả đều nhận thức phân tích kinh tế, chủ yếu là phái Ricardo, không những là vô ích mà còn có hại (vì dẫn đến những kết luận xã hội có thể không theo sở thích của Schmoller). Schmoller phác họa những đường phân ranh sắc nét trong tranh luận về phương pháp: ông làm cho tương phản phương pháp của các nhà kinh tế học cổ điển và những người Áo Tân Cổ Điển (nhất là Menger), những người đang bênh vực và sử dụng những gì ông xem là lập luận suy diễn trừu tượng, cùng với phương pháp lịch sử-quy nạp của trường phái Đức.

Schmoller nghiêm túc đề xuất thuyết nhận thức đã bị loại bỏ hoàn toàn, do tính không tưởng của các giả định, đến mức độ trừu tượng về lý thuyết và đối với sự thờ ơ với các sự kiện có tương quan và liên quan. Kết quả sau cùng là khoảng trống được lấp đầy bằng các định luật phát triển lịch sử, định luật mà Schmoller cố gắng thảo luận trong vô số ấn phẩm, có cả *Grundrisse der Allgemeine Volkswirtschaftslehre* (nghĩa là *Phác họa lý thuyết kinh tế tổng quát*), cố gắng đồ sộ nhất trong tác phẩm văn học nhằm nắm bắt những định luật lịch sử trong một chuyên luận có hệ thống.

Ấn bản từ năm 1900 đến 1904, *Grundrisse* của Schmoller, như Wesley Mitchell có lần nhận xét, là "quyển sách khởi đầu". Cần phải nhấn mạnh, Schmoller không tin rằng các yếu tố quyết định của các định luật lịch sử là đơn giản, như trong hệ thống Malthus. Nói cách khác, chứ không phải là thu nhỏ các định luật này trở thành các thuyết giải thích đơn giản, Schmoller áp dụng cách tiếp cận lịch sử và dân tộc học vào những chủ đề như các định chế thời Trung Cổ (nhất là hệ thống phường hội), sự phát triển đô thị, ngân hàng và nghiên cứu công nghiệp. Như Schumpeter nhận xét, kinh tế học kiểu Schmoller về bản chất là nhà xã hội học có khuynh hướng

lịch sử. Họ thường cố gắng nghiên cứu kinh tế học một cách hữu cơ. Các vấn đề kinh tế không phải là các vấn đề logic đơn thuần nhưng phải xét đến bối cảnh có thể rộng nhất.

Trong khi trường phái các nhà chủ nghĩa lịch sử Đức lớn tuổi đặt nghi vấn về tính độc đoán của lý thuyết kinh tế, thì trường phái trẻ tuổi nói chung cũng không chấp thuận. Trong thái cực mà Schmoller đã đưa học thuyết đến, chủ nghĩa lịch sử vẫn mang tính chất phản duy lý, phủ nhận việc rút ra những quy tắc chung từ lý lẽ, thay vào đó cứ nhất mực quan sát và ghi chép tính độc đáo trong sự biến dạng lịch sử vô hạn. Vì thế, không đưa ra nguyên tắc nào nhằm hướng dẫn hay hạn chế hoạt động của con người. Chủ nghĩa lịch sử là một cái giếng nhưng không có suối dẫn nước vào.

Sự phản kháng lý thuyết như thế hướng đến sự khuấy động tranh cãi chẳng sớm thì muộn, khi xảy ra, sự tranh cãi trở nên nóng bỏng nhất và nặng nề nhất ở Đức. Vụ đầu tiên là "trận chiến phương pháp" nổi tiếng *methodellstreit* do nhà kinh tế học người Áo Carl Menger (xem Chương 13) tấn công vào thời điểm khi chủ nghĩa lịch sử gần đạt đỉnh điểm. Năm 1883, Menger xuất bản quyển sách về phương pháp luận đương đầu với các vấn đề tiến trình cơ bản trong các môn khoa học xã hội và cố gắng chứng minh quyền phân tích lý thuyết trong khi đặt trường phái của Schmoller vào vị trí thích đáng. Schmoller phản công khi xem lại quyển sách với thái độ không tán thành. Menger chọn cách tấn công trong quyển sách mỏng nhan đề *Errors of Historicism* (1884), giải thích sự bác bỏ có thể dự đoán của Schmoller. Những sự kiện này không những gợi ra nhiều ác ý mà còn gây ra cơn lũ tác phẩm phải mất hàng thập niên mới giảm sút.

Không phải dự định của chúng ta là phân chia sâu sắc thành những phức tạp trong cuộc tranh cãi nổi tiếng này, bao gồm những thiên vị nhân cách và trí tuệ cũng như bản chất phương pháp luận. Phần lớn cuộc đấu tranh gia tăng quanh quẩn ở các cối xay vì đây chính là lập luận về địa vị cao hơn và tầm quan trọng tương đối của lý thuyết so với lịch sử. Mặc dù toàn bộ giai đoạn chứng tỏ một mảnh đất màu mỡ đối với các sử gia tư tưởng kinh tế phải khai thác, chúng ta không dứt khoát khi đồng ý với nhận định của Schumpeter:

> "Vì không thể có bất kỳ vấn đề nghiêm túc nào về tầm quan trọng cơ bản của nghiên cứu lịch sử trong khoa học giải quyết tiến trình lịch sử, hay về tính chất cần thiết khi phát triển một tập hợp các công cụ phân tích qua đó để xử lý nguyên liệu, sự tranh cãi, giống như tất cả những tranh cãi khác, có thể hoàn toàn vô nghĩa". *(History of Economic Analysis,* trang 814).

KẾT LUẬN

Trong thế kỷ 19, nhiều ý kiến khác nhau được đưa ra ảnh hưởng đến kinh tế học như một môn học và không thừa nhận quyền lãnh đạo của tư tưởng

và phân tích ở Anh. Nhất là nửa đầu thế kỷ chứng nhận nhiều sự bảo lưu quan trọng được san bằng trong kinh tế học cổ điển. Một số nhà quan sát cảm thấy sự phê bình của những người ủng hộ thuyết tiến hóa, cấp tiến và cải cách đang nhắm vào mục tiêu, tuy nhiên điều không dễ khi đánh giá tác dụng toàn bộ của họ đối với phân tích kinh tế thậm chí trong sự hồi tưởng quá khứ. Tuy nhiên, điều chắc chắn những gì còn thiếu sót trong mọi xáo động tri thức trong thế kỷ 19 là "động cơ phân tích" đúng nghĩa về mặt khoa học. Gần giữa thế kỷ, một tác giả đảm nhận việc lấp đầy khoảng trống này. Đó là Karl Marx.

Thật có ý nghĩa khi chủ nghĩa lịch sử Đức và kinh tế học Marxist là kết quả tự nhiên từ cùng nguồn gốc triết học Hegel. Hegel xem lịch sử tiếp cận thích đáng đối với khoa học xã hội, một đề tài được Marx cũng như phái chủ nghĩa lịch sử ca ngợi. Quan điểm của Hegel về tự do là sự phục tùng quyền lực của nhà nước, một quan điểm Marx không đồng ý. Chúng ta sẽ chứng kiến trong chương sau, thuyết của Marx dự đoán sự khuất phục nhà nước. Thế nhưng hầu hết những người theo chủ nghĩa lịch sử ở Đức lại tán dương quốc gia và và công việc của chính phủ, về phương diện này họ ủng hộ Hegel tốt hơn là Marx.

Về khía cạnh thực tế, những người theo chủ nghĩa lịch sử ở Đức lại đề xướng "chính sách xã hội" cải thiện điều kiện của giai cấp công nhân. Họ hình dung một loại "chủ nghĩa Tư bản của nhân dân" trong đó công nhân có được quyền lợi của người chủ trong công nghiệp. Vì thế, quan điểm của họ có thể tương thích với tình trạng phúc lợi mà Bismarck đảm nhận khi ông lên nắm quyền lực ở Đức gần thời điểm chuyển sang thế kỷ. Chính trên mặt trận tri thức mà thất bại của họ hiển nhiên nhất. Không chỉ họ thất bại trong việc khám phá các định luật phát triển lịch sử, mà họ còn thất bại trong nỗ lực hình thành một phương pháp lịch sử. Mặc dù họ ủng hộ kiên quyết việc tìm hiểu thực tế, nhưng dữ liệu số lượng của họ lại không tập hợp theo cách xác minh lý thuyết kinh tế mà đúng ra chỉ nói về chính mình. Điều này là công việc vô ích vì không có đánh giá ý nghĩa nào mà không có lý thuyết.

Vấn đề cân bằng giữa lý thuyết và thực tế là vấn đề tế nhị, dù sao ngày nay vẫn ít hơn cách đây một thế kỷ. Ngụ ý chắc chắn trong thuyết lịch sử là một số lý thuyết có vẻ "trống rỗng" về ý nghĩa, không hề có nền tảng hay nội dung thực nghiệm nào. Roscher có lẽ hơn bất cứ thành viên khác trong trường phái lịch sử Đức, có vẻ nhận thấy bản chất cộng sinh giữa lý thuyết và thực tế. Ông nhận xét:

> "Rõ ràng khoa thống kê nói chung, khoa thống kê kinh tế hình thành một bộ phận chính, và đúng ra là một bộ phận có thể tiếp cận bằng cách xử lý các con số. Khi những thống kê kinh tế này luôn cần đến nhằm điều khiển quan niệm Kinh tế chính trị học, thì chúng cũng trang hoàng cho môn học này dữ

liệu phong phú đối với tính liên tục của cấu trúc, và đối với việc củng cố những nền tảng như đã làm trước đây. Ngoài ra chính là điều kiện không thể thiếu khi áp dụng các định đề kinh tế vào thực tiễn *(Principles,* trang 94-95).

Cách đây không lâu, có sự quan tâm tương tự do Wassily Leontieff thể hiện trong lần trao đổi với chủ tịch Hiệp hội Kinh tế Mỹ. Leontieff cảnh báo rằng, "nền tảng kinh tế học thực nghiệm yếu kém và tất cả đang phát triển quá chậm chắc chắn không thể ủng hộ việc làm cấu trúc thượng tầng thuần túy sinh sôi nảy nở, hay tôi nên nói, đây là thuyết kinh tế tư biện" ("*Theoretical Assumptions and Nonobserved Facts*," trang 1). Hầu như mặc dù Leontieff (người đã từng đoạt giải Nobel) cảnh báo rằng thuyết kinh tế đương đại phải trả giá đắt vì xem nhẹ những thông tin bổ ích hơn và ít cực đoan hơn trong học thuyết lịch sử.

THAM KHẢO

Beer, Max. *A History of British Socialism,* 2 tập. London: G. Allen, 1953.

Condorcet, Marquis de Marie-Jean. *Esquisses d'un tableau historique des progres de l' esprit humain.* Paris: 1795.

Gide, Charles, và Charles Rist. *A History of Economic Doctrines from the Time of the Physiocrats to the Present Day,* tái bản lần 2, R. Richards (biên dịch). Boston: Heath, 1948.

Leontieff, Wassily. *"Theoretical Assumptions and Nonobserved Facts." American Economic Review,* tập 61 (tháng 3/1971), trang 1-7.

List, Friedrich. *The National System of Political Economy,* S. S. Lloyd (biên dịch). New York: Longmans, 1928 [1841].

Manuel, F. E., và F. P. Manuel (biên tập). *French Utopias: An Anthology of Ideal Soci-eties.* New York: Free Press, 1966.

Morton, A. L. *The Life and Ideas of Robert Owen.* New York: Monthly Review Press, 1963.

Ritter, Allan. *The Political Thought of Pierre-Joseph Proudhon.* Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1969. Roscher, Wilhelm. *Principles of Political Economy.* New York: 1878 [1854]. Saint-Simon, Henri. *Oeuvres de Saint-Simon et d'Enfantin,* 47 tập. Aalen: Otto Zeller, 1963.

Schumpeter, J. *A History of Economic Analysis,* E. B. Schumpeter (biên tập). New York: Oxford University Press, 1954.

Sismondi, J. C. L. Simonde de. *De la richesse commerciaIe, ou principes d'économie politiques appliquées à la legislation du commerce,* 2 tập. Geneva: 1803.

——. *Nouveaux principes d'économie politique,* tái bản lần 2, 2 tập.

Paris: Delaunay, 1827.

———. *Etudes sur l'économie politique,* 2 tập. Paris: 1836. Smith, Adam. *The Wealth of Nations,* Edwin Cannan (biên tập). New York: Modern Li-brary, 1937.

CHƯƠNG II

KARL MARX VÀ CHỦ NGHĨA XÃ HỘI KHOA HỌC

GIỚI THIỆU

Mặc dù ông được thúc đẩy bằng những quan tâm xã hội giống như các tác giả đề cập trong chương trước, Karl Marx tiến hành xử lý riêng biệt vì hai lý do chính: (1) Ông hình thành toàn bộ một hệ thống tư tưởng khoa học phần lớn là của chính ông, và (2) chắc chắn ông là một trong những tác giả có ảnh hưởng nhất trong tất cả lĩnh vực kinh tế học và thế giới phương Tây. Quả thật, tư tưởng của ông hiện nay vẫn còn ngự trị trong tình cảm, suy nghĩ của nhân loại nhiều hơn thế kỷ trước, khi Marx lao động cật lực để viết tay tác phẩm của mình.

Chương này khảo sát phần đóng góp của Marx trong kinh tế học, trong khi thừa nhận chúng rất gắn bó phức tạp với quan điểm lịch sử và xã hội của ông. Vì thế, nỗ lực tìm hiểu tất cả vấn đề này đến chừng mực cần thiết để giúp chúng ta hiểu về hệ thống của Marx.

CUỘC ĐỜI VÀ TÁC PHẨM CỦA MARX

Con người với tư tưởng của mình làm thay đổi một nửa thế giới sinh ra năm 1818 ở Trier, Prussia (Phổ). Ông là con trai của một gia đình trung lưu người Do Thái sau này cải sang đạo Cơ Đốc. Thời thanh niên của Marx trải qua những ngày hạnh phúc - bạn bè đều quen biết ông và có mối quan hệ đặc biệt vui vẻ với bố ông. Ở tuổi 17, Marx vào học ngành luật ở Đại học Bonn. Mặc dù ông có suy nghĩ sắc sảo, nhưng thay vì chuyên cần trong học tập, Marx lại dùng thời gian này để tiêu khiển. Ông hiếm khi đến lớp, dường như trong suốt năm học đầu tiên ở Bonn ông chỉ gieo trồng yến mạch mọc hoang. Do đó, năm đầu tiên học ở Bonn đối với ông cũng là năm cuối cùng. Thất vọng trước kết quả học tập của con trai, vào năm học thứ hai bố của Marx rút tên ông ra khỏi trường và đăng ký cho ông vào học ở Đại học Berlin, nơi đây hoàn toàn không có bầu không khí "đàn đúm vui chơi" như ở Đại học Bonn. Trong khi tiếp tục môn luật học và kinh tế

chính trị học ở Berlin, Marx chịu ảnh hưởng của Hegel và Feuerbach, tư tưởng của họ giúp ông định hình quan điểm của riêng mình về lịch sử, tôn giáo và xã hội.

Sau khi hoàn tất luận văn Tiến sĩ triết học ở Đại học Jena năm 1841, Marx chuyển về Bonn, hy vọng tìm được vị trí giảng dạy tại Đại học nơi trước đây ông đã từng học. Ông từ bỏ hy vọng của mình năm 1842 và đảm nhận chức chủ bút của tờ *Rheinische Zeitung* năm 1843, một nhật báo Đức, trong đó ông thổi luồng tư tưởng có phần không chính thống và mong muốn làm bạn với tác phẩm văn học của những người Pháp ủng hộ chủ nghĩa xã hội. Sự kiểm duyệt gắt gao đối với nhật báo *Rheinische Zeitung* năm 1843 khiến ông phải từ chức chức chủ bút. Sau đám cưới vào tháng Sáu với một tình nhân từ thời ông còn thơ ấu (Jenny von Westphalen), Marx dọn sang Paris và đảm nhận việc thành lập một tạp chí mới - *Deutsch-Französische Jarbucher*. Trong suốt thời gian này, ông vẫn tiếp tục viết, mặc dù phần lớn về chủ đề triết học. Thế nhưng, chính thời gian ở Paris, ông mới bắt đầu nghiên cứu kinh tế học có hệ thống, nhất là về Smith và Ricardo. Ở Paris, ông cũng nghiên cứu các triết gia chủ nghĩa duy vật, trong đó có Locke, ông bắt đầu làm quen với Proudhon, và sàng lọc những tư tưởng quan trọng của ông ta. Một thập niên tích cực biên soạn nhất của ông vẫn chưa đến, nhưng năm 1844, Marx viết nhiều bản thảo, sau này được tập hợp và ấn bản với tựa đề *Economic and Philosophic Manuscripts of 1844*.

Đồng thời, Marx không hề có vinh dự nào ở quê hương. Chính phủ Phổ tuyên bố ông phạm tội phản bội vào năm 1844 vì các bài báo của ông đăng trên *Jarbucher,* vì thế điều này không thể giúp ông trở về quê hương được. Vào năm sau, do Phổ chủ mưu, Pháp cũng trục xuất Marx. Ông chạy sang Brussels, nơi đây, ông cho ấn hành đúng trình tự *Theses on Feuerbach* (1845), *The German Ideology* (1846 với Engels), và *The Poverty of Philosophy* (1847) - trong đó quyển sau cùng là lời phê bình gay gắt quyển *Philosophy of Poverty* ban đầu của Proudhon. Năm 1847 Marx có hàng loạt bài diễn thuyết, sau này xuất bản với tên gọi *Wage Labour and Capital* (1849). Vào năm sau, 1848, ông cho ra đời *The Communist Manifesto* (tuyên ngôn Đảng Cộng Sản), năm 1949 Marx cùng gia đình định cư ở London nơi đây ông sống hết phần đời còn lại, hầu hết thời gian ông dành để sáng tác và nghiên cứu kinh tế học trong thư viện của Viện bảo tàng Anh. Năm 1851, Marx bắt đầu giai đoạn 10 năm trong tư cách người viết bài không thường xuyên cho tờ *New York Daily Tribune,* lấy tiền nhuận bút để nuôi sống gia đình trong cảnh đạm bạc.

Bắt đầu năm 1857, Marx bắt đầu sáng tác tích cực nhất. Chỉ riêng năm này ông chuẩn bị một bài chỉ trích khá dài về kinh tế chính trị học dùng như bản phác họa cho kiệt tác sau này của ông. Hiện nay được gọi là *Grundrisse,* những bản thảo này chưa được phát hiện và chưa xuất bản

cho đến Thế chiến II. *A Contribution to the Critique of Political Economy* bắt đầu viết năm 1858 và hoàn tất vào năm sau. Năm 1863, Marx cũng hoàn tất *Theories of Surplus Value.* Tập đầu tiên của bộ *Capital* ra đời năm 1867, nhưng Marx mất năm 1883, trước khi xuất bản tập hai và ba. Tập ba có vẻ do bạn tri kỷ và cộng tác của Marx là Friedrich Engels biên tập. Chính Engels mất năm 1895, chỉ một năm sau khi xuất bản tập thứ ba và cũng là tập cuối của bộ *Capital* (Tư bản luận).

Chi tiết đời tư của Marx cho thấy tâm trạng của mọi loại đối thủ, kể cả cảnh nghèo rớt mồng tơi và tâm trạng dằn vặt của cảnh lưu vong chính trị. Chắc chắn, Marx có thể cay đắng hơn về nỗi gian nan của cá nhân ông. Ông không có nỗ lực nào để che giấu sự chua xót, khi gần cuối đời, ông chua chát viết: "Tôi hy vọng giai cấp tư sản sẽ nhớ đến những viên ngọc granat đỏ của tôi trong suốt cuộc sống còn lại của họ!" Lúc ấy không có gì phải ngạc nhiên rằng Marx thường được mô tả như một thiên tài buồn thảm, nghiền ngẫm. Nhưng sự mô tả đặc điểm này che giấu một trong những vấn đề đáng lưu ý nhất về con người - thành công phi thường của ông, bất kể nghịch cảnh, trong mối quan hệ cá nhân có ý nghĩa quan trọng nhất. Tình yêu của ông đối với người vợ và tình yêu của người vợ đối với ông, luôn bền bĩ và vững chắc. Con ông cũng thán phục ông cũng như ông yêu mến và thán phục bố mình. Dù sao những viên ngọc granat đỏ mà Marx đang có theo một số tiêu chuẩn là cuộc đời rất thành công của ông.

KHÁI QUÁT HỆ THỐNG CỦA MARX

Vấn đề người ta tìm thấy trong tư tưởng chín chắn của Marx là thuyết tiến trình lịch sử, căn cứ vào các tác động vật chất và kinh tế và đạt đỉnh cao trong sự thay đổi xã hội, kinh tế theo thứ tự hiện có. Trái với sự chuyên môn hóa trí tuệ, công khai sau này, tư tưởng của Marx bao quát từ triết học, lịch sử và kinh tế học. Trong tư cách một triết gia và sử gia mà ông miệt mài, nhưng không phải là một bộ phận trong truyền thống của Đức. Trong tư cách một nhà kinh tế học, ông cũng miệt mài như thế, nhưng không phải là một bộ phận trong truyền thống cổ điển của Anh.

Hegel, Feuerbach, và triết học Đức

Nhân vật chi phối trong triết học Đức trong thế kỷ 19 là Georg Hegel (1770-1831), mà tư tưởng của ông ảnh hưởng không chỉ đối với Marx mà còn đối với những người theo chủ nghĩa lịch sử (xem Chương 10). Đối với Marx, ít nhất khía cạnh lôi cuốn nhất trong triết học Hegel là thuyết tiến bộ của ông. Theo Hegel, lịch sử nắm vai trò mấu chốt trong ngành khoa học xã hội. Lịch sử không phải là một chuỗi liên tục những điều xảy ra ngẫu nhiên hay là một tập hợp những câu chuyện rời rạc, mà đúng ra lịch sử là một tiến trình hữu cơ do tinh thần con người điều khiển. Lịch sử

không tiếp nối suôn sẻ, mà thay vào đó là kết quả tự nhiên của các lực lượng đối lập. Tiến bộ đạt được, theo Hegel, khi một lực lượng đương đầu với một lực lượng đối lập. Trong đấu tranh, cả hai đều bị hủy diệt và bị một lực lượng thứ ba vượt qua. Cái gọi là phép biện chứng này thường được tóm tắt, theo nhận thức, bằng ảnh hưởng lẫn nhau giữa "chính đề", "phản đề" và "tổng hợp". Theo Hegel, tiến bộ lịch sử diễn ra khi một tư tưởng hay chính đề gặp phải một tư tưởng hay phản đề đối lập. Trong trận chiến tư tưởng, không một tư tưởng nào còn nguyên vẹn, mà cả hai sẽ được tổng hợp thành tư tưởng thứ ba, điều này giải thích mọi hiểu biết chung cũng như lịch sử luôn tiến bộ.

Khi Marx trưởng thành, ông phê bình Hegel trên một số cơ sở, nhưng dù sao ông cũng công nhận phép biện chứng của Hegel. Tuy nhiên, ông sửa đổi nó, theo quan điểm chủ nghĩa duy vật của Ludwig Feuerbach. Feuerbach không kém Hegel hay Marx, nhưng trong quyển *Essence of Christianity* của ông được viết sau khi Hegel mất được 10 năm, ông triển khai khái niệm "tự chuyển nhượng" của Hegel theo chiều hướng chủng tộc. Feuerbach bổ sung "chủ nghĩa duy vật" - quan niệm cho rằng con người không những là "sinh vật đặc biệt" như Hegel khẳng định, mà còn là những sinh vật có giác quan và vì thế sự nhận thức qua giác quan ấy phải trở thành nền tảng của mọi ngành khoa học. Theo Feuerbach, toàn bộ lịch sử là tiến trình chuẩn bị cho con người trở thành đối tượng của hoạt động "nhận thức" hơn là hoạt động "vô thức".

Trong tôn giáo, Feuerbach thấy một vùng nơi hoạt động vô thức chiếm lĩnh. Tôn giáo là hình chiếu đơn thuần của những thuộc tính lý tưởng hóa của con người đối với một đối tượng thuộc thế giới khác (nghĩa là Thượng Đế). Khi ấy đối tượng siêu nhiên này được con người thờ phụng như đấng toàn năng, toàn trí và toàn mỹ. Như một người theo thuyết "duy thực" tự xưng, Feuerbach xem tôn giáo là hão huyền. Ông xem các thuộc tính thần thánh không gì khác hơn ngoài thuộc tính của con người *lý tưởng hóa* mà dĩ nhiên, không thể được thừa nhận trong thế giới không hoàn hảo này. Nói cách khác, tôn giáo làm cho cuộc sống có thể chịu đựng được. Con người sẵn sàng chấp nhận sự không hoàn hảo của họ, sự tồn tại trên trần thế chỉ vì họ hứa hẹn với chính mình trong vô thức rằng có sự hoàn hảo ở thế giới khác. Đối với Feuerbach, điều hiển nhiên là tại sao tôn giáo là một hiện tượng phổ biến như thế[1].

Trong quan điểm phân tích này, Feuerbach nhận thức tôn giáo như một hình thức "tự chuyển nhượng". Ông và Marx, cả hai đều sử dụng thuật ngữ

---

[1] Sự chấp nhận quan điểm này của Marx nhấn mạnh mô tả tôn giáo của ông như "thuốc phiện của quần chúng".

"chuyển nhượng" để ám chỉ một tiến trình - và một kết quả - chuyển đổi sản phẩm của cá nhân và hoạt động xã hội thành một điều gì đó khác với chính nó, cả hai đều độc lập với chúng và chi phối chúng. Tuy nhiên, Feuerbach hạn chế phân tích của ông theo cách trong đó con người tự chuyển nhượng mình trong tôn giáo và trong triết học, trong khi Marx áp dụng khái niệm đối với tất cả các hoạt động chính trị, kinh tế, kể cả chính những định chế của chủ nghĩa Tư bản. Ở Marx, lần đầu tiên, nhà nước bắt tay với Thượng Đế như một sinh vật xa lạ, rút ra quyền lực và sự sinh tồn từ thực tế con người không khả năng hay miễn cưỡng đối mặt trực diện những vấn đề mà họ gặp trong mối tương tác xã hội hàng ngày với nhau. Qua thời gian, cấu trúc nguyên khối này gọi là "nhà nước" gia tăng quyền lực của mình đối với cuộc sống của người dân, đơn thuần vì họ cho phép làm như thế.

Giải thích kinh tế lịch sử của Marx

Với cơ sở trên, lúc này chúng ta có thể bắt đầu đánh giá tính chất đổi mới trong tư tưởng của Marx. Ghép chủ nghĩa duy vật của Feuerbach với phép biện chứng của Hegel, Marx phát triển "chủ nghĩa duy vật biện chứng", sau này ông mở rộng sang lĩnh vực kinh tế. Marx xem động lực chính của lịch sử phải theo cách trong đó cá nhân phải hình thành cuộc sống, nghĩa là, cách trong đó cá nhân phải thỏa mãn nhu cầu vật chất của mình. Điều này quan trọng bởi lẽ nhu cầu vật chất của họ nếu không được thỏa mãn, thì nhân loại sẽ chấm dứt sự tồn tại. Theo nguyên văn của Marx, " Con người phải có khả năng sống để "làm nên lịch sử", cho nên "Hành động lịch sử đầu tiên là... sản xuất phương tiện để thỏa mãn những nhu cầu này, sản xuất chính bản thân đời sống vật chất" *(The German Ideology,* trích dẫn *Writings of the Young Marx,* trang 419).

Dĩ nhiên, sản xuất không chỉ là hoạt động lịch sử mà là hoạt động kinh tế, và đây chính là bộ phận của tính độc đáo của Marx mà ông hiểu thật rõ ràng và đánh giá đúng mối tương quan giữa kinh tế và lịch sử. Thực ra, sự nhận dạng và giải thích của Marx về sản xuất là tâm điểm và động lực từ giữa những lực lượng tùy thuộc lẫn nhau trong sản xuất, phân phối, trao đổi và tiêu dùng là những gì phân biệt kinh tế học của riêng ông với những gì đang tồn tại đến thời đại của ông. Ở Marx, kinh tế học trở thành *khoa học sản xuất.*

Sản xuất là tác động xã hội đến chừng mực định hướng hoạt động con người thành những mục đích hữu dụng. Nhưng Marx khẳng định phương pháp sản xuất giúp định dạng chính bản chất con người. Trong tác phẩm ban đầu, ông viết:

> "Cách thức trong đó con người tạo ra phương tiện sinh sống trước hết tùy thuộc vào bản chất của mọi phương tiện thật sự mà họ tìm thấy trong sự sinh tồn

và phải tái sản xuất. Phương thức sản xuất này không phải đơn thuần xem là sự tái sản xuất của sự sinh tồn cụ thể của cá nhân. Mà đúng ra đây là hình thức xác định hoạt động của những cá nhân này, một hình thức xác định cuộc đời của họ, một *hình thức đời sống* xác định về phần của họ. Khi cá nhân bày tỏ cuộc sống của mình, thì họ cứ bày tỏ. Vì thế, họ phải hợp với sản xuất của mình, cả việc họ sản xuất *gì* và sản xuất *như thế nào*. Vì thế, bản chất của cá nhân phụ thuộc vào điều kiện vật chất xác định sản xuất của họ". *(The German Ideology*, trích dẫn *Precapitalist Economic Formations*, trang 121).

Marx thừa nhận cũng như Adam Smith rằng sự phát triển lực lượng sản xuất ở mọi nền kinh tế phụ thuộc vào mức độ thực hiện phân công lao động. Nhưng không như Smith, Marx nhìn thấy sự mâu thuẫn quyền lợi như kết quả logic của sự phân công lao động lũy tiến. Phân công lao động trước tiên dẫn đến sự phân chia lao động công nghiệp và thương mại với lao động nông nghiệp, do đó dẫn đến sự phân chia giữa thành phố và nông thôn. Kế đến dẫn đến sự phân chia lao động với lao động thương mại, và sau cùng dẫn đến sự phân chia giữa các công nhân trong mỗi loại lao động. Vì thế mâu thuẫn khác phát sinh: quyền lợi cá nhân mâu thuẫn với quyền lợi cộng đồng, và mỗi công nhân "bị trói buộc" với một công việc cụ thể. Sau cùng lao động của con người trở thành một lực lượng đối lập, đối lập với họ và nô dịch hóa họ.

Ngoài xung đột này giữa quyền lợi cá nhân và quyền lợi cộng đồng, Marx nhìn thấy sự xuất hiện của nhà nước như một quyền hạn độc lập, một quyền hạn tách quyền lực thực sự của cá nhân và cộng đồng. Tuy nhiên nhà nước có được tính chất này đối với các giai cấp lao động đã được xác định bằng cách phân công lao động. Mỗi giai cấp đang nắm quyền lực tìm cách đẩy mạnh quyền lợi của riêng mình như quyền lợi chung của cộng đồng. Tuy nhiên, cộng đồng nhận thức quyền lợi giai cấp này như một lực lượng đối lập mà giai cấp không kiểm soát được.

Tình huống trở thành không thể chịu đựng được khi thực hiện hai điều kiện: Thứ nhất, đại đa số nhân loại phải thể hiện tính vô sản trong khi cùng lúc đương đầu với mâu thuẫn của một thế giới của cải và văn hóa đang tồn tại. Nhưng cả hai yếu tố này hàm ý sự gia tăng to lớn trong sức sản xuất và với một mức độ phát triển cao, như trong thời kỳ trưởng thành của chủ nghĩa Tư bản. Thứ hai, sự phát triển các lực lượng sản xuất phải phổ biến. Như một tiền đề thực tế, hiện tượng giai cấp "vô sản" phải cân đối toàn thế giới, nếu không, cách mạng và chủ nghĩa cộng sản chỉ có thể tồn tại như những sự kiện mang tính địa phương chứ không phải là thực thể trên toàn cầu.

Các lực lượng tĩnh so với động trong xã hội

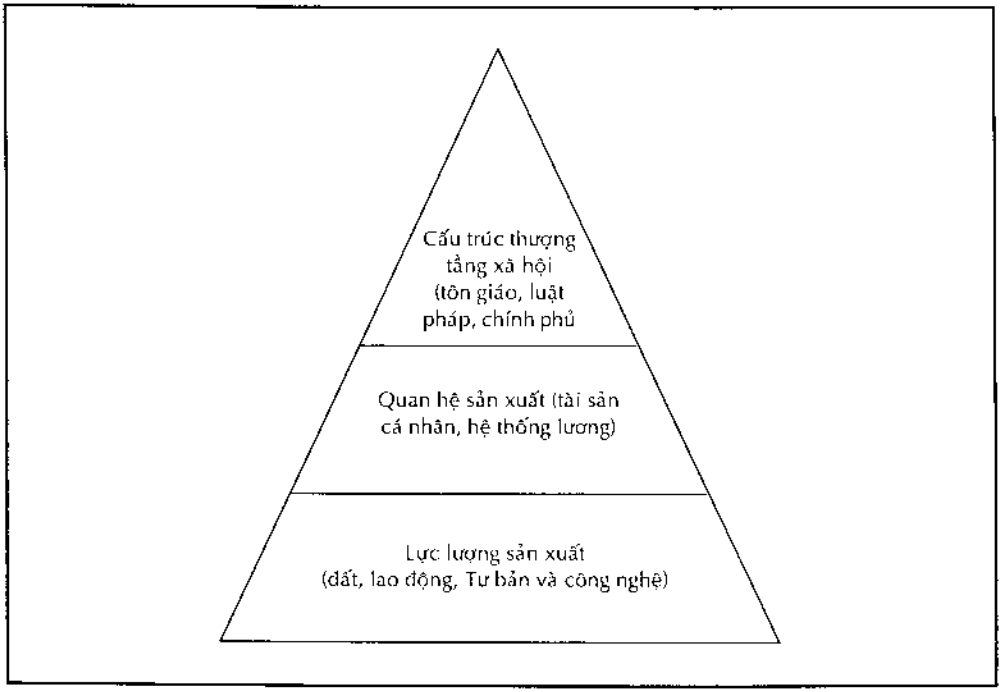
Điều Marx gọi là "lực lượng sản xuất", phát triển trong thời hiện đại thông qua phân công lao động về bản chất mang tính động, gồm đất, lao động,

vốn và công nghệ, mỗi yếu tố không ngừng thay đổi về số lượng và/hoặc chất lượng như kết quả của sự thay đổi trong dân số, khám phá, phát minh, giáo dục và v.v... Trong tiến trình sản xuất trong đời sống xã hội của mình, con người lại tham gia một số "quan hệ xác định không thể thiếu được và độc lập với ý chí của họ, mối quan hệ giữa sản xuất tương ứng với giai đoạn phát triển xác định của các lực lượng sản xuất vật chất". Những "quy luật trong trò chơi Tư bản chủ nghĩa" về bản chất tĩnh và gồm hai dạng: quan hệ *tài sản* và quan hệ *con người*. Quan hệ tài sản tồn tại giữa con người và sự vật, quan hệ con người tồn tại giữa con người với nhau. Theo Marx, đây là tổng của các mối quan hệ này hình thành cấu trúc kinh tế xã hội và trên cấu trúc này áp đặt một thượng tầng kiến trúc hợp pháp và chính trị tương ứng với các hình thức nhận thức xã hội xác định. Mỗi khía cạnh cấu trúc kinh tế xã hội có được quan hệ sản xuất là nhờ ở nguồn gốc bởi lẽ các định chế tồn tại để làm cho con người thích hợp với các mối quan hệ sản xuất.

Hình 11-1 cung cấp tóm tắt sơ đồ đơn giản của thuyết xã hội của Marx. Như sự phân công lao động được đẩy đến kết luận logic, lao động ngày càng bị phân mảnh. Mâu thuẫn quyền lợi kế tiếp trầm trọng hơn bằng định chế tài sản cá nhân, đảm bảo việc phân chia Tư bản tích lũy trong số các chủ sở hữu khác nhau, vì thế là sự phân chia giữa Tư bản và lao động. Theo Hình 11-1, *lực lượng* tĩnh trong sản xuất sẽ đi đến xung đột với các *quan hệ* tĩnh của sản xuất. Một khi sự mâu thuẫn đạt đến cao độ thích hợp, cuộc đấu tranh giai cấp và cách mạng diễn ra, và Kim tự tháp xã hội sụp đổ từ trên xuống.

Marx tóm tắt súc tích các tiến trình động của thay đổi xã hội được xác định bởi các lực lượng sản xuất trong lời nói đầu quyển sách *A Contribution to the Critique of Political Economy:*

> "Phương thức sản xuất đời sống vật chất quyết định tính chất các tiến trình xã hội, chính trị và tinh thần trong cuộc sống. Đây không phải là ý thức của con người quyết định sự sinh tồn của mình, mà trái lại, sự sinh tồn xã hội quyết định ý thức của họ. Ở một số giai đoạn phát triển của nó, các lực lượng sản xuất vật chất trong xã hội sẽ đi đến mâu thuẫn với các mối quan hệ sản xuất hiện có, hoặc - những gì chỉ là cách diễn đạt pháp lý đối vơi cùng vấn đề - với mối liên hệ tài sản trong đó họ đã làm trước kia. Từ hình thức phát triển các lực lượng sản xuất, những mối quan hệ này chuyển thành sự ràng buộc. Khi đó đến giai đoạn cách mạng xã hội. Với sự thay đổi nền tảng kinh tế toàn bộ thượng tầng kiến trúc mênh mông được chuyển biến ít nhiều nhanh chóng hơn".
>
> "Không có trật tự xã hội nào trước nay biến mất trước tất cả các lực lượng sản xuất vì có chỗ trong đó, đã và đang phát triển, và những quan hệ sản xuất cao hơn không hề xuất hiện trước các điều kiện vật chất của sự tồn tại của chúng đã trưởng thành trong lòng của xã hội cũ... Quan hệ sản xuất giai cấp tư sản



HÌNH 11-1

"Kim tự tháp xã hội" của Marx trong đó cấu trúc xã hội có được những thực tế cơ bản của sản xuất kinh tế từ nguồn gốc

là hình thức đối kháng sau cùng, nhưng cũng là hình thức tiến trình sản xuất của xã hội - tính chất đối kháng không chỉ theo chiều hướng đối kháng cá nhân, mà còn là sự đối kháng phát sinh từ những điều kiện bao quanh đời sống cá nhân trong xã hội, đồng thời các lực lượng sản xuất phát triển trong lòng xã hội tư sản hình thành những điều kiện vật chất đối với giải pháp cho sự đối kháng ấy". *(Critique of Political Economy,* trang 20-21).

Dĩ nhiên, tất cả những điều này không gì khác hơn là lý thuyết kinh tế học, đây là thuyết lịch sử, chính trị học cũng như xã hội học. Tuy nhiên, tác phẩm vĩ đại nhất của Marx, *Capital,* rõ ràng là sự phân tích chủ nghĩa Tư bản, chứ không phải là chủ nghĩa xã hội hay chủ nghĩa cộng sản. Dù sao, sự hiểu biết toàn bộ các động lực của sự phân tích ấy sẽ cực kỳ khó khăn khi chưa nhận thức về thuyết của Marx thay đổi xã hội xoay chuyển như thế nào.

TRƯỚC TÁC BAN ĐẦU CỦA MARX VỀ SẢN XUẤT CỦA CHỦ NGHĨA TƯ BẢN

Bản thảo kinh tế, triết học 1844

Ngay sau khi dời đến Paris sống vào năm 1843, Marx bắt đầu nghiên cứu kinh tế chính trị học tới hạn. Năm 1844, ông hoàn tất một số bản thảo,

dụng ý đây là một bộ phận quan trọng trong quyển sách sắp xuất bản. Tuy nhiên, quyển sách không bao giờ trở thành hiện thực, bản thảo vẫn chưa xuất bản trong 80 năm sau. Khi toàn bộ công trình hiện có này xuất bản năm 1932 dưới nhan đề *Economic and Philosophic Manuscripts of 1844*, tạo ra sự tranh luận sôi nổi trong số những học giả marxist và giải thích lại những tác phẩm sau này của ông. Trái với một số giải thích, chúng ta nhận thấy sự tiếp tục cơ bản giữa tác phẩm đầu tiên của Marx và *Capital*, mặc dù vào thời điểm ông viết bộ *Capital*, Marx đã từ bỏ khái niệm siêu hình mà ban đầu ông chịu ảnh hưởng của những triết gia Đức để ủng hộ các phân tích thực nghiệm hơn.

Đề tài chính của *Manuscripts* là lịch sử và chủ nghĩa cộng sản. Lịch sử đặc biệt trong chủ nghĩa Tư bản hiện đại, là câu truyện dài về sự chuyển nhượng trong đời sống con người như những người sản xuất. Và chủ nghĩa cộng sản, đạt được thông qua cuộc cách mạng chống lại tài sản cá nhân, là lối thoát sau cùng khỏi sự chuyển nhượng. Mặc dù ông không phát triển thuyết giá trị lao động, trong *Manuscripts* Marx đã thể hiện quan điểm lao động là nguồn gốc của mọi của cải. Phần chia sản phẩm quý trong lao động sẽ thuộc về nhà Tư bản, điều này dẫn đến cuộc đấu tranh gay gắt hơn giữa Tư bản và lao động. Trong cuộc đấu tranh này, mục đích của các nhà Tư bản, người đang có mọi lợi thế, là phải giữ mức lương tối thiểu. Lao động trở thành một hàng hóa thuần túy trong chủ nghĩa Tư bản, tất cả những mối quan hệ của con người chẳng bao lâu rút gọn thành mối quan hệ tiền bạc. Trong những quan hệ này, nhà Tư bản chắc chắn giàu thêm do công nhân chi trả, những người sống ở mức lương vừa đủ sống.

Trong một phân tích đầu tiên về lợi nhuận, cũng được tìm thấy trong *Manuscripts*, Marx lưu ý một khuynh hướng chung hướng đến sự tập trung Tư bản độc quyền ngày càng vào tay một số người ít hơn. Khuynh hướng chung này dẫn đến sự gia tăng tổng lợi nhuận và sự gia tăng toàn bộ sự đau khổ của giai cấp công nhân. Marx cho rằng sau cùng mâu thuẫn giữa hệ thống Tư bản chủ nghĩa sẽ dẫn đến sự kết liễu của nó, vì thế mở ra con đường thực sự tự do cho loài người. Tất cả những tư tưởng này lại xuất hiện trong nhiều tác phẩm sau này của Marx, mặc dù, cũng như mọi người thường nghĩ, chúng được phát triển chính xác và chi tiết hơn.

Những gì mà *Manuscripts* năm 1844 không đề cập đến là sự phân tích xuyên suốt các mâu thuẫn chính của chủ nghĩa Tư bản-người ta phải mong đợi ở tác phẩm *Capital* về vấn đề này. Nhưng không có sự phát biểu chín chắn về phê bình phương pháp luận nhắm vào kinh tế chính trị học. Đoạn văn sau là một ví dụ:

> "Kinh tế chính trị học xuất phát từ thực tế tài sản cá nhân, nhưng không giải thích cho chúng ta về điều ấy, nói chung nó chỉ diễn đạt các công thức trừu tượng

tiến trình *vật chất* thông qua đó tài sản cá nhân thực sự chuyển giao, và sự phát biểu có hệ thống này lúc ấy được chọn để làm *luật*. Nhưng không *hiểu* những luật này - nghĩa là, không chứng minh chúng phát sinh từ chính bản chất của tài sản cá nhân ra sao. Kinh tế chính trị học không phơi bày nguồn phân công lao động và Tư bản, và giữa Tư bản với đất đai. Chẳng hạn khi xác định mối quan hệ giữa tiền lương đối với lợi nhuận, cần phải xem quyền lợi của các nhà Tư bản là nguyên nhân cuối cùng, nghĩa là, cứ cho đây là những gì phải giải thích. Tương tự, sự cạnh tranh diễn ra ở mọi nơi [nhưng] được giải thích từ những tình huống bên ngoài. Đến chừng mực những tình huống hình như ngẫu nhiên và bên ngoài này diễn ra bao xa chỉ là sự thể hiện diễn tiến phát triển cần thiết, kinh tế chính trị học không cho chúng ta biết điều gì cả, sự tự thân trao đổi có vẻ là một thực tế ngẫu nhiên. Bánh xe duy nhất mà kinh tế chính trị học đang hoạt động là *hám lợi* và *cuộc chiến giữa những cạnh tranh hám lợi". (Manuscripts,* trang 106-107).

Rõ ràng, Marx phê bình các nhà kinh tế học vì không giải thích (không hiểu?) *nguyên nhân* cơ bản của chủ nghĩa Tư bản, theo quan điểm của ông đơn giản là điều này không đủ để hiểu những hoạt động đơn thuần của thị trường. Người ta cũng nên hiểu cơ chế thị trường xuất hiện ra sao và sẽ đi về đâu. Marx nhận thấy điều chính yếu là phải nắm bắt sự kết hợp giữa "tài sản cá nhân, tính hám lợi và sự chuyển nhượng lao động, Tư bản và bất động sản, giữa sự trao đổi và cạnh tranh, giá trị và đánh mất giá trị của con người, độc quyền và cạnh tranh, v.v..., sự kết hợp giữa toàn bộ sự bất hòa này với hệ thống tiền tệ".

Ngoài ra, trong *Manuscripts* Marx cố gắng phê bình cơ sở của những *mâu thuẫn xã hội thật* mà ông quan sát theo thực nghiệm. Mâu thuẫn cơ bản được Marx nhấn mạnh là "Tất cả công nhân đều trở thành người nghèo hơn khi tạo ra của cải nhiều hơn... [anh ta] thậm chí trở thành hàng hóa rẻ tiền hơn khi chính bản thân sản xuất hàng hóa nhiều hơn". Sự đánh mất giá trị công nhân nói cách khác tiếp tục theo tỉ lệ thuận với giá trị hàng hóa gia tăng, và trong tiến trình công nhân đương đầu với mục tiêu lao động của họ (hàng hóa) như những tài sản không thuộc bản thân mình, những tài sản, một khi thành hình, họ không có quyền kiểm soát hay quyền sở hữu - như tài sản *chuyển nhượng*, khả năng không phụ thuộc vào người sản xuất ra chúng. Dĩ nhiên, quan điểm này - cho rằng lao động bằng chính bản chất nằm ngoài khả năng con người - Marx đã vay mượn từ Hegel. Nhưng lúc này ông phê phán kinh tế học đã giấu đi sự chuyển nhượng vốn có trong bản chất lao động không phải bằng cách cân nhắc mối quan hệ trực tiếp *giữa công nhân và sản xuất*. Mối quan hệ này, được Marx cần mẫn phân tích là đặc điểm kinh tế học Marxist và cũng là đặc điểm phân biệt với kinh tế học Cổ điển.

Grundrisse (1857-1858)

Manuscripts năm 1844 trình bày sự thâm nhập bước đầu trong phê bình

kinh tế của Marx thời trai trẻ. Sự phê bình không tinh tế hay sâu sắc như trong *Capital* sau này. Nhưng vào những năm tiếp theo sau, Marx hoàn thiện công cụ phân tích mà ông kế thừa từ các nhà kinh tế học cổ điển. Năm 1858, ông tích lũy nhiều bản thảo tập hợp có thể xem là phác họa và bản thảo của những kỹ thuật lập luận sau này ông ứng dụng trong *Capital*. Sự tập hợp những bài viết, chỉ mới ra mắt bạn đọc trong thời gian gần đây, xuất bản trong Thế chiến II, mang nhan đề *Grundrisse der Kritik der Politischen Ökonomie* (Đề cương phê bình kinh tế chính trị học). Người ta mới dịch một phần nhỏ trong *Grundrisse* sang tiếng Anh, nhưng tiết lộ một số vấn đề không đề cập trong *Capital*, chẳng hạn như thảo luận về các hệ thống tiền chủ nghĩa Tư bản và nghiên cứu sự tương quan của các bộ phận cấu thành chủ nghĩa Tư bản (như sản xuất, phân phối, trao đổi và tiêu dùng).

Marx phê bình những người đi trước ông trong kinh tế học vì quan điểm sản xuất phi lịch sử. Trong *Grundrisse*, ông tìm cách liên hệ tiến trình sản xuất với giai đoạn phát triển xã hội trong xã hội. Đặc biệt ông chọn vấn đề lập trường của Mill về sản xuất - trái với phân phối - là đối tượng của luật pháp không thay đổi độc lập với lịch sử (xem Chương 8). Quan điểm của riêng ông dĩ nhiên là sản xuất diễn ra trong một bối cảnh xã hội và có thể được đảm nhiệm chỉ bằng các cá nhân trong xã hội và ở một số giai đoạn phát triển xã hội nhất định. Ngoài ra, mọi hình thức sản xuất hình thành những mối quan hệ pháp lý của riêng nó với hình thức của chính phủ. Marx kết luận cái gọi là điều kiện sản xuất chung được các nhà kinh tế học cổ điển tán thành không gì khác hơn là những khái niệm trừu tượng không tạo thành bất kỳ giai đoạn thực sự nào trong lịch sử sản xuất.

Những khái niệm trừu tượng này theo quan điểm của Marx khiến cho kinh tế học có thể giải quyết bản chất thật của sản xuất Tư bản chủ nghĩa. Bản chất thật này bao gồm nghiên cứu lao động như nền tảng sản xuất, phân tích cơ sở lịch sử của sản xuất Tư bản chủ nghĩa, và nghiên cứu mâu thuẫn cơ bản giữa giai cấp tư sản và giai cấp vô sản. Trong *Grundrisse*, Marx bắt đầu thêu dệt những quan điểm này. Ông hoàn thiện thuyết giá trị lao động và thuyết giá trị thặng dư và thuyết tiền tệ. Vào năm sau, trong *A Contribution to the Critique of Political Economy*, Marx phát triển chính đề mâu thuẫn giữa sự phát triển các lực lượng sản xuất và mối liên hệ của sản xuất tạo ra động lực cách mạng xã hội. Vì thế năm 1860, cơ sở do Marx xây dựng đã đạt mức hoàn hảo, tập đầu tiên xuất bản năm 1867.

BẢN CHẤT CỦA CHỦ NGHĨA TƯ BẢN

Mục đích của phần lớn những điều vừa đề cập phải hình thành vào thời điểm Marx chuẩn bị viết bộ *Capital*, ông chắc chắn có mục đích dứt khoát - mục đích luôn nhất quán với quan điểm biện chứng lịch sử. Nhất là, Marx phải chứng minh (1) hàng hóa hình thành thị trường trao đổi dẫn đến

mâu thuẫn giai cấp và bóc lột lực lượng lao động ra sao, (2) hệ thống hàng hóa sau cùng không hoạt động bởi lẽ mâu thuẫn vốn có của nó, và (3) tại sao dưới chủ nghĩa Tư bản có sự mâu thuẫn giai cấp, không như mâu thuẫn giai cấp trong các hệ thống kinh tế trước kia, cuối cùng do giai cấp bóc lột trước kia thống trị chứ không phải là giai cấp thống trị mới.

Marx hiểu rằng chủ nghĩa Tư bản phải là một hệ thống kinh tế trong đó con người kiếm sống bằng cách mua bán của cải (nghĩa là hàng hóa). Theo Marx, bốn thuộc tính phân biệt hàng hóa. Hàng hóa phải (1) có ích, (2) do lao động con người sản xuất ra, (3) đưa ra bán trên thị trường, và (4) có thể tách biệt với cá nhân sản xuất ra chúng. Trong *Capital*, Marx trình bày cách phân tích sản xuất và phân phối hàng hóa. Giải thích như thế thật ra là vô ích nếu không có thuyết giá trị, và Marx là người đã được truyền thụ những kiến thức vững chắc về kinh tế học cổ điển, vượt cả Smith và Ricardo về điểm này.

Thuyết giá trị lao động

Sau khi xem lại cẩn thận tài liệu kinh tế học cổ điển và tiến trình tri thức trong sự loại trừ logic, Marx đi đến kết luận *lao động* là bản chất của mọi giá trị. Đối với ông, giá trị là tài sản *khách quan* của tất cả hàng hóa. Vì thế, phải có nguồn gốc từ vấn đề nào đó quan trọng hơn là các tác động của thị trường cung cầu "giả tạo". Thực ra, Marx không thể ấn tượng trước sự đánh giá thuần túy khách quan (ví dụ bằng những so sánh tính hiệu dụng), vì về triết học, ông là người theo chủ nghĩa duy vật, vì thế cho rằng chỉ riêng các mối quan hệ vật chất cũng xác định được giá trị. Ông cũng cho rằng những mối quan hệ này xác định giá trị *trước khi* xác định giá, sao cho giá phản ánh đơn thuần giá trị do yếu tố khách quan thuần túy vốn phổ biến ở tất cả hàng hóa - lao động tạo ra.

Thuyết giá trị cổ điển có mâu thuẫn?

Chúng ta vừa chứng kiến kinh tế học cổ điển không những có một mà có đến hai thuyết giá trị trao đổi: xác định giá ngắn hạn bằng cung cầu và thuyết "giá tự nhiên" dài hạn hay phí tổn sản xuất. Marx cảm thấy có mâu thuẫn trong vấn đề này. Thuyết giá tự nhiên cho rằng giá không thay đổi trong dài hạn, trong khi thậm chí sự quan sát ngẫu nhiên cho thấy giá thị trường luôn dao động. Lúc này nếu sự dao động là kết quả của khả năng đơn thuần, thì khi ấy có quá nhiều khủng hoảng kinh tế, và thuyết chủ nghĩa duy vật biện chứng của Marx sẽ sụp đổ. Dĩ nhiên, Marx nhìn thấy vấn đề theo cách khác. Trong *Wage Labour and Capital*, ông viết:

> "Chỉ riêng trong diễn biến những dao động này, giá được quyết định bằng phí tổn sản xuất. Toàn bộ biến chuyển của sự rối loạn này là trật tự của nó" (*The Marx-Engels Reader*, trang 175).

Những phát biểu như thế là đặc điểm của phép biện chứng Marxist, nhưng khó hiểu đối với bạn đọc không thạo, chúng ta sẽ hỏi "Thế Marx muốn nói gì?". Câu trả lời là vấn đề mà Marx thừa nhận cũng như các nhà kinh tế học cổ điển rằng trong cạnh tranh giá thị trường không dao động ngẫu nhiên mà phải xoay quanh một điểm xác định. Nếu giá bán món hàng thấp hơn phí tổn sản xuất thì nhà sản xuất buộc phải ngưng kinh doanh. Nếu giá bán cao hơn phí tổn sản xuất thì lợi nhuận quá mức phát sinh thu hút nhiều đối thủ khác, trong nhất thời dẫn đến sự sản xuất quá thừa đến mức giá giảm. Do đó, điểm mà giá thị trường cạnh tranh luôn dao động là phí tổn sản xuất, mà Marx muốn nói là phí tổn lao động. Vì thế, ông xem giá trị được quyết định không phải bằng "quy luật thị trường" mà bằng chính sản xuất.

Vấn đề được Murray Wolfson, một học giả Marxist lỗi lạc, tổng kết hiệu quả theo cách khác. Wolfson lưu ý giá thị trường là lượng giá lý tưởng (nghĩa là chủ quan) tỉ lệ trao đổi bởi người mua và người bán tiềm năng. Nhưng sự cạnh tranh buộc những lượng giá lý tưởng này phải phù hợp với thực tế thị trường lao động được tiêu dùng trong sản xuất. Dĩ nhiên, người ta sẽ giải thích giá trực tiếp bằng sự tương tác của những lượng giá lý tưởng này cho đến khi sự đánh giá chủ quan nằm trong sự cân bằng. Tuy nhiên, chủ nghĩa duy vật của Marx đòi hỏi cách giải thích khác. Chiều hướng nhân quả không thể từ đánh giá *lý tưởng* đến tỉ lệ trao đổi *khách quan*. Thuyết giá trị lao động do đó được phân biệt với các thuyết lao động trước đó vì có nguồn gốc vững chắc trong triết học chủ nghĩa duy vật.

Lương và vốn

Sau khi giải quyết thuyết giá trị lao động khách quan, Marx phải đối mặt với cùng loại vấn đề như Ricardo: (1) Nếu lao động là bản chất trao đổi giá trị, thì sự trao đổi giá trị lao động là gì và (2) giá trị của hàng hóa do máy móc sản xuất được quyết định ra sao? Câu trả lời cho vấn đề thứ nhất là thuyết về lương, còn vấn đề thứ hai là thuyết về vốn.

Marx giải quyết vấn đề thứ nhất theo cách này. Giá trị sức lao động có thể chia thành số lượng cần thiết để lao động đủ sống và số lượng hơn mức đủ sống ấy. Số lượng đủ sống mà Marx gọi là "lao động cần thiết về xã hội" xác định giá trị trao đổi của bản thân lao động - tiền lương lao động. Số lượng cao hơn mức đủ sống được gọi là "giá trị thặng dư" bị nhà Tư bản chiếm đoạt. Marx giải thích điều này rõ ràng chủ nghĩa Tư bản không thể tồn tại trừ phi công nhân tạo ra giá trị lớn hơn yêu cầu sinh tồn của chính anh ta:

> "Nếu lao động trong một ngày được yêu cầu để duy trì một lao động đủ sống trong ngày thì Tư bản không thể tồn tại, vì lao động trong ngày sẽ được trao đổi lấy sản phẩm, và đồng vốn không thể thực hiện chức năng như Tư bản, do đó không thể tồn tại... Tuy nhiên, nếu lao động đơn thuần trong nửa ngày

cũng đủ cho một công nhân đủ sống như lao động trong cả ngày, thì khi ấy giá trị thặng dư tự động phát sinh..." *(Grundrisse,* trang 230).

Giá trị thặng dư này không phát sinh trong sự trao đổi mà trong sản xuất. Vì thế mục đích sản xuất từ quan điểm của nhà Tư bản là phải thu được giá trị thặng dư từ mỗi công nhân. Đây là những gì Marx muốn nói bằng "sự bóc lột lao động". Sự bóc lột tồn tại bởi lẽ giá trị dư thừa do lao động đóng góp được *trả thấp hơn* anh ta đáng được hưởng nhưng bởi lẽ anh ta *sản xuất nhiều hơn* phần anh ta đáng được hưởng. Vì số lượng dư thừa này bị sở hữu chủ đất và Tư bản chiếm đoạt, nên giá trị thặng dư được xem là tổng số phần chia thu nhập không do lao động (nghĩa là tiền thuê đất, tiền lãi và lợi nhuận).

Marx xem nguyên tắc giá trị thặng dư là thành tựu chính của mình. Chắc chắn đây là bộ phận tích hợp của chủ đề chính đấu tranh giai cấp và cách mạng. Trong chủ nghĩa Tư bản, hai giai cấp xuất hiện, trong đó một giai cấp bị buộc phải bán sức lao động của mình cho giai cấp kia để mưu sinh. Sự thỏa thuận hợp đồng này biến lao động thành một hàng hóa chuyển nhượng cho người lao động. Không có sự khác biệt giữa giá trị trao đổi của lao động (sinh kế) và giá trị sử dụng của nó (giá trị năng suất lao động), thì nhà Tư bản không thể quan tâm đến việc mua sức lao động, do đó sức lao động không thể bán được. Vì thế thành phần đối với mâu thuẫn xã hội là tính chất vốn có trong chủ nghĩa Tư bản - sự chuyển nhượng và phân cực các giai cấp.

Ricardo đề nghị lao động là *cách đánh giá* giá trị tốt nhất, mặc dù không nhất thiết là *nguyên nhân* giá trị duy nhất. Marx đi xa hơn Ricardo ở điểm này, ông xem lao động như cách đánh giá lẫn nguyên nhân giá trị. Ngoài ra, ông cho rằng chỉ có lao động, chứ không phải máy móc, mới tạo ra giá trị thặng dư. Khi ấy, người ta đánh giá máy móc ra sao? Câu trả lời của Marx là máy móc là "lao động đóng băng", vì thế bằng nhau về giá trị với phí tổn lao động sản xuất ra chúng. Câu trả lời này phủ nhận thực tế máy móc bản thân chúng mang tính sản xuất, vì thế sẽ được đánh giá bằng sự dư thừa lao động đưa vào sản xuất. Tuy nhiên, Marx cũng phạm sai lầm trong thuyết giá trị lao động khi ông xem nhẹ sự phản đối này hoặc loại bỏ xem như tầm quan trọng không đáng kể.

"Mâu thuẫn lớn"

Sự phản đối nghiêm túc hơn đối với thuyết lao động phát sinh từ những người phê bình Marx dưới hình thức của những gì trước nay gọi là "mâu thuẫn lớn". Mâu thuẫn như sau: Nếu giá trị trao đổi hàng hóa được quyết định bằng thời gian lao động mà chúng chứa đựng, thì giá trị này có thể hòa giải ra sao với thực tế quan sát thực nghiệm rằng giá thị trường của những loại hàng hóa này thường khác với giá trị lao động của chúng? Hay

phải đặt nó trong cách khác: Chúng ta biết sự cạnh tranh đảm bảo một mức lợi nhuận đồng hạng trong khắp nền kinh tế. Tuy nhiên ngay cả trong nền kinh tế cạnh tranh, tỉ lệ vốn đối với lao động cũng khác nhau trong mỗi ngành công nghiệp. Với thuyết giá trị của Marx (nghĩa là chỉ riêng lao động cũng tạo ra giá trị thặng dư), thì lợi nhuận sẽ cao hơn trong các ngành công nghiệp cần nhiều lao động. Vì thế, vì tỉ lệ vốn/ lao động khác nhau trong khi tỉ lệ lợi nhuận vẫn ở mức đồng hạng, thì điều này không thể đúng (lập luận của những người phê bình Marx) khi giá trị được quyết định bằng cách trả lương cho riêng lao động.

Mặc dù chứng cứ cho rằng Marx dự đoán vấn đề này từ trước trong tác phẩm của mình, nhưng câu trả lời lừng danh trước những người phê bình ông vẫn còn nằm trong nội dung tập ba của bộ *Capital*, Marx vẫn cho rằng vấn đề được giải quyết bằng thuyết cạnh tranh vốn, khẳng định rằng sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp và các ngành công nghiệp có khuynh hướng hình thành một mức lợi nhuận đồng hạng của mọi doanh nghiệp tham gia sản xuất. Khi nào thì lợi nhuận bình quân được bổ sung vào phí tổn sản xuất (khác nhau) trong những ngành công nghiệp khác nhau, sự chênh lệch riêng lẻ giá thị trường với giá trị (lao động) thực có khuynh hướng bị xóa bỏ (trong sự tổng hợp).

Một vài định nghĩa của Marx

Trước khi phân tích giải pháp của Marx đối với mâu thuẫn lớn, chúng ta cần hiểu một số thuật ngữ kỹ thuật của ông. Trong giải quyết vấn đề định giá, Marx sử dụng những từ chuyên ngành sau:

Vốn bất biến *(c)*	= phí tổn đối với vốn cố định (nghĩa là khấu hao cộng với phí tổn đầu vào nguyên vật liệu
Vốn khả biến (v)	= tổng số tiền lương trả cho lao động
Kinh phí (k)	= phí tổn sản xuất (ngoại trừ lợi nhuận) hay $c + v$
Tỉ lệ giá trị thặng dư *(s')*	= tỉ lệ giá trị thặng dư đối với vốn khả biến sử dụng, hay s/v
Tỉ lệ lợi nhuận (p')	= tỉ lệ giá trị thặng dư đối với kinh phí, hay $s/(c + v)$
Thành phần vốn hữu cơ (O)	= tỉ lệ vốn đối với lao động sử dụng trong sản xuất

Trong thuật ngữ đương đại có thể cho rằng GNP (tổng sản phẩm quốc dân) = $c + v + s$ và NNP (tổng sản phẩm quốc dân thuần) = $v + s$.

Bài toán biến đổi

Marx cố gắng giải quyết mâu thuẫn lớn bằng cách sử dụng minh họa

được tái tạo dưới đây trong Bảng 11-1. Phân tích và thảo luận của ông dựa trên ba giả định chính: (1) hàng hóa khác nhau được sản xuất bằng những thành phần vốn hữu cơ khác nhau (nghĩa là tỉ lệ vốn/ lao động khác nhau) và dùng hết vốn bất biến ở những mức độ sản xuất khác nhau, (2) để cho thuận tiện, tỉ lệ giá trị thặng dư được chọn là 100%, và (3) sự cạnh tranh sẽ có khuynh hướng cân bằng hóa tỉ lệ lợi nhuận trong số các ngành công nghiệp ở "tỉ lệ bình quân", nghĩa là tỉ lệ giá trị thặng dư tổng hợp đối với kinh phí tổng hợp.

Marx lưu ý thành phần vốn hữu cơ trong bất kỳ ngành công nghiệp riêng lẻ nào sẽ tùy thuộc vào mối quan hệ kỹ thuật của sức lao động với các phương tiện sản xuất khác. Nhưng vì mục đích minh họa, tỉ lệ vốn bất biến so với vốn khả biến trong Bảng 11-1 được chọn tùy tiện. Năm hàng hóa khác nhau được miêu tả trong cột 1, mỗi hàng hóa sản xuất theo tỉ lệ vốn/ lao động khác nhau như trong cột 2. Ví dụ, hàng hóa A được sản xuất bằng 80 đơn vị vốn bất biến và 20 đơn vị vốn khả biến. Để đơn giản hóa, cứ cho rằng 80 và 20 là những chi tiêu bằng đô-la sao cho các đơn vị không đồng nhất "vốn" và "lao động" có thể cộng lại nhằm xác định kinh phí trong mỗi ngành trong số năm ngành công nghiệp. Vì thế, có thể nhận thấy rằng kinh phí bằng 100 đô-la trong mỗi ngành công nghiệp và kinh phí tổng hợp của nền kinh tế đơn giản là 500 đô-la. Cột 3 cho thấy các đơn vị vốn bất biến dùng hết trong quá trình sản xuất đối với mỗi ngành trong số năm ngành công nghiệp. Phí tổn tính bằng đô-la của mỗi hàng hóa được xác định trong cột 4 bằng cách cộng phí tổn tiền lương (vốn khả biến) ở cột 3. Đất chừa ra như một phương tiện sản xuất nhưng có thể dễ dàng kết hợp với vốn bất biến.

BẢNG 11-1 BIẾN ĐỔI GIÁ TRỊ THÀNH GIÁ CẢ

(1) Hàng hóa	(2) Vốn	(3) Vốn dùng hết	(4) Phí tổn	(5) Giá trị thặng dư	(6) Giá trị lao động	(7) Lợi nhuận bình quân	(8) Giá bán	(9) Chênh lệch giá cả với giá trị
A ⟶	80c+20v	50	70	20	90	22	92	+2
B ⟶	70c+30v	51	81	30	111	22	103	-8
C ⟶	60c+40v	51	91	40	131	22	113	-18
D ⟶	85c+15v	40	55	15	70	22	77	+7
E ⟶	95c+5v	10	15	5	20	22	37	+17
Tổng	500*	202	312	110	422	110	422	0

* Tổng số này bao gồm sự kết hợp "hàng tồn kho" "nguồn cung ứng" (c+v), dùng để xác định lợi nhuận bình quân trong cột 7.

+Mặc dù giá bán (cột 8) và giá trị lao động (cột 6) khác nhau đối với từng hàng hóa, cột 9 biểu thị tổng đại số của các sai biệt riêng lẻ là 0.

Cột 5 cho thấy giá trị thặng dư trong mỗi ngành công nghiệp, ở mức 100% chi tiêu trên vốn khả biến. Cột 6 cho thấy giá trị "thật" của mỗi loại hàng hóa theo thuyết lao động của Marx. Giá trị trong cột này được xác định bằng cách cộng mỗi hàng trong cột 4 cho mỗi hàng trong cột 5.

Theo Marx, phí tổn hàng hóa khác với giá kinh doanh bằng số lợi nhuận bình quân, được cộng vào phí tổn (cột 4) để xác định giá bán (cột 8). Cột 7 là lợi nhuận bình quân cho mỗi ngành công nghiệp và đồng hạng trong mọi ngành công nghiệp theo luật cạnh tranh. Tỉ lệ lợi nhuận theo thuật ngữ của Marx là $s/(c+v)$, hay 110/500 = 0,22, khi nhân cho kinh phí trong mỗi ngành công nghiệp (100 đô la), sẽ thu được tổng số đô la thể hiện trong cột 7. So sánh giữa cột 8 và 6 cho thấy giá trị thị trường khác với giá trị lao động đối với mỗi loại hàng hóa, như các nhà phê bình lập luận, nhưng cột 9 biểu lộ tổng đại số của các sai biệt riêng lẻ là bằng 0. Marx kết luận:

> "Sự chênh lệch giá cả với giá trị làm cân bằng lẫn nhau bằng sự phân phối giá trị thặng dư đồng hạng, hay bằng cách cộng lợi nhuận bình quân 22% vốn ứng trước vào giá-phí tổn hàng hóa tương ứng. (*Capital, III*, trang 185).

Sự biến đổi giá trị này thành giá cả ủng hộ luận điểm của Marx rằng trong sự tổng hợp, lao động là nguồn giá trị thật, và trong lời tựa của ông trong tập của bộ *Capital*, Engels chào hàng như một chiến thắng trước những người phê bình Marx. Thế nhưng, sự thật là ngày nay một vài nhà kinh tế học hiện đại không thừa nhận.

Mặc dù trong phần này tập trung nhiều vào cơ cấu thuyết giá trị, nhưng cũng cần lưu ý rằng chủ đề này đối với Marx có tầm quan trọng tương đối nhỏ, ông vốn quan tâm đến việc xây dựng một mô thức giống như Ricardo về phát triển toàn bộ hệ thống kinh tế xã hội. Chủ đề thuyết giá trị hẹp hơn cũng mang ý nghĩa quan trọng sau khi Marx mất vì nhấn mạnh vào sự xác định giá cả trong kinh tế học Tân cổ điển. Thế nhưng, cũng thật lý thú khi nhận thấy những tranh luận về bài toán biến đổi ở các nhà kinh tế học Tân cổ điển không sôi nổi như ở những nhà kinh tế học Marxist mới.

Định luật thao tác Tư bản chủ nghĩa

Chúng ta mô tả chi tiết động lực học trong thuyết Marx - vấn đề mà Marx gọi là "định luật thao tác tư bản chủ nghĩa" - sau cùng có vd3 là tiếng chuông báo tử của chủ nghĩa tư bản. Xuất phát chính từ kinh tế học cổ điển được Marx nhấn mạnh vào sự thay đổi công nghệ như động lực xã hội. Adam Smith là tác giả thời tiền công nghiệp hiểu sự tiến bộ theo nghĩa hành vi hợp lý của con người hơn là theo nghĩa tiến bộ kỹ thuật. David Ricardo có kinh nghiệm công nghiệp rất hạn chế, không bao giờ ông có dự định viết lại kinh tế chính trị học như thuyết thay đổi công nghệ.

Nếu có, ông xem vấn đề kinh tế trong xã hội là vấn đề nông nghiệp. John Stuart Mill phóng khoáng hơn trước triển vọng thay đổi công nghệ, và ông không thừa nhận thay đổi này là vai trò trọng tâm trong thuyết của ông như Marx.

Marx mô tả năm định luật, hay là những khuynh hướng chung, vốn có trong chủ nghĩa Tư bản. Mỗi định luật bắt nguồn từ tính chất động lực trong nền kinh tế, mỗi định luật bắt nguồn từ mâu thuẫn giữa "lực lượng sản xuất" và "quan hệ sản xuất" tĩnh.

Luật tích lũy và định luật tỉ lệ lợi nhuận giảm dần

Trong chủ nghĩa Tư bản, tất cả giới kinh doanh cố gắng thu được giá trị thặng dư nhiều hơn để tăng thêm lợi nhuận. Giá trị thặng dư theo định nghĩa được lấy từ lao động. Vì thế, chúng ta nghĩ rằng các nhà Tư bản phải tìm kiếm phương pháp sản xuất tập trung nhiều lao động để tối đa hóa lợi nhuận của mình. Thế nhưng, thực tế họ tiếp tục đấu tranh để thay Tư bản bằng lao động. Động cơ phải làm như thế được Marx giải thích rõ ràng trong *Capital*:

> "Giống như mọi sự gia tăng sức sản xuất khác của lao động, máy móc phải làm hàng hóa rẻ hơn, và bằng cách làm giảm phần ngày làm việc, trong đó người lao động làm việc cho chính mình, để kéo dài phần khác mà anh ta đang cung cấp, không có sự tương đương, cho nhà Tư bản. Tóm lại, đây là biện pháp để có được giá trị thặng dư". *(Capital,* I, trang 405).

Cá nhân nhà Tư bản sẽ dùng Tư bản thay cho lao động theo cách có lợi vì cần có thời gian điều chỉnh các phương pháp sản xuất mới. Nhà Tư bản đầu tiên giới thiệu loại máy tiết kiệm sức lao động sẽ có khả năng sản xuất với phí tổn thấp hơn đối thủ của mình và bán với giá được thị trường xác định bằng sự phổ biến của các doanh nghiệp cơ khí hóa kém hơn.

Tuy nhiên, điều gì đúng đối với cá nhân thì không đúng cho tất cả. Nếu mỗi nhà Tư bản giới thiệu nhiều máy móc hơn, thì thành phần vốn hữu cơ gia tăng, giá trị thặng dư giảm, vì thế tỉ lệ lợi nhuận bình quân cũng giảm. (Xác minh điều này ở Bảng 11-1). Do đó tác dụng tập thể trong cố gắng của mỗi nhà Tư bản phải tích lũy Tư bản nhiều hơn nữa và nhiều lợi nhuận hơn có khuynh hướng làm giảm tỉ lệ lợi nhuận bình quân.

Lý do khác giải thích tại sao tỉ lệ lợi nhuận có thể giảm qua thời gian là công nhân có thể đẩy các mức tiền lương lên cao hơn. Nếu làm thế, triển vọng này sẽ tăng phí tổn sản xuất, trong khi giá cả sẽ được "lao động cần thiết trong xã hội" quyết định. Ricardo cũng thừa nhận triển vọng này, nhưng ông cho rằng sự phát triển như thế sẽ được kiểm tra bằng chiếc bẫy dân số Malthus. Nhưng Marx không phải là Malthus. Thay vào đó, ông cho rằng dân số được xác định bằng văn hóa và xã hội. Vì thế, tiền lương cao hơn không nhất thiết bị buộc phải giảm xuống bằng sự phát triển dân số nhanh.

Định luật gia tăng tập trung và tập trung hóa công nghiệp

Cố gắng thu lợi nhuận mô tả ở trên cuối cùng và chắc chắn dẫn đến sự thay thế lao động bằng Tư bản nhiều hơn và biến đổi công nghiệp quy mô nhỏ thành các doanh nghiệp quy mô lớn với sự phân công lao động đáng kể hơn và khả năng sản xuất nhiều hơn. Sự gia tăng sản xuất và khả năng sản xuất này sẽ dẫn đến sự sản xuất sản phẩm quá thừa, vì thế đẩy giá rớt xuống điểm nơi chỉ có những nhà sản xuất hiệu quả nhất mới có thể trụ vững. Doanh nghiệp kém hiệu quả hơn sẽ bị đánh bật khỏi kinh doanh bằng những tình huống ở trên, tài sản của họ đang bị những doanh nghiệp đang trụ vững ngấu nghiến ngon lành. Do đó, công nghiệp ngày càng trở nên tập trung hóa nhiều hơn, và khả năng sản xuất sẽ gia tăng tập trung vào tay của một ít doanh nghiệp hơn.

Định luật phát triển đạo quân công nghiệp dự trữ

Sự thay đổi động lực cùng với cải tiến công nghệ và thay thế lao động bằng Tư bản có tác dụng mạnh đến giai cấp công nhân - nạn thất nghiệp. Trong đoạn văn sau, chú ý xem Marx nguyền rủa sự phân công lao động mà Smith đã ca tụng như phép màu kinh tế ra sao:

> "Sự tự bành trướng Tư bản bằng phương tiện máy móc trực tiếp tương xứng với số lượng công nhân mà phương tiện sinh kế của họ đã bị máy móc này phá hủy. Toàn bộ hệ thống sản xuất Tư bản chủ nghĩa dựa trên thực tế công nhân bán sức lao động của mình như hàng hóa. Nhờ sự phân công lao động, sức lao động này trở nên chuyên môn hóa, biến thành kỹ năng xử lý một công cụ đặc biệt. Ngay sau khi xử lý công cụ này trở thành công việc của máy, giá trị sử dụng và giá trị trao đổi sức lao động của công nhân biến mất. Công nhân trở thành hàng hóa không thể bán được, giống như tiền giấy không còn giá trị pháp lý nữa. Bộ phận giai cấp công nhân này mà máy móc đã khiến họ trở thành dư thừa... hoặc bị gạt bỏ trong cuộc đấu tranh bất công giữa ngành công nghiệp sản xuất, thủ công cũ với công nghiệp cơ khí, hoặc tất cả dòng chảy sẽ tiếp cận đến mọi ngành công nghiệp dễ dàng hơn, tràn ngập thị trường lao động, nhận chìm giá sức lao động thấp hơn giá trị của nó". *(Capital,* I, trang 470).

Việc thay công nhân bằng máy móc tạo ra một "đạo quân công nghiệp thất nghiệp đang gia tăng", một trong những mâu thuẫn vốn có mà Marx nhận thấy trong chủ nghĩa Tư bản. Như thảo luận minh họa đã đề cập, nạn thất nghiệp này có hai dạng: (1) thất nghiệp công nghệ (do thay thế lao động bằng máy móc) và (2) thất nghiệp theo chu kỳ (do cung vượt cầu, đến lượt cung vượt cầu do gia tăng tập trung và tập trung hóa gây ra).

Định luật gia tăng sự bần cùng giai cấp vô sản

Khi đạo quân dự trữ công nghiệp gia tăng, cảnh bần cùng của giai cấp vô sản cũng thế. Ngoài ra, các nhà Tư bản thường tìm cách bù đắp tỉ lệ lợi nhuận

giảm dần bằng cách giảm lương, buộc làm nhiều giờ hơn, sử dụng lao động trẻ em và phụ nữ, v.v... Tất cả những điều này góp phần bần cùng giai cấp công nhân hoàn toàn.

Tác dụng đầu tiên của sự sử dụng máy móc phổ biến là phải mang phụ nữ và trẻ em vào lực lượng sản xuất, vì sức mạnh cơ bắp không nhiều sẽ được phóng đại khi sử dụng máy. Vì thế, thay vì bán sức lao động của riêng mình, công nhân bị buộc phải bán sức lao động của cả vợ lẫn con. Theo nguyên văn của Marx, công nhân "trở thành thương nhân nô lệ". Sự đặt vào tình thế gian khổ trong đời sống nhà máy như thế dẫn đến tử suất ở trẻ em tăng cao và sự xuống cấp luân lý ở phụ nữ và trẻ em, và Marx tìm cách khẳng định những thực tế này bằng những trích dẫn từ báo cáo y tế công cộng ở Anh.

Như các phương tiện hiệu quả nhất nhằm giảm thời gian làm việc cần thiết để tạo ra hàng hóa, máy móc cũng trở thành phương tiện hiệu quả nhất để kéo dài ngày công, sao cho nhà Tư bản có được giá trị thặng dư nhiều hơn. Vả lại, máy móc chuyên môn hóa và đắt tiền để không chỉ trong thời gian ngắn đối với các nhà Tư bản cũng tốn kém, vì thế họ cố gắng tối thiểu hóa thời gian để máy nhàn rỗi. Theo Marx kết quả là ngày công dài hơn, thời gian giải trí ít hơn và sự bần cùng đối với người lao động nhiều hơn. Ngày công dài hơn và sự tăng cường nỗ lực làm việc làm cạn sức khỏe và tuổi thọ của giai cấp công nhân.

Từ quan điểm lịch sử, điều này dường như có giá trị kém nhất trong lập luận của Marx. Trong thuật ngữ kinh tế thuần túy, tiên đoán ngày tận thế của Marx không được thi hành. Dĩ nhiên, không chắc liệu giai cấp công nhân có tiến bộ kinh tế vượt bậc hay không *bởi vì* ảnh hưởng của Marx hay *bất kể* dự đoán của ông về sự gia tăng bần cùng. Bằng mọi giá, phát biểu có hệ thống về thuyết gia tăng bần cùng của ông không thích hợp với kiểm tra thực nghiệm. Phái Marxist chính thống cố gắng hòa giải điều kiện làm việc thực tế của giai cấp công nhân với phần này trong thuyết của Marx bằng cách khẳng định sự bần cùng *tương đối* của giai cấp công nhân gia tăng - họ hướng về tác dụng vô nhân đạo của sản xuất tự động hóa ngày nay, gia tăng sự chuyển nhượng và phân cực công nhân, các nhóm dân tộc thiểu số, và v.v...

Định luật khủng hoảng và suy thoái

Theo phong cách rất hiện đại, Marx liên kết giải thích các chu kỳ kinh doanh với chi phí đầu tư. Ông nhận thấy các nhà Tư bản sẽ đầu tư ở thời điểm này nhiều hơn thời điểm khác. Khi đạo quân thất nghiệp gia tăng và tiền lương giảm, các nhà Tư bản có khuynh hướng thuê thêm nhiều lao động và đầu tư vào máy móc, thiết bị ít hơn. Nhưng khi lương tăng, như chúng ta đã chứng kiến, các nhà Tư bản thay lao động bằng máy móc, dẫn đến nạn thất nghiệp và lương giảm, gây ra khủng hoảng theo chu kỳ.

Thuyết khủng hoảng của Marx là một bộ phận trong dự định của ông nhằm chứng minh thuyết gia tăng bần cùng. Vì thế chỉ *khả năng xảy ra* khủng hoảng đơn thuần vẫn chưa đủ, ông cũng phải chứng minh khả năng nhạy cảm của chủ nghĩa Tư bản trước khủng hoảng bằng cách tăng thêm tính khốc liệt. Ông chứng minh bằng cách nhấn mạnh đến động lực bất tận của nhà Tư bản trong việc tích lũy.

Ở Marx, tăng bần cùng liên quan đến thất nghiệp, đến lượt thất nghiệp là hậu quả của cố gắng từ nhà Tư bản tích lũy Tư bản, như phác họa phía trên. Động lực này phải tích lũy là sự tự mâu thuẫn, và thực ra là nguyên nhân chính dẫn đến khủng hoảng kinh tế vì dẫn đến *sự sản xuất Tư bản quá thừa*. Dẫn lời của Marx:

> "Ngay sau khi Tư bản lẽ ra phát triển đến một tỉ lệ như thế so sánh với dân số lao động, rằng... Tư bản gia tăng không tạo ra số lượng giá trị thặng dư không nhiều hơn nữa, thậm chí còn ít hơn lúc trước, trước khi có sự gia tăng sản xuất Tư bản quá thừa. Nghĩa là, Tư bản tăng C + ΔC sẽ không tạo ra nhiều lợi nhuận hơn nữa... sẽ là sự giảm sút mạnh mẽ, đột ngột trong tỉ lệ lợi nhuận bình quân... do có sự thay đổi trong thành phần Tư bản..." *(Capital,* III, trang 294-295).

Tỉ lệ lợi nhuận giảm dần này báo hiệu cho khủng hoảng đang treo lơ lửng. Qua thời gian, những khủng hoảng này trở nên gay gắt hơn, nghĩa là, sẽ ảnh hưởng đến nhiều người hơn (vì sự gia tăng dân số qua thời gian) và kéo dài hơn. Ngoài ra, theo Marx, sẽ có khuynh hướng hướng về sự suy thoái *thường trực* bởi lẽ đạo quân dự trữ công nghiệp đông hơn khi khủng hoảng gay gắt hơn. Kết quả logic của một khuynh hướng như thế là cách mạng xã hội. Sau cùng giai cấp vô sản phải đoàn kết, cởi bỏ xích xiềng, và tiếp quản phương tiện sản xuất.

Chấm dứt chủ nghĩa Tư bản và sau đó

Theo Marx, các nhà kinh tế học cổ điển miêu tả sai hệ thống kinh tế đến mức họ xem tiền tệ là phương tiện trao đổi đơn thuần. Hàng hóa hiếm khi trao đổi trực tiếp với hàng hóa khác, thay vào đó, hàng hóa bán ra để lấy tiền, sau đó sử dụng tiền để mua hàng hóa khác. Dùng làm biểu tượng, sự miêu tả cổ điển sản xuất và trao đổi là *C-M-C'*, trong đó *C* tượng trưng cho hàng hóa còn *M* tượng trưng cho tiền. Nhưng Marx cho rằng trong nền kinh tế Tư bản chủ nghĩa, tiến trình là *M-C-M'*, trong đó *M' h M*. Nói cách khác, tiền (Tư bản) được tích lũy để mua (hay sản xuất) hàng hóa, sau đó đem bán để có số tiền lớn hơn. *M'* là *M* cộng lợi nhuận (giá trị thặng dư), và cuối cùng dẫn đến tích lũy, như chúng ta chứng kiến, tạo ra loại mâu thuẫn bên trong dẫn đến sự chuyển nhượng của hệ thống kinh tế.

Tác phẩm của Marx hình thành vững chắc niềm tin này trong cuộc cách mạng thế giới, mặc dù ông hiếm khi thảo luận bản chất của thế giới hậu chủ nghĩa Tư bản. Chúng ta biết rằng xã hội "mới" phải là một xã hội

cộng sản trong đó tài sản cá nhân của giai cấp vô sản không còn tồn tại nữa. Marx nói như sau:

"... chủ nghĩa cộng sản như sự hơn hẳn *tích cực* của *tài sản cá nhân* hay sự *tự ly giản của con người*, vì thế như là *sự chiếm đoạt* thật sự bản chất *của con người* bởi và cho con người, vì thế chủ nghĩa cộng sản như con người trở về hoàn toàn trong tư cách một sinh vật *xã hội* - sự trở về với ý thức, được thực hiện trong toàn bộ của cải của sự phát triển trước. Chủ nghĩa cộng sản này, khi được phát triển đầy đủ là chủ nghĩa tự nhiên, chủ nghĩa nhân văn bình đẳng, và khi phát triển đầy đủ, chủ nghĩa nhân văn ngang bằng với chủ nghĩa tự nhiên, đây là giải pháp *thích đáng* cho mâu thuẫn giữa con người với tự nhiên và giữa con người với con người - giải pháp thật sự cho sự xung đột giữa tồn tại và bản chất, giữa thể hiện khách quan và sự tự khẳng định, giữa tự do và tính cần thiết, giữa cá nhân và chủng loài. Chủ nghĩa cộng sản là câu đố lịch sử đã giải quyết, và tự thân nó phải là giải pháp này". *(Manuscripts,* trang 135).

Trong *The Communist Manifesto* (Tuyên ngôn Đảng Cộng Sản), Marx bàn về chủ nghĩa cộng sản như một phương thức sản xuất mới mang tính cách mạng, và ông mô tả đặc điểm chung có thể áp dụng vào phương thức mới này:

1 Xóa bỏ tài sản nông nghiệp và sử dụng tất cả tiền thuê đất dành cho các mục đích công cộng.

2 Thuế thu nhập lũy tiến hay giảm dần.

3 Xóa bỏ mọi quyền thừa kế.

4 Tịch thu tài sản của tất cả di dân và phiến loạn.

5 Tập trung hóa tín dụng vào tay nhà nước, bằng phương tiện ngân hàng quốc gia với vốn nhà nước và độc quyền.

6 Tập trung hóa phương tiện giao thông, vận tải trong tay nhà nước.

7 Mở rộng các xí nghiệp và công cụ sản xuất do nhà nước sở hữu, canh tác đất hoang, cải thiện đất theo kế hoạch chung.

8 Nghĩa vụ pháp lý như nhau của mọi người phải lao động. Thiết lập các đạo quân công nghiệp nhất là trong nông nghiệp.

9 Kết hợp nông nghiệp với các ngành công nghiệp sản xuất, xóa bỏ dần sự phân biệt giữa thành thị và nông thôn bằng sự phân bố công bằng hơn dân số trên khắp nước.

10 Giáo dục miễn phí đối với tất cả trẻ em trong trường công lập. Xóa bỏ lao động trẻ em trong nhà máy như hình thức hiện nay. Kết hợp giáo dục với sản xuất công nghiệp, v.v...

Chương trình 10 điểm này làm phát sinh nhiều vấn đề như đối với việc thực hiện và điều hành, nhưng Marx không hề đề cập chủ đề. Rõ ràng, ông nhìn thấy nhiệm vụ của mình là *phân tích* chủ nghĩa Tư bản và mâu thuẫn

bên trong của chủ nghĩa này, và rõ ràng ông thích chừa phần xây dựng các xã hội khác cho người khác. Do đó, sau khi Marx mất, vấn đề vẫn bỏ ngõ cho nhiều tranh luận và bất đồng qua các khía cạnh *được áp dụng* trong kinh tế chính trị học của ông. Cuộc chiến quyết liệt hơn gần lúc chuyển giao thế kỷ giữa những người xét lại chủ nghĩa Marx, chẳng hạn như Eduard Bernstein, là những người theo chủ nghĩa Lénin xác nhận sự bất lực của học thuyết Marx trong việc đưa ra tiến trình hành động cụ thể có thể suy luận từ chính bản thân học thuyết. Bernstein tổng kết thiên tài và khó khăn không ngờ đến trong tác phẩm của Marx như sau:

> "Thuyết nhị nguyên xuyên suốt toàn bộ công trình bất hủ của Marx... công trình nhằm mục đích nghiên cứu khoa học và cũng nhằm chứng minh học thuyết đã được thừa nhận trước khi phác thảo. Marx chấp nhận giải pháp của phái Không tưởng về cơ bản, nhưng cũng thừa nhận biện pháp và chứng cứ là không thích đáng. Vì thế ông tiến hành xem lại, bằng sự nhiệt tâm, chính xác tới hạn, và tình yêu chân lý của một thiên tài khoa học... Nhưng lúc Marx tiếp cận điểm khi mục đích cuối cùng đặt thành vấn đề nghiêm túc thì ông lại không chắc chắn và không đáng tin cậy... Vì thế, có vẻ tinh thần khoa học vĩ đại này cuối cùng là người nô lệ đối với học thuyết". (*Evolutionary Socialism*, trang 209-210).

DI SẢN CỦA MARX

Marx ảnh hưởng sâu sắc đến thế kỷ 20, và đây là bằng chứng cho trí năng ảnh hưởng sâu rộng của ông vượt khỏi giới hạn kinh tế học. Ngay cả trong kinh tế học, ảnh hưởng của Marx còn hơn cả một nhóm nhỏ các nhà kinh tế học vốn theo Marxist thuần túy - những người như Paul Sweezy, Maurice Dobb, Paul Baran và Ernest Mandel, chỉ kể ra một số. Bất cứ nhà kinh tế học nào lập luận từ tính ưu việt của sản xuất trong khi giải thích các mối quan hệ kinh tế có thể nói đã chịu ảnh hưởng của Marx. Đối với những ai xoay quanh phương pháp biện chứng, cho dù họ chấp nhận kết luận sau cùng trong phân tích của Marx hay không cũng chịu ảnh hưởng của ông.

Trong thời đại của Marx, phương pháp tư duy biện chứng, nhất là phép biện chứng Hegel, thấm nhuần khắp châu Âu, trong khi thế giới nói tiếng Anh chịu ảnh hưởng của chủ nghĩa thực nghiệm của Locke và Hume nhiều hơn. Kết quả tư duy khoa học nói chung mang tính thực nghiệm về bản chất trong khi tư tưởng xã hội, chính trị và thần học, nhất là với cội rễ bắt nguồn ở châu Âu, lại có khuynh hướng mang tính biện chứng về bản chất. Điều này dẫn đến nhiều quan điểm rất khác biệt nhau, giải thích việc thiếu quan sát hiểu biết và sự dung hòa giữa các nhóm tư tưởng khác nhau.

Phái Marxist hiện đại bề ngoài có vẻ tập hợp lại quanh cốt lõi chủ nghĩa nhân văn trong tư tưởng của Marx. Tính phức tạp của sản xuất đại trà và sự tước đoạt "thế giới thứ ba" của nhiều nhóm và dân tộc khác nhau

tạo thành loại chuyển nhượng mà Marx mô tả có vẻ như rất thực đối với một bộ phận lớn trong xã hội. Ngay cả những người công khai chỉ trích tính nhất thiết của cách mạng bạo động để có sự thay đổi có ý nghĩa trong xã hội cũng thường được chủ nghĩa nhân văn của Marx khuyến khích tìm kiếm những hình thức cải cách xã hội thay thế. Sau cùng, vấn đề này xem ra là phần lâu bền nhất trong di sản của Marx dành cho nhân loại.

THAM KHẢO

Bernstein, Eduard. *Evolutionary Socialism: A Criticism and Affirmation.* E. C. Harvey (biên dịch). New York: Schocken Books, 1965.

Marx, Karl. *A Contribution to the Critique of Political Economy,* S. W. Ryazanskaya (biên dịch). Moscow: Progress Publishers, 1970.

——. *Capital,* Ernest Untermann (biên dịch) và F. Engels (biên tập), 3 vols. Chicago:Charles Kerr, 1906-1909.

——. *Grundrisse der Kritik der Politischen Okonomie,* 2 tập. Berlin: Dietz-Verlag, 1953.

——. và F. Engels. *The Communist Manifesto.* Samuel Moore (biên dịch). Chicago: Regnery, 1954.

——. *Economic and Philosophic Manuscripts of 1844,* Martin Milligen (biên dịch) and D. J. Struik (biên tập). New York: International Publishers, 1964.

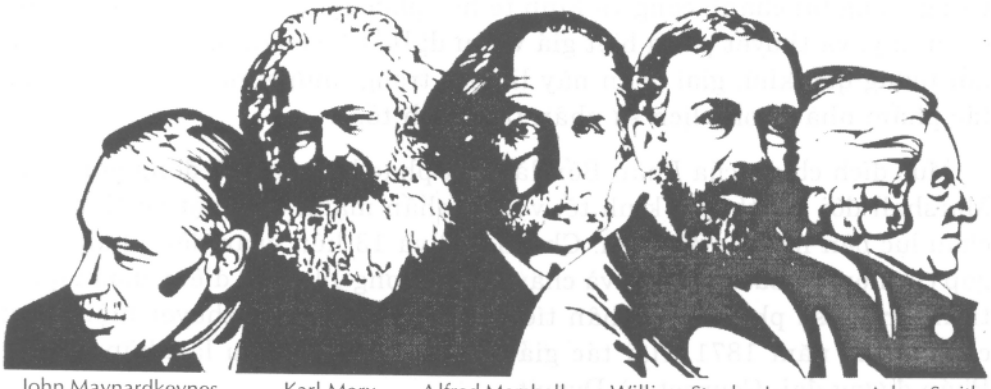
——. *Precapitalist Economic Formations,* J. Cohen (biên dịch) and E. J. Hobsbawm (biên tập). New York: International Publishers, 1965.

——. *Writings of the Young Marx on Philosophy and Society,* L. D. Easton and K. H. Guddat (biên tập và biên dịch). Garden City, N.Y.: Anchor Books, Doubleday, 1967.

——. *The Marx-Engels Reader,* R. C. Tucker (biên tập). New York: W. W. Norton, 1972. Wolfson, Murray. *A Reappraisal of Marxian Economics.* New York: Columbia University Press, 1966.

PHẦN 4

KINH TẾ VI MÔ Ở CHÂU ÂU VÀ ANH QUỐC



John Maynardkeynes Karl Marx Alfred Marshall William Stanley Jevons Adam Smith

CHƯƠNG 12

KINH TẾ VI MÔ Ở PHÁP: COURNOT VÀ DUPUIT

GIỚI THIỆU

Trong Chương 7, chúng ta nghiên cứu mô thức vĩ mô Cổ Điển chủ yếu do Ricardo và các tác giả Cổ Điển khác đề xuất. Mô thức này sử dụng nguyên lý cơ bản trong kinh tế học Cổ Điển (thuyết Dân số, thuyết Quỹ-lương, v.v...) để suy diễn và khái quát hóa liên quan đến sản lượng tổng hợp, phân phối thu nhập và dân số. Mặc dù giải thích của Ricardo là giải thích sinh động nhất các phương pháp trừu tượng trong kinh tế chính trị học, tiến bộ vượt bậc với hình thức hình thành cách phân tích kinh tế chính thức đang được tiến hành bên ngoài nước Anh vào nửa đầu thế kỷ 19. Chủ đề của những cố gắng này không phải là các biến số thu nhập, sản lượng, dân số, lợi nhuận và tiền lương (như phần chia phân phối) trong Kinh tế Vĩ mô mà là hành vi của các lượng kinh tế vi mô chẳng hạn như giá, số lượng đề nghị và được yêu cầu, và lợi nhuận kết hợp với hàng hóa hay dịch vụ *cụ thể*. Lý thuyết về tác dụng của các hình thức tổ chức kinh tế khác nhau (ví dụ như độc quyền) đối với giá cả và sản lượng đang nghiên cứu, cũng như quan điểm về tác dụng của phí tổn vận chuyển, tiền thuê đất và bảng kê giá vận chuyển đến địa điểm các ngành công nghiệp. Nguyên lý quan trọng trong tài chánh công và kinh tế học phúc lợi được đề xuất trong giai đoạn này, và thuyết phân biệt giá và sự dị biệt hóa sản phẩm ra đời. Khi hồi tưởng quá khứ, giai đoạn này là một trong những giai đoạn có nhiều tác phẩm nhất trong lịch sử phân tích kinh tế.

Mục đích chính của Phần Bốn là phải phác họa một số đóng góp tiền-Marshall đối với thuyết kinh tế, với sự nhấn mạnh đặc biệt về tiến bộ ở châu lục bên ngoài nước Anh. Chương 12 và 13 liên quan đến phần đóng góp có chọn lọc của châu Âu và châu Mỹ, chương 14 xử lý điểm chuẩn quan trọng trong sự phát triển phân tích ở Anh – trình bày thuyết hiệu dụng của Jevons năm 1871. Hai tác giả đầu tiên nghiên cứu là những người Pháp đương đại, Cournot và Dupuit.

COURNOT (1801-1877)

Antoine-Augustin Cournot, một trong những nhà tư tưởng độc đáo nhất công kích thuyết kinh tế, dẫn đến một cuộc đời đầy bi kịch và thất vọng. Sinh năm 1801 ở Haute-Saône, Pháp, Cournot ban đầu ở các trường địa phương trước khi vào học trường École Normal ở Paris khi 20 tuổi, nơi đây ông tiếp tục học môn toán. Trong suốt quãng đời thanh niên, Cournot say sưa đọc sách (khoa học và các môn khác) bất kể nguy cơ bệnh mù đang lơ lửng. Khi trường École Normale giải thể, Cournot vẫn còn ở Paris, ở đây sau những ngày cơ hàn, ông xin được chân thư ký cho một trong những viên tướng của Napoléon, Marshall Gouvion Saint-Cyr. Ông lấy bằng tiến sĩ trong thời gian này (1823 đến 1833) và tiếp xúc với những trí thức hàng đầu của thời đại, nhiều người trong số này là khoa học vật lý và kỹ sư. Trong thời gian còn là sinh viên, Cournot đăng một số bài báo, cũng như hồi ký về quân sự của người tuyển dụng ông.

Bài báo của ông thu hút sự chú ý của nhà vật lý và thống kê học lừng danh Poisson, sau này giúp ông có việc làm ổn định: giáo sư toán học ở Lyons năm 1834. Ở đây Cournot dạy các phép tính vi phân và hoàn tất tác phẩm đầu tiên về xác suất *(Exposition de la théorie des chances et des probabilités).* Năm sau, Cournot được bổ nhiệm làm giám thị trường Grenoble, trong vòng vài tháng ông đảm nhận trách nhiệm phụ làm Tổng thanh tra giáo dục (kế vị Ampère, tất cả sinh viên trong ngành điện đều biết tiếng). Năm 1838, Cournot lập gia đình và cũng xuất bản tác phẩm kinh tế vi mô ảnh hưởng mạnh về sau, *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses (Nghiên cứu các nguyên lý toán học Thuyết của cải).* Ông cũng là tiến hành cuộc tổng thanh tra trong ngành giáo dục, có cơ sở ở Paris.

Thị lực yếu buộc Cournot phải xin nghỉ ở Ý năm 1844. Ông làm giám thị Viện hàn lâm Dijon năm 1854, và ông ở lại đây cho đến khi về hưu năm 1862. Trong suốt giai đoạn này và trong khi nghỉ hưu ở Paris, Cournot tiếp tục xuất bản sách về triết học kinh tế và các vấn đề kinh tế. Có lẽ do ông dần dần bị mất thị lực, nên đặc điểm tác phẩm của ông đã thay đổi. Hai tác phẩm sau cùng về kinh tế, *Principles de la théorie des richesses* và *Revue sommaire des doctrines économiques,* xuất bản năm 1863 và 1877, không dùng toán học để xử lý các vấn đề kinh tế, và không bổ sung đáng kể vào tác phẩm ban đầu ông viết về thuyết kinh tế *(Recherches).* Cournot đột tử năm 1877, nhưng buồn thay, hầu như không ai lưu tâm đến công trình của ông về lý thuyết kinh tế, với một số ngoại lệ như Léon Walras. Có lẽ đối với ông chỉ hơi ngạc nhiên và hài lòng trong diễn tiến phân tích kinh tế vi mô vào giai đoạn sau 1877 vì tác động và ảnh hưởng của ông thấm nhuần vào chính cốt lõi của thuyết kinh tế hiện đại.

Cournot bàn về phương pháp

Quan điểm của Coumot về phương pháp thích hợp trong kinh tế chính trị học mang ý nghĩa quan trọng trong việc đánh giá vai trò của ông trong phát triển lý thuyết. Bào chữa cho việc sử dụng toán học như phép tốc ký diễn đạt những quan điểm phức tạp, Cournot đánh giá nỗ lực ban đầu của Smith, Say và Ricardo như sau:

"Có những tác giả như Smith và Say, những người khi viết về Kinh tế chính trị học đều giữ gìn mọi vẻ đẹp theo phong cách văn học thuần túy, nhưng có những người khác, như Ricardo khi xử lý các vấn đề trừu tượng nhất hay khi tìm kiếm tính chính xác đều không thể tránh phép tính đại số, và chỉ ngụy trang bằng các phép tính số học với sự dài dòng buồn tẻ. Bất kỳ ai hiểu khái niệm đại số, chỉ cần thoáng nhìn một phương trình thôi cũng biết được kết quả mà phải mất nhiều công sức nếu tính theo số học". *(Mathematical Principles,* trang 4).

Ngoài ra, trong một bênh vực sử dụng toán học xuất sắc của ông, sự phê bình của ông đối với các tác giả trước kia như sau: "Họ hình dung việc sử dụng các ký hiệu và công thức lẽ ra không có mục đích nào khác hơn mục đích các phép tính bằng con số" và họ không nhìn thấy mục đích của phân tích toán học là phải "tìm ra mối quan hệ giữa độ lớn không thể tính bằng các con số và giữa các *hàm* mà định luật của họ không thể được diễn đạt bằng những ký hiệu đại số". Quan điểm về phương pháp này vẫn tồn tại dai dẳng trong các tác phẩm sau này của ông. Cournot viết năm 1863, "Khoa học đưa đến một số kết quả hữu ích từ những đặc điểm chung mà chúng cung cấp, hay một số mối quan hệ có thể tồn tại giữa chúng và chỉ các lý do tỏa ra ánh sáng". Vì thế, Cournot đấu tranh cho việc sử dụng toán học, nhất là phép tính vi phân và tích phân trong diễn đạt những hàm tùy ý, với những hạn chế thỏa cho một số điều kiện. Ví dụ, giống như mọi sinh viên kinh tế học, có thể làm cho phương pháp của Cournot dễ hiểu hơn.

Một trong những thành tựu quan trọng của Cournot là phát hiện định luật cung cầu *(loi de débit).* Như hầu hết sinh viên đều biết, luật cung cầu phát biểu rằng số lượng được yêu cầu là một hàm giá cả, hay $D = F(P)$. Dĩ nhiên, số lượng được yêu cầu liên quan đến nhiều biến số khác (thu nhập, của cải và v.v...) nhưng những biến số này được cho là bất biến khi phác họa một bảng kê nhu cầu cá nhân. Khi một trong những yếu tố xác định phi giá cả xuất hiện khi giá cả thay đổi, thì tất cả những yếu tố quyết định còn lại bất biến. Cournot hiểu thấu đáo giá trị phân tích giả định *ceteris paribus* hay "các điều kiện khác". Điều này thể hiện rõ trong tác phẩm *Principles de la théorie des richesses* trong đó ông lưu ý định luật cung cầu:

"... chủ yếu dựa vào dân số, vào sự phân phối của cải, vào phúc lợi chung, vào thị hiếu, vào thói quen của dân số tiêu dùng, vào sự gia tăng của thị trường, vào sự mở rộng thị trường do cải thiện điều kiện vận chuyển. Tất cả những điều kiện

này liên quan đến nhu cầu vẫn giữ nguyên, nếu chúng ta cho rằng điều kiện sản xuất thay đổi (nghĩa là phí tổn tăng hay giảm, rằng độc quyền được hạn chế hay trấn áp, rằng thuế tăng hay giảm nhẹ, rằng cạnh tranh nước ngoài bị ngăn cấm hay cho phép), thì giá cả sẽ thay đổi và những biến đổi tương ứng trong cầu, với điều kiện giá cả thực sự tăng, sẽ dùng để xây dựng các bảng thực nghiệm của chúng ta. Nếu trái lại, giá cả thay đổi bởi vì bản thân luật cung cầu đã thay đổi, do sự thay đổi về nguyên nhân không làm ảnh hưởng đến sản xuất nữa mà làm ảnh hưởng đến tiêu dùng, thì việc lập bảng của chúng ta sẽ không thể được, vì chúng phải chứng minh sự thay đổi về cầu do thay đổi giá cả chứ không do thay đổi từ các nguyên nhân khác ra sao[1].

Rõ ràng Cournot đồng nhất luật cung cầu với nhận thức hiện đại về hàm cầu, tương tự, sự thay đổi của ông trong "cầu" tương ứng với cách sử dụng hiện đại sự thay đổi trong "số lượng được cầu". Phương pháp phân tích này ngày nay phổ biến đến mức lý thuyết gia hiện đại không nghĩ đến việc diễn đạt những ý tưởng phức tạp bằng hình thức lời nói nữa, nhưng Cournot tiên phong trong các tiếp cận toán học và đồ thị khi sự diễn đạt bằng lời là chiến thuật duy nhất của lý thuyết gia.

Vấn đề chính đáng, sâu sắc hơn sẽ phát sinh: Cournot tìm cách phát triển loại lý thuyết nào bằng công cụ toán học? Thuyết mà ông trầm ngâm suy tính có hão huyền hay xa rời thực tế hay không, như nhiều tranh luận về thuyết kinh tế ngày nay hay không? Lời đáp cho những vấn đề này cho thấy tính chất đối ngẫu sắc nét trong tiếp cận phương pháp của Cournot. Ông nhận thức phân tích kinh tế phải đặt *nền tảng* trên sự quan sát thực nghiệm và trong thực tế. Điểm có thể minh họa bằng cách trở về khái niệm mở đường của Cournot về luật cung cầu.

Sau khi phủ nhận tính hiệu dụng như nền tảng trong hàm cầu của ông, Cournot trình bày những gì về cơ bản là tiếp cận cầu theo thực nghiệm. Nhan đề trong chương về cầu nằm trong *Recherches, "De La Loi du debit"* ban đầu hay "Luật kinh doanh", nhắm vào cách tiếp cận thực nghiệm này, và Cournot đưa ra một định nghĩa thực nghiệm rất minh bạch về hàm cầu của mình. Ông viết "Kinh doanh hay cầu (đối với chúng ta hai từ này là *đồng nghĩa* và *chúng ta không nghiên cứu những gì mà lý luận bên mua cần phải cân nhắc nhu cầu mà không có sự buôn bán tiếp theo sau*)... gia tăng khi giá cả giảm". Ông thừa nhận giá cả và luật cung cầu có thể dao động trong thời hạn một năm, và ông xác định đường cong phải liên quan

[1] Trích dẫn không có trong phần tham khảo trang trong chương này do các tác giả sách này trích từ bản dịch chưa xuất bản. Nguyên văn bằng tiếng Pháp được dẫn chứng trong phần Tham khảo cuối chương, nhưng nhan đề bằng tiếng Anh được thay thế bằng tiếng Pháp trong bản dịch hiện có.

đến giá hàng năm *bình quân P* với *F (P)*, "số lượng bán ra *hàng năm* trong nước hay trong thị trường đang nghiên cứu". Do đó, $D = F(P)$ là đường cong nối dữ liệu theo chuỗi thời gian và giá cả ở đó thực hiện những vụ mua bán này.

Vì thế đặc điểm cầu lý thuyết của Cournot (tiếp tục dốc âm) do sự quan sát của riêng ông và sự đơn giản hóa và sự quan sát các mối quan hệ giữa giá cả và số lượng. Khi ấy thuyết có thể được ủng hộ từ những thực tế này và vận dụng để đi đến những suy luận căn cứ trên một số giả định. Nhưng thuyết bắt nguồn và cụ thể hóa trong trường hợp thứ nhất từ sự kiện quan sát thực tế chứ không phải từ sự thất thường. Công cụ, cũng được bắt nguồn như thế, có tính hữu dụng và tính phổ biến vượt khỏi thực tế thực nghiệm mà chúng sinh ra. Đây là một phần trong thiên tài của Cournot đã có khả năng nhận biết và giải thích những phương pháp lý thuyết và xây dựng mô thức này.

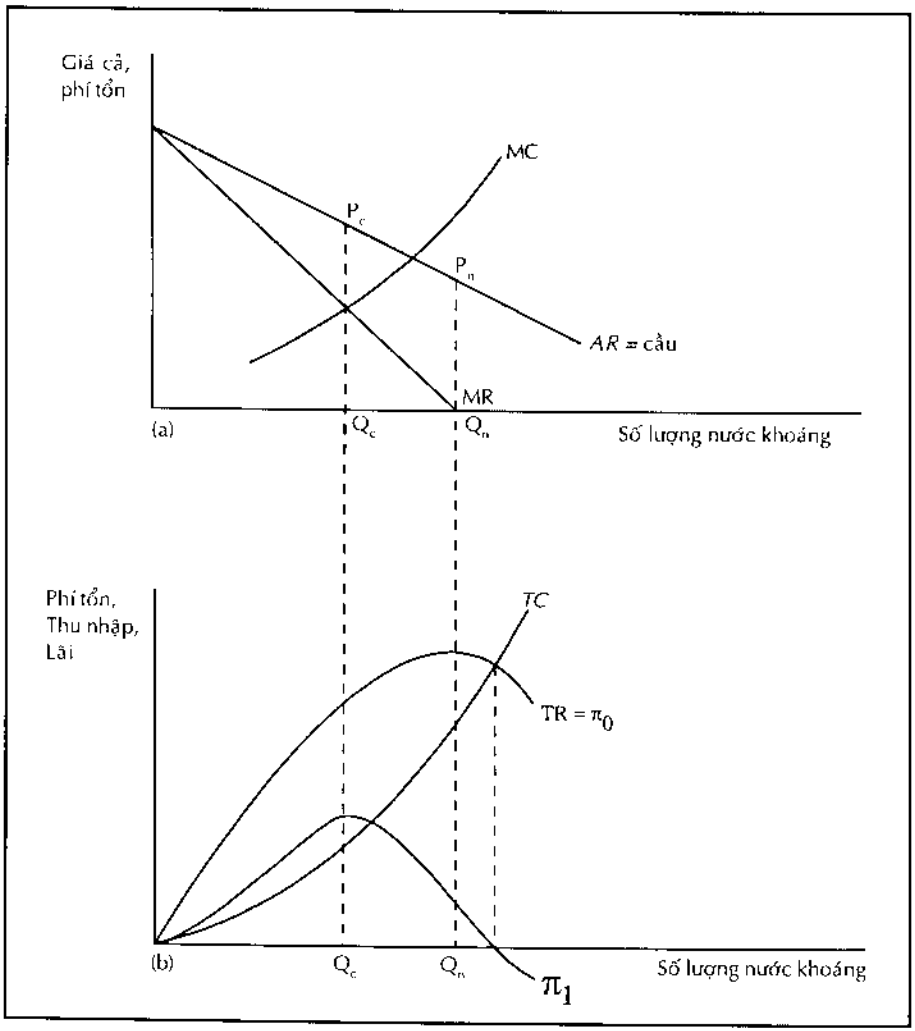
Mô thức vi mô của Cournot

Cournot hướng mô hình này vào trong sự hình thành vô số mô thức về hành vi doanh nghiệp dựa trên đường cong cầu. Chúng ta sẽ xét hai trong số các mô thức này: (1) mô thức độc quyền và (2) mô thức độc quyền song mại (hai người bán). Lúc ấy được đánh giá đóng góp quan trọng nhất của Cournot.

Mô thức độc quyền

Trong Chương 5 *Researches,* Cournot chuyển sang phân tích tối đa hóa lợi nhuận của nghiệp chủ nước khoáng vừa phát hiện mình sở hữu nguồn nước trong lành mà người khác chưa biết. Việc kinh doanh một lít nước có thể mang về 100 quan, nhưng như Cournot chứng minh độc quyền không phải trả giá cao nhất mà anh ta có thể trả đối với nước. Đúng ra, anh ta sẽ điều chỉnh giá cả sao cho tối đa hóa khoản thu nhập ròng. Cournot chứng minh bằng toán học rằng, trong trường hợp phí tổn bằng 0, độc quyền sẽ tối đa hóa thu nhập gộp. Cho rằng hàm cầu $D = F(p)$ và cũng cho rằng đường cong cầu luôn là dốc âm (nghĩa là $dD/dp \setminus 0$), thì nghiệp chủ sẽ điều chỉnh p sao cho tổng thu nhập, $pF(p)$, ở mức tối đa. Cournot chứng minh điều này xảy ra khi phí tổn biên tế bằng thu nhập biên tế (hay khi đường dốc của hàm lợi nhuận, $\pi = TR - TC$, bằng 0). Trong trường hợp phí tổn bằng o, thì sự tối đa xuất hiện khi thu nhập biên tế bằng 0.

Mô hình độc quyền của Cournot có thể xét bằng đồ thị (xem Hình 12-1a và 12-1b. Cứ cho rằng đường cong cầu trực tuyến trong Hình 12-1a tượng trưng cho luật cung cầu của Cournot (Không xét đến đường cong *MC* lúc này). Nghiệp chủ (phí tổn bằng 0) sẽ điều chỉnh doanh số nước khoáng của mình ở mức anh ta chỉ bán số lượng Q_n với giá P_n vì ở số lượng Q_n cộng vào tổng thu nhập (thu nhập biên tế) bằng với phần cộng thêm vào tổng



HÌNH 12-1

Trong tình huống phí tổn bằng 0, doanh nghiệp sẽ bán Q_n ở giá P_n. Với phí tổn dương, thì số lượng Q_c sẽ bán ra với giá P_c theo nguyên tắc biên tế. Lưu ý ở giá Q_c, hàm lợi nhuận p_1, ở mức tối đa

phí tổn (phí tổn biên tế). Nghĩa là, MR = MC ở số lượng Q_n. Nhưng theo cách thay thế và cũng tương đương, nghiệp chủ có phí tổn bằng 0 hoàn toàn tối đa hóa tổng thu nhập như nhìn thấy ở số lượng Q_n trong Hình 12-1*b*. Trong trường hợp phí tổn bằng 0, đường cong *R trở thành* hàm lợi nhuận p_0.

Mô thức độc quyền của Cournot về nghiệp chủ nước khoáng bị đè nặng bởi phí tổn sản xuất dương rõ ràng cho thấy "nguyên tắc biên tế", vốn là nguyên tắc tổ chức chính của thuyết kinh tế học. Muốn giải bài toán dưới dạng câu hỏi, khi nào độc quyền đối mặt với phí tổn sản xuất, anh ta phải

trả giá nào và anh ta phải bán ra với số lượng nào để tối đa hóa lợi nhuận? Cournot giải quyết theo cách dễ hiểu. Cứ cho rằng $\phi(D)$ bằng với phí tổn làm ra một số lít tương đương với D, thì phương trình lợi nhuận của Cournot sẽ là $\pi = pF(p) - \phi(D)$. Sự tối đa hóa lợi nhuận yêu cầu đường dốc của hàm lợi nhuận bằng 0 hay theo ký hiệu của Cournot, $D + dD/dp\{p - d[\phi(D)]/dD\} = 0$. Nói dễ hiểu hơn, sự tối đa hóa lợi nhuận diễn ra khi MR - MC = 0. Như Cournot viết:

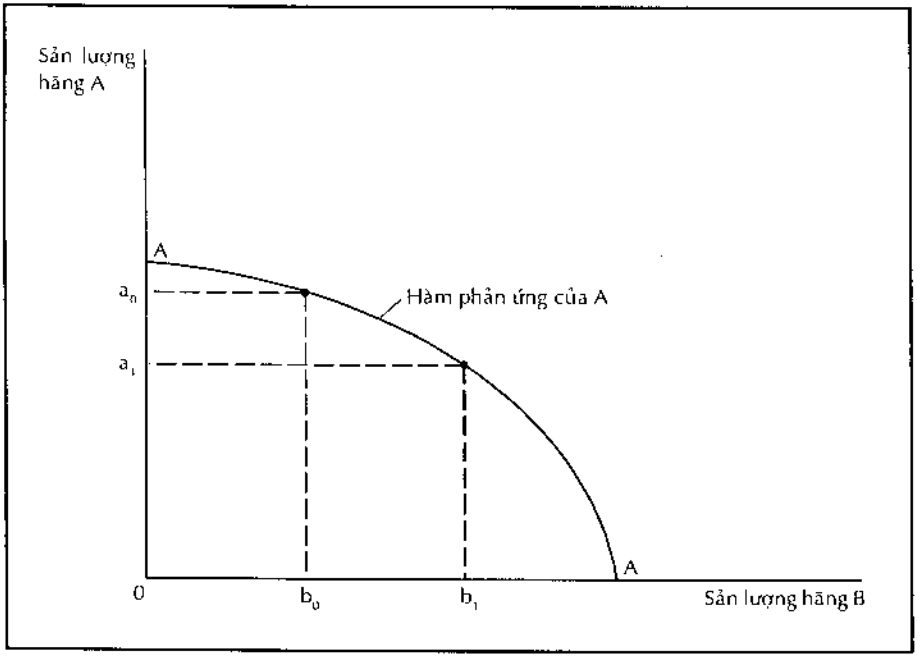
> "Cho dù sự dồi dào nguồn sản xuất đến đâu đi nữa thì nhà sản xuất luôn dừng lại khi chi phí gia tăng vượt quá sự gia tăng trong thu nhập" *(Mathematical Principles,* trang 59).

Có liên quan đến Hình 12-1a. Cournot cho rằng lợi nhuận ở mức cao nhất khi $MR = MC$. Sản lượng làm ra sẽ là Q_c, và giá sẽ là P_c, ngoài ra, Q_c sẽ thấp hơn còn P_c sẽ cao hơn trong trường hợp phí tổn bằng 0. Theo cách thay thế, thuyết độc quyền của Cournot có thể giải thích như trong Hình 12-1b, tái tạo tổng phí tổn, tổng thu nhập và hàm lợi nhuận liên quan đến nghiệp chủ nước khoáng. Nghiệp chủ sẽ ngưng sản xuất sản phẩm ở Q_c trong Hình 12-1*b*, nơi hàm lợi nhuận p_1 ở mức cao nhất (Cournot tính đến điều kiện thứ hai – khi độ dốc của hàm lợi nhuận bằng 0 ở Q_c và mặt khác sự sút giảm lợi nhuận *hoặc* tăng *hoặc* giảm về số lượng). Lưu ý rằng nước khoáng không hoạt động đến mức lợi suất gộp tối đa ở Q_n nhưng sẽ tối đa *thu nhập tịnh ở* Q_c. Bạn đọc am hiểu hình học sẽ xác định rằng ở Q_c, *độ dốc* của hàm TC bằng với *độ dốc* của hàm hay $MC = MR$, như trong Hình 12-*1a*. Sự phát triển thuyết độc quyền của Cournot tóm lại so sánh thuận lợi nhất so với tất cả thuyết của các tác giả hiện đại, vì thuyết của Cournot mà các tác giả hiện đại viết về độc quyền mới phát triển chính xác.

Phân tích độc quyền song mại của Cournot

Có lẽ thuyết nổi tiếng nhất do Cournot phát triển liên quan đến việc giới thiệu thêm một người bán nước khoáng. Trong quan niệm lý thuyết ban đầu, Cournot đặt nền tảng cho nhiều quan niệm khác về tầm quan trọng của kinh tế học, chẳng hạn sự cạnh tranh không hoàn toàn (xem Chương 18) và lý thuyết trò chơi. Mặc dù thuyết độc quyền song mại (hai người bán) của Cournot sau này thay đổi và cải thiện (đáng kể nhất là do người Anh Francis Y. Edgeworth và nhà toán học Pháp Joseph Bertrand), nhưng không có gì làm mất đi tầm nhìn độc đáo và sắc nét của ông.

Cournot xem hai người bán, A và B, cả hai đều biết đường cong tổng cầu (tổng hợp) đối với sản phẩm hoàn toàn đồng nhất của họ là nước khoáng. Mặt khác, họ hoàn toàn không am hiểu về chính sách của nhau, đến mức độ mà A nghĩ rằng B sẽ duy trì số lượng của mình bất biến cho dù A có làm gì đi nữa, và B cũng nghĩ tương tự về số lượng bán ra của A. Ngoài ra,



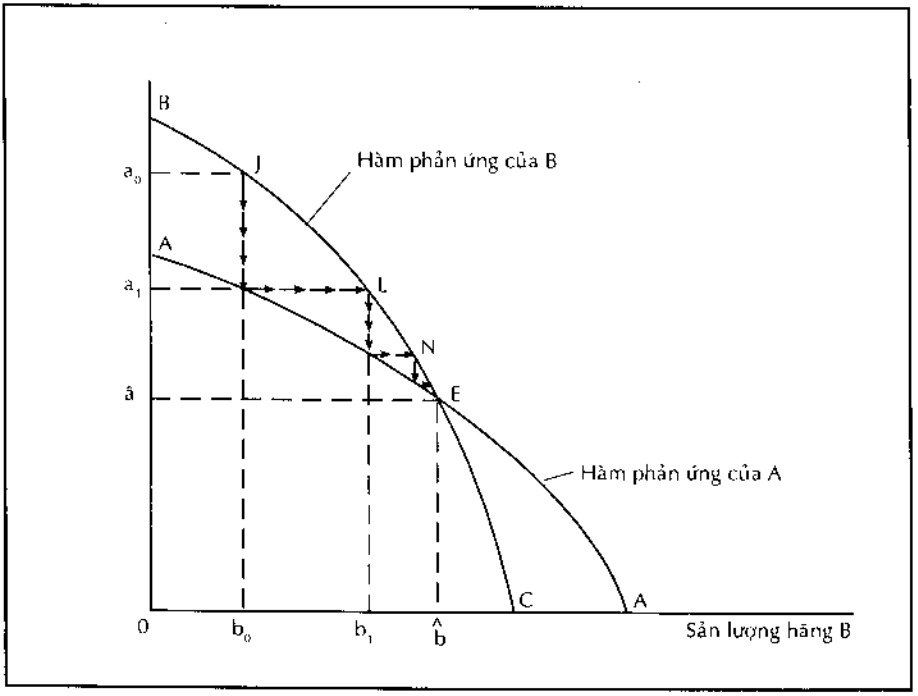
HÌNH 12-2

Đường cong phản ứng của A mô tả mức sản lượng tối đa hóa lợi nhuận dành cho A căn cứ vào mỗi mức sản lượng mà B chọn. Vì thế khi B chọn để sản xuất b_0, A sẽ tối đa hóa lợi nhuận bằng cách sản xuất a_0

cả hai người bán đều tiếp tục giả định cho dù có kinh nghiệm nhiều đến đâu đi nữa thì họ phải *đi đến mâu thuẫn*. Theo nghĩa của song mại độc quyền, giả định này gọi là *biến động phỏng đoán bằng không* nghĩa là phỏng đoán rằng B không có phản ứng về sản lượng đối với hoạt động của A. Cournot cho rằng hoặc là A hoặc là B có thể cung cấp tất cả sản lượng nước khoáng, và hơn nữa, sản xuất nước khoáng với phí tổn bằng 0. Ông phân tích vấn đề sản lượng và xác định giá bằng toán học và đồ thị trong *Researches,* nhưng thảo luận của chúng ta sẽ theo nghĩa đồ thị.

Để phân tích vấn đề song mại độc quyền, Cournot phát triển một công cụ phân tích đồ thị mới, *đường cong phản ứng*, một trong những đường cong được tái tạo trong Hình 12-2.

Hình 12-2 mô tả một hàm phản ứng lõm AA_1, cho thấy sự chọn lựa sản lượng của A so với sản lượng của B. Nhất là, cho thấy sản lượng của doanh nghiệp A sẽ chọn để để *tối đa hóa lợi nhuận*, căn cứ sự chọn lựa sản lượng của B. Ví dụ, nếu B chọn sản lượng Ob_0, A – để tối đa hóa lợi nhuận, B tạo ra số lượng Ob_1, A sẽ được dẫn dắt bằng động cơ tối đa hóa lợi nhuận để sản xuất một số lượng Oa_1 thấp hơn và cứ thế đối với tất cả số lượng mà B sản xuất ra. Cho dù B có chọn số lượng nào đi nữa, A *nghĩ rằng* điều này



HÌNH 12-3

Bắt đầu ở điểm J (khi sản lượng của B là b_0), mũi tên mô tả sự phát triển đường đi đến sự cân bằng ổn định (điểm E) thông qua những điều chỉnh sản lượng liên tiếp nhau của A và B.

sẽ thường xuyên, vì thế A hành động để tối đa hóa lợi nhuận của mình.

A và B sẽ kiên trì theo đuổi sản xuất với số lượng nào? Rõ ràng, vấn đề không thể giải quyết mà không thêm phản ứng của B' biểu thị loại phản ứng mà B có đối với sản lượng của A. Hai hàm phối hợp trong Hình 12-3 nơi hàm phản ứng của B được xác định theo cùng cách tương tự của A như trên.

Giả sử B quyết định sản xuất một số sản lượng – nghĩa là Ob_o – theo giả định rằng A sẽ duy trì sản lượng ở mức Oa_o. B lúc đó sẽ tối đa hóa lợi nhuận của mình ở sản lượng Ob_o. Dựa trên giả định rằng B sẽ duy trì sản lượng ở mức Ob_o, A sẽ tối đa hóa lợi nhuận bằng cách sản xuất sản lượng Oa_1. Thay đổi như thế sẽ làm cho B đánh giá lại tình hình và gia tăng sản lượng của mình lên Ob_1, tối đa hóa lợi nhuận *của mình* dựa trên giả định rằng A sẽ duy trì sản lượng ở Oa_1. Tuy nhiên, giả định chứng tỏ không có cơ sở (mặc dù B hay A được cho là không bao giờ nắm được), và tiến trình biến động sản lượng để tối đa hóa lợi nhuận diễn ra như theo hướng mũi tên trong Hình 12-3.

Điểm *E* (Hình 12-3) tượng trưng một giải pháp cân bằng đối với các doanh nghiệp A và B, nghĩa là một giải pháp mà họ luôn quay trở lại nếu

đi quá xa. Ở điểm E cả hai nhà độc quyền song mại đều chia sẻ lợi nhuận (Cournot diễn đạt số lượng này bằng toán học) và phải trả một giá bình thường thấp hơn giá đạt được trong độc quyền đơn giản (một thực tế mà bản thân Cournot lưu ý) mà còn cao hơn giá phải trả trong cạnh tranh với nhiều người bán khác. Cournot nhanh chóng chỉ ra sự câu kết giữa hai đối thủ sẽ tạo ra sản xuất với số lượng độc quyền và sự chia hai lợi nhuận độc quyền. Nhưng Cournot diễn đạt sản lượng song mại độc quyền thật chính xác: có thể là 2/3 sản lượng sản xuất ra nếu thị trường cạnh tranh. Thực ra, sự diễn đạt chung chung của ông về sản lượng là $n/n + 1$ nhân với sản lượng cạnh tranh. Vì thế nếu có năm người bán, số lượng bán ra sẽ là 5/6 sản lượng cạnh tranh. Nếu có 2000 người bán, sản lượng rõ ràng sẽ đến gần số lượng cạnh tranh. Theo cách này Cournot liên hệ thuyết song mại độc quyền của mình với mô thức cạnh tranh.

Cournot: Sự đánh giá

Ngoài thuyết song mại độc quyền, Cournot cung cấp nhiều hiểu biết sâu sắc quan trọng về lý thuyết khác, trong số này là (1) phát biểu rõ ràng về mô thức cạnh tranh đơn giản, (2) mô thức rất tiến bộ gồm nhu cầu ghép và xuất phát (đối với đồng và kẽm để sản xuất đồng thau), và (3) cuối cùng chứ không phải là hết, sự thảo luận đang phát triển mạnh về tính *ổn định* của nhiều sự cân bằng kinh tế khác nhau, nghiên cứu khả năng của những biến đổi nhẹ về số lượng và giá cả. (Bạn đọc có thể thu được một số khái niệm của vấn đề thứ ba bằng cách *đảo ngược* các đường cong *hay* bằng cách chuyển sang các tên gọi của các trục trong Hình 12-3). Tóm lại, sách của Cournot đầy ắp những tư tưởng mới.

Sự đóng góp của Cournot đối với phương pháp và thuyết song mại độc quyền vẫn còn chi phối sự chú ý của các nhà lý thuyết. Và những quan điểm này nhất là những quan điểm liên quan đến song mại độc quyền đều bị một số chỉ trích. Như đề cập từ trước, Edgeworth và Bertrand chắp vá với mô hình song mại độc quyền của Cournot, thay đổi nhiều trong số các giả định của ông. Ví dụ, tại sao một người song mại độc quyền như thế nghiên cứu về số lượng và không phải là giá cả của đối thủ không đổi? Sâu sắc hơn. A (chẳng hạn) có thể tiếp tục giả định rằng sản lượng của B sẽ vẫn không đổi ra sao mặc dù chứng cứ *lặp đi lặp lại* trái lại? Có giới hạn nào về sản lượng đối với hay cả hai nhà song mại độc quyền? Và v.v...

Phần lớn những vấn đề này đã được giải quyết, dĩ nhiên, đây là một bộ phận của sự tưởng tượng liên tục của mô thức Cournot cho rằng giải pháp của một vấn đề đưa ra thêm hai vấn đề nữa. Mô thức độc quyền thiểu số bán, mặc cả song phương, và giả định thay thế liên quan đến biến động phỏng đoán trong lý thuyết trò chơi hiện đại được đề xuất giống mô thức Cournot. Mô thức đơn giản của ông, và tiếp tục trở thành nguồn gốc của

nhiều tư tưởng trong thuyết kinh tế. Những quan điểm tác động như thế chắc chắn đặt ông trong số hàng ngũ những nhà lý thuyết kinh tế hàng đầu. Nhưng thậm chí nhiều hơn nữa, Cournot có một tầm nhìn rộng lý thuyết kinh tế sẽ như thế nào – một hộp công cụ, có nguồn gốc từ chủ nghĩa thực nghiệm, sẽ hình thành những nguyên lý tổ chức trong phân tích vô số các vấn đề kinh tế. Sự nhận thức này, bị những người cùng thời với ông xao lãng, mang ông đến đỉnh điểm thành tựu hiếm có ai đạt đến trong lịch sử lý thuyết kinh tế.

JULES DUPUIT (1804-1866)

Trong khi Cournot phát triển nền tảng của kinh tế vi mô, thì một cơ quan có uy tín của Pháp, trường Kỹ sư dân dụng, sắp tạo ra một người kết hợp các công cụ vi mô với tính hiệu dụng để xây dựng nền tảng lý thuyết kinh tế học phúc lợi, tài chánh công và hàng hóa công cộng. Như Cournot, viên kỹ sư tư tưởng kinh tế học người Pháp nổi tiếng này trong tư cách của một người nghiệp dư chứ không phải là chuyên nghiệp, mặc dù ông được đào tạo bài bản về kỹ thuật, nhưng vẫn có tầm nhìn sắc sảo trong phân tích các vấn đề kinh tế.

Arsine-Jules- Emile-Juvenal Dupuit sinh ngày 18/05/1804, ở Fossano, Ý, khi đó vùng này do Pháp quản lý. Khi lên mười, Dupuit cùng bố mẹ trở về Pháp. Ở Pháp ông học tiếp trung học ở Versailles, ở Louis-Ie-Grand, và ở Saint-Louis, nơi đây ông nổi tiếng khi đoạt giải vật lý trong cuộc thi có nhiều thí sinh tham dự.

Dupuit được nhận vào trường Kỹ thuật xây dựng dân dụng (École des Ponts et Chaussees) năm 1824, và năm 1827 ông phụ trách khu hành chánh Sarthe, thuộc một quận đang xây dựng các công trình đường sắt và đường thủy. Ông lập gia đình năm 1829 thuộc hàng kỹ sư giỏi nhất năm 1836, trước khi Cournot xuất bản quyển *Researches* hai năm.

Dupuit quan tâm đến các vấn đề quyền lợi kinh tế trong suốt cuộc đời kỹ sư của mình. Ông tiến hành thí nghiệm về sự lệch tuyến đường sắt trong tác phẩm *Essay and Experiments on Carriage Hauling and on the Friction of Rotation* (1837). Sự đóng góp tiếp theo sau đối với cùng chủ đề giúp ông kiếm được huân chương vàng sau cuộc bầu chọn của giới kỹ sư. Kết quả hoạt động kỹ thuật của ông, sau cùng ông nhận được Bắc đẩu bội tinh vào ngày 1/5/1843.

Các trận lụt của sông Loire năm 1844 và 1846 giúp tác phẩm của Dupuit: *Theoretical and Practical Studies on the Movement of Running Water* (1848), và tác phẩm kinh điển của ông Floods: *An Examination of the Means Proposed to Prevent Their Return*, ấn bản năm 1858, cũng công kích cùng chủ đề. Năm 1850, Dupuit được phân công làm giám đốc và kỹ sư chính ở Paris, công việc chính của ông là phân phối nước trong đô thị và giám sát

xây dựng cống rãnh. Tháng 12/1855, Dupuit được bổ nhiệm làm Chánh thanh tra công trình xây dựng dân dụng. Trong một thời gian ngắn, ông trở thành viên kỹ sư lỗi lạc nhất trong thời đại. Nhưng kinh tế chính trị học mới là sở thích của ông và là đối tượng ông đam mê nhất, sự nghiệp của một kỹ sư ở ông không đáng chú ý bằng sự nghiệp của một nhà kinh tế học. Thật không may, tác phẩm nhan đề Political Economy Applied to Public Works mà Dupuit nhắc đến vào đầu năm 1844 lại không bao giờ hoàn thành (ông mất năm 1866). Ngoài một đoạn bào chữa ngắn cho mậu dịch tự do, Commercial Freedom, xuất bản năm 1861, Dupuit nổi danh trong tư cách một nhà kinh tế học, còn với số lượng đáng kể với nhiều bài báo của ông về chính sách và lý thuyết kinh tế.

Quan điểm kinh tế học độc đáo của Dupuit

Tầm nhìn đặc biệt sáng suốt của Dupuit trong phân tích kinh tế là kết quả kết hợp một mặt là ông được đào tạo về khoa học, kỹ thuật trong tính toán và chức năng hoạt động, và mặt khác là do quan sát sắc sảo và sử dụng hàng núi dữ liệu thống kê về thu nhập công trình công cộng và phí tổn do chính ông và bạn đồng nghiệp thu thập. Dupuit đã đọc Smith, Ricardo, và J. B. Say, những người Pháp giải thích kinh tế học Cổ Điển. Thế nhưng, kinh tế học của Dupuit đánh dấu cuộc bứt phá khỏi trường phái cũ. Các nhà kinh tế học đương thời, nhất là Pelagrino Rossi và Joseph Garnier ảnh hưởng đến quan điểm của Dupuit về các vấn đề Cổ Điển, *vĩ mô*. Nhưng một tác giả người có thể giúp ông trong hầu hết các lãnh vực trong phân tích vi mô là Cournot rõ ràng lại xa lạ với ông. Lạ ở một điều, cả hai đều cùng sống và làm việc cùng lúc tại Paris!

Đóng góp của Dupuit chủ yếu liên quan đến quan tâm về kỹ thuật của ông. Theo lời của một trong số những người viết tiểu sử ông, "Từng diễn biến kinh tế chính trị học thu hút sự quan tâm của viên kỹ sư, vốn cũng là đối tượng ông nghiên cứu thường xuyên, và trong ngành khoa học này kiến thức của ông không hề thua kém kiến thức xây dựng công trình công cộng". Nhưng chính sự *kết hợp* những quan tâm này đã tạo ra thiên tài của Dupuit trong việc phát biểu lý thuyết và khái niệm thành hệ thống. Nhất là, Dupuit kết hợp ba yếu tố để hình thành công cụ phân tích: (1) chủ đề quan tâm và tầm quan trọng kinh tế, (2) thực tế liên quan, quan sát thấy và các số liệu thống kê rút ra từ những chủ đề này, và (3) phân tích tâm lý – mô tả đồ thị, logic và suy diễn – để sắp xếp và sắp xếp lại các mối quan hệ do những sự kiện và số liệu thống kê này đề xuất. Lý thuyết, được rút ra như thế, có thể đương đầu với những sự kiện và dữ liệu mới nhằm khẳng định hay thay đổi.

Nhận thức như thế, phương pháp của Dupuit xử lý môn kinh tế chính trị học như một ngành khoa học kết hợp lý lẽ và quan sát. Cournot cũng

kết hợp cả hai, nhưng ít nhấn mạnh về cơ bản thực nghiệm và sự tương quan của nó đối với lý thuyết. Dĩ nhiên, số liệu thống kê không sắp xếp đều vô nghĩa. Như Dupuit nhận xét, "Muốn nhìn thấy thực tế tốt hơn, muốn quan sát chúng tốt hơn, người ta phải giải thích chúng bằng lý lẽ". Nhưng "lý thuyết rỗng tuếch" nghĩa là những lý thuyết không có liên quan thực nghiệm trong thế giới thực còn đáng buồn cười hơn nữa. Vì thế toàn bộ nỗ lực của Dupuit được hướng về một vấn đề thuộc thế giới thực – đánh giá tính hiệu dụng công cộng, *phúc lợi xã hội* do hàng hóa và dịch vụ công cộng tạo ra. Để theo đuổi mục đích này, ông tiến hành những khám phá có ảnh hưởng sau này trong những lĩnh vực lý thuyết của hiệu dụng biên tế, nhu cầu, số trả trội của người tiêu dùng, độc quyền đơn giản và phân biệt độc quyền, và định giá phí tổn biên tế. Những quan điểm này, tất cả đều có liên quan đến giá tối ưu và chính sách sản lượng hàng hóa công cộng sẽ được nghiên cứu lần lượt.

Hiệu dụng và nhu cầu biên tế

Dupuit là nhà kinh tế học đầu tiên trình bày một thảo luận thuyết phục về khái niệm hiệu dụng biên tế và liên hệ nó với đường cong cầu. Sử dụng đầy đủ năng lực quan sát và trừu tượng của mình, vào đầu năm 1844 Dupuit có thể chứng minh rằng tính hiệu dụng mà một cá nhân (và một tập thể các cá nhân) có được từ một kho hàng đồng nhất được xác định bằng cách sử dụng đơn vị cuối cùng trong kho hàng. Khi làm như thế, ông rõ ràng nêu rõ tính hiệu dụng biên tế của một kho hàng gồm một số hàng hóa đặc biệt giảm sút với sự gia tăng về số lượng. Từ quan sát, Dupuit cho rằng mỗi người tiêu dùng "gắn bó với một tính hiệu dụng khác nhau đối với cùng đối tượng theo số lượng mà người ấy có thể tiêu dùng". Ông minh họa quan điểm này bằng ví dụ thực tế cải thiện công nghệ trong phân phối nước cho một thành phố (trong tiểu luận của ông *On Utility and Its Measure*):

> "Nước được phân phối trong thành phố nằm ở độ cao có thể mang đến nhưng vô cùng khó nhọc. Lúc ấy có một giá trị đăng ký thuê bao hàng năm phải trả mỗi hecto lít trong ngày đến 50 quan. Hoàn toàn rõ ràng rằng mỗi hecto lít nước tiêu dùng trong những tình huống này có tính hiệu dụng *ít nhất là 50 quan*".

Dupuit cho rằng mỗi đơn vị số lượng nước nhất định đều có tính hiệu dụng khác nhau. Nhưng tại sao mỗi lần gia tăng cùng một loại hàng hóa lại có một tính hiệu dụng khác nhau? Dupuit tiếp tục tranh luận, cho rằng đó là kết quả của sự xây dựng máy bơm, phí tổn sản xuất nước giảm xuống 20 quan:

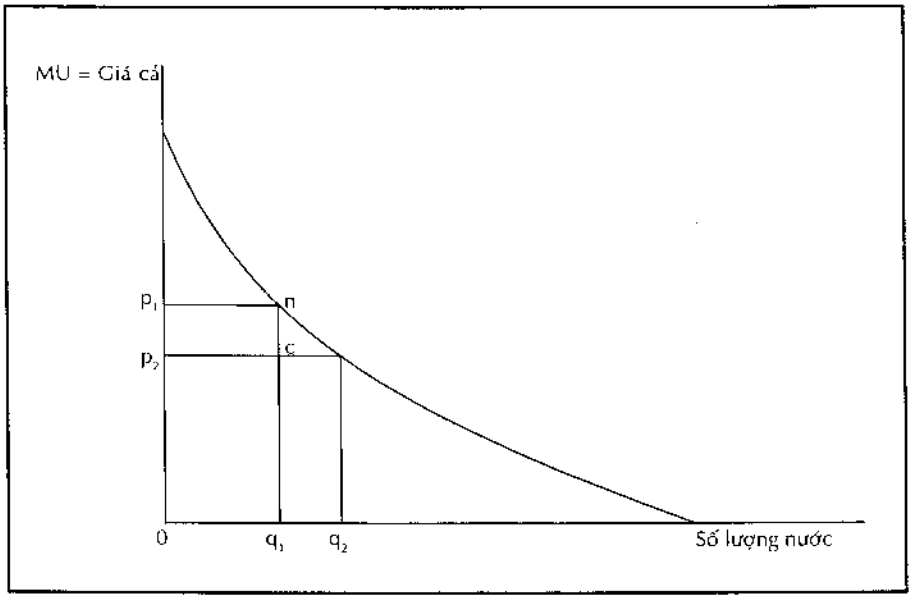
> "Điều gì xảy ra? Thứ nhất, cư dân tiêu dùng một hecto lít nước sẽ tiếp tục tiêu dùng như thế và sẽ nhận ra lợi ích của 20 quan bỏ ra cho hecto lít đầu tiên của anh ta, nhưng có lẽ rằng giá thấp hơn này sẽ khuyến khích anh ta tiêu dùng, thay vì sử dụng thật tằn tiện cho nhu cầu cá nhân, thì anh ta sẽ xài nước cho *nhu cầu ít khẩn cấp hơn, kém quan trọng hơn*, sự thỏa mãn này *đáng giá hơn 30 quan*,

vì sự hy sinh này là cần thiết để có nước, nhưng *đáng giá ít hơn 50*, vì ở giá này anh ta ngưng tiêu dùng nước". (*On Utility and Its Measure*).

Mỗi lần gia tăng cùng một loại hàng hóa mang đến một tính hiệu dụng khác nhau vì các đơn vị bổ sung sẽ cho phép "ít cấp bách hơn, ít cần thiết hơn" cần phải đáp ứng. Tính hiệu dụng bổ sung rút ra từ các đơn vị bổ sung của cùng loại hàng hóa phải giảm.

Triển khai ví dụ, Dupuit cho rằng khi giá giảm còn 20 quan, thì cá nhân sẽ yêu cầu 4 hecto lít "có thể rửa nhà mỗi ngày, anh ta trả 10 quan cho số nước này, anh ta sẽ yêu cầu 10 quan mua nước để tưới cây, ở mức 5 quan anh ta sẽ yêu cầu 20 để có nước chảy thành dòng, ở giá 1 quan anh ta lại muốn 100 phải có dòng chảy liên tục" và cứ thế tiếp diễn. Chính nhu cầu ít cấp bách nhất đối với một loại hàng hóa, không phải là nhu cầu cấp bách nhất, xác định giá trị trao đổi của *toàn bộ* kho hàng. Lập luận của Dupuit có thể tóm tắt trong Hình 12-4.

Cho rằng người tiêu dùng ban đầu ở sự cân bằng khi giá nước nằm ở p_1. Lúc này cứ thừa nhận như Dupuit rằng giá nước giảm xuống p_2. Ở giá nước thấp hơn, cá nhân mất sự cân bằng ở điểm *c*. Hiệu dụng biên tế của đơn vị cuối cùng của kho hàng hiện có của người tiêu dùng lớn hơn hiệu dụng biên tế lúc này thấp hơn của nước được miêu tả bằng giá thấp hơn. Theo nghĩa giá cả, những gì mà người tiêu dùng phải trả cho q_1 nước nhiều hơn



HÌNH 12-4

Khi giá nước giảm từ p_1 xuống p_2, người tiêu dùng sẽ bắt đầu thỏa mãn những nhu cầu ít cấp bách hơn. Vì thế sự tiêu dùng nước sẽ tăng từ q_1 đến q_2.

giá mà anh ta *phải* trả cho số lượng q_1. Cùng số lượng nước (q_1) có thể mua được với tổng phí tổn thấp hơn, nhưng Dupuit cho rằng người tiêu dùng sẽ không làm thế. Cùng với mỗi lần đơn vị nước gia tăng giữa số lượng q_1 và số lượng q_2 là sự thỏa mãn biên tế lớn hơn (mặc dù đang giảm) những gì có được đối với mỗi đơn vị gia tăng tương ứng với giá p_2. Vì thế trong một nỗ lực để tối đa hóa sự thỏa mãn hoàn toàn, thì cá nhân sẽ tăng sức mua nước đến, nhưng không vượt quá số lượng q_2.

Đề nghị gọi tên trục tung (hiệu dụng biên tế = giá cả) trong Hình 12-4, đường cong hiệu dụng biên tế là đường cong cầu của Dupuit *(courbe de consommation),* và mặc dù hầu hết ví dụ của ông đều quan tâm đến vận tải và giao thông, ông cho rằng cùng những định luật như thế sẽ áp dụng cho hàng hóa và dịch vụ. Ông đưa ra hướng giải quyết rõ ràng trong bài viết nhan đề "Toll" xuất hiện trong *Dictionary of Political Economy* bằng tiếng Pháp trong khoảng 1852-1853 về cách thức trong đó đường cong cầu nên được thiết lập:

> "Nếu trong một bảng gồm hai cột, người ta chèn vào cột thứ nhất cột tương ứng với sự tiêu dùng nhiều nhất đến cái giá mà toàn bộ tiêu dùng ngừng lại, tất cả các giá cả từ 0, và ở cột thứ hai, liên quan đến giá cả, số lượng tương ứng được tiêu dùng, chúng ta sẽ có sự miêu tả chính xác những gì chúng ta gọi là định luật tiêu dùng".

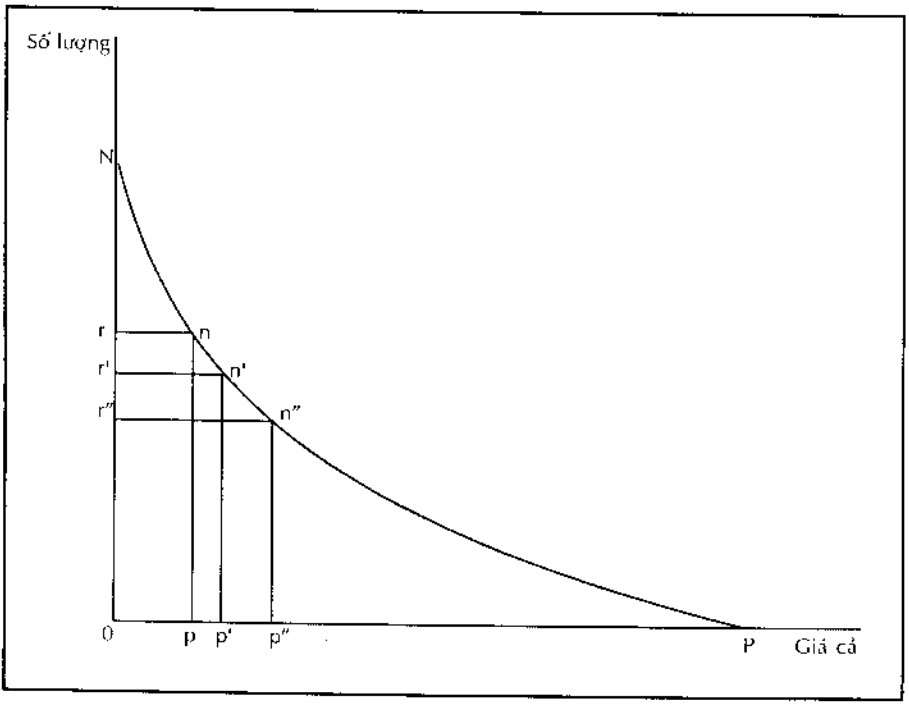
Dupuit xây dựng đường cong cầu như thế vào năm 1844, sáu năm sau khi Cournot xuất bản quyển *Re-searches*, trong một luận văn nhan đề *"On the Measurement of the Utility of Public Works"*.

Như Cournot, Dupuit cũng cho đường cong cầu phương trình $y = f(x)$ hay thay thế bằng $Q_d = f(p)$. Ngoài ra, Dupuit (cũng như Léon Walras và các nhà kinh tế học khác sau này) đặt biến số độc lập, giá cả, trên trục x và biến số phụ thuộc, số lượng, trên trục y. Đồ thị kinh tế vi mô hiện đại, theo thông lệ của Alfred Marshall, thay đổi hoàn toàn tiến trình này vì Marshall xử lý giá cầu biên tế như hàm số lượng (xem Chương 16). Sự xây dựng của Dupuit được tái tạo trong Hình 12-5.

Dupuit mô tả cách xây dựng của mình như sau:

> "Nếu... [chúng ta cho rằng] dọc theo đường *OP* các độ dài *Op, Op', Op"*... tượng trưng các giá khác nhau đối với một mặt hàng, và các đường thẳng *pn, p' n', p"n"*... tượng trưng cho số các mặt hàng được tiêu dùng tương ứng với những giá cả này, lúc ấy có thể xây dựng đường cong *Nn'n"P* mà chúng ta gọi là đường cong tiêu dùng. *ON* tượng trưng cho số lượng tiêu dùng khi giá cả bằng 0 và *OP* là giá ở đó sự tiêu dùng giảm xuống còn 0". (*On the Measurement of the Utility of Public Works*, trang 106).

Rõ ràng đường cong này giống hệt trong khái niệm đường cong trong Hình 12-4, nghĩa là đường cong cầu của Dupuit là đường cong hiệu dụng biên tế. Dupuit giải thích điều này rõ ràng liên quan đến Hình 12-5 bằng



HÌNH 12-5

Vùng bên trong *OPN* tượng trưng cho tổng hiệu dụng rút ra từ một loại hàng hóa đang có đường cong cầu *PN*. Ở giá *Gp*, người tiêu dùng phải trả số tiền tương đương với *Or n p* và nhận hiệu dụng thặng dư bằng *nPp*.

phát biểu rằng "Hiệu dụng của các mặt hàng *np* ít nhất là *Op* và ... đối với hầu hết trong số này tính hiệu dụng cao hơn *Op"*.

Mối quan hệ mà Dupuit ấn định giữa giá cả, hiệu dụng biên tế, và số lượng, theo ông là một "thực tế kinh nghiệm đã được xác minh bằng số liệu thống kê". Ngoài ra, đây là lý thuyết tính độc đáo tiềm năng, vì trong sự liên kết đường cong cầu với tính hiệu dụng mà nó thành lập một tiếp cận mới đối với điều nghiên kinh tế – kinh tế học phúc lợi. Nhất là, Dupuit cho rằng toàn bộ vùng nằm dưới đường cong cầu trong Hình 12-5 (vùng *OPN)* tượng trưng cho tổng hiệu dụng do hàng hóa tạo ra. Ở một số giá cả – nghĩa là, *Op"* – có một số số lượng mà người tiêu dùng *muốn* trả đối với hàng hóa ở trên mức họ phải trả. Số lượng mà họ *phải* trả được tượng trưng trong vùng *Op"n"r"* trong Hình 12-5, và tượng trưng cho thu nhập của doanh nghiệp (lúc này không xét những kết hợp sản lượng-giá cả khác). Trong trường hợp phí tổn bằng 0 (mô tả trong Hình 12-5) những vùng *Op"n"r"* có thể gọi là "thặng dư của nhà sản xuất" hay "tiền thuê đất của nhà sản xuất". Số lượng mà người tiêu dùng muốn trả hơn mức họ phải trả là vùng *p"n"P*. Theo thuật ngữ của Dupuit, đây là "hiệu dụng còn lại

đối với người tiêu dùng", theo nghĩa hiện đại gọi là "thặng dư của người tiêu dùng". Ví dụ bằng số của Dupuit (xem phần sau) về những khái niệm này sẽ minh họa tầm quan trọng và đồng thời chứng minh sự tiến bộ của Dupuit trong độc quyền và phân biệt giá.

Thặng dư, độc quyền và sự phân biệt của người tiêu dùng

Trong quá trình biên soạn tài liệu kinh tế, Dupuit hướng đến điều nghiên một số yếu tố phát sinh trong việc định giá độc quyền. Điều kiện tồn tại trong các công ty đường sắt của Pháp là sự quan tâm đặc biệt đối với ông, và như rất nhiều nhà kinh tế học sau này chứng minh, ông nêu rõ "quyền lợi của tư bản thường được định luật cung cầu điều tiết... trong khi các phương tiện chuyên chở là độc quyền". Vì thế, nói chung là "phương tiện giao thông" hay hình thức vận chuyển tránh được sự cạnh tranh.

Ông minh họa bằng cách so sánh giữa các nguyên tắc kinh tế xác định tiền thuê nhà và những nguyên tắc ảnh hưởng tỉ lệ vận chuyển. Tiền thuê chỗ ở quá cao theo Dupuit không thể tồn tại trong thời gian thật dài, vì "người ta biết rằng tiền thuê nhà thu được thu nhập cao hơn tiền thuê các tư bản khác, sự đầu tư sẽ tập trung rất nhanh vào việc xây dựng nhà, và sự cân bằng sẽ được hình thành". Vì thế tiến trình vào và ra ngăn cản tiền thuê độc quyền trong thời gian dài đối với nhà, nhưng Dupuit đã nêu, sự tự do gia nhập này ngành công nghiệp đường sắt bị kiềm chế bởi một số yếu tố vốn có trong ngành công nghiệp ấy. Số lượng tư bản khổng lồ, trong trường hợp đầu tiên, hạn chế khả năng gia nhập đối với một số lượng người có giới hạn. Cũng vì tính độc nhất của doanh nghiệp đầu tiên, một "doanh nghiệp mới chỉ có khả năng tồn tại bằng phí tổn phải trả của doanh nghiệp thứ nhất và... lợi nhuận đủ đối với một chứ không đủ cho hai doanh nghiệp".

Đóng góp phân tích vào thuyết độc quyền xuất hiện khi Dupuit toàn tâm toàn ý về các nguyên tắc trong đó độc quyền giản đơn, như được hình thành ở trên xử lý. Ông phát hiện quy tắc tối đa hóa lợi nhuận độc quyền trong diễn tiến thảo luận của ông về tác dụng của lệ phí và cước vận chuyển. Bảng 12-1, được tái tạo từ một bài báo năm 1849, tỏ ra hữu ích trong việc minh họa nhận thức ban đầu của Dupuit về nguyên tắc nổi tiếng này.

Số liệu trong Bảng 12-1 ám chỉ biểu thuế hay tỉ lệ mà độc quyền đường sắt có thể tính cho mỗi hành khách. Ở đây Dupuit xét trường hợp độc quyền chưa điều tiết miễn phí một tỉ lệ làm tối đa hóa lợi nhuận. Độc quyền của ông là người tối đa hóa lợi nhuận, vì "nếu đường, cầu hay kênh đào là tài sản cá nhân, thì công ty sở hữu có một mục đích duy nhất, nghĩa là phải thu lợi nhuận cao nhất có thể được từ lệ phí". Vì thế, độc quyền đối mặt với bảng giá cầu Bảng 12-1 không có phí tổn sản xuất phải trả với tỉ lệ

BẢNG 12-1 NHU CẦU ĐỘC QUYỀN VÀ TÍNH TOÁN HIỆU DỤNG

Biểu thuế	Số hành khách	Hiệu dụng	Thu thuế quá cảnh	
			Gộp	Ròng
0	100	445	0	-200
1	80	425	80	-80
2	63	391	126	0
3	50	352	150	50
4	41	316	164	82
5	33	276	165	99
6	26	234	156	104
7	20	192	140	100
8	14	144	112	84
9	9	99	81	63
10	6	69	60	48
11	3	36	33	27
12	0	0	0	0

5 quan để tối đa hóa lợi nhuận hay thu nhập gộp. Ví dụ sau đó được mở rộng đối với nhà độc quyền với phí tổn sản xuất khi Dupuit cho rằng "phí tổn sức kéo" có thể tượng trưng bằng 2 quan cho mỗi đơn vị hành khách. Những phí tổn sức kéo này đồng nhất với phí tổn khả biến, và trong trường hợp này, Dupuit đã nêu chính xác:

> "Tỉ lệ tối đa hóa thu nhập tịnh không như tỉ lệ tối đa hóa thu nhập gộp. Tỉ lệ thu nhập gộp là 5 thì tỉ lệ thu nhập tịnh là 6, và sẽ tăng vô hạn với phí tổn, sẽ tuân thủ khi phí tổn sức kéo giảm, thì lệ phí phải giảm để có thu nhập gộp tối đa" (*On Tolls and Transport Charges*, trang 20).

Dupuit phát biểu chính xác nguyên tắc tối đa hóa lợi nhuận theo nghĩa thu nhập tịnh và nêu rõ nếu *mức* phí tổn sức kéo gia tăng, thì biểu thuế tối đa hóa lợi nhuận sẽ gia tăng và sản lượng sẽ giảm. Ngoài ra, thu nhập tịnh là tịnh chỉ đối với phí tổn khả biến. Phí tổn cố định, chẳng hạn như "một số phí tổn hành chánh, tiền lãi đối với chi phí xây dựng, v.v..." cũng phải tính đến trong thời gian dài. Do đó, thu nhập tịnh của Dupuit không phải là lợi nhuận lâu dài, khi thu nhập gộp gia tăng (không có phí tổn sản xuất). Dupuit, ám chỉ vấn đề nằm trong Bảng 12-1, cho rằng "nếu phí tổn cố định nhiều hơn 104 [quan] và không thể tính bằng tỉ lệ đồng hạng, thì đường sắt sẽ là một mục tiêu bị thua lỗ bằng tất cả mọi biểu thuế".

Ngoài bổ sung vào phân tích tối đa hóa lợi nhuận, xử lý đầu tiên của độc quyền bao gồm công cụ phân tích quan trọng khác, sau này được Alfred Marshall sử dụng. Nhất là, cả hai nghiên cứu ấn định mối quan hệ giữa thu nhập độc quyền và số trả trội người tiêu dùng, dĩ nhiên căn cứ vào sự bất biến của hiệu dụng biên tế của tiền tệ. Tiến hành nhận dạng

tuyệt đối đường cong cầu với hàm số hiệu dụng, Dupuit cung cấp cách tính hiệu dụng đối với ví dụ đường sắt của ông (xem cột 3, Bảng 12-1). Trong trường hợp này, giá tối đa hóa thu nhập tịnh sẽ là biểu thuế 6 quan, và tổng hiệu dụng (số trả trội của người tiêu dùng, thặng dư của nhà sản xuất và phí tổn) được tạo ra bởi biểu thuế này sẽ là 234 quan.

Theo Dupuit, tổng hiệu dụng luôn phân nhỏ thành ba phần: hiệu dụng mất đi, thặng dư của nhà sản xuất và số trả trội của người tiêu dùng. Ở biểu thuế 6 quan tổng hiệu dụng của 234 quan chia ra như sau. Hiệu dụng mất đi bằng 52 quan, tổng phí tổn khả biến của việc chuyên chở (phí tổn cố định được giả định là không tồn tại). Thặng dư của nhà sản xuất giống hệt với thu nhập tịnh là 104 quan. Số trả trội của người tiêu dùng là phần còn lại 78 quan. Tổng của ba phần này bằng 234, tổng hiệu dụng kết hợp với 26 hành khách (từ Bảng 12-1).

Nếu trong nhất thời chúng ta xuất phát từ trình bày và giả định của Dupuit cho rằng phí tổn cố định chính xác là 104 thì khi đó thu nhập độc quyền sẽ biến mất. Trong ngắn hạn, 104 quan đổ dồn về chủ sở hữu đường sắt mang tính chất tiền tô kinh tế (nghĩa là thặng dư của nhà sản xuất) trên đầu tư cố định, nhưng khi Dupuit nêu thật súc tích, những phí tổn cố định này sau cùng phải được độc quyền đáp ứng. Vì thế, trong giả định phí tổn cố định là 104 quan thì sẽ không có thu nhập độc quyền. Số trả trội của người tiêu dùng được tạo ra trong tổng số 78 quan.

Phân biệt giá và phúc lợi: Phân tích số

Dupuit thừa nhận số trả trội của người tiêu dùng có thể giảm hay tăng bằng chính sách phân biệt giá. Những khả năng này được khai thác trong Bảng 12-2 và 12-3. Bảng 12-2 sử dụng cùng số liệu cầu như nhau như Bảng 12-1 nhưng cho rằng phí tổn cố định là 110 quan. Sự thay đổi đáng lưu ý

BẢNG 12-2 NHU CẦU ĐỘC QUYỀN, HIỆU DỤNG VÀ PHÍ TỔN

Biểu thuế	Số hành khách	Tổng hiệu dụng	Phí tổn			Thu nhập	
			Khả biến	Cố định	Tổng	Gộp	Ròng
0	100	445	200	110	310	0	-310
1	80	425	160	110	270	80	-190
2	63	391	126	110	236	126	-110
3	50	352	100	110	210	150	-60
4	41	316	82	110	192	164	-28
5	33	276	66	110	176	165	-9
6	26	234	52	110	162	156	-6
7	20	192	40	110	150	140	-10
8	14	144	28	110	138	112	-26
9	9	99	18	110	128	81	-47
10	6	69	12	110	122	60	-62

BẢNG 12-3 BIỂU THUẾ HAI GIÁ

	Biểu thuế đơn	Biểu thuế kép				
	(6)	(6, 8)	(5, 10)	(4, 7)	(3, 7)	(2, 6)
Số hành khách	26	(12,14)	27,6)	(21,20)	(30,20)	(37,26)
Tổng hiệu dụng	234	234	276	316	352	391
Thu nhập gộp	156	184	195	224	230	230
Tổng phí tổn	162	162	176	192	210	236
Thu nhập ròng	-6	22	19	32	20	-6
Thặng dư của khách hàng	78	50	81	92	122	161

là lúc này không có sự tồn tại của biểu thuế đơn nhất sẽ làm tối đa hóa lợi nhuận, một biểu thuế 6 quan sẽ tối thiểu hóa lỗ lã. Dù sao lợi nhuận có thể nếu *phân biệt giá* được cho phép. Giả sử 14 hành khách có thể mang lại bằng một số biện pháp phân biệt để trả một thuế suất là 8 quan trong khi 12 người vẫn tiếp tục trả 6 quan. Cùng 26 hành khách như nhau sẽ thu được thu nhập gộp 184 quan và lợi nhuận 22 quan. Thế nhưng, số trả trội của người tiêu dùng sẽ giảm từ 78 xuống còn 50 quan.

Bảng 12-3 thể hiện những kết quả này và tác dụng của những sự phối hợp khác nhau khác của việc định hai giá. Sử dụng hai giá (4,7) là một ví dụ, tính toán của Dupuit như sau. Từ Bảng 12-2 chúng ta biết 41 hành khách muốn mua vé với giá 6 quan. Dupuit cho rằng có thể phân biệt 20 hành khách với nhóm người muốn trả giá 7 quan cho chuyến đi. Trong trường hợp này, sự phân biệt sẽ thu được thu nhập gộp 224 quan [(20 x 7) + (21 x 4)]. Trừ tổng phí tổn 192 quan còn lại thu nhập tịnh đối với độc quyền là 32 quan. Số trả trội của người tiêu dùng được tính như sự chênh lệch giữa tổng hiệu dụng và thu nhập gộp, một giá trị 92 quan.

Sự phân biệt: Đồ thị của Dupuit

Dupuit cũng thể hiện những quan điểm này bằng đồ thị. Trong Hình 12-6, giả sử *OM* là giá tối đa hóa lợi nhuận. Hiệu dụng tạo ra bằng hàng hóa hay dịch vụ được mô tả bằng đường cong cầu trong Hình 12-6 sẽ được phân phối theo cách sau: thu nhập độc quyền sẽ bằng vùng *OMTR*: thặng dư của khách hàng (hay hiệu dụng còn lại đối với người tiêu dùng theo thuật ngữ của Dupuit) sẽ bằng vùng *TMP;* sau cùng, hiệu dụng đã mất, *utilité perdue*, sẽ bằng tam giác *RTN.*

Trong điều kiện cạnh tranh hiệu dụng mất đi này sinh ra từ sự khan hiếm tài nguyên. Thế nhưng, vì Dupuit giả định phí tổn sản xuất bằng 0 trong ví dụ của mình chỉ có thể quy cho những hạn chế của sản lượng trong độc quyền. Ý nghĩa của thuyết phân biệt giá của Dupuit ở chỗ ông chứng minh phúc lợi kinh tế có thể gia tăng như thế nào (nghĩa là hiệu dụng bị mất có thể giảm bớt) bằng cách định giá khác nhau. Ông nêu rõ trong Hình 12-6:

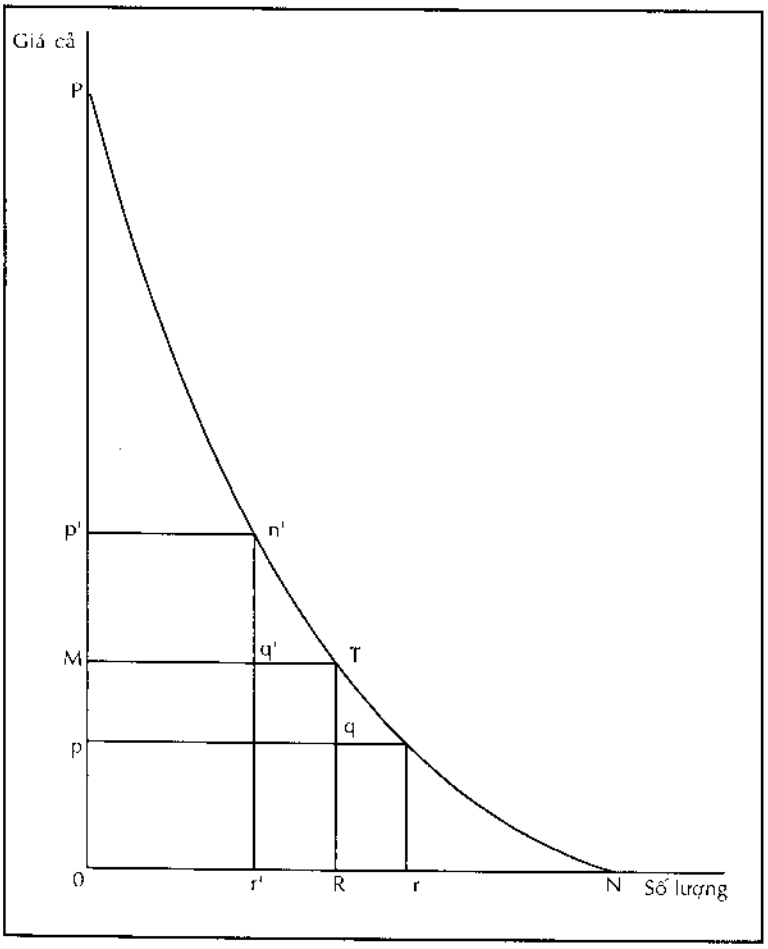
> Khi người tiêu dùng được đặt vào một số loại hàng [thông qua phân chia thị trường hay phân biệt sản phẩm hay dịch vụ] mỗi loại hàng có thuộc tính hiệu dụng khác nhau đối với cùng dịch vụ, có thể bằng một số phối hợp thuế, để gia tăng sản phẩm đóng thuế lưu thông [tổng số trả trội của người tiêu dùng và thu nhập độc quyền] và nhằm giảm sự mất tính hiệu dụng (*On the Measurement of the Utility of Public Works*, trang 108).

Vì thế nếu nhà độc quyền đối mặt với đường cong cầu trong Hình 12-6 có thể gia tăng tổng số lượng được bán đến *Or* qua sự phân biệt, thì *tổng hiệu dụng* (tổng số trả trội của người tiêu dùng và thu nhập độc quyền trong trường hợp không phí tổn) sẽ bằng vùng *OPnr*, lớn hơn *OPTR* nhân *RTnr*. Sự gia tăng trong thu nhập độc quyền rõ ràng phụ thuộc vào số lượng thị trường phụ mà nhà độc quyền có thể xây dựng và thâm nhập. Dupuit nhận xét chính xác:

> "Trong số người tiêu dùng *pn* ở giá *Op* bạn phân biệt số lượng *pq* những người sẽ tiêu dùng ở mức giá *OM*, và trong nhóm sau này số lượng *Mq'* sẽ tiêu dùng ở giá *Op'*, bằng những kết hợp khác nhau có thể buộc họ phải trả những mức giá ấy, khi đó thu nhập từ thuế sẽ là tổng của ba hình chữ nhật *Ornp* + *pqTM* + *Mq'n'p'*; tính hiệu dụng đối với người tiêu dùng [số trả trội của người tiêu dùng] sẽ là ba hình tam giác *nqT* + *Tq'n'* + *n'p'P*; trong khi sự mất hiệu dụng đơn thuần là do thuế thấp nhất, hình tam giác *Nrn*" (*On the Measurement of the Utility of Public Works*, trang 108-109).

Độc quyền hưởng lợi nhuận qua sự phân biệt (giả định không phí tổn) phải tăng đáng kể đối với số lợi nhuận sinh ra từ giá độc quyền đơn giản *OM*. Đặc biệt, lợi nhuận gia tăng bằng *Mp'n'q'* + *Rqnr*, điều quan trọng nên lưu ý là chúng có thể gia tăng *nhưng không* gia tăng sản lượng trên mức đã hình thành trong sản lượng độc quyền đơn *OR*. Nói cách khác, phân biệt giá sẽ ảnh hưởng đến sự phân phối phúc lợi nhưng không ảnh hưởng đến tổng hiệu dụng tạo ra. Nhưng Dupuit cho rằng sự phân biệt là đáng mong muốn *chỉ* khi gia tăng số lượng trên mức đạt được bằng giá duy nhất, hệ thống độc quyền đơn. Vì chỉ trong tình huống này hiệu dụng bị mất, *utilité perdue* mới giảm.

Đối với Hình 12-6, Dupuit hiểu rằng sản lượng sẽ gia tăng nếu chỉ một trong những thị trường có thể phục vụ ở một giá độc quyền đơn nhưng nhiều hơn một thị trường có thể sử dụng sự phân biệt giá. Thị trường trong đó giá *Op'* phải trả lẽ ra được sử dụng trong mọi trường hợp căn cứ vào giá tối đa hóa lợi nhuận độc quyền đơn *OM*. Đề nghị của Dupuit rằng sản lượng sẽ gia tăng (bằng *Rr*) nếu sự phân biệt cho phép nhà độc quyền tham gia thị trường chứ không tham gia vào giá độc quyền đơn chỉ mãi về sau này dựa trên xử lý khoa học của A. C. Pigou và Joan Robinson (xem Chương 18). Tuy nhiên điều chắc chắn là Dupuit, vào đầu năm 1844, là ở ngưỡng phân tích sản lượng trong phân biệt, sau cùng có được xử lý tài tình của Robinson hầu như vào một thế kỷ sau.



HÌNH 12-6

Ngoài giá *OM*, một giá thấp hơn *Op*, sẽ làm tăng thu nhập của người bán và số trả trội của người tiêu dùng bằng cách giảm hiệu dụng bị mất. Ở giá cao hơn, *Op'*, sẽ làm tăng thu nhập của người bán nhưng làm giảm số trả trội của người tiêu dùng

Phân tích phí tổn-lợi ích: Áp dụng đầu tiên thuyết giá cả đối với hàng hóa công cộng

Mặc dù Dupuit thường được xem là tác giả đầu tiên phân tích sự cung cấp tối ưu hàng hóa công cộng và công trình công ích từ quan điểm phúc lợi, nghiên cứu gần đây chứng minh rằng ông không nằm ngoài danh sách dài của những nhà kinh tế học-kỹ sư Pháp quan tâm đến vấn đề này. Các kỹ sư Pháp Joseph Minard và Henri Navier chẳng hạn đều tiếp tục nghiên cứu các vấn đề tương tự trước Dupuit rất lâu. Tuy nhiên, Dupuit nghĩ ra hàm số hiệu dụng biên tế giúp ông có khả năng cải thiện nhiều dự đoán về

lợi ích rút ra từ hàng hóa do chính phủ cung cấp, và chính phát biểu có hệ thống của ông đã truyền cảm hứng cho nhiều nghiên cứu đương đại về các vấn đề này.

Quy tắc chung của Dupuit về cung cấp hàng hóa công cộng – đường cao tốc, phân phối nước, vận tải công cộng, v.v... - là chính phủ nên cung cấp những hàng hóa này nếu biểu giá có thể nghĩ ra tổng phí tổn hàng năm như thế kết hợp với công ích có thể bao gồm trong khi tạo ra một số "hiệu dụng tịnh". Nói cách khác, công ích nên được cung cấp nếu thu nhập *biên tế* hàng năm của một doanh nghiệp có thể trang trải phí tổn *biên tế* (kể cả phí tổn vốn) trừ dần hàng năm qua một số năm nhất định.

Thuyết phân phối tối ưu của ông được minh họa bằng cách sử dụng mô hình phân biệt giá phát triển ở phần trên. Phân tích phân biệt của Dupuit hoàn toàn chung chung trong mô tả về kỹ thuật định giá. Nhất là. Ông thừa nhận độc quyền nhà nước trái với độc quyền tư nhân có thể áp dụng chính sách phân biệt miễn cưỡng. Theo quan điểm của Dupuit, quyền sở hữu của chính phủ tìm thấy *lý do tồn tại* (raison d'être) của nó liên quan đến phân phối thu nhập thực. Nếu công ích là sự cân nhắc quan trọng nhất trong việc thực hiện một nhiệm vụ hay trong việc cung cấp một điều lợi, thì chính phủ sẽ điều hành doanh nghiệp theo cách phải làm tối đa hóa số trả trội của người tiêu dùng. Số trả trội của người tiêu dùng được tạo ra bằng hệ thống giá, đối với cá nhân nhà độc quyền không có ý nghĩa quan trọng, chỉ quan trọng thiết yếu đối với chính phủ khi liên quan đến sự phân phối thu nhập. Như Dupuit nhận xét:

> "Bằng việc thay đổi giá hay định giá theo nhiều cách khác nhau, thì ba phần của tổng hiệu dụng có những tỉ lệ biến đổi theo chi phí của nhau.
>
> Hoạt động của độc quyền làm nảy sinh một loạt các vấn đề quan trọng... Đây có phải là lợi nhuận thu được lớn nhất hay không? Có phải lợi nhuận là tổng số cố định và mất tính hiệu dụng được giảm đến mức tối thiểu hay không?" (*On Tolls and Transport Charges*, trang 31).

Chính phủ chắc hẳn tìm cách tối đa hóa số trả trội của người tiêu dùng bằng sự kiềm chế phí tổn toàn bộ, mà Dupuit khêu gợi như một tiêu chuẩn phân phối. Điều này có thể thực hiện bằng việc sử dụng một giá duy nhất, và trong một số ví dụ đưa ra giá duy nhất. Tuy nhiên, Dupuit không tránh giá trị của chính sách phân biệt giá của một độc quyền do chính phủ điều hành.

Một trường hợp cá biệt quan trọng nơi sự phân biệt được đề xuất với một độc quyền chính phủ là ví dụ giả thuyết mô tả trong Hình 12-3. Cho rằng việc tối đa hóa lợi nhuận, Dupuit nêu rõ "Biểu thuế (4, 7) dứt khoát sinh lợi nhiều hơn biểu thuế khác và là một biểu thuế mà một công ty tư nhân nên chấp nhận". (Biểu thuế hai giá tối đa hóa lợi nhuận dẫn đến sự cải thiện trong số trả trội của người tiêu dùng so với tỉ lệ độc quyền đơn là 6;

sản lượng sẽ tăng, và giá [duy nhất] bình quân cũng giảm). Biểu thuế hai giá không tối đa hóa số trả trội của người tiêu dùng, và chính phủ nên đảm nhận quyền sở hữu doanh nghiệp, một số loại biểu giá có thể thành hình. Xét chính sách như thế và tác dụng của nó đối với tính hiệu dụng của người tiêu dùng, Dupuit nêu rõ liên quan đến Hình 12-3:

> "Biểu thuế (2, 6) tối đa hóa hiệu dụng [hiệu dụng tịnh, hay thặng dư của nhà sản xuất và số trả trội của người tiêu dùng], mặc dù liên quan đến đường sắt trong tổn thất là 6, nhưng tổn thất này có thể tránh bằng cách nâng giá loại hai chỉ hơn mức 2, sẽ giảm hiệu dụng xuống khoảng 260 và hành khách xuống 60. Đây là biểu thuế mà chính phủ thừa nhận, *vì bao gồm mọi phí tổn.* Đường sắt do công ty tư nhân điều hành chỉ phục vụ cho 41 hành khách và cho họ tính hiệu dụng là 92, nếu do chính phủ điều hành, thì phục vụ cho 60 hành khách và cho họ tính hiệu dụng khoảng 160" (*On Tolls and Transport Charges*, trang 22-23).

Vì thế công cụ định giá của Dupuit tạo ra khuôn khổ phân tích tác dụng phân biệt độc quyền trong sự sắp xếp tài sản và định chế thay thế. Tầm nhìn sáng suốt đầu tiên và độc đáo của ông trong thuyết phúc lợi, được nuôi dưỡng trong truyền thống kinh tế và thực nghiệm trong số các kỹ sư Pháp, đã cung cấp nền tảng cần thiết trong lĩnh vực quan trọng và màu mỡ của kinh tế học hiện đại phát triển. Sự phát biểu và ứng dụng nguyên tắc hiệu dụng và chứng minh rằng phúc lợi xã hội có thể được cải thiện bằng hành động chung trong một nền kinh tế cá thể khi điều kiện cạnh tranh không phải nơi nào cũng hiệu quả khiến cho Dupuit không được thừa nhận như người báo hiệu đầu tiên quan trọng nhất của lý thuyết hiện đại và thực tế trong lĩnh vực.

CHÚ THÍCH VỀ NHỮNG KỸ SƯ TRONG LỊCH SỬ KINH TẾ HỌC

Dữ liệu trong chương này chứng minh rằng lý thuyết kinh tế về doanh nghiệp, với nhiều công cụ phân tích đang được tiến hành trước năm 1850 trong những tài liệu của một số nhà kinh tế học người Pháp. Sự tối đa hóa lợi nhuận trong cạnh tranh, các mô thức độc quyền và độc quyền song mại được Cournot phân tích rất tinh tế. Khám phá của Dupuit về tính hiệu dụng biên tế làm cân bằng sự trình bày kinh tế vi mô và hướng sự chú ý về thuyết tiêu dùng và kinh tế học phúc lợi. Thế nhưng cả hai tác giả này nghiên cứu bên ngoài trào lưu tư tưởng kinh tế chính, thậm chí đối với châu Âu. Không có sự chú ý thích đáng cũng như xử lý thích hợp của những người đương thời, một phần do đề xuất của họ đi trước thời đại. Nhưng điều tất yếu của chúng khi các nhà kinh tế học một phần cũng dựa vào hệ thống giáo dục khác thường của Pháp và lỗ hổng mà mỗi tác giả chiếm lấy trong hệ thống ấy.

Mặc dù vấn đề quá phức tạp đến mức không thể bàn từng chi tiết ở đây, nhưng cũng nên lưu ý rằng trong nhiều thế kỷ đã có hai biến thể trong

nền giáo dục Đại học ở Pháp: Đại học và *grandes écoles*. Biến thể sau là những cơ sở học tập cấp cao có khuôn khổ hạn chế thường tập trung vào việc đào tạo tính chất chức năng và chuyên môn cao. Sự tồn tại lâu bền nhất và sớm nhất của những *grandes écoles* này được hình thành để đào tạo kỹ sư, vẫn còn trường hợp một kỹ sư tốt nghiệp một *grande école* ở Pháp thường có được địa vị xã hội cao và đảm trách công việc nhiều trách nhiệm và hưởng lương cao. Ngoài ra, những trường *grandes écoles* luôn liên kết mật thiết với nhà nước, thậm chí còn mật thiết hơn cả thời Napoléon.

Cả Cournot lẫn Dupuit đều là sản phẩm của *grandes écoles*, Cournot tốt nghiệp trường École Normale trong khi Dupuit tốt nghiệp trường École des Ponts et Chaussées. Đây là lời chứng thực cho tính nghiêm khắc trong đào tạo kỹ thuật mà họ nhận được khi cả hai đều có khả năng thực hiện quá nhiều công việc như thế trong một lĩnh vực đến mức trong thời của họ hầu như không có một nhà toán học nào đề cập đến. Thế nhưng, điều đáng lưu ý là hoạt động của họ không phải là hoạt động biệt lập. Ở trường École des Ponts et Chaussées nói chung, truyền thống bàn luận và soạn thảo rất ấn tượng trong nghiên cứu kinh tế học đã được tích lũy từ khi trường thành lập năm 1747. Vào những năm 1830, Henri Navier (1785--1836), Joseph Minard (1781-1870), và Charlemagne Courtois đã nghiên cứu tường tận kinh tế học quốc doanh bằng việc hình thành cơ cấu phí tổn-lợi ích nhằm đánh giá công trình công cộng. Thực ra, chính họ là những người nghĩ ra cách nghiên cứu kích thích Dupuit đến tầm cao phân tích biên tế.

Ảnh hưởng của *grandes écoles* hầu như vượt khỏi nước Pháp. Năm 1830, Charles Ellet, một sinh viên kỹ thuật người Mỹ, bắt đầu thời gian học hai năm ở Ecole des Ponts et Chaussées, nơi đây ông say sưa các bài học của Navier và Minard. Trở về Mỹ, Ellet bắt tay nghiên cứu lý thuyết quan trọng về chủ đề phân biệt giá, cầu và độc quyền, và xác định kinh tế các vùng thị trường. Jacob Viner xếp Ellet vào hạng

> "Cùng với Cournot và Dupuit như người phát biểu có hệ thống tiên phong trong lý thuyết giá độc quyền thuần túy theo đúng nghĩa của từ" *(The Long View and the Short,* trang 388).

Vả lại, truyền thống kỹ thuật-kinh tế của Pháp vẫn tiếp diễn sau năm 1850. Trong nửa sau thế kỷ, hai sinh viên khác của trường École des Ponts et Chaussées xuất hiện nổi bật. Emile Cheysson (1836-1910) minh họa nhiều khía cạnh trong lý thuyết kinh tế vi mô với cơ cấu phân tích liên tưởng đến kinh toán học hiện đại, trong khi Clement Colson (1853-1939) mở rộng tài năng của người Pháp dành cho kinh tế vi mô ứng dụng trong thế kỷ hiện nay, nhất là đối với kinh tế học vận tải.

Tài năng đặc biệt của các kỹ sư Pháp được chính những bậc đại thụ trong số nhà kinh tế học như Alfred Marshall công nhận. Trong tác phẩm *Industry and Trade* (trang 117), Marshall nhận xét:

"Người Pháp đặc biệt thích hợp đối với một số doanh nghiệp lớn bằng tài năng kỹ thuật của mình. Từ thời xa xưa các giáo đường và công sự ở Pháp, đường sá và kênh đào ở Pháp là chứng cứ vốn có của khả năng sáng tạo. Từ thời Cách mạng, nghề kỹ sư đã được đặc biệt kính trọng ở Pháp, có lẽ không có quốc gia nào trong đó những anh chàng tài năng nhất thường có khuynh hướng chọn nghề này như ở Pháp".

Thế nhưng không chỉ có những kỹ sư Pháp đóng góp vào phân tích kinh tế trong thế kỷ 19. Ở Đức, Wilhelm Launhardt (1832-1918), một kỹ sư đường sắt, có nhiều đóng góp quan trọng vào thuyết định giá độc quyền, địa điểm công nghiệp và phân tích vùng thị trường và kinh tế học phúc lợi. Một kỹ sư Áo, Wilhelm Nưrdling, xây dựng những đường cong phí tổn thực nghiệm đối với đường sắt Áo năm 1866. Sau cùng, ở Anh, hai kỹ sư có khả năng đặc biệt, Dionysius Lardner và Fleeming Jenkin, tiến hành việc miêu tả bằng đồ thị cung cầu, tối đa hóa lợi nhuận đến vùng trung tâm của kinh tế học Cổ Điển. Cố gắng của họ trong phương diện này, có lẽ nhiều hơn bất kỳ ai khác, thuyết phục William Stanley Jevons (xem Chương 14) rằng kinh tế học Cổ Điển đã vượt khỏi tính hữu dụng của nó và mở đường cho một mô hình phân tích kinh tế mới.

Một quan sát quan trọng rút ra từ khảo sát kinh tế học ứng dụng trong thế kỷ 19, rằng số lượng đóng góp quan trọng ban đầu trong kinh tế vi mô do kỹ sư chứ không phải là triết gia thực hiện.

Các tác giả thảo luận trong chương này phần lớn là *những người hành nghề* (sinh viên cảm thấy lý thuyết kinh tế quá trừu tượng, không thực tế và chán ngắt có thể được phấn khởi qua thực tế này). Quan tâm của họ, và liên quan đến các vấn đề thực tế phát sinh từ sự cần thiết hàng ngày khi giải quyết xong vấn đề. Và bởi lẽ sự đóng góp của họ nằm ngoài trào lưu lý thuyết kinh tế chính, nên họ không phải lúc nào cũng tìm thấy khán giả kinh tế học tiếp thu quan điểm của mình. Những người hành nghề chắc chắn có ít thời gian nghiên cứu các khía cạnh siêu hình về giá trị và phân phối. Họ phải giải quyết các vấn đề thực tế, thường trong sự vội vã. Vì thế không có gì phải ngạc nhiên khi sự nghiên cứu kỹ các tác phẩm kinh tế tốt nhất của các viên kỹ sư thế kỷ 19 trong nhiều phương diện lại có ích hơn là nghiên cứu những tác phẩm hay nhất của các nhà kinh tế học thế kỷ 19.

Điều này không phải ý nói các nhà kinh tế học thế kỷ 19 không có những tác phẩm hàng đầu về lý thuyết kinh tế. Quyển sách này đầy ắp các ví dụ ngược lại. Mà đúng ra chỉ muốn nói rằng các nhà kinh tế học phải học hỏi nhiều hơn từ sự phát triển trong các ngành nghiên cứu có liên quan. Tính thiển cận trong quan điểm giữa các giáo sư và các nhà chuyên môn nói cách khác phải trả giá đắt cho sự tiến bộ trong quan điểm. Từ thời Adam Smith, các nhà kinh tế học và các nhà khoa học khác

thực hành châm ngôn chuyên môn hóa và phân công lao động của Smith trong việc theo đuổi tiến bộ lý thuyết. Phần thưởng thực ra rất hào phóng. Nhưng ngay cả Smith cũng nhận thức rõ sự bất lợi của sự chuyên môn hóa quá mức. Các nhà kinh tế học ngày nay không thể đưa ra nhận thức ít nguy hiểm hơn về sự chuyên môn hóa tri thức quá mức và tính thiển cận của các quan điểm thường đi kèm với nó.

THAM KHẢO

Coumot, A. A. *Principes de la théorie des richesses.* Paris: Librarie Hachettc, 1863.

——. *Researches into the Mathematical Principles of the Theory of Wealth.* N. T. Bacon (biên dịch). New York: A. M. Kelley, Publishers, 1960 [1838]).

Dupuit, Jules. "*On the Measurement of the Utility of Public Works,*" trong R. H. Barback (biên dịch), *International Economic Papers,* số 2. London: Macmillan, 1952, trang 83--110 [1844].

——. "*On Tolls and Transport Charges,*" trong E. Henderson (biên dịch), *International Economic Papers.* Số 11. London: Macmillan, 1962, trang 7-31 [1849].

——. "Tolls," in Charles Coquelin (biên tập), *Dictionnaire de l'économie politique.* tập II. Paris: Guillaumin, 1852-1853.

——. "On Utility and Its Measure," *Journal des Économistes,* loạt thứ 1, tập 35 (tháng 7-9/1853), trang 1-27. Marshall, Alfred. *Industry and Trade,* tái bản lần thứ ba. London: Macmillan, 1920.

Viner, Jacob. *The Long View and the Short: Studies in Economic Theory and Policy.* New York: Free Press, 1958.

CHƯƠNG 13

KINH TẾ VI MÔ Ở VIENNA: MENGER, WIESER VÀ BHÖM-BAWERK

GIỚI THIỆU

Kinh tế học Đức trong thế kỷ 19 có thể xét đến trong ngữ cảnh thông thường như những phần đóng góp từ những người con nước Đức, hay có thể xử lý như sự hiểu biết tập thể của các nhà kinh tế học phát biểu ý kiến bằng ngôn ngữ Đức. Theo nghĩa thông thường, hoạt động phân tích đạt đỉnh cao trong thế kỷ 19 tương đối ít, mặc dù ban đầu tác động mạnh. Một vài tác giả Đức quan trọng dự đoán cuộc cách mạng biên tế trong phân tích kinh tế, và tác phẩm của họ ngang hàng với Cournot và Dupuit. J. H. von Thünen, H. H. Gossen, và H. K. von Mangoldt góp phần vào truyền thống phân tích vốn rất phong phú trong tầm nhìn lý thuyết nhưng đánh giá chưa đúng của trường phái lịch sử Đức (xem Chương 10). Khi phái ủng hộ chủ nghĩa lịch sử giành ưu thế trong các trường Đại học vào cuối thế kỷ 19, vị trí của kinh tế học phân tích chuyển sang Áo, một quốc gia về mặt chính trị xa cách với Đức, nhưng liên kết với nhà nước cùng kiểu này bằng nền văn hóa và ngôn ngữ chung.

Chương này phần lớn đề cập kinh tế học của ba tác giả cùng nhau lập thành trường phái Vienne. Người sáng lập nhóm này là Carl Menger (1840-1921). Sau này có thêm hai người trẻ tuổi hơn nhưng là những học trò có năng lực: Friedrich Wieser (1851-1926) và Eugen Böhm-Bawerk (1851-1914). Họ cùng nhau xây dựng cách tiếp cận có hệ thống trong phân tích kinh tế mà hiện nay tồn tại như một biện pháp thay thế trào lưu chính kinh tế học Tân Cổ Điển (nghĩa là Anh-Mỹ). Phần lớn sinh viên của họ và sinh viên của sinh viên trở thành những nhà kinh tế học nổi bật trong thế kỷ 20, nhất là Joseph Schumpeter (xem Chương 21 và 24), Ludwig von Mises (xem Chương 21), Friedrich Hayek (xem Chương 21), Fritz Machlup, Gottfried Haberler, và Oskar Morgenstern (xem Chương 22).

Nhằm nhấn mạnh tính liên tục trong các tư tưởng Đức, trước tiên chúng ta chuyển sang các nhà tiên phong – những tác giả tiên phong trong kinh tế học lý thuyết ở Đức và Áo. Sự đóng góp của Thünen, Gossen,

và Mangoldt hình thành nền tảng phân tích trong trường phái Vienne.

VON THÜNEN

Johann Heinrich von Thünen (1783-1850) là một nông dân thành đạt và cũng là nhà lý thuyết nổi bật, ông làm việc cô lập trong điền trang của mình ở Mecklenburg, Đức. Ông hiểu rằng, như một vài nhà nhà kinh tế học trước và sau ông, mối quan hệ chính đáng giữa thực tế và lý thuyết – vốn là đặc điểm của bất kỳ nghiên cứu khoa học nào. Chính đặc điểm này trong tư tưởng của ông khiến Alfred Marshall (xem Chương 15) quý mến ông, Marshall khẳng định rằng:

"Yêu mến [ông] hơn cả mọi người thầy của mình" *(Memorials,* trang 360).

Một trong những vấn đề mà Marshall học được từ von Thünen là cách áp dụng nguyên tắc mà tất cả mọi hình thức chi phí nên tiến hành đến một điểm ở đó sản phẩm của đơn vị sau cùng phải bằng với phí tổn: tổng sản phẩm được tối đa hóa chỉ khi nào tài nguyên được phân phối đồng biên tế.

Von Thünen được công nhận với nhiều dự đoán quan trọng và độc đáo về thuyết kinh tế hiện đại, chẳng hạn như khái niệm tô kinh tế, lợi suất giảm dần, phí tổn cơ hội, và lý thuyết sức sản xuất biên tế tiền lương. Thế nhưng, trên hết, ông là người tiên phong trong lý thuyết địa điểm kinh tế, vì thế chúng ta sẽ khảo sát sự đóng góp của ông vào phân tích biên tế chủ yếu trong bối cảnh này.

Như Ricardo, von Thünen thừa nhận sự khác nhau về phí tổn sản xuất nông sản từ sự sử dụng đất có chất lượng và địa điểm khác nhau (nghĩa là khoảng cách từ một điểm bán trung tâm). Nhưng trong khi Ricardo tập trung vào những khác nhau về tính màu mỡ của đất, thì von Thünen lại tập trung phân tích những khác biệt về vị trí đất. Đồng thời, ông thừa nhận những sản phẩm ấy rất cồng kềnh trong mối quan hệ với giá trị khi vận chuyển phải tốn kém nhiều hơn những sản phẩm ít hơn thế và một số nông phẩm không thể quá cảnh trong một thời gian dài bởi khả năng có thể hư hỏng của chúng.

Vì thế, vấn đề là phải nghĩ ra hệ thống sử dụng đất tốt nhất (có lợi nhuận nhiều nhất). Giải pháp của von Thünen là phải tính toán thật tỉ mỉ đến mức ông hoàn toàn xứng đáng với tên gọi cha đẻ lý thuyết địa điểm trong kinh tế học. Lập luận của ông diễn đạt trong cấu trúc lý thuyết hay mô thức, mang những đặc điểm sau. Một thành phố (thị trường) lớn tọa lạc ở trung tâm một đồng bằng phì nhiêu không hề có kênh đào cũng như sông ngòi tàu bè có thể đi lại. Phương tiện vận chuyển duy nhất là bằng các xe do ngựa kéo hay các phương tiện vận chuyển tương tự. Tất cả vùng đất ở đồng bằng đều có độ màu mỡ như nhau, và không hề có lợi thế cạnh tranh sản xuất giữa các lô đất. Ở một khoảng cách cách thành phố khá xa, cuối đồng bằng là vùng hoang vu chưa khai phá. Thành phố thu hút sản

phẩm của đồng bằng, cư dân đồng bằng được cung cấp bằng hàng công nghiệp. Không hề có thương mại với thế giới bên ngoài.

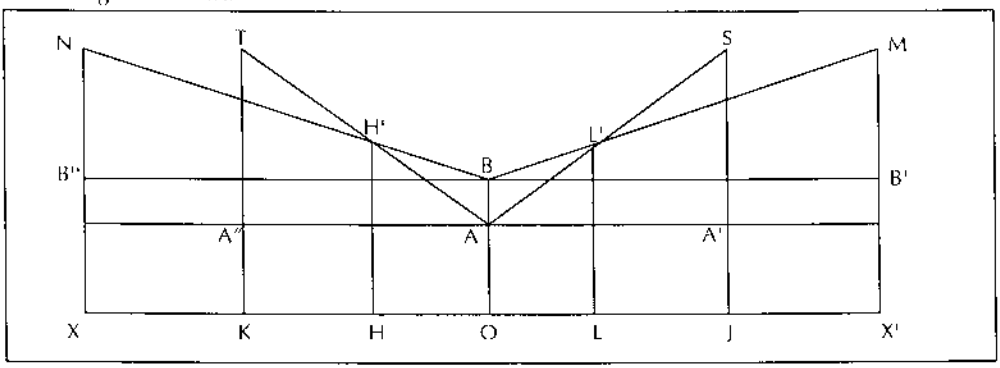
Một mô thức do Melvin Greenhut phát triển chứng tỏ những giới hạn sản xuất được xác định như thế nào đối với hai vụ mùa cạnh tranh một khi phí tổn sản xuất và vận chuyển đã biết. Trong Hình 13-1, cứ cho rằng *O* là điểm thị trường trung tâm nằm ở giữa đồng bằng đồng nhất. *OA* là phí tổn sản xuất ra số khoai tây trị giá một đô-la và *A'S'* là phí tổn vận chuyển số khoai tây qua một khoảng cách *OJ* dặm. Tương tự, *A"T* và *OK* tượng trưng cho phí tổn và khoảng cách y hệt nhưng theo chiều ngược lại. *AS* và *AT* cho thấy sự tăng dần trong phí tổn vận chuyển (và tổng phí tổn) khi khoảng cách từ *O* gia tăng. Mặt khác, *OB* tượng trưng phí tổn sản xuất lúa mì trị giá một đô-la và *B'M (B"N)* tượng trưng cho phí tổn vận chuyển trong một khoảng cách *OX' (OX)*. Vận phí khoai tây được cho là cao hơn lúa mì vì khoai tây thu hoạch ở mỗi acre đất cồng kềnh hơn lúa mì.

Giả định của Von Thünen về một đồng bằng đồng hạng, đồng nhất ngụ ý lao động và vốn đều có sức sản xuất như nhau ở tất cả các địa điểm và phí tổn sản xuất sản lượng trên mỗi acre đều bằng nhau. Từ Hình 13-1, có thể nhìn thấy khoảng cách phía trên *OL*, phí tổn giao hàng số khoai tây trị giá một đô-la (đường phí tổn *AS*) vượt quá phí tổn giao hàng lúa mì trị giá một đô-la (đường phí tổn *BM*). Vì thế, các nhà sản xuất khoai tây sẽ có khuynh hướng tìm địa điểm ở phía tây *L* và phía đông *H*, trong khi các nhà sản xuất lúa mì sẽ tìm địa điểm ở phía đông *L* và phía tây *H*.

Ngoài ra, nếu phí tổn vận chuyển cùng như nhau ở mọi hướng, *OL* trở thành bán kính của vòng tròn trong đó diễn ra việc sản xuất khoai tây. Nói cách khác, mô thức của von Thünen cung cấp cho chúng ta địa điểm có phí tổn thấp nhất đối với mỗi vụ mùa trong tình trạng bị cô lập. Điều này

HÌNH 13-1

Phí tổn sản xuất số khoai tây trị giá một đô la (*AS* hay *AT*) vượt quá phí tổn giao hàng số lúa mì trị giá một đô la (*BM* hay *BN*) ở phía đông *L* và phía tây *H*. Vì thế các nhà sản xuất khoai tây sẽ tìm địa điểm trong các vùng *OL* và *OH*, lúa mì sẽ trồng ở các vùng *LX'* và *HX*.



cũng minh họa nguyên tắc phân phối đồng biên tế. Tài nguyên sẽ được phân phối cho việc sản xuất khoai tây chỉ đến điểm nơi phí tổn sản xuất ra số khoai tây trị giá một đô-la bằng với phí tổn sản xuất số lúa mì trị giá một đô-la. Sau cùng, mô thức có thể khái quát hóa để bao hàm hơn vụ mùa.

Lý thuyết của von Thünen giải quyết vấn đề Cổ Điển trong phân tích địa điểm, nghĩa là địa điểm của nhà sản xuất trên một diện tích phục vụ cho người tiêu dùng ở một điểm trung tâm. Mặc dù giả định của thuyết còn hạn chế, tuy nhiên đánh dấu sự khởi đầu có ý nghĩa trong phân tích địa điểm và trong kinh tế học toán học. Ngoài ra, Greenhut cũng chứng minh việc phân tích không hạn chế ở các địa điểm nông nghiệp mà còn thích hợp khi quyết định chọn địa điểm của các ngành sản xuất khác.

GOSSEN

Tác giả đầu tiên phát triển lý thuyết tiêu dùng đầy đủ trên cơ sở nguyên tắc biên tế là Hermann Heinrich Gossen (1810-1858), cũng là một người Đức. Ông phục vụ trong cương vị nhân viên thẩm định thuế cho chính phủ Phổ nhưng từ bỏ chức vụ này khi ông viết một trong những tác phẩm quan trọng vào năm 1854 mang tên *Development of the Laws of Human Relationships and of Rules to Be Derived Therefrom for Human Action*. Bất kể khả năng rất cao của tác giả, quyển sách hầu như không được chú ý đến. Trong sự thất vọng cay đắng, Gossen lấy lại tất cả những bản sách đã bán từ nhà xuất bản (chỉ ấn hành theo sự ủy nhiệm) và tiêu hủy chúng. Không lâu sau đó ông mắc bệnh lao và mất năm 1858, nhưng ông vẫn tin rằng quan điểm của mình độc đáo và có giá trị nhưng không hề mang danh dự về cho mình. Vì thế kết thúc trong một cuộc đời bi kịch kéo dài mà ông đóng góp cho kinh tế học lý thuyết nhiều hơn là nhận được sự công nhận thậm chí còn ít hơn cả cuộc đời của Cournot tiên phong.

Về mặt kỹ thuật, tác phẩm của Gossen là một bộ phận trong tác phẩm của Dupuit, Jevons, Walras, và ở một mức có phần ít hơn là Menger. Thế nhưng hơn cả mọi người khác, với ngoại lệ có thể của Jevons – kinh tế học của Gossen có vẻ có bắt nguồn từ nỗ lực toán học hóa phép tính khoái lạc của Bentham. Gossen xem kinh tế học như lý thuyết về thích thú và đau khổ, hay cụ thể hơn, con người trong tư cách cá nhân và tập thể có thể nhận biết sự thích thú với sự tối thiểu hóa các cố gắng đau khổ như thế nào. Ông nhất mực cho rằng cách xử lý toán học là biện pháp vững chắc duy nhất trong xử lý các mối quan hệ kinh tế và áp dụng phương pháp này xuyên suốt tác phẩm của ông nhằm xác định tối đa và tối thiểu.

Sách của Gossen gồm hai phần có độ dài như nhau. Phần thứ nhất, dành cho lý thuyết thuần túy, thu hút nhiều sự chú ý (dù muộn) nhiều nhất vì sự phát biểu có hệ thống đầu tiên hai định luật mang tên ông. Định luật thứ nhất

của Gossen phát biểu trọng tâm thuyết hiệu dụng giảm dần và thể hiện bằng đồ thị. Định luật thứ hai của ông mô tả điều kiện tối đa hóa hiệu dụng: muốn tối đa hóa hiệu dụng một số lượng hàng hóa nhất định phải được chia cho các sử dụng khác nhau theo cách mà tính hiệu dụng biên tế bằng nhau trong mọi cách sử dụng. Cũng trong phần thứ nhất trong sách này là các định luật trao đổi của Gossen (cùng với cách thể hiện hình học phức tạp) và lý thuyết của ông về tiền thuê đất. Phần thứ hai trong sách dành cho lý thuyết áp dụng, bao gồm "các quy luật hạnh kiểm duy trì sự khát khao và thích thú" và bác bẻ một số "sai sót xã hội" về giáo dục, tài sản, tiền tệ và tín dụng. Về triết học, Gossen là người theo thuyết hiệu dụng và cũng là người theo chủ nghĩa tự do Cổ Điển, nghĩa là, ông phản đối sự can thiệp của chính phủ, nhất là trong những trường hợp khi cá nhân có sáng kiến và cạnh tranh tự do thích hợp như những nguyên tắc trật tự kinh tế.

Sự xem nhẹ tác phẩm của Gossen là bước thụt lùi trong sự tiến bộ lý thuyết kinh tế. Năm 1879, Jevons tái phát hiện Gossen, nhưng chỉ sau khi những khám phá độc lập với cùng biên độ được Jevons, Menger và Walras tiến hành trong kinh tế học. Những đóng góp quan trọng đối với lý thuyết giá trị chủ quan và nguyên tắc biên tế đi trước đóng góp của Gossen, dĩ nhiên (sự đóng góp của Dupuit có sớm hơn một thập kỷ), nhưng không có tác phẩm nào chuyển tải tư tưởng đi xa như Gossen đã làm cho đến sau năm 1870. Sự thất vọng cay đắng của ông vì tác phẩm của ông bị xem nhẹ là điều có thể hiểu được, nhưng phải lưu ý rằng Gossen ngây thơ giống như một đứa trẻ. Ông công khai tuyên bố tác phẩm của mình dành cho kinh tế học như những gì Copernicus đã làm cho ngành thiên văn – khẳng định có phần kiêu ngạo mà Léon Walras (xem Chương 16) dù sao cũng nói bớt đi cho ông. Nhưng lúc ấy chúng ta phải nhớ sự thất vọng của chính Walras khi ông không nhận giải Nobel hòa bình sau khi có tên trong danh sách đề cử. Cũng như đối với Gossen, có lẽ vấn đề đáng nói nhất về bi kịch cá nhân ông là tương lai không ủng hộ ông.

VON MANGOLDT

Hans Karl Emil von Mangoldt (1824-1868) có lợi thế hơn von Thünen và Gossen vì ông hoạt động trên nền tảng học thuật. Sau khi nhận bằng tiến sĩ năm 1847 ở Đại học Tubingen, sau đó ông nghiên cứu thêm hai năm dưới sự giám sát của Roscher ở Đại học Leipzig và một thời gian ngắn nghiên cứu cùng Georg Hanssen[1] ở Đại học Göttingen. Trong khoảng

[1] Georg Hanssen (1809-1894) giữ chức trưởng khoa ở Göttingen nơi đây người ta biết ông chủ yếu là qua tác phẩm thực nghiệm, nhưng ông cũng hoạt động tích cực để thu hút mọi người chú ý tác phẩm của von Thünen.

thời gian này ông theo đuổi nghề ký giả nhưng buộc phải bỏ nghề năm 1854 vì quan điểm tự do của mình. Mangoldt được phép giảng dạy trên cơ sở quyển sách đầu tay của ông, một nghiên cứu về lợi nhuận doanh nghiệp xuất bản năm 1855. Bảy năm sau ông được bầu vào chức giáo sư Đại học do Karl Knies bỏ trống ở Đại học Freiburg. Năm 1863, ông xuất bản quyển sách thứ hai, *Outline of Economics*, một giáo trình mỏng có nguồn gốc từ các chú thích thuyết trình của Mangoldt nhưng dù sao cũng bao gồm một số đổi mới lý thuyết rất độc đáo của ông. T. W. Hutchison gọi giáo trình này là:

"Một chị em họ bà con xa của quyển *Principles* của Marshall." *(Review of Economic Doctrines,* trang 134).

Công trình lý thuyết của Mangoldt chia thành hai phần. Như đề cập, quyển sách đầu tay của ông (1855) phát triển lý thuyết lợi nhuận và vai trò của nhà doanh nghiệp. Quyển sách này cho thấy ảnh hưởng kết hợp của Roscher và von Thünen (thông qua Hanssen). Có lẽ được truyền cảm hứng một phần bằng sự không thừa nhận chủ nghĩa xã hội, khiến Mangoldt chọn cách nhìn mới về cách phân phối yếu tố phần thưởng. Mangoldt là một trong số ít tác giả đầu tiên tách nhà doanh nghiệp ra khỏi nhà tư bản và liên kết lợi nhuận doanh nghiệp với rủi ro. Nhất là, ông mô tả đặc điểm lợi nhuận doanh nghiệp như một phần thưởng đối với một dải các hoạt động, kể cả việc tìm thị trường đặc biệt, sự chiếm đoạt thông minh các yếu tố sản xuất, sự kết hợp có kỹ năng các yếu tố sản xuất ở quy mô thích hợp, chính sách kinh doanh thành công, và trong phân tích sau cùng, sự đổi mới. Frank Knight nhận xét lý thuyết lợi nhuận của Mangoldt như

"Một phân tích tỉ mỉ và toàn diện nhất". *(Risk, Uncertainty and Profit,* trang 27).

Phần thứ hai trong tác phẩm của Mangoldt (the *Outline)* bao gồm việc nghiên cứu lại các bộ phận chính trong lý thuyết kinh tế từ quan điểm khó hiểu kỳ lạ, một quan điểm kết hợp các khía cạnh phân tích Cổ Điển và Tân Cổ Điển. Bất kể sự khó hiểu này, bảng liệt kê các đóng góp ban đầu của Mangoldt khá ấn tượng, xét đến thực tế *Principles* của Mill mô tả tình hình của môn học trong thời đại của ông. Bảng liệt kê này bao gồm xử lý cung cầu kiểu "Marshall", khái niệm phôi thai về tính co dãn và hiệu quả kinh tế quy mô lớn, thảo luận về đa cân bằng, khái quát hóa nguyên tắc phân phối (sức sản xuất biên tế) của von Thünen (nhất là khái niệm khái hóa quá tiền thuê đất) và phân tích hình thành giá cả bằng đồ thị trong điều kiện cung cầu tương quan.

Lý thuyết giá trị chủ quan của Mangoldt phải được bổ sung vào bảng liệt kê các xử lý như thế tuy không dài nhưng đang phát triển trước năm 1871, nhưng quan điểm chủ quan không tràn ngập phân tích của ông như chuyện xảy ra sau này trong các tác phẩm của người Áo. Thực ra, cho dù Menger hiểu tác phẩm của Mangoldt, nhưng dường như ông không bị ảnh hưởng nhiều.

Đối với von Thünen và Gossen, những người ảnh hưởng nhiều đến Menger, tất cả cũng xa lạ đối với ông. Các nhà kinh tế học người Đức mà Menger thể hiện có sự quen thuộc nhiều nhất, hầu hết nhưng không loại trừ những người theo chủ nghĩa lịch sử, như Hermann, Hildebrand, Hufeland, Knies, Rau, Roscher, Schäffle, và Storch. Do đó, mục đích của phần này không liên kết von Thünen, Gossen, và Mangoldt với trường phái Áo trong bất kỳ chiều hướng công khai mà đơn thuần chỉ biểu thị độ sâu và rộng tư tưởng kinh tế Giéc-man trong thế kỷ 19. Bằng cách này, giai đoạn ấn định để đánh giá sự đóng góp của người Áo. Thế nhưng chúng tôi muốn lưu ý rằng khi xét sự đóng góp của các lý thuyết gia Đức ban đầu tạo ra một tác động và ý nghĩa mới đối với phát biểu của Alfred Marshall rằng "công trình kinh tế quan trọng nhất đã được biên soạn ở châu Âu trong thế kỷ này [19] là công trình của nước Đức". *(Principles,* trang 66).

CARL MENGER (1840-1921)

Cuộc đời và Methödenstreit

Chi tiết cơ bản trong cuộc đời Menger có thể trình bày thật đơn giản. Ông sinh năm 1840 ở Galicia, lúc ấy là một bộ phận của nước Áo, ông xuất thân từ một gia đình công chức và sĩ quan quân đội Áo. Menger học luật ở Đại học Prague và Vienna, năm 1867 ông chuyển sang kinh tế học, có lẽ là vì quan tâm đến giá cả trong thị trường chứng khoán (ông nghiên cứu thị trường chứng khoán một thời gian khi viết bài cho tờ *Zeitung ở* Vienna*).* Menger xuất bản quyển *Grundsätze* (dịch thành *Principles of Economics)* biên soạn công phu năm 1871, sau đó ít lâu tiếng tăm ông lan rộng. Ông được bổ nhiệm vào Đại học Vienna, và dạy ở đây cho đến khi về hưu năm 1903, từ năm 1876 đến 1878 ông làm thầy giảng cho Thái tử Rudolf.

Thoạt nhìn, Menger có vẻ như hình ảnh thu nhỏ của viện sĩ hàn lâm tận tụy và giản dị. Nhưng thực ra ông là lãnh đạo cuộc cách mạng lý thuyết thực sự, người sáng lập một trường phái tư tưởng, một người thích ẩu đả bằng lời ở mức xuất sắc đến mức được xem là những người cực đoan trong chủ nghĩa lịch sử Đức.

Trong vai trò về sau, Menger là người chỉ đạo trong *methödenstreit* (đấu tranh phương pháp) với người theo chủ nghĩa lịch sử Gustav Schmoller (xem Chương 10). Menger cũng nổi tiếng khi công kích Schmoller năm 1883 và qua việc bênh vực cách tiếp cận của người Áo tập trung vào bản chất chủ quan, nguyên tử của kinh tế học. Nhấn mạnh các yếu tố *chủ quan* đều là quan trọng, Menger bênh vực tư lợi, tối đa hóa hiệu dụng và kiến thức hoàn hảo làm nền tảng xây dựng kinh tế học. Các quan điểm tổng hợp, tập thể không thể là nền tảng thích hợp trừ phi dựa vào các thành phần riêng.

Schmoller bênh vực phương pháp lịch sử như phương pháp duy nhất liên quan đến việc phân tích tổ chức xã hội. Theo quan điểm của Schmoller, người Áo bằng cách tập trung vào hành vi cá nhân bị kiềm chế, sẽ xóa đi những vấn đề quan trọng nhất – định chế động học. Sau cùng, cuộc tranh luận trở thành mang tính cá nhân, và kết quả, vô ích. Schmoller cùng môn đệ (có vẻ rất hiệu quả) tẩy chay các giáo sư người Áo dạy ở các Đại học ở Đức, và điều này diễn ra rất lâu trước khi nước Đức sản sinh những lý thuyết gia hàng đầu. Tuy nhiên, sau cùng, ảnh hưởng từ *Principles*[2] của Menger và tác phẩm của môn đệ mà ông lôi kéo bắt đầu đánh thắng sự phê bình của chủ nghĩa lịch sử, cuộc tranh luận kết thúc với phần thắng thuộc về người Áo. Kinh tế học Áo đón nhận những người ủng hộ ở Anh (William Smart và James Bonar), và sau cùng phân tích hiệu dụng chủ quan chiếm ưu thế trong thời kỳ này. Lúc này chúng ta chuyển sang trung tâm lý thuyết của Áo, *Principles* của Menger.

Menger và người tiết kiệm

Menger bắt đầu nghiên cứu lý thuyết giá trị với thảo luận dài, có hệ thống về hàng hóa. Ông phân biệt hàng hóa với điều mà ông gọi là "vật có ích". Đối với một đồ vật phải có tính chất của hàng hóa, phải thỏa cùng lúc bốn điều kiện: (1) vật phải thực hiện nhu cầu con người, (2) vật phải có thuộc tính khiến nó có khả năng mang lại sự kết hợp ngẫu nhiên với sự thỏa mãn nhu cầu, (3) phải có sự thừa nhận sự kết hợp ngẫu nhiên này, và (4) phải có sự làm chủ vật thích hợp để điều khiển nó đối với sự thỏa mãn nhu cầu. Nếu thiếu một trong những điều kiện này, tất cả con người đều có một vật có ích.

Menger cũng phân biệt hàng hóa theo lớp. Hàng hóa ở lớp đầu phải có khả năng trực tiếp thỏa mãn nhu cầu con người, trong khi hàng hóa ở lớp cao hơn (vốn, hàng hóa sản xuất) tìm thấy tính chất hàng hóa từ khả năng của chúng tạo ra hàng hóa ở lớp thấp hơn. Hàng hóa lớp cao chỉ có thể gián tiếp thỏa mãn nhu cầu con người, vì Menger nêu rõ khi sản xuất bánh:

> "Những gì con người có thể được thỏa mãn bằng một dịch vụ lao động cụ thể của một người làm bánh công nhật bằng dụng cụ nướng bánh hay thậm chí bằng một số lượng bột mì thông thường?" *(Principles.* trang 56-57).

Để trình bày chi tiết các định luật khống chế tính chất hàng hóa, Menger nhấn mạnh *tính bổ trợ* của hàng hóa lớp cao. Thỏa mãn nhu cầu của hàng hóa lớp cao đòi hỏi phải làm chủ hàng hóa bổ trợ lẫn nhau thuộc

---

[2] Thật trớ trêu, Menger để tặng quyển *Principles* cho Wilhelm Roscher, người sáng lập trường phái chủ nghĩa lịch sử lớn tuổi hơn. Như đề cập trong Chương 10, Roscher cực đoan trong phê bình lý thuyết kinh tế không bằng Schmoller.

lớp cao. Ví dụ, một cá nhân có tất cả những gì mình cần để làm bánh mì ngoại trừ men. Kết quả, những vật lớp cao khác mất tính chất hàng hóa (Nếu những hàng hóa này đều liên quan trong việc sản xuất nhiều hàng hóa, chúng không mất đi tính chất hàng hóa vì không có men).

Một đoạn văn lý thú trong đó Menger liên hệ sự kết hợp ngẫu nhiên giữa hàng hóa lớp đầu và hàng hóa lớp cao với thuốc lá. Giả sử, với Menger, vì lý do thay đổi khẩu vị, nhu cầu về thuốc hút biến mất (mang lại sự thích thú cho Hiệp hội ung thư Mỹ). Thế kết quả ra sao? Theo Menger:

> "Nếu, kết quả của sự thay đổi khẩu vị, nhu cầu về thuốc hút hoàn toàn biến mất, kết quả thứ nhất sẽ là tất cả kho dự trữ thuốc hút thành phẩm có sẵn đều bị tước đoạt tính chất hàng hóa. Kết quả thứ hai là chừa lại thuốc lá nguyên liệu, máy móc, công cụ và thiết bị có thể áp dụng dành riêng cho việc gia công thuốc lá, kho chứa giống thuốc lá, v.v... sẽ mất đi tính chất hàng hóa. Dịch vụ, hiện nay được trả lương hậu, từ những đại lý có nhiều kỹ năng trong việc phân loại và buôn bán thuốc hút ở những nơi như Cuba, Manila, Puerto Rico, và Havana, cũng như các dịch vụ lao động chuyên môn hóa của nhiều người ở cả châu Âu lẫn những quốc gia xa xôi ấy, những người được tuyển dụng trong ngành sản xuất xì-gà, sẽ chấm dứt việc trở thành hàng hóa". *(Principles*, trang 65).

Chính chuỗi nhân quả này, nghĩa là khái niệm cho rằng giá trị (và tính chất hàng hóa) của hàng hóa lớp đầu được chuyển hay quy vào hàng hóa lớp cao, vì thế điển hình cho kinh tế Áo. Menger cũng nhấn mạnh tính bổ trợ cơ bản và sự phụ thuộc lẫn nhau của mọi hàng hóa chúng ta đang tiêu dùng, và ông hình thành cơ sở đối với sự tối đa hóa hiệu dụng bị kiểm chế qua phát biểu, "Sự thỏa mãn hoàn toàn nhất của một nhu cầu riêng lẻ không thể duy trì đời sống và phúc lợi". Tính bổ trợ này, mà Menger đánh vào sự tiêu dùng như thế cũng được mang sang sự sản xuất của người Áo, chúng ta sẽ chứng kiến.

Hàng hóa kinh tế và đánh giá tiến trình

Sau khi phân tích thật chi tiết về hàng hóa, Menger bắt đầu chứng minh con người trên cơ sở hiểu biết cung cầu sẵn có, chi phối số lượng hàng hóa sẵn sàng thỏa mãn cao nhất như có thể ra sao. Theo quan điểm của Menger, nguồn gốc kinh tế của con người là trùng hợp ngẫu nhiên với nguồn gốc hàng hóa kinh tế. *Hàng hóa kinh tế* được định nghĩa như những hàng hóa cầu lớn hơn cung. *Hàng hóa phi kinh tế* trái lại là hàng hóa chẳng hạn như không khí hay nước, mà cung vượt quá cầu. Ở đây Menger tạo ra một điểm lý thú – rằng cơ sở cho tài sản là sự bảo vệ quyền sở hữu của hàng hóa kinh tế. (Trái lại, chủ nghĩa cộng sản được hình thành trên cơ sở những mối quan hệ phi kinh tế). Dĩ nhiên, không có gì vốn có trong hàng hóa khiến cho chúng mang tính kinh tế hay phi kinh tế, tính chất của chúng có thể thay đổi với những thay đổi trong cung cầu.

Theo Menger, món hàng được cho là giá trị khi con người nhận thức sự tiết kiệm thỏa mãn một trong những nhu cầu của mình (hay tính chất trọn vẹn nhiều hay ít hơn) tùy theo sự làm chủ của họ đối với hàng hóa. Hiệu dụng là khả năng của một vật làm thỏa mãn nhu cầu con người, và – miễn là công nhận tính hiệu dụng – đây là điều kiện tiên quyết của tính chất hàng hóa. Menger nêu tỉ mỉ hàng hóa phi kinh tế cũng có tính hiệu dụng vì giá trị khách quan giữa sử dụng và nhu cầu (nhu cầu của một người về không khí hoặc nước, chẳng hạn) liên quan đến một số lượng cụ thể, giá trị sử dụng là đặc điểm của hàng hóa kinh tế vì nó bao hàm sự khan hiếm.

Những phân biệt của Menger khiến liên tưởng đến tình trạng khó xử nước-kim cương của Smith. Nhắc lại, Smith lúng túng trước thực tế rằng nước có quá nhiều giá trị sử dụng như thế, trong khi kim cương trong thực tế không có giá trị sử dụng, lại được trao đổi với giá cao. Menger lập luận rằng cả nước lẫn kim cương rõ ràng đều có tính hiệu dụng, sự khác biệt là kim cương khan hiếm so với nhu cầu đối với chúng. Ngoài ra, sự đánh giá chủ quan giữa việc sử dụng và sự cần thiết của nước không thể liên quan đến một số lượng cụ thể, vì thế nước không thể có giá trị sử dụng. Giá trị sử dụng bao hàm tính khan hiếm, và chỉ riêng hàng hóa kinh tế mới có giá trị sử dụng.

Nguyên tắc đồng biên tế

Mặc dù Gossen đi trước Menger, ông trình bày một trong những thảo luận rõ ràng đầu tiên về nguyên tắc đồng biên tế tối đa hóa phúc lợi. Trước tiên ông nhấn mạnh rằng sự thỏa mãn có những mức độ khác nhau về tầm quan trọng đối với con người:

> "Sự duy trì cuộc sống phụ thuộc không phải chỉ có chiếc giường êm ái cũng như bàn cờ, mà việc sử dụng những hàng hóa này góp phần, và chắc chắn trong những mức độ khác nhau, làm gia tăng hạnh phúc của chúng ta. Do đó cũng không hề nghĩ ngờ rằng, khi con người có sự lựa chọn giữa chiếc giường êm ái và bàn cờ, thì họ sẵn sàng từ bỏ bàn cờ nhiều hơn là giường". (*Principles*, trang 123).

Đây là yếu tố chủ quan trong tiến trình đánh giá của cá nhân tiết kiệm, nghĩa là mức độ những thỏa mãn khác nhau có mức độ quan trọng khác nhau. Menger cũng nhấn mạnh trong cùng loại hàng hóa, sự thỏa mãn cũng khác nhau về tầm quan trọng. Quan điểm cho rằng con người cố thỏa mãn những nhu cầu cấp bách hơn là nhu cầu ít cấp bách, nhưng họ sẽ *kết hợp* sự thỏa mãn hoàn toàn hơn của nhu cầu cấp bách hơn với sự thỏa mãn ít hơn của nhu cầu ít cấp bách hơn.

Menger minh họa lý thuyết của ông bằng cách sử dụng các con số như trong Bảng 13-1. Chữ số La Mã mô tả 10 loại nhu cầu, nhu cầu III ít cấp bách hơn nhu cầu II, nhu cầu IV ít cấp bách hơn nhu cầu III, và cứ thế.

BẢNG 13-1 LÝ THUYẾT GIÁ TRỊ

I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
9	8	7	6	5	4	3	2	1	0
8	7	6	5	4	3	2	1	0	
7	6	5	4	3	2	1	0		
6	5	4	3	2	1	0			
5	4	3	2	1	0				
4	3	2	1	0					
3	2	1	0						
2	1	0							
1	0								
0									

Menger cũng cho rằng một cá nhân có khả năng phân loại sự thỏa mãn và chọn các chỉ số con số đối với thỏa mãn (phân loại số lượng). Vì thế cá nhân có thể cho rằng sự tiêu dùng đơn vị hàng hóa thứ nhất I (lương thực) mang lại 19 đơn vị thỏa mãn, trong khi đơn vị hàng hóa thứ nhất V (thuốc lá) chỉ có 6. Ngoài ra, sự thỏa mãn từ việc tiêu dùng, nghĩa là hàng hóa IV và VII (hay bất cứ hai loại hàng hóa khác) đều độc lập. Một số tài nguyên khác (ngoài hàng hóa từ I đến X) đang được sử dụng để có được đơn vị của 10 loại hàng hóa này, và số lượng đơn vị bổ sung của mỗi hàng hóa có thể đạt được với số chỉ tiêu tài nguyên như nhau (để cho tiện, chúng ta gọi loại tài nguyên khác là "tiền", và cho rằng giá đơn vị của tất cả hàng hóa là 1 đô-la).

Một người tiết kiệm, theo Menger, sẽ hành xử theo cách sau. Nếu cá nhân sở hữu những phương tiện khan hiếm trong số tiền 3 đô-la và chi hết cho mọi loại hàng hóa có tầm quan trọng cao (1), thì anh ta sẽ thu được 27 đơn vị thỏa mãn. Thế nhưng, cá nhân sẽ tìm cách kết hợp sự thỏa mãn có được từ các loại hàng I và II. Mua 2 đơn vị hàng hóa I và một đơn vị hàng hóa II, cá nhân sẽ thu được 28 đơn vị thỏa mãn. Nghĩa là với 5 đô-la trong sự làm chủ của mình, cá nhân phân phối chi tiêu sao cho *ở biên tế* sự thỏa mãn có thể thu được từ hàng hóa I đến V sẽ chỉ bằng 6 như có thể dễ dàng kiểm chứng trong Bảng 13-1[3]. Vì thế, Menger xây dựng nguyên tắc đồng biên tế. Nghĩa là, căn cứ vào phương tiện khan hiếm (trong ví dụ là đô-la), thì cá nhân sẽ sắp xếp những giả định khác nhau sao cho ở biên tế, sự thỏa mãn là như nhau. Nếu thế, cá nhân tiết kiệm của Menger, giống như cá nhân tiết kiệm của Jevons, tối đa hóa tổng thỏa mãn.

[3] Bạn đọc sẽ tự hỏi cá nhân tiết kiệm sẽ làm gì nếu anh ta đang có 16 đô-la chứ không phải 15 đô-la. Sự chi tiêu 1 đô-la nữa chỉ thu được 5 đơn vị thỏa mãn, và sự thỏa mãn lúc ấy ở biên tế *không* như nhau. Trừ phi các đơn vị của mọi hàng hóa đều có thể chia hết vô hạn (một giả định về tính liên tục toán học), cá nhân sẽ nằm trong sự mất cân bằng. Kết quả là hệ quả của sự phân lớp riêng biệt của Menger.

Menger, đúng ra là đoạn văn mang tính chất Giéc-man, mô tả một yếu tố khách quan, cụ thể trong tiến trình đánh giá:

"Do đó, trong mọi trường hợp cụ thể, trong số tất cả sự thỏa mãn được đảm bảo bằng phương tiện của toàn bộ số lượng của một loại hàng theo sự sử dụng tùy ý của một cá nhân tiết kiệm, chỉ những loại đối với anh ta có tầm quan trọng kém nhất phải lệ thuộc vào khả năng mua được một phần nhất định của toàn bộ số lượng. Do đó giá trị bất cứ phần nào trong toàn bộ số lượng có thể mua được hàng đối với anh ta cũng quan trọng như sự thỏa mãn khi mua hàng có tầm quan trọng kém hơn trong số những loại hàng được đảm bảo bằng toàn bộ số lượng và mua được với phần tương đương". *(Principles,* trang 132).

Vì thế thỏa mãn ít cấp bách nhất có thể thu được từ một kho dự trữ hàng nhất định tạo cho hàng hóa đó có giá trị. Ví dụ, hãy hình dung một số lượng nước nhất định dành cho một cá nhân. Anh ta sẽ chứa nước để sử dụng nhiều lần, từ nhu cầu cấp bách nhất (duy trì cuộc sống) đến nhu cầu ít cấp bách nhất (tưới hoa trong vườn). Sự xác định giá trị của bất cứ phần nước nào trong trường hợp này đều mang tính khách quan – chính trong việc sử dụng ít quan trọng nhất, làm vườn. Bất cứ phần hàng hóa nhất định dĩ nhiên chỉ có thể thay thế cho bất cứ phần nước khác.

Trong khi triển khai lý thuyết giá trị, Menger cũng cân nhắc tác động của những khác biệt về chất lượng hàng hóa đối với giá trị của chúng. Ngoài ra, như Jevons, ông trình bày một lý thuyết trao đổi và giới hạn của nó, kết luận rằng trong một số tình huống:

"Nếu sự làm chủ một số lượng hàng hóa của A được chuyển sang cho B và nếu sự làm chủ một số lượng hàng hóa của B được chuyển sang cho A, thì nhu cầu của cả hai cá nhân tiết kiệm sẽ được thỏa mãn tốt hơn là trường hợp không có sự chuyển đổi hỗ tương này" *(Principles,* trang 177-178).

Ví dụ của ông về sự trao đổi biệt lập rất phong phú, tránh cách thể hiện bằng toán học, và thường rườm rà. Ngoài ra, Menger phân tích tác dụng của các cấu trúc cạnh tranh và độc quyền đối với giá. Như Jevons, nhưng khác Dupuit, ông không liên hệ tính hiệu dụng (sự thỏa mãn theo cách dùng của Menger) với đường cong cầu. Vì thế, cùng với Jevons, ông xem nhẹ số trả trội của người tiêu dùng. Tuy nhiên một khảo sát sự đóng góp chung của Menger đối với lý thuyết hiệu dụng và giá trị cho thấy sự đóng góp tính độc đáo ở bề rộng và trong sự lựa chọn cách trình bày. Cần phải xem qua sự phát triển quan trọng của Menger về khái niệm ước tính.

Ước tính và giá trị yếu tố

Một trong những đóng góp quan trọng và lý thú nhất liên quan đến nỗ lực của ông trong việc đánh giá hàng hóa lớp cao (nguồn sản xuất). *Phí tổn*

cơ hội được hiểu rõ ràng trong mối quan hệ với giá trị của hàng thành phẩm đối với cá nhân tiết kiệm của Menger. Giá trị của một hàng hóa cụ thể đối với một cá nhân là như nhau, theo nguyên văn của Menger, "đối với tầm quan trọng mà anh ta gắn liền với sự thỏa mãn mà lẽ ra anh ta phải từ bỏ nếu như không có sự làm chủ nó". Nhưng Menger áp dụng khái niệm phí tổn cơ hội vào việc đánh giá hàng hóa lớp cao. Thí nghiệm đánh giá của Menger được hiểu rõ nhất bằng ví dụ đơn giản.

Giả sử một số lượng lao động *(a)*, vốn *(b)*, và đất *(c)* nhất định kết hợp để tạo ra một số sản lượng *(x)*. Giá trị của bất kỳ đơn vị thuộc nguồn sản xuất, nghĩa là một đơn vị lao động phải lệ thuộc vào điều gì? Giá trị của một đơn vị lao động được xác định bằng sự mất thỏa mãn ròng gây ra từ sự giảm bớt sản lượng sau cùng có thể quy cho cho đơn vị lao động. Việc giảm sản lượng phụ thuộc vào mức độ mà các nguồn sản xuất có thể thay thế. Các mối quan hệ sản xuất thường là hai loại: (1) *tỉ lệ khả biến* trong đó tỉ lệ các hàng hóa lớp cao có thể thay đổi nhằm tạo ra một sản lượng nhất định, và (2) *tỉ lệ cố định*, trong đó một số lượng cố định của một nguồn phải được kết hợp với một số lượng cố định của nguồn khác nhằm tạo ra một sản lượng nhất định. Ví dụ loại (1) có thể là khả năng thay đổi tỉ lệ phân bón và đất để sản xuất một lượng nông sản nhất định. Quan hệ tỉ lệ cố định có thể điển hình hóa bằng tỉ lệ cần thiết hydro và oxy để tạo ra nước. Menger hiểu rõ tầm quan trọng của cả hai loại quan hệ sản xuất và ý nghĩa quan trọng của chúng để đánh giá hàng hóa lớp cao, và không như Wieser và Böhm-Bawerk, ông nhấn mạnh dải rất rộng trong đó tỉ lệ có thể thay đổi.

Trở lại ví dụ của chúng ta, Menger đánh giá một đơn vị lao động ra sao? Ông hướng dẫn minh bạch:

> "Cứ cho rằng trong mỗi trường hợp tất cả hàng hóa mua được đều thuộc lớp cao được sử dụng theo kiểu kinh tế nhất, giá trị của một số lượng hàng hóa cụ thể thuộc lớp cao bằng với sự khác nhau về tầm quan trọng giữa sự thỏa mãn có thể đạt được khi chúng ta có sự làm chủ một số lượng hàng hóa nhất định thuộc lớp cao mà giá trị của chúng chúng ta muốn xác định và sự thỏa mãn có thể đạt được nếu chúng ta không làm chủ số lượng này". *(Principles,* trang 164-165).

Trong trường hợp tỉ lệ khả biến, việc giảm một đơn vị lao động *a* có nghĩa là sản lượng *x* (x^0) sẽ giảm, nghĩa là đến x^1 nào đó. Lao động, vốn và đất còn lại vẫn sản xuất ra *x*. Giá trị của đơn vị lao động lúc ấy sẽ là sự khác biệt trong tổng thỏa mãn khi x^0 được tạo ra và khi x^1 được tạo ra (hay $x^0 - x^1$). Lý thuyết của Menger có thể mang đặc điểm như lý thuyết đánh giá đầu vào *sức sản xuất giá trị biên tế.*

Nếu các mối quan hệ sản xuất được sắp xếp theo tỉ lệ cố định cứng nhắc, một mặt, việc giảm một đơn vị lao động có nghĩa là không có *x* nào được tạo ra. Giá trị của một đơn vị lao động (hay của bất kỳ đầu vào khác),

lúc đó có phải là toàn bộ đầu ra của x hay không? Cho rằng các nguồn ban đầu được kết hợp để tạo ra hàng hóa đối với thỏa mãn tối đa, một sự tái kết hợp lao động, vốn, và đất có thể tạo ra một hàng hóa *khác* – nghĩa là y – nhưng kết quả là tổng thỏa mãn sẽ thấp hơn. Vì thế, Menger lập luận rằng giá trị của một đơn vị lao động sẽ là sự khác nhau giữa tổng thỏa mãn khi đơn vị dùng để sản xuất ra x (x^0) và tổng thỏa mãn khi tất cả tài nguyên ngoài đơn vị ấy được dùng để tạo ra một số hàng hóa khác, y. Thật không may, thật khó phát triển một khái niệm về sức sản xuất biên tế trong tình huống như thế, cả Wieser và Böhm-Bawerk đều xem nhẹ sự nhất quyết của Menger về khả năng có thể áp dụng tỉ lệ khả biến. Tuy nhiên, Wieser lại bổ sung rất đáng kể một số quan điểm của Menger về giá trị và định giá hàng hóa lớp cao. Chúng ta chuyển sang những phát triển này.

FRIEDRICH VAN WIESER (1851-1926)

Friedrich von Wieser sinh ở Vienna năm 1851 trong gia đình quý tộc. Ở tuổi 17, ông vào Đại học Vienna học ngành luật. Sau khi tốt nghiệp năm 1872, Wieser vào làm trong một cơ quan chính phủ trong thời gian ngắn, thời gian này ông nghiên cứu kinh tế. Với tiền trợ cấp đi đường và cùng với người bạn thời niên thiếu (sau này là anh rể ông), Eugen von Böhm-Bawerk, Wieser nghiên cứu kinh tế học ở Đại học Heidelberg (thời Karl Knies), Jena, và Leipzig. Cũng rất ấn tượng với quyển *Principles* của Menger, trong khi ở Đức, Wieser viết chuyên đề nghiên cứu về giá trị hình thành cơ sở tư tưởng sau này của ông. Năm 1884 ông được bổ nhiệm làm giáo sư kinh tế học tại Đại học Gezman ở Praque. Năm 1903, Wieser đảm nhận vị trí của Menger ở Đại học Vienna. Ông làm Bộ trưởng thương mại năm 1917, nhưng (do đế quốc Áo-Hung sụp đổ) sau này chuyển sang giảng dạy. Một con người có trí năng ảnh hưởng sâu rộng, Wieser dành hết quan tâm của mình để viết vô số chủ đề và biến ngôi nhà của mình thành diễn đàn truyền đạt nghệ thuật và tri thức (ông là cổ động viên nổi tiếng môn nhạc kịch).

Tác phẩm lý thuyết quan trọng nhất của Wieser là *Natural Value (Der natürliche Werth),* xuất bản ở Vienna năm 1889. Quan tâm diện rộng khiến ông đảm nhận công việc pha trộn lý thuyết kinh tế và phân tích định chế. *Social Economics,* được viết như một tập rất hấp dẫn về lý thuyết trong bộ sách đồ sộ *Grundriss der Sozialökonomik* do Max Weber chủ biên. *Economic Doctrine and Method* của J. A. Schumpeter sau này trở thành *History of Economic Analysis,* viết như tập phương pháp luận theo từng đợt nối tiếp.

Trong những năm cuối đời, Wieser chuyển sang xã hội học, trên cơ sở phân tích toàn diện vô số các tổ chức xã hội, ông xuất bản công trình nghiên cứu xã hội quan trọng và tác phẩm sau cùng của ông, *Das Gesetz*

der Macht (1926). Mặc dù Wieser quan tâm đến nhiều lĩnh vực đến mức khó tin, nhưng quan tâm chính của ông là kinh tế học, ông nổi tiếng chủ yếu là do sự triển khai các quan điểm của Menger về hiệu dụng, giá trị, định giá đầu vào-đầu ra. Thế nhưng, thật không may, sự nhấn mạnh đặt trên quan điểm lý thuyết thuần túy tách ra làm vấn đục quan điểm của ông trong công trình nghiên cứu chuyên đề sau này *Social Economics*. Vì thế thảo luận sau đây sẽ cố gắng quân bình cả hai khía cạnh trong sự đóng góp của Wieser. Chúng ta bắt đầu thảo luận một số quan điểm lý thuyết quan trọng trong *Natural Value*.

Thuyết giá trị

Wieser có một số đóng góp quan trọng và lý thú nhất đối với lý thuyết giá trị Áo kể cả việc ông nghĩ ra thuật ngữ "hiệu dụng biên tế" *(Grenznutzen)*. Phát biểu cơ bản của Wieser về định luật giá trị tổng quát triển khai trên cơ sở mô thức của Menger trước đây. Bằng ví dụ số học, Wieser giải thích định luật:

Dòng đầu mô tả số hàng hóa mua với các giá lựa chọn liệt kê ở dòng thứ hai trong ví dụ Wieser (ông gọi những giá này là "đơn vị giá trị"). Tổng hiệu dụng từ việc tiêu dùng các số lượng lựa chọn được tính bằng cách cộng vào các đơn vị giá trị liên tiếp nhau. Ví dụ, khi cá nhân đang tiêu dùng 2 đơn vị hàng hóa, tổng thích thú là 19 đơn vị hiệu dụng, tổng số của 1 đơn vị ở 10 và 1 đơn vị ở 9. Việc cộng thêm một đơn vị tiêu dùng thứ ba bổ sung thêm hiệu dụng biên tế của 8 lên đến tổng 27 đơn vị. Lưu ý rằng Wieser, cũng như Dupuit trước kia, đồng nhất giá hàng hóa (hay đơn vị giá trị) với hiệu dụng biên tế.

(I) Hàng hóa	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
(II) Giá cả	0	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	0
(III) Tổng hiệu dụng	0	10	19	27	34	40	45	49	52	54	55	55
(IV) Tổng giá trị	0	10	18	24	28	30	30	28	24	18	10	0
(V) Tổng hiệu dụng trừ tổng giá trị	0	0	1	3	6	10	15	21	28	36	45	55
			Nhánh tăng dần					Nhánh giảm dần				

Dòng IV trong ví dụ trình bày phép tính tổng giá trị thu nhập, nghĩa là giá cả nhân với số lượng hàng hóa bán ra (dòng I nhân dòng II). Căn cứ vào hàm cầu dốc âm, tổng thu nhập lúc đầu tăng, đạt cực đại, sau đó giảm. Dòng V cho thấy giá trị mất đi từ sự không quan trọng, và chính sự khác nhau giữa tổng hiệu dụng và tổng thu nhập. Menger lập luận rằng chính việc sử dụng đơn vị *sau cùng* kho dự trữ hàng hóa tượng trưng cho giá trị của bất kỳ đơn vị của kho hàng đồng nhất. Lúc này Wieser cho rằng tổng giá trị của kho dự trữ tăng *ít* hơn giá trả cho các đơn vị hàng hóa *bổ sung*. Khi thêm vào đơn vị kho dự trữ thứ hai, cá nhân trải qua một gia tăng 9 đơn vị trong tổng hiệu dụng, nhưng lúc này cả hai đơn vị đều được định giá

là 9. Vì đây là đơn vị biên tế tượng trưng giá trị đối với người tiêu dùng, anh ta sẽ miễn cưỡng trả hơn 9 đối với cả hai đơn vị. Vả lại, trong một thị trường cạnh tranh, chỉ một giá duy nhất đối với hàng hóa đồng nhất cũng chiếm ưu thế. Vì thế, tổng *thu nhập* sẽ tăng với điều kiện sự cộng thêm tăng dần vào tổng hiệu dụng vượt quá lỗ tăng dần. Wieser gọi tình huống này (mua hàng hóa 0 đến 5 trong ví dụ số học của ông) là nhánh giá trị "đi lên" (tăng), và tình huống ngược lại là nhánh giá trị "đi xuống" (giảm).

Tương phản giá trị: Đồ thị

Mặc dù Wieser không sử dụng mô hình đồ thị đơn giản minh họa cho những điểm cơ bản nhưng quan trọng này. Hình 13-*2a* mô tả tổng thu nhập và tổng hiệu dụng, trong khi Hình 13-*2b* mô tả cầu tương quan, thu nhập biên tế và các hàm số hiệu dụng biên tế. Khi số lượng được tiêu dùng gia tăng từ *0* và *x*, cả hai tổng giá trị và tổng hiệu dụng gia tăng, và thu nhập biên tế dương (nhưng xuống dốc). Những biến động này mô tả đặc điểm sự tăng lên của giá trị. Vượt quá số lượng *x*, tổng hiệu dụng tiếp tục tăng bởi lẽ hiệu dụng biên tế vẫn còn dương, nhưng tổng thu nhập bắt đầu giảm (thu nhập biên tế âm).[4]

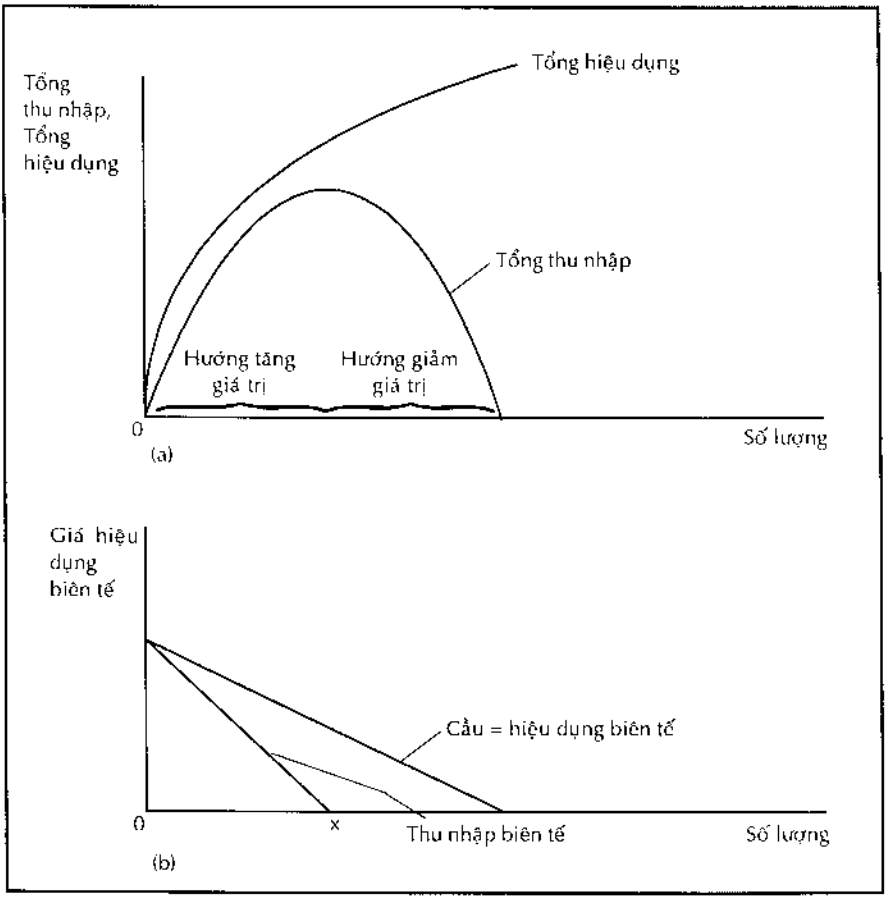
Wieser rút ra kết luận gì từ những khía cạnh này trong lý thuyết giá trị? Mặc dù ông nghĩ đối với hầu hết bộ phận sản xuất trong xã hội đều nằm trên hướng tăng giá trị – nghĩa là, tổng thu nhập và hiệu dụng cùng tăng – thế nhưng ông lưu ý sự tương phản giữa giá trị trao đổi và hiệu dụng đang đi xuống. Trong hướng đi xuống (vì số lượng lớn hơn *x* trong các Hình 13-2a và 13-2b) tổng hiệu dụng vẫn còn tăng kho tổng thu nhập giảm.

Lý do tương phản giữa giá trị và hiệu dụng được Wieser trình bày rõ ràng:

> "Trong mỗi tính hiệu dụng kinh tế cá nhân độc lập là nguyên tắc cao nhất, nhưng trong thế giới kinh doanh, bất cứ khi nào cung cấp của xã hội bằng hàng hóa nằm trong tay các nhà doanh nghiệp, những người mong muốn kiếm lợi nhuận từ hàng hóa, và muốn được trả công cho dịch vụ của mình, giá trị trao đổi sẽ diễn ra. Nhà doanh nghiệp tư nhân không quan tâm đến việc cung cấp hiệu dụng cao nhất đối với xã hội nói chung, mục đích của anh ta đúng ra là đạt đến giá trị cao nhất cho chính bản thân mình – đồng thời cũng là hiệu dụng cao nhất. Hiệu dụng tự thân chứng tỏ như nguyên tắc thứ nhất trong nền kinh tế doanh nghiệp, nhưng, chính vì điều này, trong mâu thuẫn giữa giá trị trao đổi và hiệu dụng xã hội, đây là giá trị trao đổi giành chiến thắng – ít ra trong chừng mực nhà doanh nghiệp có khả năng hành động theo quyền lợi của riêng mình". *(Natural Value,* trang 55).

Dĩ nhiên Wieser mô tả những tác dụng có hại của độc quyền đối với hiệu dụng xã hội. Sự tương phản chỉ ở chừng mực khi nhà doanh nghiệp có

[4] Cũng đáng so sánh mô thức của Wieser với mô thức của Dupuit (xem Chương 12) về những điểm này.



HÌNH 13-2

Việc tăng giá trị hơn phạm vi nơi tổng hiệu dụng và tổng thu nhập đang tăng và thu nhập biên tế dương. Giá trị giảm hơn phạm vi sản lượng nơi tổng hiệu dụng vẫn còn tăng nhưng tổng thu nhập giảm và thu nhập biên tế âm

khả năng kinh tế. Trong cạnh tranh tự do, như Dupuit mô tả trước đây, hiệu dụng xã hội sẽ được tối đa hóa, và không có sự tương phản giữa giá trị và hiệu dụng. Thực ra, Wieser kết luận rằng "lịch sử kinh tế trong thời đại của chính chúng ta rất phong phú về ví dụ chứng minh rằng sự cạnh tranh có thể ép giá giá trị trao đổi xuống thấp".

Nhưng những trường hợp ấy là gì khi sự cạnh tranh không chiếm ưu thế? Mặc dù ông nghĩ những trường hợp này là quá ít không thể biện minh cho một tổ chức kinh tế xã hội, Wieser ủng hộ sự can thiệp "có chọn lọc" của chính phủ, chúng ta sẽ chứng kiến khi đề cập đến tác phẩm sau này của ông, *Social Economics*. Tuy nhiên Wieser lưu ý sự đổ vỡ nghiêm trọng trong các sử dụng giá trị trao đổi trong nền kinh tế thực. Trong một

nền kinh tế lý tưởng, độc lập, giá trị sử dụng phụ thuộc vào hiệu dụng, và hàng hóa sản xuất ra theo cấp giá trị của chúng. Giá trị trao đổi trong trường hợp này là phương tiện thủ đắc cá nhân.

Trong một nền kinh tế thực, giá trị trao đổi lệ thuộc không những vào hiệu dụng mà còn ở sức mua. Trong một thế giới như thế, sản xuất được xác định không chỉ bằng "nhu cầu đơn giản" mà còn bằng những phương tiện cấp cao của một bộ phận dân chúng. Hiểu biết những ngụ ý nền tảng trong việc áp dụng lý thuyết hiệu dụng vào một nền kinh tế thực, Wieser lưu ý:

> "Thay vì vật lẽ ra có hiệu dụng cao nhất, những vật ấy được sản xuất ra để được trả giá cao nhất. Sự khác biệt về của cải càng lớn, thì độ dị thường trong sản xuất càng nổi bật, sẽ cung cấp hàng xa xỉ dành cho người phóng đãng và kẻ háu ăn, trong khi làm ngơ trước nhu cầu của người cùng khổ. Vì thế chính sự phân phối của cải sẽ quyết định nên bố trí sản xuất ra sao, và mang lại sự tiêu dùng của loại hàng phi kinh tế nhất: sự tiêu dùng lãng phí trong việc thụ hưởng không cần thiết và đáng khiển trách những gì mà lẽ ra được dùng để hàn gắn vết thương của cảnh bần hàn"*(Natural Value,* trang 58).

Sự khác biệt trong sức mua giữa những người có yêu cầu dẫn đến sự dị thường khác. Giá một số hàng hóa, như bánh mì chẳng hạn, được quyết định bằng cách đánh giá của những người có sức mua yếu nhất, thường là người nghèo nhất. Người giàu, trái lại, không phải bỏ ra giá cầu cao nhất để mua bánh mì, nhưng chỉ giá cả ấy được quyết định bởi cách đánh giá của người có sức mua yếu nhất. Wieser khẳng định, "Chỉ nơi nào người giàu cạnh tranh với nhau để mua hàng xa xỉ... họ trả theo khả năng của riêng mình và được đánh giá theo tiêu chuẩn riêng của cá nhân họ". Giá thế giới thực nói cách khác thông thường không phản ánh cách đánh giá hiệu dụng biên tế đang tồn tại nếu hiệu dụng biên tế của sức mua giống như tất cả các cá nhân có nhu cầu khác (tình trạng như thế không cần sự bình đẳng trong phân phối thu nhập).

Giá trị tự nhiên

Nhằm tập trung những quan điểm này, Wieser xây dựng một mô thức giá trị lý tưởng hóa như nó đang tồn tại trong nhà nước công xã. Giá trị tự nhiên tồn tại nơi mà hàng hóa được định giá hoàn toàn bằng mối quan hệ giữa số hàng dự trữ và hiệu dụng biên tế. Giá trị này không bị xáo trộn bởi "sai sót, gian lận, ép buộc, thay đổi" hay sự tồn tại của tài sản cá nhân và sự khác nhau sau đó trong sức mua. Hiệu dụng, hay giá trị sử dụng, sẽ là hướng dẫn duy nhất đối với sự phân phối các tài nguyên khan hiếm trong sản xuất hàng hóa. Quyết định sản xuất sẽ được xác định bằng cách đánh giá hiệu dụng biên tế cao nhất chứ không phải bằng phân phối thu nhập phân mảnh.

Mặc dù mô thức của Wieser mang tính chất thật trừu tượng, ông cũng đi đến kết luận thực tế quan trọng nhất khi nghiên cứu mô thức. Cái kết luận mà tất cả các nước cộng sản hiểu ra quá chậm, đó là hàng hóa và yếu tố giá cả đóng vai trò chủ yếu trong việc xác định phân phối tối ưu các tài nguyên khan hiếm.

Tiền thuê đất là trường hợp nên xét đến. Như Wieser lưu ý:

"Tiền thuê đất có lẽ là sự hình thành giá trị thường xuyên tấn công nền kinh tế hiện đại của chúng ta. Lúc này tôi tin rằng nghiên cứu của chúng ta chứng minh rằng, ngay cả trong nhà nước công xã phải có tiền thuê đất, và phải từ một số bộ phận đất, tính toán thu nhập cao hơn từ những bộ phận khác: tình huống qua đó sự tính toán như thế phụ thuộc chủ yếu cũng tương tự như những gì mà hiện nay xác định sự tồn tại của tiền thuê đất, và mức giá cao của tiền thuê đất. Sự khác biệt duy nhất nằm ở chỗ này, cũng như vấn đề lúc này là, tiền thuê đất đi vào sở hữu chủ của mảnh đất, trong khi, trong nhà nước công xã, tiền thuê đất sẽ rơi vào toàn bộ cộng đồng thống nhất". *(Natural Value,* trang 62-63).

Vì thế thông tin giá trị tự nhiên, thậm chí trong nhà nước công xã, đòi hỏi sự phân phối theo hệ thống thị trường. Tiền thuê đất và thu nhập "tự nhiên" đối với các yếu tố phải được trả để đảm bảo có sự phân phối kinh tế tài nguyên. Tuy nhiên, những thu nhập này, không được nhận riêng mà có thể bị chính phủ đánh thuế[5].

Tóm lại, phân tích của Wieser về giá trị cho thấy thực tế rằng sự hình thành giá trị là một hiện tượng tự nhiên. Việc hiểu biết giá trị tự nhiên không cung cấp chứng cứ ủng hộ hay phản đối tổ chức xã hội xã hội chủ nghĩa (có lẽ là trường hợp phải dựa trên những cơ sở khác). Chính nền tảng đối với giá trị trao đổi trong mọi xã hội, bất kể thực tế giá trị tự nhiên bị các yếu tố khác che phủ (như kiểm soát, điều tiết, pháp định, sự chênh lệch lớn trong sức mua và độc quyền). Wieser là nhà kinh tế học đầu tiên chỉ rõ rằng tính phổ biến của lý thuyết đánh giá hiệu dụng và rõ ràng, sự hữu ích của hệ thống thị trường trong phân phối tài nguyên bất kể tổ chức xã hội.

Đánh giá yếu tố: Lý thuyết ước tính của Wieser

Wieser rất thán phục xử lý ước tính của Menger và rõ ràng ông đã xây dựng hệ thống đánh giá đầu vào, đầu ra trên cơ sở thuyết này, mặc dù ông phát hiện điểm yếu tới hạn trong tiếp cận từ người thầy của mình. Menger

---

[5] Henry George, một nhà kinh tế học Mỹ, trong *Progress and Poverty* (1879). George ủng hộ việc đánh thuế tiền thuê đất ở khu vực thành thị để khuyến khích các yếu tố "sản xuất" ấy (lao động và vốn).

lập luận giá trị của một hàng hóa bổ trợ trong sản xuất được xác định bằng cách tách nó ra khỏi sự kết hợp tạo nên đầu ra nơi sức sản xuất biên tế của đầu vào cao nhất. Trong trường hợp tỉ lệ cố định, việc tách một trong những đầu vào cần đến sự phối hợp của các yếu tố khác để tạo ra một sản phẩm khác nhau. Giá trị của yếu tố bị tách ra (Menger gọi là "cùng dựa vào sự hợp tác") và sản phẩm thay thế (bằng các đầu vào còn lại). Vấn đề, như Wieser nhận xét đơn giản, có khả năng *đánh giá quá cao*.

Ví dụ đơn giản của Wieser khiến cho sự phê bình đối với ông càng thêm rõ. Cứ cho rằng tổng giá trị được tạo ra bằng ba đầu vào trong sản phẩm thay thế tốt nhất của chúng (sản phẩm hiệu dụng cao nhất) là 10 đơn vị giá trị. Lấy đi một trong những đầu vào và kết hợp lần nữa hai đầu vào kia sẽ tạo ra một sản phẩm có 6 đơn vị giá trị. Giá trị của đầu vào được lấy ra khi đó là 4. Vấn đề, mà Wieser công nhận, là các đầu vào được đánh giá theo cách tương tự, xem 12 như tổng các giá trị riêng lẻ. Nhưng giá trị của chúng trong sự kết hợp chỉ là 10! Do đó, phương pháp của Menger có thể dẫn đến sự đánh giá đầu vào quá cao.

Giải pháp đồng thời

Như một phương pháp thay thế, Wieser cho rằng sự đóng góp sản xuất của đầu vào như cách làm trong tiến trình đánh giá. Như Wieser nhận xét:

> "Yếu tố quyết định không phải là bộ phận thu nhập bị thiệt hại do sự lỗ lã của một món hàng, mà là thu nhập được đảm bảo bằng sự chiếm hữu chúng" *(Natural Value,* trang 85).

Để đi đến suy luận này, Wieser cho rằng tất cả hàng hóa sản xuất (đầu vào) được sử dụng thực sự trong cách tối ưu. Trở lại ví dụ của Menger, ông cho rằng các tài nguyên nên được kết hợp theo tỉ lệ cố định (mặc dù ông nhận thấy sự tồn tại của tỉ lệ khả biến trong thế giới thực). Ví dụ một thợ săn phụ thuộc vào súng đạn để giết một con hổ đang chuẩn bị nhảy đến vồ anh ta. Khi kết hợp giá trị, Wieser lập luận giá trị của súng đạn là phát súng bắn thành công. Thế nhưng, nếu chọn riêng lẻ, thì không thể tính giá trị từng cái được. Như Wieser nêu rõ, có hai ẩn số (x và y) và một phương trình, $x + y = 100$, trong đó 100 là giá trị của kết quả thành công.

Với nhiều ẩn số hơn phương trình, bài toán không thể giải được. Nhưng Wieser khéo giải quyết khi xác định sự đóng góp của các yếu tố sản xuất kết hợp trong mỗi ngành công nghiệp và trình bày sự đóng góp này trong phương trình. Như ông hướng dẫn:

> "Có thể không chỉ tách riêng những tác dụng này theo cách phỏng chừng, mà phải đặt chúng thành những con số chính xác, ngay sau khi chúng ta tập hợp tất cả những tình huống quan trọng của vấn đề, chẳng hạn như số lượng sản phẩm, giá trị của chúng và số lượng các phương tiện sản xuất sử dụng trong thời điểm. Nếu tính những tình huống này thật chính xác, chúng ta sẽ có được nhiều phương trình, và chúng ta ở trong vị trí phải tính toán xác thực mỗi công cụ sản xuất riêng lẻ". (*Natural Value*, trang 87-88).

Một ví dụ tính toán sự đóng góp các đầu vào sản xuất hợp tác, Wieser trình bày ba phương trình công nghiệp với ba giá trị đầu vào chưa biết:

$$x+y \quad =100$$
$$2x + 3z = 290$$
$$4y + 5z = 590$$

Ở đây x, y, và z là các đầu vào sản xuất, và phần bên phải của sự cân bằng là tổng giá trị được tạo ra bằng những đầu vào *kết hợp* (dĩ nhiên sự kết hợp là cố định). Giải quyết cùng lúc, giá trị đầu vào được xác định: $x = 40$, $y = 60$, và $z = 70$. Vì thế mỗi đầu vào được quy cho một phần chia xác định trong khi tạo ra tổng giá trị. Nói cách khác, phần đóng góp sản xuất của Wieser là bộ phận tổng thu nhập quy cho yếu tố sản xuất cá nhân. Những giá trị này, trong một hệ thống xảy ra cùng lúc, thực sự làm cạn kiệt tổng sản phẩm.

Phân phối tài nguyên

Điều quan trọng là cách giải quyết cùng lúc của Wieser có thể xét theo cách không khác mấy với cách minh họa quan điểm tiến trình toàn bộ của Áo. Vấn đề phải đặt dưới dạng câu hỏi: Cứ cho rằng tài nguyên được phân phối thích hợp và hệ thống nằm trong sự cân bằng (như chúng ta đã làm ở phương trình trên), giá trị của mỗi đầu vào là gì và tài nguyên phân phối ra sao?[6] Nếu mà đầu vào dùng để sản xuất nhiều hàng tiêu dùng hay thành phẩm, thì giá trị của hàng hóa sẽ được xác định bằng hàng hóa có giá trị ít nhất mà đầu vào đang tạo ra. Giá trị này được xác định bằng biên tế, bằng tính hiệu dụng biên tế của đơn vị sau cùng của hàng hóa có giá trị ít nhất mà nó tạo ra. Giá trị đầu vào được quy cho, và giá trị đầu vào tìm thấy, thành lập phí tổn cơ hội của việc sử dụng nó trong mọi ngành sản xuất công nghiệp khác cần phải có nó. Dựa vào chức năng sản xuất theo tỉ lệ cố định trong mọi ngành công nghiệp và sự phân bố tài nguyên (tối đa hóa lợi nhuận) hợp lý, việc cung cấp tất cả hàng hóa khác sử dụng đầu vào sẽ được xác định. Dựa vào những hiệu dụng biên tế đối với các hàng hóa khác, cũng xác định được giá trị.

Điều quan trọng nên lưu ý là giải pháp của Wieser (giải pháp Áo) đối với vấn đề đánh giá đầu vào và đầu ra không giống như giải pháp tìm

---

[6] Wieser ám chỉ những đầu vào này như "phí tổn phương tiện" sản xuất. Ông đối chiếu những phí tổn phương tiện này với phương tiện sản xuất phí tổn-cụ thể. Phương tiện phí tổn-cụ thể là những đầu vào khan hiếm hay những đầu vào chỉ thích hợp cho sản xuất một sản phẩm hay một số lượng sản phẩm hạn chế. Phí tổn phương tiện sản xuất, mặt khác được phân bố trong toàn bộ tiến trình sản xuất. Nói chung, Wieser nghĩ rằng lao động và vốn nên được xem là phí tổn phương tiện, trong khi đất thường được xếp vào phương tiện cụ thể.

thấy trong bối cảnh điển hình về nguyên tắc kinh tế học hay giống giải pháp trình bày trong *Principles* của Marshall. Đúng ra là sự phát triển các yếu tố xác định cung cầu và chứng minh vai trò phối hợp trong việc xác định giá trị. Cung không đóng vai trò độc lập trong việc hình thành giá trị. Đầu vào được đánh giá bằng kiểu ước định nhân quả. Thông qua phí tổn cơ hội, giá trị của đầu vào và đầu ra được xác định trong toàn bộ hệ thống[7].

Tóm lại, hiệu dụng biên tế của đầu ra sau cùng được trình bày như *nguồn* giá trị của các nhà kinh tế học Áo. Ngoài ra, họ khám phá một loại lý thuyết sức sản xuất đầu vào rất đặc biệt, một lý thuyết có thể mô tả tốt nhất như lý thuyết đánh giá đầu vào sản phẩm hiệu dụng biên tế. Nói cách khác, giá trị của một đơn vị đầu vào bổ sung áp dụng vào sản xuất được xác định bằng hiệu dụng biên tế của các đơn vị bổ sung tạo ra ($MUP_i = MP_i \times MU_x$) chứ không phải là sản phẩm *giá trị*-biên tế truyền thống, được tìm thấy bằng cách nhân *thu nhập* biên tế với doanh nghiệp bằng sản phẩm biên tế của đầu vào ($MVP_i = MP_i \times P_x$). Cho dù người ta xem cách tiếp cận Áo có tương phản với hệ thống Marshall truyền thống đi nữa, thì chắc chắn rằng lý thuyết giá trị của Áo đạt đến một điểm mới trong *Natural Value* của Wieser. Tóm lại, giải thích của Wieser về hệ thống phải xếp vào hạng một trong những thành tựu của trường phái Áo.

Kinh tế học xã hội của Wieser: Khía cạnh định chế trong kinh tế học Áo

Ngoài những theo đuổi lý thuyết có ảnh hưởng sau này, Friedrich von Wieser còn là nhân vật quan trọng và tài nguyên tri thức Cơ đốc. Khi còn học trung học, ông đặc biệt quan tâm đến lịch sử và xã hội học, chịu ảnh hưởng của Herbert Spencer và bá tước Leo Tolstoy. "Lịch sử quần chúng nặc danh" của Tolstoy được minh họa trong tác phẩm *War and Peace*, ảnh hưởng đặc biệt đối với ông. Wieser cố gắng giải thích những quan hệ xã hội và lực lượng xã hội hiện hữu qua một nghiên cứu những mảnh lịch sử trên chiều rộng, nhưng sau cùng ông kết luận rằng những tác động kinh tế, nhiều hơn bất kỳ tác động khác, đóng vai trò chủ đạo trong sự tiến hóa xã hội. Dĩ nhiên, kết quả *Natural Value* của ông được thảo luận ở các phần trước.

Tư tưởng của Wieser không hề chệch hướng khỏi quan tâm ban đầu của ông về thuyết quyết định lịch sử kinh tế, và mặc dù một giai đoạn dài

---

[7] Lập luận rằng ít nhất trong một chiều hướng, hệ thống này là tuần hoàn vì tách ra nó cho rằng sự vật được chứng minh. Nội dung tranh luận này là nội dung bắt đầu bằng việc giả định sự phân phối tài nguyên tối ưu và sau đó, thông qua phí tổn cơ hội, người ta "giải thích" giá trị và sự phân phối đầu vào tối ưu. Bạn đọc quan tâm nên tìm đọc G. J. Stigler trong *Production and Distribution Theories* về điểm này.

nghiên cứu khoa học về tính chất và sự xác định giá trị, ông vẫn trở lại quan tâm đầu tiên của mình kéo dài đến cuối đời. Quan trọng nhất, ông trở lại phân tích xã hội kinh tế được trang bị bằng lý thuyết giá trị chủ quan được hoàn thiện, tinh lọc. Cuộc du hành được đánh giá thật tỉ mỉ của Wieser vào xã hội học kinh tế được trình bày trong *Theorie der Gesellschaftlichen Wirtschaft (Social Economics),* xuất bản năm 1914 trước khi Thế chiến I nổ ra. Quyển sách là một thành tựu đáng kinh ngạc đầy ắp tầm nhìn mang tính dự đoán quan trọng về tính chất các tiến trình kinh tế đương thời và định hướng phân tích, nhưng thật không may, sự chú ý của hầu hết giới sử gia tư tưởng chỉ tập trung vào những đóng góp lý thuyết của Wieser.

Mục đích của phần này tập trung vào lý thuyết kinh tế học xã hội của Wieser, về bản chất vốn là lý thuyết phúc lợi kinh tế. Nhất là, lý thuyết phúc lợi của Wieser bắt nguồn từ sự so sánh các yếu tố xác định giá trị trong một nhà nước lý tưởng (theo ý ông là kinh tế học đơn thuần) và điều kiện thực tế sinh ra từ sự tiến hóa lịch sử của hiện tượng kinh tế, xã hội. Sự tiến hóa xã hội kinh tế được xác định theo quan điểm của Wieser, bằng một số đặc điểm nhân tính, và nhất là bằng những yếu tố quyền lực và khả năng lãnh đạo như chúng phát triển trong nền kinh tế xã hội cá nhân. Kết quả lý thú của những phát triển này là sự phân tầng các mối quan hệ kinh tế, chính trị, xã hội và – theo nguyên tắc phân tầng – sự phân mảnh tính hiệu dụng và giá cả. Dừng lại ở lý thuyết phát triển xã hội của ông: Wieser có khả năng đưa ra những đánh giá quy phạm và dự đoán liên quan đến sự phát triển hệ thống kinh tế và nhất là đặt kinh doanh và lao động "những khối quyền lực" vào giai đoạn chính.

Chủ nghĩa cá nhân, định chế và tiến trình kinh tế

Mặc dù Menger thể hiện sự quan tâm đầu tiên trong việc đánh giá các định chế kinh tế (như tiền tệ và thị trường), Wieser lại cố gắng tích hợp lý thuyết định chế với phân tích kinh tế. Bất kể quan tâm của ông với mục đích tập thể (như phúc lợi kinh tế). Wieser chấp nhận tiếp cận cá nhân, phủ nhận tiếp cận tập thể:

> "Chúng ta nêu ra những thay thế giá trị gì đối với lý thuyết xã hội theo mục đích cá nhân? Trong phát biểu hệ thống ngờ nghệch, giá trị này trở thành không thích hợp. Nhưng người ta không thể lãng tránh khái niệm nền tảng của nó, cho rằng cá nhân là đối tượng trong giao dịch xã hội. Cá nhân có trong xã hội là những người chủ sở hữu duy nhất của mọi nhận thức và mọi nguyện vọng. Giải thích "hữu cơ" (theo Marx-Helen) tìm cách để làm cho xã hội trở thành như thế, không tham khảo ý kiến cá nhân, đối tượng hoạt động xã hội, rõ ràng chứng minh một điều sai lầm". *(Social Economics,* trang 154).

Vì thế đối với Wieser, cá nhân là cội rễ của mọi quyết định, và luôn ra

quyết định khi đối mặt với những kiềm chế. Các định chế đưa vào phân tích kinh tế bằng cách xác định những kiềm chế trong việc ra quyết định của cá nhân. Menger trình bày sự đánh giá rằng các định chế xã hội hữu ích nhất là những định chế phát triển không có mục đích ý thức. Wieser bổ sung rằng các định chế, cho dù kết quả dự định có ý thức hay vô thức đi nữa đều trở thành một phần trong tiến trình kinh tế một khi chúng tham gia vào cấu trúc xã hội. Trong phân tích sau cùng, kinh tế học của Wieser là chiếc cầu nối giữa tư tưởng của Menger và Veblen (xem Chương 17).

Trong quan điểm của Wieser, cá nhân tối đa hóa tính hiệu dụng của mình vốn là đối tượng của sự kiềm chế phát triển bằng những định chế luôn thay đổi, là kết quả tập thể của hành động cá nhân con người. Ở bất kỳ thời điểm nào, hệ thống kinh tế xã hội đều có khuôn khổ động lực, lịch sử được hành động quá khứ định dạng. Cá nhân hình thành và phá hủy các định chế qua thời gian. Sự phát triển lâu dài các định chế trong tất cả xã hội thực (trái với tình trạng "riêng biệt" của giá trị tự nhiên) bắt đầu với cá nhân vốn đa dạng về khả năng và năng khiếu. Khi định chế hình thành, chúng sẽ đảm nhận một loại quyền lực nhằm kiềm chế cá nhân trong những biện pháp có thể thừa nhận và không thể thừa nhận. Những kiềm chế này là "kiểm soát tự nhiên" tự do mà các thế hệ tiếp theo sau sinh ra trong tự do này. Hệ thống quyền sở hữu tài sản, hợp đồng, luật pháp, luân lý và cấu trúc tài chính là tất cả định chế thuộc loại này, vốn là các mẫu hành vi và thói quen các giai cấp xã hội. Tự do thật sự bao gồm sự thừa nhận của cá nhân rằng những kiểm soát như thế dẫn đến sự phát triển, tiến bộ và duy trì hơn nữa của anh ta.

Dĩ nhiên, những cái gọi là sự kiểm soát tự nhiên này cuống cuồng lên nếu xã hội rơi vào tay những nhà cai trị chuyên quyền. Nói cách khác, mặc dù sự kiểm soát và định chế là dấu ấn của mỗi thời đại và hình thành sự kiềm chế đối với cá nhân, thì những kiềm chế như thế là dễ uốn nắn – chúng có thể và thực sự thay đổi qua thời gian. Vì lý do này, Wieser rất quan tâm đến khả năng lãnh đạo, mà ông nhận thức là một loại "doanh nghiệp" kinh tế, chính trị và luân lý. Khả năng lãnh đạo ngụ ý những thay đổi trong mọi định chế, nhưng những nhà lãnh đạo tốt sẽ mang đến thay đổi có lợi trong khi lãnh đạo tồi mang đến thay đổi bất lợi. Nói cách khác, lịch sử không phải là không có khuôn khổ – dễ lạc hậu cũng như dễ tiến bộ.

Điểm tới hạn trong kinh tế học của Wieser là chính lý thuyết kinh tế minh họa cho xã hội học, chứ xã hội học không minh họa cho hành vi kinh tế. Cá nhân đơn thuần và trong mọi vấn đề là những người tối đa hóa tính hiệu dụng trong sự kiềm chế. Định chế thiết lập kiềm chế, vì thế gián tiếp xác định mức độ hiệu dụng tập thể trong xã hội. Toàn bộ tư tưởng của Wieser có thể hiểu trong nguyên tắc tổ chức chính này.

Lý thuyết phúc lợi của Wieser

Trước John Kenneth Galbraith rất lâu, tư tưởng của ông sau này được Wieser kết hợp, Wieser lập luận rằng đối với việc thành lập các liên đoàn lao động như một lực lượng bù đắp trong thị trường lao động. Độc quyền trong thị trường sản phẩm và độc quyền trong thị trường đầu vào chỉ là những sự tương đồng bề ngoài, trong khi độc quyền sản xuất đối lập với người tiêu dùng không tổ chức, "Liên đoàn đọ sức với các nhà doanh nghiệp những người chính họ được tổ chức theo kiểu độc quyền đối với nhu cầu lao động". Lao động không tổ chức hiểu theo nghĩa lý thuyết Tiền tệ hiện đại, theo kiểu độc quyền và "khai thác" độc quyền nhu cầu, nghĩa là công nhân không nhận được toàn bộ giá trị sản phẩm biên tế của mình. Wieser cho rằng người lao động nên tổ chức và sử dụng đình công như vũ khí phòng thủ chống lại cơ cấu độc quyền-như độc quyền (và độc quyền mua). Làm tương phản liên đoàn và hoạt động liên đoàn với kết quả lý thuyết của lý thuyết giá trị Áo, Wieser nhận thấy điều tốt nhất mà người lao động hy vọng có được là sức sản xuất biên tế toàn bộ của họ. Liên đoàn là điều cần thiết cho dù những sự không hoàn toàn của thị trường có tồn tại đối với sản phẩm và các mặt tài nguyên thị trường hay không. Ngoài ra, Wieser nhận xét giá đầu vào cạnh tranh sẽ ước chừng với sự hiện diện của tác động bù đắp:

> "Khi liên đoàn thực thi một tỉ lệ lương thừa nhận sức sản xuất biên tế toàn bộ, thì phải giành lấy sự thành công đáng kể đối với thành viên trong liên đoàn. Liên đoàn trung hòa những hậu quả bất lợi về sự cạnh tranh quá mức của công nhân không tổ chức về tiền lương, cũng như hủy bỏ những giao kèo giữa nhà doanh nghiệp với sự kiểm soát đồng lương. Liên đoàn buộc các nhà doanh nghiệp phải đồng ý giá cả do sự cạnh tranh nhu cầu hiệu quả hình thành". *(Social Economics*, trang 377-378).

Ngoài việc liên đoàn hóa tích cực, Wieser cũng kêu gọi vai trò mở rộng đối với nhà nước trong việc nuôi dưỡng tinh thần kinh tế học xã hội. Kết quả giả định của sự tự do không kiềm chế không đạt được trong nền kinh tế, như Wieser nêu ra, "Chỉ riêng nhà nước có quyền kêu gọi bảo vệ kẻ yếu". Ngoài ra, nhà nước phải được công nhận như một "yếu tố không thể thiếu trong tiến trình kinh tế xã hội". Về cơ bản và trên diện rộng, vai trò của nhà nước là phải gia tăng phúc lợi kinh tế khi đối mặt với quyền lực và sự chi phối tư bản chủ nghĩa và quyền đối với tài sản cá nhân được lịch sử biện minh. Lý thuyết hiệu dụng phải phục vụ như nền tảng đánh giá khả năng kinh tế của nhà nước. Nhất là, Wieser ủng hộ sự điều tiết năng động của nhà nước và/hoặc kiểm soát các doanh nghiệp cạnh tranh không hoàn toàn bất cứ khi nào lợi nhuận "vốn khổng lồ" không kiếm mà có, nghĩa là thừa nhận không có nỗ lực của khả năng lãnh đạo thực sự và sáng tỏ. Wieser đề nghị các ví dụ về lợi nhuận không kiếm mà có chẳng hạn như

tiền thuê đất đô thị được nâng lên do sự gia tăng dân số và tiền thuê đất ở nông thôn và đầu tư vào thị trường chứng khoán.

Ngoài việc điều tiết nền kinh tế xã hội, nhà nước phải đảm nhận một số kế hoạch chỉ tạo ra một giá trị trao đổi biên tế nhỏ, nhưng, khi tính đến quyền lợi của công chúng – phải mang tính sản xuất của tổng hiệu dụng. Hầu hết "hàng hóa xã hội" kể cả phương tiện vận chuyển (như đường sắt và kênh đào), cũng nhằm trong nhóm này. Đối với những dự án như thế, Wieser đề xuất một loại phân tích phí tổn-lợi ích tính đến hiệu dụng được những bộ phận bên ngoài trong kinh tế tư nhân tạo ra. Đánh giá thị trường, tóm lại, có thể sai lầm và đây là bộ phận trong chức năng hợp pháp của nhà nước nhằm tìm kiếm và khuyến khích bằng các dự án tiền trợ cấp hay quyền sở hữu mang tính sản xuất của tổng hiệu dụng cao.

Wieser nghĩ rằng nhà nước *không* nên uốn nắn tất cả những bất bình đẳng trong thu nhập và tài sản thông qua việc đánh thuế lũy tiến, nhưng nhà nước phải tìm ra chính sách hợp lý cho việc đánh thuế lũy tiến có thể được phát triển trong học thuyết biên tế giảm dần. Nói cách khác, chính phủ nên cân nhắc "sự thay đổi dần giá trị cá nhân là sự thể hiện những bất bình đẳng về thu nhập và tài sản" trong chính sách thuế. Ngoài ra, việc đánh thuế lũy tiến có sự tương đồng trong nền kinh tế cá thể trong lý thuyết phân biệt giá, vốn phỏng chừng như mức thuế dựa vào khả năng phải đóng, ví dụ như biểu thuế đường sắt. Nhà nước, trong một số biện pháp nhỏ, thông qua đánh thuế lũy tiến, tiếp cận việc bình đẳng hóa xã hội khi tính giá trị sử dụng trong nền kinh tế. Muốn vượt khỏi thuế lũy tiến trên thu nhập – nghĩa là của cải tăng dần hay thuế tài sản – sẽ vi phạm vào tinh thần cá thể trong kinh tế học xã hội của Wieser.

Tương quan và tác động của kinh tế học quy phạm của Wieser

Social Economics của Wieser không gì khác ngoài một chương trình chính sách kinh tế quy phạm dựa trên lý thuyết kinh tế Áo và lý thuyết quyền lực. Trong khi đặc điểm tiến hóa của hệ thống kinh tế có vẻ như chủ đề quán xuyến trong *Principles* của Marshall, đặc điểm này đóng vai trò trung tâm trong tư tưởng chín chắn của Wieser. Ông ngờ vực phân tích cân bằng tĩnh của kinh tế học Cổ Điển và Tân Cổ Điển trong phát biểu của ông về vai trò của nhà lý thuyết:

> "Nhà lý thuyết phải luôn khởi đầu từ giả định tĩnh, phải luôn sẵn sàng để lý tưởng hóa phương pháp của mình. Các mối quan hệ động thái không thể được xác định chắc chắn trong tư duy của anh ta cho đến khi đã hiểu toàn bộ về điều kiện tĩnh". *(Social Economics,* trang 457).

Dù sao, lý thuyết Cổ Điển về cơ bản là lý thuyết phát triển kinh tế và Wieser có vẻ đang kêu gọi trở về cách phân tích tương tự, mặc dù đặc điểm của ông không phải là lý thuyết phân phối Cổ Điển mà đúng ra là phiên

bản hiệu dụng Tân Cổ Điển và lý thuyết phân phối của Áo. Ngoài ra, quan điểm của Wieser về tiến trình kinh tế mang tính chất Darwin, và ông không hình dung cách tiếp cận nào đối với tình trạng tĩnh.

Sự phát triển kinh tế học phúc lợi của Alfred Marshall, chúng ta xét đến trong chương 15, được hình thành trong khuôn khổ phân tích cân bằng tĩnh, ông sử dụng đường cong cầu và số trả trội của người tiêu dùng như các biện pháp phúc lợi. Dĩ nhiên, Marshall nhận thức rõ một số khiếm khuyết trong phân tích cân bằng tĩnh, và ông cẩn thận đưa ra những lời báo trước trong suốt quyển *Principles*. Nhưng quan điểm của Wieser thậm chí còn là sự xuất phát ấn tượng hơn khi ông đặt lý thuyết tiến hóa định hướng bằng quyền lực kề với khuôn khổ phân tích hiệu dụng tĩnh. Sau đó, Wieser rút ra kết luận về tác dụng của quyền lực đối với phúc lợi. Sự tồn tại của độc quyền (doanh nghiệp như độc quyền) về sản phẩm và thị trường tài nguyên – và sự phân tầng hiệu dụng, giá cả và thu nhập – có thể bị chỉ trích, khi các định chế khác ngăn cản tối đa hóa phúc lợi. Tiềm năng vốn có trong quyền lực bù đắp phần lớn được bao phủ trong phân tích của ông về mặc cả lao động, can thiệp chống trust, và ngoại thương. Wieser thừa nhận các mô thức Cổ Điển và Tân Cổ Điển lý tưởng hóa bỏ sót một số phát triển rất cơ bản, quan trọng trong nền kinh tế, nghĩa là sự xuất hiện của doanh nghiệp quy mô lớn, nhiều ảnh hưởng, không nhất thiết mang đặc điểm của mô thức độc quyền thuần túy. Vì thế, trái với các lý thuyết gia Tân Cổ Điển khác, Wieser cố phân tích tác phẩm kinh tế học hiện đại. Một phương pháp tương tự được các nhà kinh tế học khác trong giai đoạn đảm nhiệm, có cả trường phái chế độ, nhưng tính độc đáo của Wieser nằm ở sự kết hợp lý thuyết hiệu dụng Áo và lý thuyết tiến hóa định chế. Ông hình thành một vai trò quy phạm đối với lý thuyết kinh tế nói chung, và nhất là đối với lý thuyết hiệu dụng. Kết quả là một loại khác với kết quả của Marshall hay Pigou, nhưng dù sao đây cũng là lý thuyết phúc lợi.

Đề xuất chính sách rút ra từ phân tích phúc lợi của Wieser mang tính dự đoán phương hướng từ chính sách kinh tế đương đại. Đúng ra là hoàn thiện điều kiện cân bằng cần thiết cho sự tối đa hóa phúc lợi tĩnh, Wieser xem nhẹ giá trị hệ thống lý tưởng tinh lọc dành cho chính sách và xúc tiến đến những gì được gọi là giải pháp tốt nhất hàng thứ hai. Sự tương quan của tác phẩm sau này của Wieser với chính sách kinh tế đương đại được thúc đẩy bằng nguyện vọng trước nay của ông là duy trì trong những giới hạn của một hệ thống tài sản cá nhân. Ý nghĩa quan trọng của ông, tồn tại khác với đóng góp khoa học của *Natural Value*, nằm trong giải pháp ông đề xuất cho nghịch lý đạt được giữa tài sản và tối đa hóa hiệu dụng.

EUGEN BÖHM-BAWERK (1851-1914)

Eugen Böhm-Bawerk, anh vợ và cũng là bạn của Friedrich von Wieser,

là người thứ ba trong những người sáng lập chính kinh tế học Áo. Nhiều tác phẩm đặt Böhm-Bawerk vào hàng ngũ các lý thuyết gia về vốn, thậm chí một số người còn đánh giá ông là nhà lý thuyết về vốn hàng đầu. Chắc chắn tác động của ông đối với các lý thuyết gia Tân Cổ Điển và hậu Tân Cổ Điển, như Knut Wicksell và Friedrich Hayek, đều vô cùng quan trọng. Nhưng Böhm-Bawerk có được nhiều thành tựu đa dạng ngoài vai trò của một người phát triển chính lý thuyết về vốn của Áo.

Sinh ở Brunn, Áo năm 1851, Böhm-Bawerk là con của một quan chức chính phủ cấp cao. Ông phục vụ chính phủ một thời gian ngắn sau khi tốt nghiệp khoa luật Đại học Vienna, nhưng sau đó không lâu chuyển sang nghiên cứu kinh tế học. Cùng với Wieser, Bhöm-Bawerk giới thiệu công trình nghiên cứu kinh tế của mình ở Đức, nơi đây ông làm việc dưới sự dìu dắt của sử gia Đức Karl Knies. Ông được bổ nhiệm làm giáo sư kinh tế học, Đại học Innsbruck năm 1881, và hoàn thành quyển sách đầu tay, về giá trị của những giấy chứng nhận như những khẳng định trừu tượng, hợp pháp. Năm 1884, Böhm-Bawerk xuất bản tập đầu tiên trong kiệt tác gồm ba tập mang tên chung là *Capital and Interest (Kapital und Kapitalzins).* Tập đầu tiên mang tên *History and Critique of Interest Theories* (1884), tập thứ hai (chắc hẳn là quan trọng nhất) là *The Positive Theory of Capital* (1889), và tập thứ ba là tập hợp những phụ lục dành cho lần tái bản thứ ba quyển *The Positive Theory of Capital* mang tên *Further Essays on Capital and Interest* (1909-1912). Tất cả những công trình quan trọng này đều dịch sang tiếng Anh.

Ngoài những tác phẩm của mình, Böhm-Bawerk còn nổi tiếng trong vai trò một chính khách. Năm 1889 ông được điều về Bộ tài chính với nhiệm vụ soạn thảo cải cách thuế và tiền tệ. Ông được chỉ định làm Bộ trưởng tài chính Áo lần đầu tiên năm 1895, lần thứ hai năm 1897, và lần sau cùng năm 1900. Nhiệm kỳ của ông thường mang lại sự ổn định và nhiều tiến bộ trong quản lý tài chính của Áo, một mục tiêu mà Böhm-Bawerk đạt được không phải kết hợp với bất kỳ đảng phái chính trị nào. Năm 1904, ông từ chức, tiếp tục biên soạn và giảng dạy ở Đại học Vienna.

Mặc dù Böhm-Bawerk là một học giả không biết mỏi mệt, tác phẩm của ông thường bị gián đoạn do các nhiệm vụ dân sự. Phần lớn đều đưa in vội vã, thật không may, điều này cũng xảy ra với quyển *The Positive Theory of Capital.* Vì thế tác phẩm của ông đã bị chỉ trích là không đầy đủ hay mơ hồ. Nhưng chắc chắn tác phẩm của ông không phải là khó hiểu đối với bất kỳ người nào có vốn kiến thức chuyên môn nhất định. Nhưng ngay cả ông tỏ ra quá nhiệt tâm với tác phẩm của người thầy cũ của ông – Schumpeter – được nhắc lại để so sánh Böhm-Bawerk với Ricardo và phải nói rằng quyển *Positive Theory of Capital* là "một nỗ lực so sánh những thành tựu cao nhất mà kinh tế học cho phép, và thành tựu thực sự đạt đến mức độ nơi chỉ tìm thấy một vài người".

Các sử gia tư tưởng kinh tế khác không đồng tình với Schumpeter, và có lẽ giáo sư Stigler cũng nên xếp trong nhóm này (xem quyển *Production and Distribution* của ông, trang 227). Bất kể những quan điểm trái ngược này, ảnh hưởng của Böhm-Bawerk đối với các nhà kinh tế học sau này (như Stigler tự thú nhận) thậm chí còn nhiều hơn cả ảnh hưởng của Menger và Wieser. Ngoài ra, nhất là trong lĩnh vực lý thuyết về vốn và tiền lãi, tiếng tăm của Böhm-Bawerk vẫn còn. Nhiều lý thuyết gia về vốn thời đương đại nghĩ rằng, không phải là không có sự biện minh, rằng lý thuyết về vốn Tân Cổ Điển có cội nguồn từ Böhm-Bawerk. Cho dù giá trị của những quan điểm trái ngược đến đâu đi nữa, thì chắc chắn Böhm-Bawerk vẫn là ứng viên đáng giá trong nghiên cứu của chúng ta về lịch sử phân tích kinh tế. Chúng ta bắt đầu tìm hiểu đôi nét giải thích dễ hiểu của ông về vai trò các yếu tố chủ quan trong việc hình thành giá trị trao đổi, kế đến là lý thuyết về vốn và tiền lãi của ông.

Giá trị và trao đổi chủ quan

Cùng với Wieser, Böhm-Bawerk là người đầu tiên tán thành lý thuyết giá trị của Menger. Ngoài ra, ông còn tán thành hầu hết những đề xuất của Wieser về xử lý của Menger, và ông sử dụng khái niệm phí tổn cơ hội (như Wieser đã làm năm 1884) trong thảo luận hệ thống định giá đầu vào và đầu ra của Áo.

Tóm lại, Böhm-Bawerk không có tiến bộ đáng kể trong lý thuyết giá trị hơn những gì mà bạn bè và bạn đồng nghiệp của ông tiến hành, Wieser. Giả định của ông hầu hết cũng giống hệt như giả định của Wieser, kể cả giả định về chức năng sản xuất tỉ lệ cố định, một lý thuyết quy vào đánh giá đầu vào (và đầu ra) và giả định cung cấp cố định cứng nhắc của đầu vào[8]. Böhm-Bawerk đóng góp nhiều sắc thái vào chủ đề do Menger và Wieser phát triển ban đầu, nhưng ông không tiến bộ đáng kể trong lĩnh vực kinh tế học này của Áo.

Một trong những biến thể thành công và lý thú nhất của Böhm-Bawerk về chủ đề giá trị khách quan là tầm quan trọng hàng đầu của thuyết ở tính rõ ràng lẫn sự tài tình. Đây chính là thảo luận của Böhm-Bawerk về

[8] Böhm-Bawerk lưu ý một ngoại lệ lý thú đối với cung cấp cố định cứng nhắc trong quyển *The Positive The-ory of Capital*. Chấp nhận lý thuyết cung lao động của Jevons, ông thừa nhận sự phản hiệu dụng của tác phẩm như một yếu tố quyết định cung cấp đầu vào độc lập. Nhưng ông tối thiểu hóa yếu tố quyết định độc lập này trên cơ sở lý thuyết của Jevons đòi hỏi một hệ thống tính theo sản phẩm, mà chủ nghĩa thực nghiệm ngẫu nhiên của Böhm-Bawerk bảo với ông, không quan trọng trong kinh tế học hiện đại.

BẢNG 13-2

	Người mua mạnh						Người mua yếu			
Người mua	A_1	A_2	A_3	A_4	A_5	A_6	A_7	A_8	A_9	A_{10}
Định giá một	\$300	\$280	\$260	\$240	\$220	\$210	\$200	\$180	\$170	\$150
con ngựa	\$100	\$110	\$150	\$170	\$200	\$215	\$250	\$260		
Người bán	B_1	B_2	B_3	B_4	B_5	B_6	B_7	B_8		
	Người bán yếu						Người bán mạnh			

những đánh giá chủ quan có tác động ra sao đối với người bán và người mua trong xác định giá của họ hay giá trị khách quan. Cùng với lợi nhuận, ngày nay ví dụ có thể sử dụng để minh họa các yếu tố chủ quan làm nền tảng trong trao đổi.

Trong *The Positive Theory of Capital,* Böhm-Bawerk chứng minh xác định giá với sự cạnh tranh hai mặt. Ví dụ nổi tiếng của ông là ví dụ về 10 người mua và 8 người bán ngựa trong một thị trường tự do. Tất cả số ngựa chào bán có cùng chất lượng như nhau, tất cả ứng viên trao đổi đều có hiểu biết hoàn hảo về tình hình thị trường.

Böhm-Bawerk đưa ra một bảng chuyển tải hình ảnh của 10 người mua ($A_1 \rightarrow A_{10}$) và 8 người bán ($B_1 \rightarrow B_8$) ngựa và mức độ đánh giá *chủ quan* của mỗi bên đối với sự trao đổi ngựa[9]. Mô phỏng bảng Böhm-Bawerk được trình bày trong Bảng 13-2.

Từ bảng trên chúng ta nhận thấy người mua A_1 đặt 300 đô-la đánh giá chủ quan cho một con ngựa, ông cần mua con ngựa với bất kỳ giá nào *bằng hay thấp hơn 300 đô-la*. Tương tự người bán ví dụ B_6, đánh giá 215 đô-la cho một con ngựa anh ta cần bán, nghĩa là anh ta sẽ bán con ngựa *bằng giá hay cao hơn 215 đô-la*. Theo quy ước, chúng ta nhận biết sức mạnh của người mua *đang giảm dần* từ $A_1 \rightarrow A_{10}$, còn sức mạnh của người mua *đang tăng dần* từ $B_1 \rightarrow B_8$). Vì thế, người bán B_1 là người yếu nhất khi anh ta đặt giá thấp nhất do đánh giá chủ quan thấp nhất đối với số ngựa, còn người mua A_{10} là người yếu nhất vì anh ta có *mức thấp nhất* trong đánh giá chủ quan cao nhất đối với số ngựa.

Giá trị trao đổi được quyết định ra sao? Ở sự đặt giá 150 đô-la, tình huống nào sẽ thắng thế trong thị trường? Ở giá 150 đô-la, 10 người sẵn sàng mua vẫn còn trong thị trường, nhưng chỉ có 3 người muốn bán, nghĩa là, bởi vì đánh giá chủ quan, chỉ những người bán B_1, B_2 và B_3) muốn trả

[9] Lưu ý Böhm-Bawerk diễn đạt đánh giá chủ quan của người bán và người mua theo nghĩa đánh giá *khách quan* bằng đô-la nhưng không ám chỉ một số vấn đề lý thuyết có thể phát sinh.

giá cho mỗi con ngựa ở giá trị trao đổi 150 đô-la. Rõ ràng, thị trường chưa kết toán vì có 10 người mua và chỉ có 3 người bán với giá 150 đô-la.

Khi giá tăng hơn 150 đô-la, thị trường ngựa bắt đầu phải điều chỉnh. Người mua yếu hơn – những người đánh giá chủ quan thấp hơn – bị loại khỏi thị trường, còn khi giá tăng, người bán sẽ đông thêm. Ví dụ, ở giá 210 đô-la, 4 người mua bị loại khỏi nghề (những người mua $A_7 \rightarrow A_{10}$), tổng số gồm 5 người bán. Nhưng với giá 210 đô-la có thể có giá kết toán thị trường hay không? Rõ ràng là không, vì ở giá 210 đô-la, 6 người mua ($A_1 \rightarrow A_6$), nhưng chỉ có 5 người bán ($B_1 \rightarrow B_5$) đều muốn buôn bán.

Nếu giá tăng thêm 5 đô-la thành 215 đô-la có thể có sự cân bằng hay không? Thật không may, mặc dù người mua A_6 giảm giá trong cuộc mặc cả, giá 215 đô-la *sẽ bổ sung* thêm người bán B_6. Vì thế, giá 215 đô-la, có 5 người mua nhưng có đến 6 người bán. Thị trường không thể kết toán ở giá 215 đô-la.

Lúc này, vấn đề rõ ràng. Người ta có thể làm giảm giá người mua A_6 trong sự trao đổi nhưng cùng lúc không bao hàm một người bán bổ sung (trong trường hợp này là B_6) hay không? Câu trả lời thật đơn giản. Giá phải tăng trên 210 đô-la để loại trừ A_6, nhưng không cao bằng 215 đô-la, đến mức không tính cả B_6). Vì thế, căn cứ vào dữ liệu trong Bảng 13-2, giá giới hạn sẽ được ấn định như sau: giá phải cao hơn 210 đô-la nhưng thấp hơn 215 đô-la. Giá 213 đô-la hay bất cứ giá trung gian nào sẽ kết toán được thị trường.

Böhm-Bawerk đề cập đến một trong những yếu tố xác định trong giá trị trao đổi, ảnh hưởng của *đôi biên tế* gồm người bán và người mua trong giá quyết định. Người mua A_5 và người bán B_5 thành công, sẽ nhóm thành đôi với người mua A_6 và người bán B_6 thất bại là những đặc điểm chính trong xác định giá. Người ta có thể diễn đạt bằng cách khác (nhưng ít nhiều gây nhầm lẫn). Chính là sự đánh giá người yếu nhất trong số người mua thành công (A_5) và người mạnh nhất trong số người bán thành công (B_5) nhóm thành đôi với sự đánh giá người mạnh nhất trong số người mua (A_6) thất bại và người yếu nhất trong số người bán thất bại (B_6) ấn định hạn chế đối với giá trị trao đổi.

Vì thế, Böhm-Bawerk cho rằng chính những đôi biên tế gồm người mua và người bán này - và chỉ riêng những đôi biên tế này - xác định giá cả. Ngoài những giới hạn này, người mua và người bán phải bổ sung vô hạn không ảnh hưởng đến giá cân bằng. Sự bổ sung người bán hay người mua với đánh giá chủ quan *trong* giới hạn do các đôi biên tế ấn định có tác dụng thu hẹp giới hạn ấn định dành cho giá. Sự bổ sung với số lượng lớn vô hạn của người mua và người bán sẽ làm cho các hàm cung cầu trông giống như những hàm cung cầu điển hình và suôn sẻ kiểu Marshall mà ngày nay chúng ta chứng kiến. Nhưng Böhm-Bawerk muốn nhấn mạnh

tính chất rời rạc, không liên tục của các hàm (hình dung hay rút ra các hàm cung cầu theo hình bậc thang từ số liệu trong Bảng 13-2). Tình huống thị trường trong thế giới thực, theo quan điểm của Böhm-Bawerk (và theo giả định điển hình của Áo), đều không có đặc điểm những hàm cung cầu khác nhau liên tục và suôn sẻ, kể cả số lượng người bán và người mua vô hạn. Đúng ra theo quan điểm Áo, bất kỳ tình huống trao đổi thực tế chỉ bao gồm một số lượng thương nhân hạn chế, và phải tính đến tính chất rời rạc trong đánh giá người mua và người bán. Giả định theo kiểu Áo điển hình này là điểm tương phản rõ nét với sự thắng thế của quan điểm Marshall, giả định tính liên tục. Tiếp cận sau (và đang thịnh hành) dễ hơn nhiều so với dùng toán học xử lý, có thể tính đến với một số thành công. Nhưng Böhm-Bawerk nghi ngờ giả định trong quan điểm Marshall, và thay vì tán thành trong tình huống thực tế, trong thế giới thực, thì những giả định này không giữ vững và phân tích kinh tế cũng tính đến cho thực tế này.

Bất kể giá trị tương đối của hai quan điểm đối lập này trên thế giới, điều chắc chắn là quan điểm Áo có giá trị. Nhưng, chính Böhm-Bawerk là người giải thích rõ nhất tính chất xác định giá trong thế giới gồm nhiều người mua và người bán rời rạc. Vai trò của đánh giá chủ quan trong trao đổi không hề được mô tả rõ ràng hơn. Mặc dù Menger và Wieser tiếp tục nghiên cứu bản chất lý thuyết giá trị Áo, nhưng chính Böhm-Bawerk mới là người giải thích tiến trình trao đổi.

Lý thuyết về vốn

Có lẽ đóng góp quan trọng nhất của Böhm-Bawerk là đưa sự đánh giá *thời gian* vào phân tích kinh tế. Tiền đề chính và đơn giản của ông là sản xuất hàng hóa (tiêu dùng) thành phẩm phải cần thời gian và phương pháp theo đường vòng trong việc sản xuất những hàng hóa này phải mang tính sản xuất nhiều hơn là phương pháp trực tiếp. Mặc dù phương pháp theo đường vòng hiệu quả hơn (một thuận lợi), nhưng cũng cần đến nhiều thời gian (một bất lợi).

Quan điểm của Böhm-Bawerk là phương tiện sản xuất ban đầu (nguyên liệu thô, tài nguyên, lao động) có thể sử dụng trong sản xuất trực tiếp (chẳng hạn như Robinson Crusoe đã làm) hay có thể dùng để sản xuất ra vốn (mà ông gọi là "phương tiện sản xuất", khi được tích lũy và kết hợp với lao động, sẽ sản xuất ra hàng hóa tiêu dùng, Böhm-Bawerk cho rằng phương pháp sau hiệu quả hơn, ngoài ra, ông cũng cho rằng kỳ sản xuất càng dài (nghĩa là phương pháp đòi hỏi tập trung nhiều vốn và theo đường vòng nhiều hơn) thì tổng sản phẩm sẽ cao hơn. Bản thân thời gian trở thành một đầu vào, và độ dài của kỳ sản xuất hàng tiêu dùng bản thân là một biến số.

Những điểm này được minh họa trong Hình 13-3. Thời gian được đánh giá theo trục hoành, tổng sản phẩm (Q) đánh giá theo trục tung. Kỳ sản xuất trong Hình 13-3 được thể hiện trên trục thời gian. Kỳ *tt"* dài hơn kỳ *tt'* chẳng hạn, còn kỳ *tt"'* dài hơn kỳ *tt"*. Tổng sản lượng rõ ràng trong Hình 13-3 hoàn toàn nhiều hơn khi kỳ sản xuất kéo dài. Sản lượng biên tế, phải lưu ý đến, giảm với sự kéo dài này.

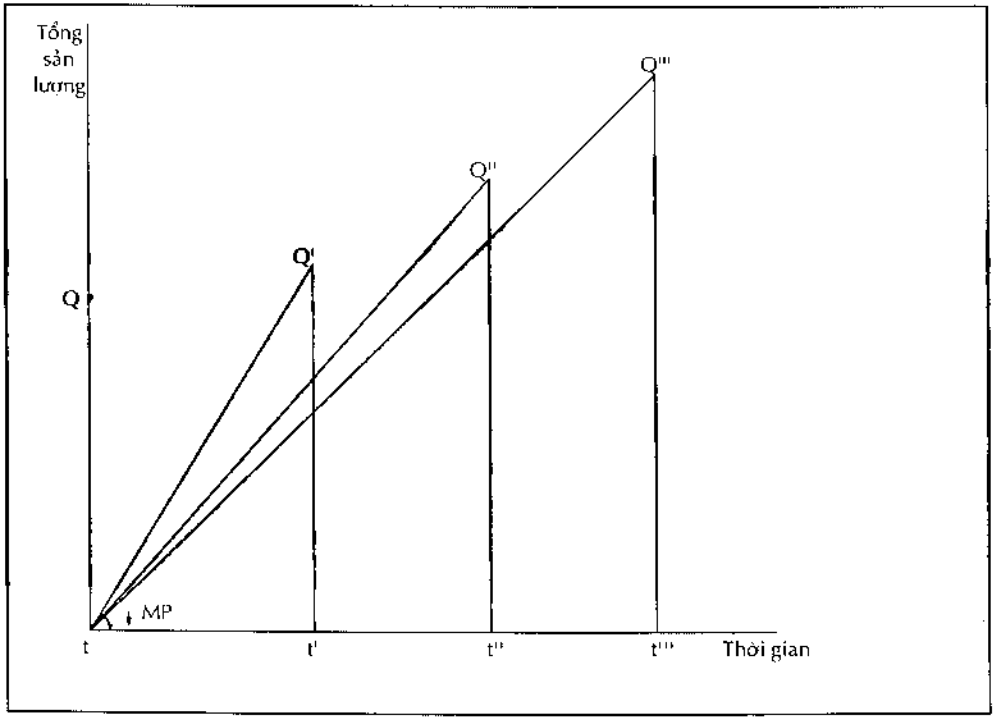
Điều gì xảy ra khi kỳ sản xuất kéo dài? Nói cách khác, tại sao Böhm-Bawerk lập luận rằng kỳ dài hơn lại hiệu quả hơn? Khi kỳ sản xuất kéo dài, vốn sử dụng nhiều hơn, tỉ lệ vốn đối với lao động tăng, và sản lượng sau cùng được gia tăng, bất kể tỉ lệ đang giảm dần.

Kỳ sản xuất không liên tục

Những tương đồng trong mô thức Böhm-Bawerk đối với thuyết quỹ-lương Cổ Điển nhiều hơn cả nét bề ngoài. Böhm-Bawerk xem kỳ sản xuất không liên tục với độ dài thay đổi, trong khi kỳ sản xuất Cổ Điển mang tính không liên tục mà còn có độ dài cố định. Mặc dù yếu tố quyết định trực tiếp độ dài của kỳ sản xuất trong mô thức Böhm-Bawerk cũng giống

HÌNH 13-3

Khi "sự quanh co" tăng từ *t* đến *t'*, v.v... thì tổng sản lượng cũng gia tăng, như ở tỉ lệ giảm dần. Độ dốc bán kính *tQ'* là sản phẩm biên tế của vốn trong kỳ *tt'*



như thuyết quỹ-lương Cổ Điển, nhưng Böhm-Bawerk tiến hành nghiên cứu tỉ mỉ lãi suất, vốn là yếu tố quyết định chính khuôn khổ quỹ lương đủ sống. Trước khi chuyển sang mối quan hệ này, điều quan trọng chúng ta nghiên cứu vấn đề chính gặp phải trong phát biểu của Böhm-Bawerk về kỳ sản xuất.

Mô thức kỳ sản xuất của Böhm-Bawerk mang đặc điểm các đầu vào liên tục và đầu ra điểm. Nghĩa là, đầu vào được bổ sung thành luồng, nhưng đầu ra "chín muồi" ở một số điểm riêng biệt trong thời gian. Vấn đề quan trọng là những phát sinh trực tiếp liên quan đến độ dài của kỳ sản xuất. Ở một điểm Böhm-Bawerk cho rằng phải sử dụng kỳ sản xuất tuyệt đối. Vấn đề chính với việc sử dụng này chẳng bao lâu sẽ trở thành hiển nhiên. Ví dụ, cứ cho rằng một đầu ra điểm được sản xuất hôm nay là một ly uống nước bằng bạc. Thế kỳ sản xuất tuyệt đối là gì? Có thể hình dung, đầu vào bạc dùng để sản xuất ly uống nước có thể khai thác từ thời La Mã. Khái niệm xác định kỳ sản xuất đối với bất kỳ đầu vào điểm cũng thật buồn cười.

Böhm-Bawerk đề nghị một tiếp cận thay thế, kỳ sản xuất bình quân, trong đó đầu vào được cân nhắc theo quan hệ gần với đầu ra điểm. Đầu vào được cân nhắc theo số kỳ sử dụng, và tổng những đầu vào được cân nhắc này lúc ấy chia ra bởi số đầu vào để có được kỳ sản xuất bình quân.

Thật không may, tiếp cận thứ hai của Böhm-Bawerk có một số khiếm khuyết nghiêm trọng. Một trong những phản đối chính khá cụ thể. Đầu vào hoàn toàn không đồng nhất, và Böhm-Bawerk không đưa những cung cấp để khiến chúng trở thành ngoại lệ như thế trong giả định của ông. Thứ hai, và có lẽ quan trọng hơn, có vấn đề trong việc chỉ định tầm quan trọng của "kỳ thích hợp. Có phải đầu ra có thể quy cho những đầu vào gần đây hơn hay đối với đầu vào trong quá khứ xa hơn hay không? Mặc dù những vấn đề này là nghiêm trọng, Böhm-Bawerk vẫn bảo lưu giả định về kỳ sản xuất bình quân như một kiềm chế lý thuyết có thể thực hiện[10].

Lãi suất

Thành tựu khác của Böhm-Bawerk là giải thích rõ ràng của ông về lãi suất. Ông xem tiền lãi như sự thanh toán khi sử dụng vốn, còn vốn như chúng ta đã hiểu chỉ có nghĩa là sản phẩm trung gian (nghĩa là theo đường vòng). Vì việc theo đường vòng thường có nghĩa là thời gian tham gia sản xuất dài hơn , vì thế tiền lãi phải liên quan đến thời gian theo một cách logic. Böhm-Bawerk đặt nền tảng của thuyết tiền lãi của mình dựa trên

[10] Một trong những "học trò" của Böhm-Bawerk trong lý thuyết về vốn, Knut Wicksell, lúc đầu chấp nhận kỳ sản xuất bình quân nhưng sau này từ bỏ vì thuyết không thể thực hiện được.

sự thiên vị thời gian tích cực: đề xuất cơ bản cho rằng hàng hóa hiện tại đáng giá hơn hàng kỳ hạn. Ông cho rằng ba "bằng chứng" cho đề xuất cơ bản này.

Nguyên nhân thứ nhất có thể gây ra sự khác biệt về giá trị giữa hàng hiện tại và hàng kỳ hạn bắt nguồn từ tính chất cấp bách của nhu cầu hiện tại. Nhự Böhm-Bawerk lưu ý, chúng ta không phải không quan tâm đến tương lai nhưng hiện chúng ta đang sống trong hiện tại. Nhu cầu tương lai hầu như lúc nào cũng được nhận thức ít cấp bách hơn nhu cầu trước mắt. Nói chung, con người tìm thấy chính mình thuộc một trong hai tình huống này. Những ai trong hiện tại được cung cấp không tốt bằng tương lai sẽ đánh giá hàng hiện tại có giá trị hơn. Những ai nhận thấy trong hiện tại được cung cấp tốt hơn thì chắc chắn sẽ nghĩ trong tương lai vẫn còn nhiều yêu cầu đối với hàng kỳ hạn bằng sự sở hữu hàng hiện tại (nhất là tiền) mà họ tích trữ để dành cho tương lai.

Nguyên nhân thứ hai dẫn đến sự khác biệt giữa hàng hiện tại và kỳ hạn là con người đánh giá không đúng theo hệ thống rằng nhu cầu tương lai và biện pháp để thỏa mãn chúng. Ở đây lập luận của Böhm-Bawerk dựa vào ba hệ luận: (1) vì chúng ta không thể biết tương lai với sự chắc chắn, hình ảnh tưởng tượng mà chúng ta hình thành về nhu cầu tương lai của mình lúc nào cũng phân mảnh và không đầy đủ, (2) hầu hết mọi người đều thiếu ý chí nói chung – khi đối mặt với sự lựa chọn giữa "lúc này" và "lúc đó", một ít hoãn sự hài lòng trước nhu cầu hiện tại và (3) căn cứ vào sự không chắc chắn và đoản mệnh của đời sống con người, người ta thường không muốn hoãn lại điều gì mà họ không bao giờ thụ hưởng.

Nguyên nhân thứ hai dẫn đến sự khác biệt giữa hàng hiện tại và kỳ hạn là tính ưu việt kỹ thuật của hàng hiện tại so với hàng kỳ hạn như một biện pháp thỏa mãn nhu cầu con người. Hệ luận này dựa vào nguyên tắc theo đường vòng được Böhm-Bawerk hình thành sớm hơn, đơn thuần thừa nhận hàng hiện tại (kể cả tiền) có thể đưa vào sản xuất *sớm hơn* hàng kỳ hạn, sao cho lưu lượng sản xuất sẽ xuất hiện từ sản phẩm trung gian lúc nào cũng lớn hơn nếu bắt đầu ngay hiện tại hơn là bắt đầu trong một thời điểm nào đó trong tương lai.

Trong số ba nguyên nhân này, Böhm-Bawerk nhấn mạnh nhiều đến nguyên nhân thứ ba mà ông khẳng định là độc lập với hai nguyên nhân kia, ngoài ra có khả năng giải thích sự thiên vị thời gian tích cực. Phương pháp sản xuất mở rộng luôn hiệu quả hơn phương pháp sản xuất kém mở rộng, trong đó là tính ưu việt kỹ thuật của hàng hiện tại. Từ thảo luận chung này, chỉ một bước khá ngắn là đến quan điểm cho rằng lãi suất là tiền chênh lệch mà con người phải trả cho hàng hiện tại hơn là hàng kỳ hạn. Từ quan điểm của người cho vay, dĩ nhiên tiền lãi là sự đền bù cần thiết để hoãn lại sự hưởng thụ cao hơn bằng hàng hiện tại. Cũng đáng lưu ý

rằng lý thuyết tiền lãi và vốn của Böhm-Bawerk có cội rễ bám sâu vào chủ nghĩa chủ quan trong lý thuyết giá trị Áo nói chung. Thật ra, chính trên cơ sở này ông đã cách biệt khá xa với cách tiếp cận Cổ Điển đối với chủ đề. Với một vài ngoại lệ đáng lưu ý (như Lauderdale và Senior), lý thuyết kinh tế Cổ Điển xử lý vốn như một điều phụ thuộc vào lao động vì bản thân nó là sản phẩm của lao động. Quan điểm này (cũng được Karl Marx ủng hộ cực đoan) chứng tỏ là trở ngại chính đối với sự tiến bộ phân tích có ý nghĩa trong lý thuyết về tiền lãi. Khuyết điểm của lý thuyết tiền lãi Cổ Điển là không thừa nhận vốn mang tính sản xuất ngoài lao động ra. Senior nhận thấy sai sót trong lập luận này, nhưng ông vẫn giữ quan điểm của một nhà kinh tế học Cổ Điển bằng cách bao bọc quan điểm mới của mình trong lý thuyết giá trị phí tổn sản xuất. Vì thế, Böhm-Bawerk, người cho rằng Senior đảo lộn một số quan điểm sai lầm về vốn và tiền lãi, cũng phê bình ông vì xem nhẹ sự thiên vị thời gian và phí tổn cơ hội, hai nền tảng của tân chủ nghĩa chủ quan. Trong phân tích sau cùng, B hm-Bawerk dù sao cũng sử dụng cơ sở của Senior để xây dựng một lâu đài mới hơn là loại bỏ mọi quan điểm trong quá khứ để xây mới hoàn toàn.

TÁI BÚT

Hoạt động phân tích của người Áo, và thật ra của tất cả những tác giả Tân Cổ Điển ít nhất cũng phóng đại một điều quan trọng. Quan điểm của họ chứng minh buổi đầu phân tích Tân Cổ Điển là một tiến trình kéo dài. Phân tích vi mô ra đời ở một số nước và trong tác phẩm của các cá nhân giống như biệt lập, hầu hết trong số này thậm chí không thuộc về một nhóm nhỏ các nhà kinh tế học hàn lâm. Nếu có, thì kinh tế học Tân Cổ Điển là một phát minh quốc tế được phần lớn các nhà đóng góp từ mọi lĩnh vực liên quan nuôi dưỡng. Nhưng tiến độ công trình phân tích vi mô tăng tốc vào đầu những năm 1870, và đỉnh điểm của thời kỳ Tân Cổ Điển là khi tác phẩm của Léon Walras và Alfred Marshall cùng với những người khác ra đời. Chúng ta sẽ chuyển sang những phát triển này trong những chương sau.

THAM KHẢO

Böhm-Bawerk, Eugen. *The Positive Theory of Capital,* trong George D. Huneke (biên dịch), *Capital and Interest,* tập II. South Holland, Ill.: Libertarian Press, 1959 [1889].

Greenhut, M. L. *Plant Location in Theory and Practise.* Chapel Hill, N.C.: The Uni-versity of North Carolina Press, 1956.

Hutchison, T. W. A *Review of Economic Doctrines, 1870-1929.* Oxford: Clarendon Press, 1953.

Knight, F. H. *Risk, Uncertainty and Profit.* New York: Harper & Row,

1965 [1921].

Marshall, Alfred. *Principles Of Economics,* tái bản lần thứ 2. London: Macmillan, 1891.

——. *Memorials of Alfred Marshall,* A. C. Pigou (biên tập). London: Macmillan, 1925.

Menger, Carl. *Principles Of Economics,* James Dingwall và Bert F. Hoselitz (biên dịch), Glencoe, III.: Free Press, 1950 [1871].

Stigler, George J. *Production and Distribution Theories: The Formative Period.* New York: Macmillan, 1941.

Wieser, Friedrich. *Natural Value,* A. Malloch (biên dịch) and William Smart (biên tập). New York: Kelley and Millman, 1956 [1889].

——. *Social Economics,* A. Ford Hinrichs (biên dịch). New York: A. M. Kelley, Pub-lishers, 1967 [1914].

CHƯƠNG **14**

KINH TẾ VI MÔ Ở ANH: WILLIAM STANLEY JEVONS

GIỚI THIỆU

Bầu không khí quan điểm kinh tế ở Anh đầy sôi động vào cuối những thập niên 1850, 1860 và 1870. Mill rút lại quan điểm về thuyết quỹ-lương trong *Fortnightly Review* năm 1869 (xem Chương 8) được xem là hồi chuông báo tử của kinh tế học Cổ Điển. Nhưng thực ra, lý do giảm sút lòng tin trong mô hình Cổ Điển vẫn còn ở nhiều lĩnh vực. Quan tâm đến vấn đề lao động, triết học xã hội chủ nghĩa và "cấp tiến", và thuyết tiến hóa của Darwin cũng như phản ứng của phái chủ nghĩa lịch sử đối với kinh tế học chính trị Cổ Điển (xem Chương 10) và nỗi e ngại giờ thứ 11 về bất can thiệp, tất cả góp phần giải thích hoàn cảnh giới thiệu thuyết hiệu dụng ở Anh. Nếu sự bất mãn đang phát triển với mô hình cũ, như nhiều sử gia thường nghĩ, là điều kiện tiên quyết đối với sự xuất hiện một hệ thống tư tưởng mới (nhưng không nhất thiết mâu thuẫn), khi đó giải thích quyển *Theory of Political Economy* của Jevons năm 1871 có thể hiểu được.

WILLIAM STANLEY JEVONS (1835-1882)

William Stanley Jevons là một trong những nhân vật khó hiểu và lý thú nhất trong lịch sử tư tưởng kinh tế Anh. Một người có khả năng phân tích rất đặc biệt (thường là quan tâm mới hiểu được), ông là một trong những nhà kinh tế chuyên nghiệp thực tế nhất xưa nay. Mặc dù quan điểm của ông sâu sắc, độc đáo, ông không có học trò nào nổi tiếng, mặc dù ông đảm nhiệm công tác giảng dạy kinh tế chính trị học (ở Manchester).

Jevons sinh ở Anh năm 1835, ăn học trong môi trường Nhất thể luận (nhưng không mang tính hàn lâm) trong đó vấn đề kinh tế, xã hội thường đề cập. Lúc đầu Jevons học về kỹ thuật (gồm toán học, sinh học, hóa học và luyện kim), các môn học và công cụ trong nền giáo dục ban đầu thấm

nhuần toàn bộ sự nghiệp tri thức của ông[1]. Vấn đề tài chính và thù lao công việc của công việc của người phân tích trong Sở đúc tiền Sydney khiến Jevons bỏ học nửa chừng, đến Úc khi lên 18. Ông ở Úc năm năm, trong thời gian này, người viết tiểu sử của ông J. M. Keynes khẳng định ông miệt mài với tất cả những quan điểm độc đáo về kinh tế học mà sau này ông phát triển, mở rộng ở Anh.

Cùng với sự quan tâm đến kinh tế chính trị học, Jevons trở về Anh năm 1859 để học tiếp ở Đại học London, và tốt nghiệp năm 1865. Giai đoạn đầu Jevons biên soạn nhiều. Năm 1862, trong một vài trao đổi với Hiệp hội Anh, ông phác họa (1) khung cấu trúc thuyết hiệu dụng *(Notice of the General Theory of Political Economy)* và (2) kịch bản dành cho nghiên cứu thống kê của ông về biến động *(On the Study of Periodic Commercial Fluctuations, with Five Diagrams)*, cả hai được đề cập trong chương này. Năm 1863 Jevons xuất bản quyển sách nhan đề *Pure Logic* (một trong những lĩnh vực có ý nghĩa nhất và quan tâm của ông lúc ấy bị xem nhẹ), và năm 1865 ông xuất bản *The Coal Question*, quyển sách giúp ông nổi bật trong giới kinh tế học.

The Coal Question đề cập sự giống nhau đáng ngờ giữa vai trò của ngũ cốc trong thuyết dân số của Malthus và vai trò của than trong phát triển công nghiệp ở Anh. Dù sao quyển sách cũng thu hút nhiều quan tâm trong chính giới và kinh tế, kể cả sự quan tâm của Thủ tướng Gladstone. Từ thời điểm này trở đi, quan tâm của Jevons thay đổi từ logic thuần túy sang kinh tế học và sau đó trở lại logic. Quan tâm kinh tế của ông trải qua hết từ nghiên cứu thống kê về giá cả và vàng (và nghiên cứu định chế có ý nghĩa của thị trường tiền tệ) cho đến lý thuyết thuần túy và những biến đổi thương mại, trong số này nổi tiếng là lý thuyết vệt mặt trời là một *(The Solar Period and the Price Of Corn* [1875]). Năm 1871 tác phẩm hoàn chỉnh nổi tiếng nhất của ông về lý thuyết kinh tế, *Theory of Political Economy*, được xuất bản, quyển sách dựa vào những quan điểm ban đầu của ông về thuyết hiệu dụng gửi cho Hiệp hội Anh (nhưng bị phớt lờ) năm 1862.

Năm 1876, sau nhiều đợt căng thẳng thần kinh và suy nhược cơ thể (ở tuổi 36 ông buộc phải ngưng mọi công việc một khoảng thời gian), Jevons rời

---

[1] Một người suốt đời yêu thích âm nhạc, Jevons dành trọn đam mê của mình cho Beethoven, với âm nhạc "thực nghiệm" của Berlioz và Wagner, người mà ông nghĩ rằng đang sáng tác "âm nhạc cho tương lai". Mô tả tán dương, am hiểu của ông về tính chất sáng tạo của những nhà soạn nhạc này là chứng cứ rõ ràng về vấn đề tái sắp xếp và thay đổi trong hình thức là thói quen ăn sâu vào tư tưởng của ông. Thật lý thú khi lưu ý nhận thức ban đầu của Jevons về năng lực và tính độc đáo của riêng ông gần như giống hệt với năng lực và tính độc đáo của Wagner.

Manchester để đảm nhận cương vị giáo sư Đại học ở Đại học London. Sức khỏe hồi phục và khao khát hoàn thành tác phẩm *Principles of Economics* đồ sộ buộc ông phải từ bỏ cương vị này năm 1880. Thật không may cho kinh tế học, tác phẩm sau cùng này không hề hoàn tất (mặc dù tác phẩm vẫn còn dang dở). Tháng 8/1882, Jevons ốm yếu, chỉ sau sinh nhật lần thứ 47 của ông ít lâu, bị chết đuối trong kỳ nghỉ hè trên bờ biển phía nam nước Anh.

Cái chết không đúng lúc của Jevons đã cướp đi một tài năng kinh tế độc đáo. Nhưng đánh giá này được hình thành hầu hết trong khi xem lại tác phẩm của ông. Như đã nêu, Jevons không có học trò nổi tiếng. Alfred Marshall có thái độ thật quá khắt khe đối với ông. J. M. Keynes tính rằng năm 1936 chỉ bán ra 39.000 bản sách trong số *chín* tác phẩm quan trọng của ông về kinh tế học và logic! Làm sao có thể cho rằng một người mà khả năng độc đáo có thể sánh với Marshall là tầm thường được? Keynes nhận xét thật lý thú:

"Jevons thuộc loại người nào? Không hề có ấn tượng mạnh về cá nhân ông đã được ghi lại, 54 năm sau ngày ông mất thật không dễ tìm ra một dấu ấn xác định trong tâm trí của một vài người biết đến ông hiện nay còn sống. Tôi nghĩ Jevons không tạo ra một ấn tượng mạnh đối với người cùng thời vào bất cứ giai đoạn nào trong cuộc đời ông. Theo ngôn ngữ hiện đại, ông là người hướng nội. Ông làm việc đơn độc qua ánh đèn nội tâm. Ông bị khước từ cũng nhiều như sức thu hút của mình, khi tiếp xúc với thế giới bên ngoài. Từ thời niên thiếu, ông có niềm tin vô hạn vào khả năng của riêng mình, nhưng ông thật sự khát khao ảnh hưởng đến người khác trong khi bản thân ông lại không bị người khác ảnh hưởng. Ông hết mực thương yêu thành viên trong gia đình nhưng không cho họ thấy hay bất kỳ người khác biết". (*William Stanley Jevons,* trang 545-546).

Hiếm có nhà kinh tế nào thành thật khi nói về mình và khả năng của mình như Jevons trong năm 1858 trong lá thư gửi người chị Henrietta (vào lúc ấy đang đọc quyển *Wealth of Nations* của Smith):

"Có vô số những ngành kiến thức liên quan nói về điều kiện của con người, mối quan hệ của những điều kiện này với kinh tế chính trị học cũng giống như sự liên kết giữa cơ học, thiên văn học, quang học, âm thanh, nhiệt và mọi ngành khác ít nhiều mang tính khoa học tự nhiên với toán học thuần túy. Em muốn nói với chị nhưng không làm chị khó chịu rằng khả năng hiểu biết của em về nền tảng và tính chất kiến thức con người còn sâu sắc hơn hầu hết mọi người hay hầu hết tác giả khác. Thực ra, em nghĩ đây là nhiệm vụ em phải chuyên tâm vào những chủ đề như thế, và đây cũng chính là ý định em phải làm. Chị đang muốn tham gia vào vấn đề có ích trong thực tế, chị tin chắc đến mức độ và hoàn hảo sự trừu tượng hay hiểu biết chi tiết, thực tế của con người và xã hội có lẽ là công trình hữu ích và cần thiết nhất trong đó bất kỳ ai lúc này tham gia cũng được... Có khối người tham gia khoa học tự nhiên, còn khoa học thực tế và nghệ thuật thì chừa lại, nhưng phải hiểu biết thấu đáo nguyên

tắc xã hội đối với em hiện nay là công việc phải làm". (*Letters and Journal,* trang 101).

Ngay cả trong thời thanh niên, Jevons cũng chắc chắn rằng ông sẽ cách mạnh hóa kinh tế học, nhưng thật nghịch lý, ông thường thiếu tự tin và không nhất quán. Thái độ cách biệt khó chữa và thậm chí sự cô lập là một phần trong cá tính ông. Ngay từ thời thanh niên, Jevons nhận thấy ông không có "khả năng cá nhân" hay khả năng sử dụng "thái độ, ngôn ngữ, thuyết phục để đạt đến mục tiêu". Nhưng phải thừa nhận ông không làm gì để khắc phục sự "khiếm khuyết lớn" này trong cá tính của mình. Trái lại, dường như ông thích thú trước cá tính ấy. Trong lá thư tâm sự từ Úc gởi về chị ông, Lucy, Jevons khoe rằng, với một "ngoại lệ nho nhỏ", ông không hề tham gia tiệc tùng và sau cùng ông vẫn thành công trong việc "tạo ấn tượng đối với tất cả bạn bè không mời em". Cũng trong thư này, Jevons bênh vực cho thái độ cách biệt của ông xem như một cách sống:

> "Dĩ nhiên em không thể nói rằng em cố ý hạn chế và sống cách biệt, có lẽ phát sinh từ sự rụt rè, mà người khác nghĩ , và chắc chắn là một điều rất ngớ ngẩn. Thế nhưng em quy cho ý định này hầu như là bất cứ những gì em có, và nghĩ rằng một số hạn chế và trạng thái cô độc là hoàn toàn cần thiết đối với thông tin của bất cứ doanh nghiệp và nhân vật độc đáo. Thật ra điều này hầu như tự thân đã rõ, vì nếu bất kỳ ai được giáo dục trong sự trao đổi liên tục với tư tưởng của nhiều người khác, tiếp đến hầu như cần thiết là tư tưởng của ông ta sẽ không bao giờ vượt khỏi mức độ thông thường của người khác... Sự cô độc, chắc chắn tạo ra một loại suy nghĩ và tính cách, và xã hội khác, yếu tố sau cùng khiến cho suy nghĩ nhanh nhẹn và một số những đặc tính phô trương, nhưng phải có khuynh hướng gián đoạn lâu hơn và có giá trị nhiều hơn trong suy nghĩ, và dần dần phá hủy thói quen tiếp theo họ, trong khi sự cô độc tăng cường suy nghĩ, tự lập và tính độc đáo. Em nghĩ mình có những đặc điểm này ở chừng mực nhiều ít, vì thế về nguyên tắc em không hối hận vì thói quen của mình như chị đã rõ". (*Letters and Journal,* trang 85-86).

Jevons rõ ràng không hề hối hận về "thói quen" của ông vì chúng đã chuyển sang đời sống học thuật của ông sau này. Keynes dẫn lời đồng nghiệp ít nổi tiếng hơn của ông, giáo sư Herbert Foxwell, khi phát biểu rằng 'Không hề có một nhà thuyết trình nào tệ hơn, người ta sẽ không vào lớp của ông ta, ông ta làm việc tùy hứng và không thể hoàn tất công việc", ngừng ít lâu với sự diễn cảm [Foxwell tiếp] "điều duy nhất về Jevons là ông ta là một tài năng". Khi xét toàn bộ tác phẩm của Jevons sẽ chứng minh cho nhận xét của Foxwell. Di sản của Jevons đối với kinh tế học quả thật rất chắp vá, nhưng là di sản của một tài năng.

LÝ THUYẾT GIÁ TRỊ

Sự đột phá quan trọng trong lý thuyết kinh tế của Jevons là nền tảng phân tích hiệu dụng. Từ nền tảng này ông xây dựng lý thuyết trao đổi và

lý thuyết cung cầu lao động. Phần lớn ý kiến này, chủ yếu được thể hiện trong *Theory of Political Economy* không phải là mới. Thật ra, Jevons rất hào phóng nhận xét rằng phần lớn đặc điểm lý thuyết kinh tế của ông phát triển từ những người khác. Hai trong số tiền thân quan trọng nhất của ông là Dionysius Lardner, người phát triển lý thuyết doanh nghiệp trong quyển *Railway Economy* năm 1850, và Fleeming Jenkin, người xây dựng cách trình bày đồ thị luật cung cầu năm 1870. Dù sao, phần lớn sự đóng góp lý thuyết của Jevons đều độc đáo và thuộc hàng đầu. Sự khám phá của ông về hiệu dụng lý thuyết tiến hành độc lập với tất cả những tác giả khác, vì thế phản ánh tính độc đáo khác thường của ông.

Thuyết hiệu dụng

Phát hiện thực sự về thuyết hiệu dụng, và nhất là lý thuyết hiệu dụng biên tế do Jules Dupuit tiến hành, như chúng ta đã biết trong Chương 12. Chủ yếu là những phát biểu bất định cùng nguyên tắc của Nassau Senior, William Lloyd, và Montifort Longfield. Tuy nhiên Dupuit phát triển lý thuyết trong môi trường thực nghiệm và đặt lập luận của ông trên thực tế thực nghiệm. Jevons mặc dù có thể xét những quan tâm thực tế của Lardner để tìm cảm hứng, ít nhất cũng đặt lập luận của mình một phần trên lý thuyết sinh lý học. Trong sự kết hợp này, Jevons đặc biệt lưu ý những công trình nghiên cứu về kích thích và phản ứng của Weber-Fechner.

Trong khi xây dựng thuyết hiệu dụng, nền tảng của Jevons về khoa học và cách đánh giá khoa học ảnh hưởng nhiều đến suy nghĩ ông. Kinh tế học đối với Jevons là sự thuận lợi trong một số lượng quan trọng của nó (giá cả và v.v...) đều có thể là cách đánh giá chính xác. Ông có niềm tin ban đầu vô hạn về tương lai của toán học và thống kê học như những phương tiện không thể thiếu trong nghiên cứu kinh tế học. Tuy nhiên ông đặt một lượng tối đa *chủ quan* - hiệu dụng - trong vai trò chính trong phân tích kinh tế. Jevons thừa nhận việc tính toán thích thú và đau khổ (hay lý thuyết hiệu dụng) có những đặc điểm chủ quan, mặc dù ông hy vọng rằng *tác dụng* của hiệu dụng bằng cách này hay cách khác cũng xác định được:

> "Một đơn vị thích thú hay một đơn vị đau khổ thật khó nhận biết, nhưng chính số lượng của những cảm giác này cứ liên tục thúc đẩy chúng ta phải mua bán, vay mượn, lao động nghỉ ngơi, sản xuất và tiêu dùng, và *chính từ tác dụng về lượng của cảm giác mà chúng ta phải ước tính lượng so sánh.* Chúng ta có thể không biết cũng như đánh giá được trọng lực trong chính bản chất của riêng chúng nhiều hơn chúng ta có thể đánh giá một cảm xúc, nhưng ngay khi chúng ta đánh giá trọng lực bằng tác dụng của nó qua chuyển động con lắc, vì thế chúng ta dự tính sự bình đẳng hay bất bình đẳng cảm xúc bằng quyết định của con người" *(Theory of Political Economy,* trang 11).

Lúc đó, Jevons thừa nhận trực tiếp rằng người ta trong điều kiện tốt nhất chỉ đạt được *dự tính* về lượng mà toàn bộ hệ thống kinh tế đang xoay quanh. Trong *Theory,* Jevons lưu ý hiệu dụng về cơ bản mang tính nội quan,và ông thừa nhận dứt khoát rằng sự sao sánh giữa cá nhân với nhau từ một cá nhân hay tập thể với cá nhân hay tập thể khác là không thể (mặc dù ông không chú ý đến cảnh báo của riêng mình trong khái niệm "một nhóm kinh doanh" như chúng ta sẽ hiểu phần sau). Dù sao, bất kể những khó khăn này, Jevons trình bày tâm điểm kinh tế học mới trong nghĩa hiệu dụng.

Hiệu dụng biên tế

Theo sự dìu dắt của Bentham (xem Chương 6), Jevons cho rằng giá trị của sự thích thú và đau khổ thay đổi tùy theo bốn tình huống: (1) cường độ, (2) thời gian kéo dài, (3) chắc chắn hay không chắc chắn, và (4) gần hay xa. Jevons thảo luận mỗi tình huống này khá chi tiết. Sự đau khổ đơn thuần là sự tiêu cực của thích thú, và theo tính toán cá nhân tổng đại số (nghĩa là thích thú tịnh) là lượng có ý nghĩa. Như Bentham đi trước ông, Jevons thêm yếu tố xác suất vào phân tích kinh tế khi ông thảo luận cách trong đó tính không chắc chắn của các sự kiện tương lai và tương lai "dự đoán cảm xúc" ảnh hưởng hành vi. Trong một đoạn văn tường thuật đặc biệt, Jevons cho rằng sự thiên vị thời gian và dự đoán lan tỏa khắp các lượng kinh tế:

> "Sự chú ý trong thời điểm chỉ là những gợn sóng nhỏ thành tựu và hy vọng. Chúng ta thận trọng khi cho rằng một người là hạnh phúc, cho dù địa vị của anh ta có thấp kém và tài sản hạn chế đi nữa, cũng luôn hy vọng anh ta sẽ có nhiều hơn, và cảm thấy rằng mỗi lần nỗ lực thường có khuynh hướng thực hiện được nguyện vọng của mình. Trái lại anh ta nắm bắt sự thụ hưởng trong thời điểm đã qua nhưng không nghĩ đến thời gian sắp tới, sớm muộn gì cũng phải phát hiện kho dự trữ sự thích thú của mình đã cạn, và thậm chí hy vọng cũng không còn". *(Theory,* trang 35).

Yếu tố quan trọng này dù sao cũng bị bỏ qua trong lý thuyết hiệu dụng của Jevons.

Jevons khẳng định việc tối đa hóa thích thú là đối tượng của kinh tế học, hay theo lời ông, con người tìm ích bảo vệ "số lượng lớn nhất những gì đang khao khát bằng chi phí ít nhất không mong muốn". Thế nhưng, điều cần thiết là phải làm cho vấn đề này trở thành khách quan hơn bằng cách kết hợp nó với một vấn đề nào khác cụ thể hơn, chẳng hạn như *hàng hóa.*

Jevons định nghĩa hàng hóa như một "mục tiêu, sinh kế, hoạt động hay dịch vụ có thể cung cấp sự thích thú hay đau khổ", và ông cũng bao hàm "chất lượng trừu tượng qua đó một đồ vật phục vụ mục đích của chúng ta, và được xếp vào hạng như hàng hóa". Tránh bất cứ đòi hỏi quá đáng của

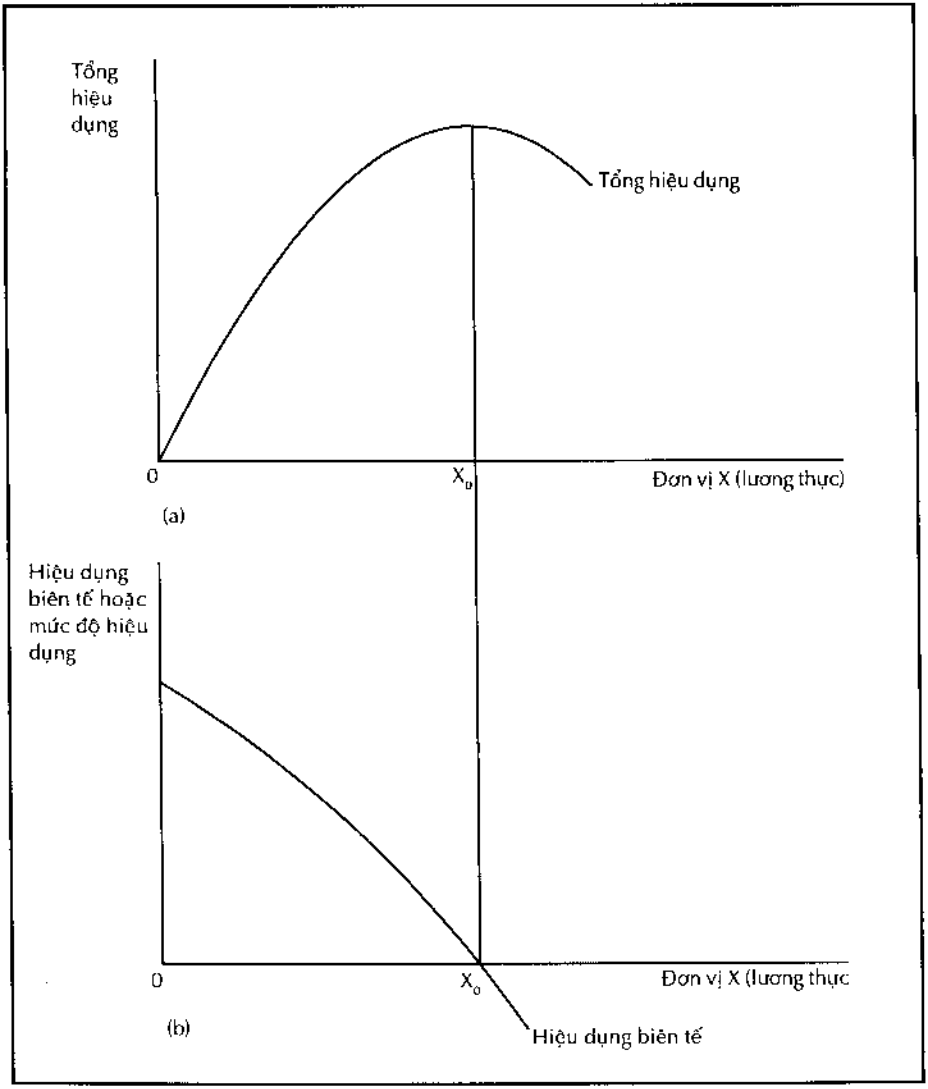
khả năng đánh giá trực tiếp, Jevons khẳng định hành vi sẽ cho thấy hiệu dụng và sự thiên vị, và người nghiên cứu không có những đánh giá có giá trị. Như ông lưu ý, "Bất cứ điều gì mà một cá nhân xét thấy phải khao khát và lao động phải được nghĩ rằng nên sở hữu vì hiệu dụng anh ta". Vì thế người giữ trẻ, phi hành gia, phi công Thần phong cảm tử, người nghiện ma túy, và tự vẫn đơn thuần được xem là tối đa hóa hiệu dụng (dĩ nhiên trong một số kiểm chế).

Phân tích chính thức của Jevons về hiệu dụng liên kết hàng hóa, như được xác định phía trên, với hiệu dụng. Lý thuyết hiệu dụng biên tế của ông về cơ bản là đơn giản, dễ hiểu. Lý thuyết có thể giải thích và minh họa bằng sự hỗ trợ của các số học cơ bản và đồ thị do chính Jevons sử dụng. Không như những người đi trước, Jevons cụ thể hóa hàm số hiệu dụng là mối quan hệ giữa hàng hóa một cá nhân tiêu dùng và hành động đánh giá cá nhân. Tóm lại, hiệu dụng không phải là một tính chất *bẩm sinh* hay vốn có mà sự vật sở hữu. Thay vào đó, hiệu dụng có nghĩa trong hành động đánh giá.

Cải thiện rất nhiều của Jevons đối với hoạt động của Bentham bao gồm những đặc điểm sau trong phân tích hiệu dụng chính thức của ông: (1) sự phân biệt rõ ràng của ông giữa tổng hiệu dụng và hiệu dụng biên tế, (2) thảo luận tính chất hiệu dụng biên tế, và (3) xây dựng nguyên tắc đồng biên tế, khi liên kết với những sử dụng thay thế của cùng loại hàng hóa và đối với sự chọn lựa *giữa* hàng hóa. Jevons cho thấy nghịch lý nước-kim cương của Adam Smith trong phân biệt giữa tổng hiệu dụng và điều mà Jevons gọi là "mức độ hiệu dụng". Mức độ hiệu dụng có thể xem tương tự như hiệu dụng biên tế. Cả hai tổng hiệu dụng và hiệu dụng biên tế đều liên quan đến số lượng hàng hóa sở hữu, và chỉ đối với số lượng này.

Phân tích đồ thị

Sử dụng ký hiệu đại số đơn giản, hàm số hiệu dụng của Jevons được diễn đạt như $U = f(X)$, đọc là "hiệu dụng hàng hóa X (lương thực) là một hàm số lượng X mà cá nhân đang sở hữu". Cũng nên lưu ý rằng tất cả hàng hóa khác đều nằm ngoài hình, nghĩa là có thể cho rằng hoặc chúng không tồn tại hoặc số lượng của chúng bất biến. Cứ cho rằng người ta có thể thêm một phần lương thực thật nhỏ vào kho dự trữ của cá nhân - nghĩa là, "mang tính liên tục" theo nghĩa số học - thì người ta rút ra được hàm số hiệu dụng theo mô tả trong Hình 14-1*a*. Ở đây tổng hiệu dụng lương thực (số lượng của các vật khác luôn không đổi) có thể nhìn thấy phải tăng khi thêm vào các số lượng đến X_0, đạt đến cực đại ở điểm đó, sau đó lại giảm. Nhưng hiệu dụng của một đơn vị lương thực *bổ sung* mà Jevons gọi là "mức độ hiệu dụng", *tăng* khi thêm các đơn vị lương thực vào sự tiêu dùng của cá nhân. Theo số học, Jevons viết thành du/dx, đọc là "tỉ lệ một sự thay đổi nhỏ trong hiệu dụng đối với một sự thay đổi nhỏ



HÌNH 14-1

Tổng hiệu dụng tăng liên tục đến X_0 đơn vị lương thực, nhưng hiệu dụng biên tế liên tục giảm khi các đơn vị lương thực bổ sung được tiêu dùng qua mỗi đơn vị thời gian

trong *X* (lương thực)". Hình 14-1*b*, rút ra từ Hình 14-1*a*, chứng minh quan điểm này. Ngoài ra, ông cho rằng hiệu dụng biên tế (sử dụng đồng nghĩa với "mức độ hiệu dụng") của lương thực đang giảm sau khi tăng một đơn vị lương thực đầu tiên, mặc dù ông không chắc chắn cho rằng không phải lúc nào cũng như thế. Khi đó *định luật Jevons* được phát biểu như sau:

"Mức độ hiệu dụng đối với một hàng hóa riêng lẻ thay đổi với số lượng

sở hữu của hàng hóa đó, sau cùng giảm khi số lượng của hàng hóa riêng lẻ ấy tăng".

Nguyên tắc đồng biên tế

Jevons trình bày sự hiểu biết thấu đáo về tối đa hóa hành vi *cá nhân* trong thảo luận sự phân phối bất kỳ hàng hóa nhất định nào của một người trong số các sử dụng thay thế. Nếu một cá nhân bắt đầu với kho dự trữ S một mặt hàng X và việc *sử dụng* hàng hóa ấy được tượng trưng bằng x và y, lúc ấy kho dự trữ phải được chia hết giữa những sử dụng chẳng hạn như $S = x + y$. Lúc này Jevons, đặt câu hỏi: Làm cách nào cá nhân quyết định cách phân phối kho dự trữ cố định của mình cho hai sử dụng? Câu trả lời thật đơn giản và hợp lý qua trực giác. Số lượng X nên phân phối cho hai sử dụng sao cho việc gia tăng hiệu dụng từ việc cộng thêm một đơn vị bổ sung X trong sử dụng y. Theo thuật ngữ của Jevons, điều kiện đồng biên tế ngụ ý rằng

$$\frac{du}{dx} = \frac{du}{dy} \text{ hay } MU_x = MU_y$$

trong đó MU_x tượng trưng cho mức độ hiệu dụng của hàng hóa X khi sử dụng x, và cũng thế đối với y.

Nguyên tắc đồng biên tế trước tiên được Jevons giải thích rõ ràng, cũng có giá trị phân phối những phương tiện cố định, khan hiếm (nghĩa là thu nhập) trong số tất cả những hàng hóa trong ngân sách tiêu dùng cá nhân. Nếu x tượng trưng số bia và z tượng trưng cho gói thuốc lá, thì lúc đó người tiêu dùng sẽ phân phối thu nhập khan hiếm y chẳng hạn như $MU_x = MU_z$ cho rằng bia và thuốc lá có giá như nhau và tất cả y được dùng hết đối với hai hàng hóa này. Phát biểu chung về nguyên tắc đồng biên tế có hệ thống hơn, một phát biểu không tìm thấy ở Jevons nhưng giải thích giá chênh lệch của n hàng hóa, là phát biểu quen thuộc đối với từng sinh viên kinh tế học cơ bản:

$$\frac{MU_x}{P_x} = \frac{MU_z}{P_z} = \frac{MU_n}{P_n}$$

Ngoài ra, để đảm bảo rằng mọi thu nhập được phân phối trong số tiêu dùng cá nhân (bao gồm một tài khoản tiết kiệm), điều kiện bổ sung được diễn đạt:

$$P_xX + P_zZ + ... + P_nN = Y$$

Trong đó P_xX tượng trưng chi phí cá nhân đối với X, P_zZ tượng trưng chi phí cá nhân đối với Z, v.v.... Tổng tất cả những chi phí này bằng thu nhập Y. Mặc dù Jevons không tiến hành nghiên cứu chi tiết, lập luận của ông làm nền tảng cho toàn bộ sự phát triển của lý thuyết hành vi tối đa hóa của cá nhân, vốn là tâm điểm của lý thuyết đương đại.

Lý thuyết trao đổi của Jevons

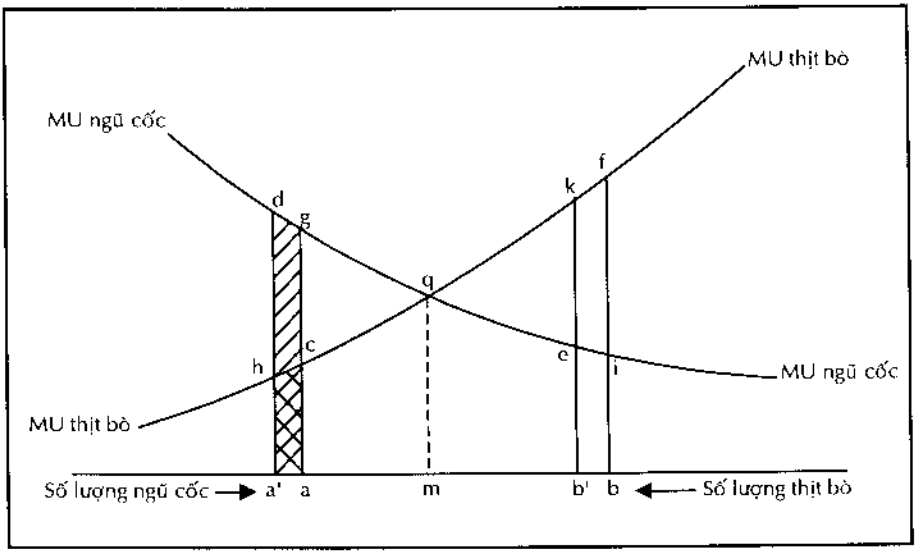
Sử dụng lý thuyết hiệu dụng thảo luận trong phần trước, cùng với *định luật trung lập*, Jevons phát triển lý thuyết trao đổi – nghĩa là, giải thích lý do tại sao và bằng cách nào buôn bán hàng hóa giữa các cá nhân trên thị trường. Định luật trung lập của Jevons phát biểu bất cứ thị trường tự do và mở cửa vào bất cứ thời điểm nào, không thể có nhiều hơn một giá đối với cùng một loại hàng hóa (đồng nhất).

Ở điểm này Jevons giới thiệu "nhóm kinh doanh", một khái niệm như chúng ta sẽ thấy, không phải là không có một số khó khăn. Bằng nhóm kinh doanh, Jevons muốn nói "bất cứ nhóm nào của người mua hay người bán" đều trải qua hết từ cá nhân đến toàn bộ dân số. Ngoài ra, mỗi nhóm kinh doanh, "hoặc là cá nhân hay sự tổng hợp nhiều cá nhân, và định luật về sự tổng hợp phải tùy thuộc vào sự thực hiện định luật về cá nhân". Trong nhất thời, bỏ qua bất kỳ vấn đề trong khái niệm, chúng ta hãy cho rằng, cùng với Jevons, có một nhóm kinh doanh (A) đang sở hữu một kho dự trữ thịt bò (a) và nhóm kinh doanh khác (B) đang có một kho dự trữ ngũ cốc (b). Việc trao đổi diễn ra thế nào? Jevons như thường lệ đưa ra cách xử lý đồ thị và ký hiệu.

Hãy để hàm số hiệu dụng-biên tế đối với ngũ cốc và thịt bò được tượng trưng như trong Hình 14-2, ở đây chúng ta thừa nhận, với sự thay đổi không đáng kể, từ đồ thị của chính Jevons.

HÌNH 14-2

Ở mọi điểm bên trái của *m*, A nhận thu nhập ròng hiệu dụng khi trao đổi thịt bò lấy ngũ cốc, trong khi ở mọi điểm bên phải *m*, B nhận thu nhập ròng hiệu dụng khi trao đổi ngũ cốc lấy thịt bò



Hãy tăng (giảm) số lượng ngũ cốc (thịt bò) từ trái sang phải trong Hình 14-2 và tăng (giảm) số lượng thịt bò (ngũ cốc) từ phải sang trái trong cùng hình này. Các đơn vị của cả hai mặt hàng phải được tượng trưng bằng độ dài như nhau.

Hãy xét nhóm kinh doanh A và cho rằng nhóm này đang có một số lượng *a'* ngũ cốc. *Tăng* số ngũ cốc A đang có được tượng trưng bằng đường nhỏ *a'a*, cùng lúc tượng trưng sự giảm thịt bò A đang có. Nhưng điểm quan trọng là A *thu nhập* bằng việc trao đổi thịt bò lấy ngũ cốc. Tại sao? Bởi vì A sẽ thu được hiệu dụng nhiều hơn bằng cách có nhiều ngũ cốc hơn là bị thua lỗ do nhường hết bò. Nhất là, liên quan đến Hình 14-2, A sẽ thu nhập vùng *a'hea*, còn *thu nhập ròng* là vùng *hdgc*.

A sẽ tiếp tục trao đổi cho đến khi đạt đến điểm cân bằng *m*, trong trường hợp đơn giản này tượng trưng bằng sự giao nhau các đường cong hiệu dụng biên tế. B cũng làm tương tự (Lần theo hành vi tối đa hóa của B bên trái bạn đọc). Ở *m*, không có thu nhập thêm từ trao đổi có thể thực hiện bằng nhóm kinh doanh hay bằng mục đích kinh doanh[2]. Vì thế, Jevons kết luận sự tự do trao đổi, dự đoán những kết quả này, phải là sự thuận lợi dành cho tất cả. Vì thế bất can thiệp được xúc tiến mạnh do khía cạnh của lý thuyết hiệu dụng này.

Lý thuyết lao động

Một trong những ứng dụng lý thú nhất của thuyết hiệu dụng là lý thuyết *cung lao động*. Với lao động, cũng như với mọi hoạt động khác, hai lượng có tầm quan trọng nhất đối với Jevons trong giải thích hành vi: phí tổn phát sinh và hiệu dụng đạt được (đại diện cho đau khổ và thích thú). Jevons định nghĩa lao động như "bất kỳ sử dụng chịu đựng một phần hay toàn bộ sự nhọc nhằn về trí óc và thể xác với quan điểm hàng kỳ hạn". Bạn đọc phản đối rằng hầu hết con người ít nhất cũng khẳng định mình thích công việc. Thế nhưng, Jevons nghĩ đến một số khái niệm đau khổ *tịnh*, nghĩa là sự cân bằng giữa đau khổ và thích thú trong khi làm việc. Ông cũng ngụ ý rằng công nhân trong hệ thống khoán sản phẩm và họ có thể thay đổi số lượng công việc thực hiện. Giả định sau này, có lẽ ngoại trừ

---

[2] Jevons cũng trình bày điều kiện theo số học. Nếu cho MU_a^A tượng trưng cho mức độ hiệu dụng sau cùng của nhóm kinh doanh A đối với hàng hóa *a* (ngũ cốc) và v.v..., thì lúc ấy phương trình sự cân bằng trao đổi của Jevons có thể như sau:

$$\frac{MU_a^A}{MU_a^A} = \frac{MU_b^B}{MU_b^B} = \frac{b\ (\text{tổng số lượng thịt bò lưu trữ})}{a\ (\text{tổng số lượng ngũ cốc lưu trữ})}$$

trong một thời gian dài hạn, không trình bày một hình ảnh thật chính xác điều kiện hiện tại hay thậm chí điều kiện đạt được trong thời điểm của Jevons. Dù sao, quan điểm của ông cũng có một số khả năng ứng dụng bất cứ khi nào điều kiện ông giả định đang tồn tại.

Trong phân tích quyết định công việc, Jevons tập trung vào ba lượng: sự đau khổ tịnh từ công việc, số lượng sản xuất, và số lượng hiệu dụng thu được. Về đồ thị, sự kết hợp những lượng này có thể phân tích như trong Hình 14-3. Trong hệ thống khoán sản phẩm, đồng lương thực sự và thu nhập của công nhân lệ thuộc vào mức độ sản xuất. Đường cong *pq* có thể xem là mức độ hiệu dụng buộc vào sản xuất hay sản lượng của công nhân. *Phần thưởng* dành cho lao động, nói cách khác, có thể xem là sản phẩm của tỉ lệ sản xuất và mức độ hiệu dụng. *Phí tổn* lao động được thể hiện bằng đường cong lần theo bởi *ed*. Ở đây Jevons cho rằng hành động bắt đầu công việc là khó nhọc (một số chúng ta có thức dậy lúc sáng sớm hay không?) và tạo ra sự *đau khổ* tịnh. Nhưng khi công việc tiếp tục, sự đau khổ trở thành ngày càng thích thú hơn cho đến khi đạt đến điểm nơi mà sự đau khổ bắt đầu áp đảo thích thú trong công việc. Vì thế đường cong đau khổ tịnh của lao động lên cao và hạ xuống trở thành âm.

Điểm quan trọng mà Jevons nêu ra là công nhân sẽ ngưng sản xuất khi đau khổ tịnh trong công việc tương đương với mức độ hiệu dụng của đồng lương thực tế được tạo ra. Điều này xảy ra ở điểm *m* trong Hình 14-3. Ở điểm *m*, nơi phí tổn công việc *md* (đau khổ tịnh) bằng với phần thưởng từ công việc *mq* (phần thưởng hiệu dụng), thì công nhân sẽ ngưng làm việc. Muốn vượt khỏi điểm này sẽ làm phí tổn cao hơn phần thưởng. Vì thế, Jevons xây dựng lý thuyết cung lao động trên cơ sở khái niệm của ông về hiệu dụng.

Jevons trong tư cách lý thuyết gia thuần túy

Chúng ta khảo sát một số quan điểm lý thuyết thuần túy của Jevons nhất định là không đầy đủ. Lý thuyết tiền thuê đất và lý thuyết sức sản xuất của vốn và tiền lãi không đề cập. Dù sao, thảo luận của chúng ta về tiếp cận hiệu dụng đối với giá trị, trao đổi và lao động khiến cho bạn đọc tin chắc Jevons là một nhà tư tưởng độc đáo, sáng tạo.

Mặc dù lý thuyết hiệu dụng cách mạng hóa lý thuyết giá trị, quan điểm của chính Jevons về giá trị trao đổi không cân xứng đến mức kỳ lạ. Mặc dù ông không hề dựa vào đường cong cung cầu, từ tác phẩm của Fleeming Jenkin, chắc chắn ông nhận thức vai trò của chúng trong xác định giá. Ví dụ, ông lưu ý "Lý thuyết của chúng ta hoàn toàn nhất quán với định luật cung cầu, và nếu chúng ta xác định hàm số hiệu dụng, thì có thể diễn đạt lý thuyết bằng hình thức tương đương cung cầu".

Nhưng bất kể thực tế ông phát biểu "Vì thế định luật cung cầu là kết quả những gì đối với tôi như một lý thuyết giá trị hay trao đổi thực sự", ông phủ nhận gần như dành riêng cho *hiệu dụng* như nguồn giá trị. Vì thế chúng ta có phát biểu nổi tiếng của Jevons:

> Phí tổn sản xuất xác định cung,
>
> Cung xác định mức độ hiệu dụng sau cùng,
>
> Mức độ hiệu dụng sau cùng xác định giá trị.

Giá trị lao động, và có lẽ là giá trị của *tất cả* đầu vào, được xác định bằng hiệu dụng hay giá trị sản phẩm chứ không phải ngược lại. Những thay đổi độc lập trong cung do sự thay đổi phí tổn đầu vào sản xuất không tính đến. Cung hàng hóa, như trong lý thuyết trao đổi trong Hình 14-2 được cho là *cố định*.

Khám phá độc lập của Jevons về phân tích hiệu dụng khiến ông xem nhẹ tầm quan trọng của phí tổn sản xuất ban đầu của các tác giả Cổ Điển, kể cả Smith, Ricardo, và Mill. Thật ra, Jevons nghĩ rằng lý thuyết hiệu dụng bác bỏ hiệu quả lý thuyết giá trị lao động, mà ông nhận dạng (sai lầm) như là yếu tố quyết định *độc nhất* giá trị trong *Principles* của Ricardo. Những gì mà Jevons không thừa nhận trong phân tích kinh tế của ông là cung cầu xác định giá cả *lẫn nhau*. Fleeming Jenkin cũng đề xuất nhiều vào năm 1870 hay sớm hơn, nhưng chính Alfred Marshall (xem Chương 15) đạt thành tựu quan trọng khi công nhận rõ ràng và hoàn thiện trên sự đồng tác động của cung cầu được xác định độc lập đối với xác định giá.

Mặc dù có sự chỉ trích cơ bản này đối với lý thuyết giá trị của ông, quyết định của Jevons *không* liên kết chính thức những đường cong cầu với đường cong hiệu dụng biên tế vốn được các nhà kinh tế học tán dương, đáng kể nhất là Léon Walras (xem Chương 16). Như chúng ta chứng kiến, Jevons đi trước thời đại khi những "hàm số hiệu dụng" này có thể xác định bằng thực nghiệm, ít nhất theo nghĩa thứ tự (xếp hạng). Nhưng cho đến thời đại ấy, ông không muốn liên kết các hàm cung cầu trong sự cân bằng từng phần, như Dupuit đã làm trước ông và Marshall sau này.

Đối với đường cong cầu thậm chí của một *cá nhân* riêng biệt trong thể hiện cách đánh giá hiệu dụng (nghĩa là giá cả và hiệu dụng biên tế phải ngang bằng, như trường hợp của Dupuit - xem Hình 12-4), phải được áp đặt bằng những giả định thật hạn chế. Hiệu dụng biên tế của tiền tệ phải bất biến đối với giá cả hay số lượng của tất cả các loại hàng hóa, hàng hóa trong ngân sách tiêu dùng phải được cho là không có quan hệ, v.v... Những điều kiện này không thể đáp ứng trong bất kỳ thế giới thực, và đây chính là giá trị của ông khi ông thừa nhận điểm quan trọng này.

Thế nhưng, cũng giống như tính chất mâu thuẫn của ông, Jevons sai lầm trong vấn đề liên quan. Hãy nhớ lại ông định nghĩa nhóm kinh doanh

như bất cứ người mua hay người bán. Có thể như chúng ta phát hiện trong mối quan hệ với lý thuyết trao đổi, ông cho rằng hàm tổng hợp mức độ hiệu dụng có thể hình thành để phân tích kinh doanh. Sự xây dựng như thế hiển nhiên là không chính đáng, vì cần có sự tổng kết các hàm mức độ hiệu dụng khác nhau của cá nhân đối với một số hàng hóa. Vì thu nhập, thị hiếu và sự thiên vị thay đổi, không có lý do nào cho rằng *MU* của những cá nhân này có thể so sánh được. Thực ra Jevons chỉ cần sự xếp hạng theo thứ tự nhưng không giúp được ông trong tình trạng khó xử này. Sự tổng kết xếp hạng giữa cá nhân với nhau không tránh được vấn đề.

Vì thế nhiều sự mơ hồ trong bộ máy lý thuyết của Jevons. Phân tích hiệu dụng của ông mang tính mở đường, và đây là chìa khóa chính đối với lý thuyết giá trị, nhưng chuyến đi của ông vào phân tích kinh tế vi mô thiếu sự tinh vi và hoàn hảo như phân tích của Marshall. Vẫn còn nhiều phân tích mở đường trong tác phẩm *Theory of Political Economy* của ông. Người ta có thể nghĩ rằng ông phải sống để hoàn tất *Principles*, Jevons lẽ ra đã làm cho kinh tế học phong phú hơn, tuy nhiên, khoa học này vẫn dừng lại do đóng góp lý thuyết thuần túy của ông mặc dù chắp vá nhưng rất vững chắc. Keynes (có lẽ là học trò nổi tiếng nhất của Marshall) mô tả *Theory* của Jevons "đơn giản, dễ hiểu, không loạng choạng được chạm vào tảng đá nơi Marshall dùng để dệt thành len".

JEVONS VÀ KHOA HỌC THỐNG KÊ

Nỗ lực tiên phong của Jevons trong phân tích hiệu dụng không để sánh bằng nỗ lực của ông trong khoa học thực nghiệm và thống kê. Năm 1862, sau khi xuất bản những tác phẩm đầu tiên về khí tượng học, Jevons phát triển áp dụng các nguyên tắc khoa học vào khoa học thống kê thương mại[3]. Luận văn đầu tiên của ông nhan đề *"On the Study of Periodic Commercial Fluctuations,"* được trình bày cùng với luận văn lý thuyết đầu tiên nhất của ông gửi đến cuộc họp của Hiệp hội Anh năm 1862. Trong đó Jevons phân tích sự thay đổi trong các biến số sau: tỉ lệ chiết khấu bình quân, 1845 đến 1861 và 1825 đến 1861, tổng số những vụ phá sản, 1806 đến 1860, giá công trái chính phủ bình quân, 1845 đến 1860; và giá lúa mì bình quân, 1846 đến 1861. Jevons trình bày số liệu của mình theo đồ thị, và kết luận dữ liệu nên sắp xếp theo cách như thế để giải thích tốt nhất những khía cạnh lý thú nhất đối với mục đích của người nghiên cứu. Trong tư cách một nhà khám phá đầu tiên *sự biến động theo mùa*, Jevons nhận xét:

---

[3] Hầu hết nghiên cứu thống kê của Jevons đều được vợ ông Harriet tập hợp sau khi ông mất, do bạn ông, Foxwell xuất bản. Những nghiên cứu này có thể tìm thấy trong *Investigations in Currency and Finance* của Jevons.

"Mỗi loại biến động theo chu kỳ, cho dù hàng ngày, hàng tuần, hàng tháng, hàng quý hay hàng năm phải được tìm hiểu và đưa ra, không chỉ như đối tượng của chính nghiên cứu, mà còn bởi lẽ chúng ta phải khẳng định và loại trừ những biến đổi như thế trước khi chúng ta đưa ra chính xác những gì thất thường hay không mang tính chu kỳ, và có lẽ là quan trọng và lý thú hơn". (*Investigations,* trang 4).

Vì thế Jevons đưa ra nhiều giải thích khác nhau đối với sự biến động theo mùa trong dữ liệu khác nhau của ông, áp dụng xử lý tính trừu tượng khoa học trong công trình lý thuyết của mình.

Loạt giá và chỉ số

Một trong những luận văn thống kê quan trọng nhất của Jevons là "*A Serious Fall in the Value of Gold Ascertained and Its Social Effects Set Forth*" (1863). Trong đó Jevons muốn áp dụng đề xuất chung cho rằng "một món hàng có khuynh hướng giảm giá trị khi được cung cấp dồi dào hơn và dễ dàng hơn trước đây" đối với những phát hiện ra mỏ vàng trong thời điểm ấy ở châu Úc và California. Nhà kinh tế học Pháp Michel Chevalier dự đoán trước một sự hạ giá như thế, nhưng những người khác trong đó có Newmarch và Mc Culloch, đều không tin điều này xảy ra.

Để hiểu thành tựu của Jevons tốt hơn, phải thừa nhận rằng các nhà kinh tế học trong giai đoạn này chỉ có những khái niệm mơ hồ về giảm giá. Vì thế, Jevons phải bắt đầu bằng bài học vỡ lòng môn logic áp dụng cho thống kê học. Ông phải giải thích ý nghĩa của sự tăng giá bình quân, và quan trọng nhất, là phương pháp xây dựng chỉ số giá. Trong nỗ lực xây dựng chỉ số giá, sự ước tính các phương pháp số học và hình học, vấn đề cân đo, và chọn hàng hóa mẫu. Lúc đó, với số liệu thống kê tập hợp được từ những tạp chí xuất bản định kỳ khác nhau, kể cả *The Economist, the Gazette,* và *The Times*, Jevons xây dựng giá bình quân hàng năm của 39 mặt hàng từ các năm 1845 đến 1862. Sau khi đánh giá số liệu thống kê và vẽ đồ thị tỉ mỉ chúng, ông nhận xét:

"Hầu như không cần thu hút sự chú ý đối với sự tăng giá thường xuyên từ năm 1853... Dải giá thấp nhất bình quân từ năm 1851 thực ra diễn ra vào năm ngoái 1862, nhưng thậm chí giá cả vẫn ở mức cao hơn giá bình quân của những năm 1845-1850 đến 13%... *Nghiên cứu giá bình quân hàng năm ở mọi điểm dao động từ năm 1852, và giá luôn cao hơn bất cứ điểm dao động trước khi tôi đưa vào bảng.* Có một cách duy nhất để tính thực tế như thế, và bằng cách cho rằng sự mất giá thường xuyên rất đáng kể của vàng". (*Investigations,* trang 44-45).

Jevons cũng thảo luận sự mất giá của bạc và *tỉ lệ* giảm giá trị của vàng, liên quan đến sự giảm giá toàn bộ giá trị vàng so với số lượng đang sử dụng.

Sau cùng, Jevons nghiên cứu *tác dụng* của sự mất giá vàng (tăng giá) đối với chủ nợ, người cho vay và các giai cấp khác. Ông luôn thể hiện hiểu biết

thực tế rất sắc sảo về các định chế tín dụng và thương mại. Ông kết luận những người cho vay, những người bị thiệt hại do vàng mất giá, không có yêu cầu hợp lý việc bồi thường, nhưng ông không thảo luận tác dụng phân phối của sự mất giá vàng. Thế nhưng, ông thừa nhận tác dụng *gián tiếp* của sự phát hiện ra vàng, chẳng hạn như việc hình thành các thuộc địa mới, dân Anh và tiếng Anh có mặt khắp nơi và sự hồi sinh thương mại.

Một vài năm sau, Jevons tiếp tục triển khai nghiên cứu thống kê về biến động giá trong "*The Variation of Prices and the Value of the Currency Since 1782*", xuất bản trong *Journal of the Statistical Society of London* (tháng 6/1865). Trong luận văn này, Jevons triển khai phương pháp chỉ số của ông bằng cách rút gọn dữ liệu của Tooke và Newmarch trong *History of Prices* thành chỉ số của tất cả hàng hóa và các loại hàng hóa riêng rẻ. Ông đánh giá nền tảng lý thuyết của tất cả chỉ số được sử dụng phổ biến, ủng hộ phương pháp hình học hơn là phương pháp số học của Laspeyres và phương pháp điều hòa. Về giá trị của những cách tính thay thế này, Jevons nhận xét "Có lẽ mỗi phương pháp trong số này đều thích hợp cho mục đích của riêng chúng khi những phương pháp này được hiểu rõ ràng hơn về lý thuyết" *(Investigations,* trang 114). Phương pháp hình học trình bày một số lợi thế trong tính toán chẳng hạn điều kiện thuận tiện để sửa sai kết quả bằng việc sử dụng logarit liên tục. Jevons cũng muốn một tỉ lệ *đánh giá quá thấp* những biến đổi bằng cách so sánh với phương pháp số học của Laspeyres.

Như trong luận văn trước đây, Jevons tỉ mỉ giải thích sự hình thành chỉ số của ông từ dữ liệu của Tooke, kể cả phương pháp "chỉnh sửa" dữ liệu qua các thời gian cách quãng khác nhau và để phân loại hàng hóa. Ví dụ, dữ liệu giá cả từ năm 1800 và 1820 phải được sửa lại để giảm giá và những biến đổi về giá so với kim bản vị, vì Ngân hàng Anh bảo trợ bản vị tiền giấy trong thời gian này (xem Chương 6). Chất lượng trong nghiên cứu của Jevons tóm lại rất cao, và kết quả chỉ số giá gấp bội từ năm 1782 đến 1865, đánh dấu nỗ lực bước đầu quan trọng nhất trong chỉ số giá có hệ thống trong tài liệu kinh tế. Bản tính thứ tự và sự sẵn sàng nêu ra câu hỏi về chất lượng dữ liệu thô và phương pháp thống kê của Jevons đã tạo ra sự đóng góp của ông vào việc xây dựng chỉ số giá không những vượt hơn trình độ của thời đại mà còn tiến bộ rất xa.

Lý thuyết vệt mặt trời và hoạt động thương mại

Sự cường điệu của Jevons với sự nghiên cứu thống kê thật không may đã mang ông đến quan niệm tưởng tượng cao nhất, và thật không may cũng là quan niệm bị chế nhạo nhất trong đời sống của ông, giải thích khủng hoảng kinh tế trên cơ sở biến đổi vệt đen của mặt trời. "Lý thuyết vệt mặt trời" tích hợp công trình đầu tiên của Jevons về giá với sự quan tâm về thiên văn

học và hiện tượng khí tượng trong suốt đời ông. Trong *"The Solar Period and the Price of Corn"* (1875), ông đặt vấn đề thật súc tích:

> "Nếu các hành tinh ảnh hưởng mặt trời, và mặt trời ảnh hưởng đến mùa hái nho và thu hoạch, vì thế giá lương thực và nguyên liệu thô và tình trạng thị trường tiền tệ, phải tuân theo cấu hình của hành tinh có thể chứng minh cho các nguyên nhân xa gây ra thảm họa kinh tế nghiêm trọng nhất". *(Investigations,* trang 185).

Nghiên cứu khí tượng của Jevons khiến ông nghĩ rằng chu kỳ vệt đen mặt trời có thời gian là 11,11 năm. Nhiều chương trong tác phẩm nổi tiếng của James E. Thorold Rogers mang tên *A History of Agriculture and Prices in England,* bắt đầu xuất bản, cung cấp cho Jevons nguồn dữ liệu thô. Nhưng vào năm 1875, Jevons không tin vào thông tin ông có trong tay đủ biện minh cho niềm tin vững chắc trong mối quan hệ *nhân quả* giữa vệt đen mặt trời và hoạt động kinh tế. Cũng nên lưu ý điện tín vẫn là giấc mơ của các nhà vật lý trong thế kỷ 16, 17, Jevons nêu rõ:

> "Cũng đáng kỳ lạ nếu ngành khoa học giống như thiên văn theo cách như thế nên báo hiệu thắng lợi mà những nghiên cứu chính xác, theo đúng phương pháp có thể phơi bày, như đối với các nguyên nhân mang tính chu kỳ kỳ lạ ảnh hưởng đến phúc lợi của chúng ta khi chúng ta nhận biết về chúng quá ít". *(Investigations,* trang 186).

Năm 1878 Jevons trở về chủ đề vệt đen mặt trời với sự háo hức, lần đầu tiên gửi bài thuyết trình đến Hiệp hội Anh (*The Periodicity of Commercial Crises and Its Physical Explanation*) sau đó gửi bài cho tạp chí *Nature* (Commercial Crises and Sun-Spots). Jevons qua chứng cứ mới tin rằng thời gian kéo dài của một chu kỳ vệt đen mặt trời là 10,44 năm thay vì 11,11 năm, ngày tháng này tương quan nhiều đến chu kỳ khủng hoảng thương mại. Sự trùng hợp ngẫu nhiên ủng hộ Jevons quá nhiều, ông mạnh dạn kết luận:

> "Tôi không thấy có lý do nào giải thích suy nghĩ của con người trong chính hành động tự phát của chính mình nên chọn một chu kỳ chỉ có 10,44 năm để thay đổi. Chắc chắn chúng ta phải vượt khỏi suy nghĩ về môi trường công nghiệp. Giới thương gia và chủ ngân hàng tiếp tục chịu ảnh hưởng trong giao dịch mua bán của mình bằng thông tin thu thập sự thành công trong thu hoạch, sự dồi dào tương đối hay khan hiếm hàng hóa, và khi chúng ta biết rằng có một nguyên nhân, thì sự thay đổi hoạt động của mặt trời, đúng ra là tính chất ảnh hưởng đến sản xuất nông nghiệp, và chính nó làm thay đổi trong cùng thời gian, gần như là điều chắc chắn nhất mà hai loạt hiện tượng, chu kỳ tín dụng và sự thay đổi của mặt trời được kết hợp như nhân quả". *(Investigations.* trang 196).

Thật không may, Jevons có vẻ cứ để cho sự trùng hợp ngẫu nhiên lôi kéo ông vào lập trường cứng nhắc và không bảo vệ được. Những thay đổi trong thu hoạch *được chuyển* thành chu kỳ thương mại ra sao? Mặc dù ông xử lý bằng kinh nghiệm châu Âu trong bài thuyết trình trước đây,

nhưng lúc này Jevons cho rằng tác động đối với thị trường tiền tệ và thương mại ở Anh là *thông qua* ngoại thương với Ấn Độ và phương Đông. Những khủng hoảng chu kỳ trong thu hoạch vụ mùa ở Ấn Độ sẽ thay đổi giá sản phẩm thô và tính chất cân bằng thương mại của Anh. Trong bài thuyết trình của ông năm 1875, Jevons nhấn mạnh các yếu tố quyết định "tinh thần" - chủ nghĩa lạc quan, sự thất vọng, hoảng hốt, v.v... - của chu kỳ thương mại, và ông cố gắng liên kết chúng với sự dao động giá lương thực. Lúc này, Jevons từ bỏ những ảnh hưởng tinh thần trong "cơ cấu chuyển giao" và đơn thuần chỉ nhấn mạnh *sự trùng hợp ngẫu nhiên* của giá cao ở Ấn Độ và khủng hoảng thương mại ở Anh. Nhưng bản thân Jevons cũng nhận thấy vấn đề chính với một lập luận như thế: nếu *nguyên nhân* khủng hoảng thương mại ở Anh là giá cao của nông sản ở Ấn Độ, thì sự chậm trễ giữa giá cao và khủng hoảng sẽ được nghĩ đến hay thậm chí phải có. Không điều nào quan sát thấy. Tóm lại, một số giải thích mối quan hệ hay sự chuyển giao đều cần, nhưng Jevons không đề xuất gì cả. Lý thuyết của ông rút ra từ nghiên cứu về dữ liệu có giá trị hoàn toàn không đầy đủ. Các nhà thiên văn trở lại chu kỳ vệt đen mặt trời 11,11 năm, trong khi quan điểm có lẽ có một số giá trị trong các xã hội nông nghiệp là chính. Lúc này phải cho rằng những yếu tố quyết định của chu kỳ kinh doanh còn phức tạp hơn suy nghĩ của Jevons (hay các tác giả ban đầu khác) rất nhiều[4].

Mặc dù với "tình tiết vệt đen mặt trời", công trình thống kê toàn bộ của Jevons cũng đáng được ghi nhận. Tinh thần khoa học trong nỗ lực thảo luận nguyên nhân các hiện tượng kinh tế thấm nhuần công trình thực nghiệm của ông, cùng với nghiên cứu về loạt giá mãi mãi luôn sừng sững như một đài tưởng niệm và cũng là minh họa cho những ai quan tâm đến kinh tế học và chủ nghĩa thực nghiệm.

LỜI TỰA CỦA JEVONS NĂM 1879 VÀ SỰ PHỔ BIẾN CÁC TƯ TƯỞNG KINH TẾ TRÊN THẾ GIỚI

Đóng góp của Jevons đối với lý thuyết kinh tế và thống kê học gần như sánh với vai trò của ông trong việc *phổ biến* phân tích kinh tế. Hiếm có tác giả nào tỏ ra hào phóng trong việc thừa nhận tính hơn hẳn của các tác giả khác, cả thời gian trước đây lẫn đương đại về quan điểm phân tích. Có lẽ phát biểu này nên bắt đầu, "Hiếm có một tác giả người Anh" vì như đã nêu trong Chương 10, Wilhelm Roscher và những tác giả châu Âu khác đều sắc sảo trong việc thừa nhận những người đi trước cũng như đương đại.

---

[4] Thật lý thú trong số này có cả nhà khoa học nổi tiếng Newton trong nhiều năm cố gắng chuyển kim loại cơ bản thành vàng.

Tuy nhiên, sự kiên quyết của Jevons trong việc tìm hiểu bạn đồng nghiệp trong quá khứ và hiện tại ở mọi quốc gia cũng đáng lưu ý và rất quan trọng trong lịch sử phân tích kinh tế.

Tháng 5/1874, có sự trao đổi thư từ giữa lý thuyết gia kinh tế Pháp Léon Walras (xem Chương 16) và Jevons. Walras xuất bản quyển *Elements of Political Economy* trong năm đó, phát triển một khuôn khổ cân bằng tổng quát và phân tích hiệu dụng. Quan tâm đến việc truyền bá những quan điểm này, Walras nghĩ ra cách trao đổi thư từ với nhiều nhà kinh tế học ở khắp nơi trên thế giới. Kết quả của việc làm này, trong số những lợi ích hai bên đều có lợi, là việc hình thành một danh sách các tác phẩm "kinh toán học" do Jevons phác họa lúc đầu nhưng do Walras bổ sung. Jevons trong lời tựa lần tái bản thứ hai năm 1879 mô tả danh sách này:

> "Thế nhưng, với sự tiến bộ hàng năm, hiểu biết của tôi về tài liệu kinh tế chính trị học đã mở mang khá nhiều, và nhiều gợi ý từ bạn bè và bạn bè thư tín cũng giúp tôi nhận thức về sự hiện hữu của nhiều tác phẩm rất đáng chú ý ít nhiều dự đoán quan điểm trình bày trong quyển sách này. Trong khi chuẩn bị lần tái bản mới, đối với tôi phải nỗ lực khám phá tất cả những trước tác cùng loại. Với quan điểm này, tôi phác họa một danh sách theo niên đại tất cả những tác phẩm kinh toán học mà tôi biết, với số lượng khoảng 70, bằng sự ân cần của biên tập, Ngài Giffen, được in trong *Journal of the London Statistical Society* số tháng 6/1878". *(Theory,* trang *19).*

Jevons ghi thêm vào danh sách này tất cả tên những nhà kinh tế học hàng đầu của thời đại, còn Walras cũng in trong *Journal des Économistes.*

Trong lời tựa năm 1879 và danh sách các tác giả kinh toán học kèm ghi chú, Jevons cũng làm các nhà kinh tế học khác chú ý đến nỗ lực lý thuyết của Cournot, Dupuit, Ellet, Gossen, cả Léon Walras và bố ông, Auguste, Von Thünen, Jenkin, và Lardner, cùng với vô số các tác giả ít được biết đến hơn, chẳng hạn như Cesare Beccaria, Lang, Bordas, Minard, và Boccardo. Phần lớn các tác giả này hầu như ngày nay không ai biết, và một số cũng đáng được như thế, nhưng vào thời điểm ban đầu phân tích Tân Cổ Điển thì sự thừa nhận và đánh giá tới hạn tác phẩm của các lý thuyết gia khác cũng mang ý nghĩa rất quan trọng.

Trong tiến trình phân loại và nhận dạng các tác phẩm ban đầu, Jevons phải đối mặt trước thực tế tác phẩm của riêng ông không mang tính nguyên bản. Cournot tiên phong trong việc dùng toán học để diễn đạt; Cournot, Lardner, và Dupuit trong lý thuyết doanh nghiệp, Dupuit và Gossen trong lý thuyết hiệu dụng, cả hai tiến bộ rất xa trong việc hình thành nguyên tắc đồng biên tế. Mặc dù thất vọng, Jevons cũng phải thực hiện những khám phá này, ông nỗ lực hết sức mình nhằm nhận dạng và phổ biến thông tin của các tác giả đương thời về phân tích kinh tế. Khi làm thế, ông đưa ra minh họa giá trị mà một học giả phải

thực hiện, đồng thời ông khuyến khích chính sách mở cửa trong tư tưởng kinh tế, điều này có làm phong phú thêm truyền thống Tân Cổ Điển ở Anh và nơi khác không?[5]

TÁI BÚT: TẦM QUAN TRỌNG CỦA JEVONS

Jevons có thể được mô tả như "nhà kinh tế học hoàn hảo". Trong khi cá nhân ông dao động giữa suy nghĩ mình là một tài năng và cũng là một người thất bại trong tác phẩm kinh tế, mặc dù phải thú nhận là không quả quyết như đối với lý thuyết, vốn luôn nhất quán và chất lượng cao thực sự. Sự nghiên cứu ảnh hưởng nhiều về sau của ông trong thống kê cũng như trong phân tích kinh tế chính thức - không đề cập đến sự đột phá bác học trong toàn bộ hoạt động của ông - thật đáng nể.

Nhưng phạm vi, tính độc đáo và khéo léo mà ông xử lý trong tất cả lĩnh vực nghiên cứu kinh tế đã tách ông khỏi những nhà đóng góp *học thuật* hiện đại nhất trong lĩnh vực. Marshall, người cũng có những đặc tính này ở mức độ rất cao, trong thực tế là lý thuyết gia quan trọng sau cùng của Anh có khả năng nhiều nhất. Giải thích nằm trong tính thiển cận trong lý thuyết kinh tế đã xảy ra trong các chu kỳ kinh tế vào thời đại hậu Marshall. Các nhà lý thuyết không chú tâm vào những tiểu tiết chủ nghĩa thực nghiệm nữa, chẳng hạn như duy trì và tính toán số liệu thống kê. Trái lại, Jevons luôn chắp vá những số liệu thống kê về giá và dao động thương mại, như ông đã học cách xử lý dữ liệu khí tượng ở Áo. Giới lý thuyết gia hiện đại cũng có khuynh hướng gạt bỏ những lĩnh vực khác liên quan đến kinh tế học mà vấn đề chính trong khoa học này có vẻ không liên quan hay tẻ nhạt hay là ngành học cứ mãi thu thập quá nhiều dữ liệu. Jevons, mặt khác, thu hút sự chú ý về thuyết đòn bẩy cơ học để ủng hộ phương trình trao đổi dựa trên hiệu dụng của ông.

Nhiều lý thuyết gia kinh tế hiện đại mong muốn kinh tế học phải là một ngành khoa học, một số không ngừng phát triển nhiều sắc thái khác nhau và sự biến đổi sắc thái dựa trên lý thuyết kinh tế *được tiếp nhận*. Nhưng chính bản thân lý thuyết không phải là khoa học, còn những người khác nêu rõ nền tảng *thực tế* hoàn toàn không đủ trong việc xác nhận phân tích kinh tế hiện đại, chứ không đề cập đến sự suy đoán rút ra từ đó.

---

[5] T. W. Hutchison, trong một thuyết trình lý thú về các dòng tư tưởng quốc tế, "*Insularity and Cosmopolitanism in Economic Ideas*" cho rằng cánh cửa mới này bị đóng sầm ở Anh chủ yếu là bằng tính đồng nhất và chi phối từ quyển *Principles* của Marshall. Sau năm 1890, nói cách khác, là tính thiển cận, nếu không nói là chủ nghĩa sô-vanh hết sức vô lý, thể hiện trong tư tưởng kinh tế ở Anh.

Một số lý thuyết gia mong muốn phân tích kinh tế khoa học, nhưng từ chối áp dụng các phương pháp (phải thừa nhận là dài dòng hơn) được các ngành khoa học thành công khác chấp nhận.

Thật đáng hoài nghi liệu một sự chuyển biến như thế có thể được thực hiện nhanh chóng hay không, nhưng đối với ai đang cố gắng thì kinh nghiệm và cuộc đời nghiên cứu của Jevons chắc chắn xem là một ví dụ điển hình (cũng như tác phẩm không mang tính hàn lâm của Dupuit, Ellet, Lardner, và von Tĩnen). Người viết tiểu sử của Jevons, Keynes lưu ý Jevons khẳng định vô số kết quả trong "nghệ thuật đen kinh tế học quy nạp". Nhưng với tầm nhìn riêng, Keynes bổ sung "Sự nhạy bén khoa học đã phát hiện từng lớp cát đang chuyển động trong khoa học thống kê vốn không phổ biến hơn trước đây". Phát biểu của Keynes ngày nay không đúng như lúc ông phát biểu, nhưng người ta sẽ đặt câu hỏi chính đáng liệu việc thiếu sự nhạy bén này có phải là do thiếu khả năng, như Keynes nhận định ít nhất là một phần đối với nền giáo dục quá chuyên môn và thiển cận và sự định hướng của các lý thuyết gia kinh tế hay không.

THAM KHẢO

Hutchison, T. W. "*Insularity and Cosmopolitanism in Economic Ideas, 1870-1914*," *American Economic Review,* tập 45 (tháng 5/1955), trang 1-16.

Jevons, W. S. *Theory of Political Economy.* New York: Kelley and Millman, 1957 [1871].

——. *Letters and Journal.* H. A. Jevons (biên tập). London: Macmillan, 1886. -. *Investigations in Currency and Finance.* H. S. Foxwell (biên tập). London Macmillan, 1909.

Keynes, J. M. "*William Stanley Jevons, 1835-1882: A Centenary Allocution on His Life as Economist and Statistician,*" *Journal of the Royal Statistical Society,* tập 99 (1936), trang 516-548.

CHƯƠNG **15**

ALFRED MARSHALL VÀ SỰ PHÁT TRIỂN PHÂN TÍCH CÂN BẰNG CỤC BỘ

GIỚI THIỆU

Cơ sở kinh tế học Tân Cổ Điển rõ ràng được hình thành ở Anh và châu Âu vào năm 1870, khi chứng cứ rất phong phú trình bày trong ba chương cuối cùng cho thấy. Những nhà đóng góp xuất sắc lót đường cho các tác phẩm cố kết, ảnh hưởng sâu rộng về sau này của Alfred Marshall (1842-1924) và Léon Walras (1834-1910) - hai người đồng sáng lập phân tích Tân Cổ Điển hiện đại. Những khác biệt cơ bản trong lĩnh vực và phương pháp trong tiếp cận của hai tác giả này được trình bày chi tiết trong các chương sau, giúp đặt mỗi người trong một quan điểm riêng. Vì có sự tiến bộ hoàn toàn giữa các quan điểm của Jevons và Marshall, chúng ta bắt đầu thảo luận thuyết Tân Cổ Điển của Marshall.

CUỘC ĐỜI VÀ TÁC PHẨM CỦA MARSHALL

Alfred Marshall, con trai của một viên thủ quỹ ngân hàng, sinh ở Clapham, Anh năm 1842. Tổ tiên của ông phần lớn đều là mục sư, bố của Alfred, William, ít theo phái Phúc âm hơn, và làm nghề thế tục ở Ngân hàng Anh quốc. William Marshall thực ra là người chấp hành kỷ luật nghiêm túc, dứt khoát thường xuyên ép buộc con trai thông minh của mình phải dồn hết sức để học. Lúc nào ông cũng bắt con mình phải làm bài tập ở nhà đến nửa đêm. Sau này, Alfred Marshall nhớ lại chỉ những lần viếng thăm bà cô ở xa vào dịp nghỉ hè hàng năm mới giúp ông thoát khỏi cảnh kiệt sức về cơ thể lẫn tinh thần trong thời thanh niên.

Ở trường trung học cơ sở, Marshall có biệt danh là "Tallow Candles" vì dáng vẻ bơ phờ, quần áo lếch thếch. Ông không dễ kết bạn, việc theo đuổi hai môn ông thích nhất - toán học và cờ - cũng bị người bố độc đoán ngăn cấm. Năm 1861, một Marshall nổi loạn từ chối không nhận học bổng ở trường Oxford (mà lẽ ra giúp ông làm mục sư) vì như ông phát biểu, ông

không muốn kéo dài việc nghiên cứu các tử ngữ. Bố ông, một mặt không đủ khả năng để cho con học Đại học bằng tiền của chính mình. Vì thế, với sự trợ giúp tài chính của một ông chú giàu có, Marshall được vào học ở Cambridge, nơi đây không chỉ ông say mê môn toán vốn là sở thích mà còn nổi bật như một sinh viên ưu hạng.

Niềm đam mê toán học của Marshall giúp ông trong hai khía cạnh. Ban đầu ông xem việc nghiên cứu toán học của mình như cách thể hiện sự độc lập với ông bố độc đoán. Cũng vì ông nhận thu nhập khiêm tốn nhất từ việc dạy kèm môn toán, Marshall có đủ khả năng hoàn trả lại ông chú và tự mình xoay xở ở Cambridge. Sau này ông viết

> "Toán học đã giúp tôi trả nợ. Tôi hoàn toàn tự do theo đuổi chí hướng của mình" (Pigou, *Memorials of Alfred Marshall,* trang 5).

Những sở thích này sau cùng đưa đẩy ông đến kinh tế chính trị học năm 1867, nhưng chỉ sau một vài lần quanh co. Marshall mô tả con đường quanh co của mình dẫn đến kinh tế học:

> "Từ Vật lý siêu hình tôi chuyển sang Luân lý, và mặc dù sự biện minh cho điều kiện hiện tại của xã hội không dễ dàng. Một người bạn, người đọc nhiều tác phẩm mà hiện nay gọi là Khoa học luân lý, thường bảo, "Này bạn! Nếu bạn hiểu Kinh tế chính trị học bạn sẽ không phát biểu như thế". Vì thế tôi đọc *Political Economy* của Mill và rất thích thú môn học này. Tôi cũng hoài nghi đối với sự thích đáng của sự bất bình đẳng của cơ hội, hơn là sự thích đáng của tiện nghi vật chất. Lúc ấy, trong kỳ nghỉ hè tôi đến thăm những khu nghèo nhất trong một vài thành phố và đi bộ hết con phố này đến phố khác, quan sát gương mặt của người nghèo nhất. Kế đến, tôi giải quyết bằng cách tiến hành một nghiên cứu toàn diện như có thể về môn Kinh tế chính trị học". (Pigou, *Memorials,* trang 10).

Sau khi đã chọn kinh tế học làm lĩnh vực nghiên cứu, Marshall tiếp cận nghiên cứu về chủ đề này với sự chuyên cần cá nhân mà ông duy trì cho đến khi đạt mục đích - sự cống hiến không phải là không đáng kể đối với đóng góp tầm cỡ của ông trong phân tích kinh tế.

Trong khi bố ông vẫn còn hy vọng con trai của mình sẽ đứng trong hàng ngũ mộ đạo, thì Marshall lại lập gia đình năm 1877 với cô Mary Paley, học trò trước đây của ông và đang giảng dạy ở Cao đẳng Newham, buộc ông - như trường hợp xảy ra cho Malthus trước đây - phải từ bỏ học bổng ở Cambridge. Vợ chồng Marshall rời trường Cambridge để đến Bristol, nơi đây cả hai đều giảng dạy kinh tế chính trị học ở trường Cao đẳng University mới thành lập. Cũng tại đây, cả hai đều viết chung quyển *Economics of Industry* xuất bản lần đầu tiên năm 1879.

Thời gian ở Bristol là những ngày thật hạnh phúc, ngoại trừ một thời gian Marshall bị bệnh kéo dài. Thế nhưng, năm 1884, trường cũ mời ông về nhận chức trưởng khoa, và ông trở về Cambridge. Ở đây ông sống cho

đến cuối đời với điều mà ông gọi là "một xã hội có học thức nho nhỏ rất giản dị nhưng cũng nhiều phân biệt

50 năm sáng tác của Alfred Marshall đã cho ra đời 82 ấn phẩm, gồm sách, bài báo, luận văn, hội nghị và chứng nhận (trước ba Hội đồng hoàng gia). Quyển *Principles of Economics* (1890) rất nổi tiếng và thuyết phục đã tái bản đến lần thứ 9, *Industry and Trade* (1919), tái bản lần thứ 5 và *The Economics of Industry* (1879), tái bản hai lần và mười lần in lại. Chỉ riêng quyển *Money, Credit and Commerce* (1923) là không in nhiều lần chỉ vì quyển sách này xuất bản một năm trước khi Marshall mất.

Thế nhưng, tất cả những người viết tiểu sử của ông đều đồng ý ảnh hưởng của ông trong kinh tế học không thể đánh giá bằng những tác phẩm ấn hành. Điều quan trọng hơn đối với sự phát triển lý thuyết kinh tế chính là việc ông truyền quan điểm độc đáo cho một thế hệ sinh viên có năng lực nhất trước khi in những quan điểm này ra thành sách. Truyền thống khẩu truyền mà Marshall bắt đầu ở Cambridge hình thành một chương đặc biệt quan trọng trong lịch sử phân tích kinh tế, nhất là lý thuyết Tiền tệ". (xem Chương 20).

> Đầu năm 1888, Herbert Foxwell nhận xét về Marshall: "Một nửa vị trí giáo sư kinh tế học ở Vương quốc Anh đều do học trò ông chiếm giữ, phần họ cùng nhau đóng góp trong việc giảng dạy kinh tế đại cương thậm chí còn nhiều hơn cả số này" *(Quarterly Journal of Economics*, tập 2, trang 92).

Quả thật, danh sách dài gồm nhiều sinh viên của Marshall được liệt vào hạng *Danh nhân* kinh tế học của Anh vào đầu thế kỷ 19. Ngoài J. M. Keynes nổi tiếng (xem Chương 19) ra, còn có A. C. Pigou, Joan Robinson (xem Chương 18), và D. H. Robertson, chỉ kể một vài người. Những sinh viên này nuôi dưỡng "truyền thống Cambridge" do Cambridge khởi đầu, và họ triển khau theo nhiều hướng.

Marshall luôn gặp trở ngại không ngừng trong việc xuất bản tác phẩm của mình cũng là nguyên nhân khiến cho sinh viên và bạn bè ông thất vọng. Marshall là một tác giả cực kỳ nghiêm túc và tỉ mỉ, ông cứ luôn do dự xuất bản cho đến khi ông nghĩ rằng ẩn ý trong nội dung và hoàn thiện việc trình bày quan điểm. Kết quả là những đóng góp có giá trị lâu bền trong phân tích kinh tế, nhưng đóng góp còn nhiều hơn những gì chưa xuất bản sau khi thời kỳ cực thịnh của ý tưởng mới lụi tàn. Keynes viện dẫn minh họa cực đoan trong lý thuyết Tiền tệ của ông – vốn là một phần trong truyền thống Cambridge trong vài thập niên trước khi được in năm 1923. (trong *Money, Credit and Commerce).*

Cũng thái độ thận trọng tương tự khiến cho Marshall trở thành một người giải thích muộn màng các chứng cứ lịch sử rút ra nguyên tắc hiệu dụng biên tế độc lập với lịch sử và cùng khoảng thời gian của Jevons, Menger, và Walras. Thế nhưng, trong một chừng mực nhất định, Marshall

vượt trội hơn Jevons và Walras. Môn toán giúp ông trở thành một nhà toán học tài năng hơn. Tuy nhiên tiếp cận của ông trong sử dụng toán học trong kinh tế vẫn còn thận trọng. Thời thanh niên ông chuyển công trình của Ricardo và Mill thành ký hiệu toán học, nhưng rõ ràng ông làm như thế đơn thuần để cá nhân ông được thuận tiện. Sau này, trong lời tựa quyển *Principles* nổi tiếng, Marshall biện minh cho tiếp cận dùng toán học cho tiện của mình:

"Việc sử dụng chính toán học thuần túy trong các vấn đề kinh tế có vẻ nằm trong sự giúp đỡ một người viết cho nhanh, ngắn gọn, chính xác, một số tư tưởng của riêng mình để sử dụng cho bản thân... Có vẻ đáng ngờ khi có một ai đó dùng thời gian của mình để đọc các bản dịch dài lê thê học thuyết kinh tế thành toán học mà không do chính mình chuyển sang hay không". *(Principles*, trang *20-21).*

Trong *Principles,* Marshall giới hạn việc sử dụng đồ thị và các ký hiệu toán học khác như các chú thích cuối trang và phụ lục như thể không thừa nhận toán học làm giảm giá trị lý thuyết của mình. Ông quan tâm đến việc truyền đạt đơn giản –với thương gia cũng như sinh viên. Ngoài ra, ông nhận thức chính xác rằng sự quá ỷ lại vào toán học:

"Sẽ đưa chúng ta lạc đường trong việc theo đuổi trò chơi tri thức, các vấn đề trừu tượng không phù hợp với điều kiện của đời sống thực, và hơn nữa, sẽ làm nhận thức về tỉ lệ của chúng ta bị méo mó khiến chúng ta xem nhẹ yếu tố vốn không dễ gì tiến triển trong guồng máy toán học". (Pigou, *Memorials,* trang 84).

Thực ra, nếu Marshall nhìn thấy sự phát triển sau này của kinh toán học với tất cả cường độ thì ông lẽ ra đã muốn ấn bản các quy tắc của riêng mình về vấn đề ở một nơi dễ thấy hơn là trong lá thư ông gửi cho bạn bè và đồng nghiệp, Arthur Bowley. Ngày 27/02/1906, Marshall viết có vẻ như hồi tưởng:

"Những năm sau này càng ngày tôi có cảm giác rằng tác phẩm của tôi về chủ đề diễn đạt bằng định lý toán học để giải quyết giả thuyết kinh tế đều không chắc trở thành kinh tế học thích hợp, và càng ngày tôi áp dụng quy tắc càng nhiều (1) Sử dụng toán học như một ngôn ngữ tốc ký chứ không phải là một cỗ máy điều tra, (2) cứ duy trì cho đến khi nào bạn thực hiện xong, (3) dịch sang tiếng Anh, (4) sau đó minh họa bằng ví dụ quan trọng trong đời sống thực, (5) không dùng toán học, (6) nếu không thể thành công trong bước (4) hãy bỏ bước (3). Điều sau cùng này tôi thường quên". (Pigou, *Memorials,* trang 427).

Sự hoài nghi của Marshall về tính hữu dụng của kỹ thuật toán và thống kê lý thuyết dù sao cũng không nên hiểu lầm. Ông luôn chỉ bảo bằng hiểu biết sâu sắc về lịch sử và thống kê đối với mọi vấn đề đang nghiên cứu. Ông xem sự nắm vững vấn đề thực nghiệm như điều kiện tiên quyết dẫn đến kết luận hợp lý. Tóm lại, Marshall là một nhà kinh tế học bậc thầy vì ông có sự *kết hợp* các tài năng. Keynes nêu bật tài năng của Marshall như sau:

"Ông được đào tạo phối hợp và tính tình mâu thuẫn đã trang bị cho ông tài năng cần thiết nhất và cơ bản nhất của nhà kinh tế học – dễ nhận ra ông là một sử gia và cũng là nhà toán học, một người xử lý nói riêng và nói chung ông cũng là một người trần tục nhưng đời đời sống mãi". (Pigou, *Memorials*, trang 12).

Sau cùng, Marshall là nhà kinh tế trong một nhà kinh tế – một đầu tàu được thừa nhận, không thể nghi ngờ đối với đồng nghiệp và sinh viên. Quan điểm của ông cho rằng kinh tế học "là lãnh vực cần sự làm việc cộng tác của nhiều người với nhiều quan điểm khác nhau". Như Walras, người bạn cùng thời Marshall giúp đẩy mạnh quá trình chuyên môn hóa trong kinh tế học. Sự khác biệt mà Marshall có khả năng sử dụng ảnh hưởng của mình từ cơ sở vững chắc trong truyền thống lâu đời của Đại học Cambridge, trong khi Walras buộc phải hoạt động từ tiền đồn đơn độc ở Thụy Sĩ.

MARSHALL VÀ PHƯƠNG PHÁP

Chính trong phương pháp Marshall nhận xét vấn đề mà chúng ta tìm thấy một số đóng góp lý thú nhất và kéo dài trong khoa học kinh tế. Điểm chính trong tiếp cận cân bằng từng phần của Marshall trong lý thuyết kinh tế và kinh tế học ứng dụng, nói cách khác, nằm trong phát biểu của ông về phương pháp. Mặc dù phương pháp Marshall là một hỗn hợp của một vài quan điểm tương quan nhau, chúng ta xét riêng từng chủ đề. Thứ nhất, chúng ta sẽ nghiên cứu định nghĩa của Marshall về kinh tế học và định nghĩa định luật kinh tế, kế đến, chúng ta mô tả khái niệm nổi tiếng của ông về vai trò thời gian trong phân tích kinh tế, và sau cùng, chúng ta sẽ thảo luận mối liên hệ giữa khái niệm thời gian đối với thị trường và chu kỳ thị trường. Lúc đó phương pháp này mở đường cho thảo luận khái niệm sự cân bằng cạnh tranh nổi tiếng của ông.

Trước tiên. Marshall xem khoa học kinh tế vào năm 1890 đơn thuần là sự mở rộng – thực ra là *sự tiếp nối* – những quan điểm được Adam Smith tán thành. Ông cho rằng kinh tế học Cổ Điển chỉ là sự hoàn thiện hay phiên bản hiện đại của các học thuyết Cổ Điển trước đây. Một thời đại mới cùng nhiều vấn đề mới thay đổi *tầm quan trọng* của phân tích kinh tế, nhưng Marshall nghĩ các phân tích tương đối đơn giản của Ricardo và Mill đều được nghiên cứu cẩn thận. Sự thay đổi tầm quan trọng là sự mở rộng ngành kinh tế vi mô trong khoa học kinh tế diễn ra trong thời điểm. Nhưng Marshall nghiên cứu khoa học kinh tế như thế nào?

Không biết bao lần trong suốt quyển *Principles*, Marshall đều giải thích nhận thức của ông về khoa học kinh tế. Trong khi định nghĩa phạm vi và mục đích quyển sách, ông nhận xét trong lời tựa trong lần xuất bản đầu tiên như sau:

"Cùng với truyền thống Anh, cho rằng chức năng của khoa học là phải thu thập, sắp xếp và phân tích các vấn đề kinh tế, và phải áp dụng kiến thức thu thập từ

quan sát và kinh nghiệm, để xác định những gì có thể là tác dụng trực tiếp và sau cùng của nhiều nhóm nguyên nhân khác nhau, và cho rằng các Định luật kinh tế học là phát biểu khuynh hướng diễn đạt trong thể trần thuật, chứ không phải là quy tắc luân lý ở thể mệnh lệnh. Định luật và lập luận kinh tế thực ra đơn thuần là một bộ phận nguyên liệu mà Lương tâm và Lẽ phải thông thường phải tính đến nhằm giải quyết vấn đề thực tế, và đặt ra các quy tắc có thể xem là hướng dẫn trong đời sống". (*Principles*, các trang *5-6*)[1].

Lúc ấy, phương pháp của Marshall chủ yếu dựa vào lẽ phải thông thường được tinh lọc. Khoa học kinh tế không gì khác ngoài việc phát triển lẽ phải được tinh lọc ấy bằng phân tích và lập luận hữu hiệu. Thực tế và lịch sử là điều chính yếu đối với nhà lý thuyết kinh tế, nhưng chính Marshall nhận xét, "Chính thực tế không dạy gì cả". Tính hợp thức và khuynh hướng của hoạt động con người dựa vào sự kiềm chế định chế và luân lý phải được quan sát và rút ra từ dữ liệu lịch sử và thực nghiệm. Theo quan điểm này, phân tích là đường tắt đi đến lẽ phải thông thường: nếu dựa vào tính hợp thức thích hợp, sẽ cho phép các quy tắc chung hay lý thuyết chung phát triển và ứng dụng trong tình huống cụ thể.

Tính phức tạp trong hoạt động con người, trong đó Marshall khẳng định phải tìm tính hợp thức, là một trong những lý do chính mà nhiều nhà tư tưởng lịch sử và chính thống khác phủ nhận phân tích kinh tế truyền thống. Nhận thức về khả năng bị tổn hại của lý thuyết kinh tế ở bình diện này, Marshall đưa ra lập luận bảo vệ thật xuất sắc. Trong Quyển I ông so sánh phương pháp kinh tế học truyền thống với phương pháp của khoa học vật lý và tự nhiên:

"Định luật kinh tế là những phát biểu về khuynh hướng hành động của con người trong một số điều kiện. Chúng mang tính giả thuyết chỉ trong cùng ý nghĩa như trong định luật các môn khoa học tự nhiên, vì những định luật ấy cũng bao hàm hay ngụ ý điều kiện. Nhưng khó khăn hơn trong việc làm cho điều kiện rõ ràng, và nhiều nguy hiểm hơn trong bất cứ thất bại nào khi làm như thế trong kinh tế học hơn là vật lý học. Định luật hoạt động của con người thật ra không hề đơn giản, khi xác định thật rõ ràng có thể khẳng định như định luật trọng lực, nhưng phần lớn định luật này có thể xếp hạng những định luật của khoa học tự nhiên giải quyết vấn đề chủ thể phức tạp". (*Principles*, trang 38).

---

[1] Tuy nhiên Marshall không như một số tác giả trong truyền thống Cổ Điển, không trung thành với quan điểm cực đoan của nhà kinh tế học, nghĩa là quan điểm không bị ảnh hưởng bởi các động cơ vị tha. Quả thật, một trong những đặc điểm độc đáo trong sách ông là Marshall sẵn sàng tính đến các tác động luân lý, nếu chúng xảy ra với tính hợp thức thích hợp trong các giai cấp xã hội.

Lý thuyết kinh tế theo Marshall nghĩ được tạo điều kiện trong thực tế kinh tế của hành vi con người có thể phân đoạn từ những thực tế chung. Kinh tế học liên quan đến *động cơ có thể đánh giá* nghĩa là tiền tệ và giá cả. Mặc dù không phải là cách đánh giá hoàn hảo:

"Với sự phòng ngừa cẩn thận, tiền tệ cung cấp cách đánh giá khá tốt tác động biến đổi của phần lớn các động cơ qua đó định dạng đời sống con người" *(Principles,* trang 39).

Thời gian và các điều kiện khác (*Ceteris Paribus*)

Lúc ấy phương pháp của Marshall bao gồm sự rút ra lẽ phải thông thường từ các thực tế kinh tế và hành vi sử dụng phân tích và lý lẽ chung. Khoa học kinh tế phát sinh từ việc ứng dụng phương pháp này có hai mục đích hiểu biết giống hệt nhau vì lợi ích của riêng chúng và sử dụng trong các vấn đề thực tế. Nhưng phương pháp này chính xác bao gồm điều gì trong số này? Nếu câu đố của tự nhiên tỏ ra phức tạp và suy nghĩ con người có giới hạn, như Marshall khẳng định, thì chúng ta có được hiểu biết về các chủ đề kinh tế cụ thể bằng cách nào? Với sự áp dụng trực tiếp đối với mọi thị trường, chẳng hạn thì bằng cách nào chúng ta phân tích giá và lợi nhuận thích hợp khi thị hiếu, thu nhập, công nghệ và phí tổn luôn tiếp tục thay đổi qua thời gian?

Thời gian đưa vào phân tích thực tế kinh tế và số lượng kinh tế ở từng giai đoạn, có lẽ đây là một trong những đóng góp quan trọng nhất của Marshall phải tính đến tầm quan trọng. Thậm chí quan trọng hơn nữa, ông đưa thời gian vào trong toàn bộ *phương pháp* tiếp cận phân tích kinh tế, lưu ý lúc đầu rằng đây là:

"Tâm điểm khó khăn chính của hầu hết mỗi vấn đề kinh tế". *(Principle,* trang 7).

Trong thảo luận nổi tiếng của ông về sự cân bằng cung cầu bình thường, Marshall giải thích rõ ràng thời gian được xử lý ra sao trong phân tích kinh tế:

"Yếu tố thời gian là nguyên nhân chính của những khó khăn ấy trong nghiên cứu kinh tế đối với con người là cần thiết với khả năng có giới hạn của anh ta phải thực hiện từng bước, phân tích một vấn đề phức tạp, nghiên cứu mỗi lần một chút, và sau cùng phối hợp sau cùng các giải pháp ban đầu thành cách giải quyết ít nhiều hoàn hảo hơn của toàn bộ câu đố. Trong khi phân tích, anh ta cô lập những nguyên nhân làm xáo trộn ấy, mà sự chệch hướng của chúng sẽ là sự bất tiện, trong thời điểm đường cùng gọi là *Ceteris Paribus*. Nghiên cứu một số nhóm khuynh hướng bị cô lập bằng giả định *các vấn đề khác cũng ngang bằng*: sự tồn tại của các khuynh hướng khác không bị phủ nhận, nhưng tác dụng làm xáo trộn của chúng bị xem nhẹ trong một thời điểm. Vấn đề vì thế càng được thu hẹp nhiều hơn, thì càng dễ xử lý hơn, nhưng sự tương quan với đời sống thực cũng kém mật thiết hơn. Mỗi xử lý chính xác và cương quyết vấn đề thu hẹp này sẽ giúp xử lý vấn đề bao quát hơn, trong đó bao gồm

vấn đề bị thu hẹp, chính xác hơn lẽ ra như chúng có thể. Bằng từng bước, nhiều vấn đề hơn sẽ đưa ra khỏi đường cùng có thể giải quyết không chính xác ít hơn ở giai đoạn đầu". *(Principles,* trang 366).

Vì thế Marshall đề nghị xử lý vấn đề thay đổi liên tục (thời gian) thông qua việc sử dụng thận trọng giả định *ceteris paribus*, hay các mệnh đề điều kiện. Các tác giả khác *ngụ ý* "các vấn đề khác cũng ngang bằng" trong các lý thuyết xây dựng, nhưng chính tài năng của Marshall đã giải thích và sử dụng phương pháp phân tích phí tổn sản xuất và trong tất cả lý thuyết giá trị.

Chu kỳ thị trường, cạnh tranh, và giá cả: Phân tích thời gian

Ceteris paribus cần phải có những tác dụng chắc chắn của thời gian trên các số lượng kinh tế, là điều tưởng tượng hữu dụng nhất đối với kinh tế vi mô hiện đại. Phương pháp trong đó Marshall tích hợp thời gian và *ceteris paribus* vào trong lý thuyết kinh tế có lẽ được giải thích rõ nhất bằng cách sử dụng một trong những ví dụ của ông - thị trường dành cho cá.

Marshall xét đến ba tình huống hay vấn đề giả thuyết ảnh hưởng đến việc mua bán cá. Thứ nhất, có những thay đổi rất nhanh chóng, chẳng hạn như thời tiết thất thường, ảnh hưởng đến sự dao động giá cá ngắn hạn. Thứ hai, Marshall cho rằng những thay đổi này ở thời gian trung bình, chẳng hạn như sự gia tăng nhu cầu về cá do dịch gia súc kéo dài. Sau cùng, ông phát biểu có hệ thống vấn đề dài hạn trong mua bán cá trong một thế hệ, có lẽ do sự thay đổi khẩu vị.

Khi xét điều kiện thị trường ngắn hạn, sự thay đổi rất nhanh trong cung cầu từ ngày này qua ngày khác có thể xem nhẹ. Những thay đổi nhất thời trong đánh bắt cá, thời tiết hay khả năng thay thế hay bổ sung cá rõ ràng gây ra những dao động nhất thời quanh những gì mà Marshall gọi là giá cá ngắn hạn *bình thường*. Những thay đổi rất ngắn hạn trong cung cầu - một số thay đổi bị hủy - có thể hình dung thật dễ. Nhưng điểm chính để hiểu phương pháp của Marshall nằm trong mối quan hệ giữa cầu đang thay đổi và điều kiện sản xuất qua thời gian và khái niệm về giá bình thường. Để hiểu rõ hơn về phương pháp của Marshall, trước tiên chúng ta phải xét đến ảnh hưởng của thời gian đối với điều kiện sản xuất của doanh nghiệp (doanh nghiệp đánh cá là ví dụ).

Ngắn hạn

Marshall cho rằng sự tồn tại của một *người đại diện* hay một doanh nghiệp trung bình điều hành trong một thị trường cạnh tranh. Khái niệm thật mơ hồ, ngay cả bằng chính định nghĩa của Marshall:

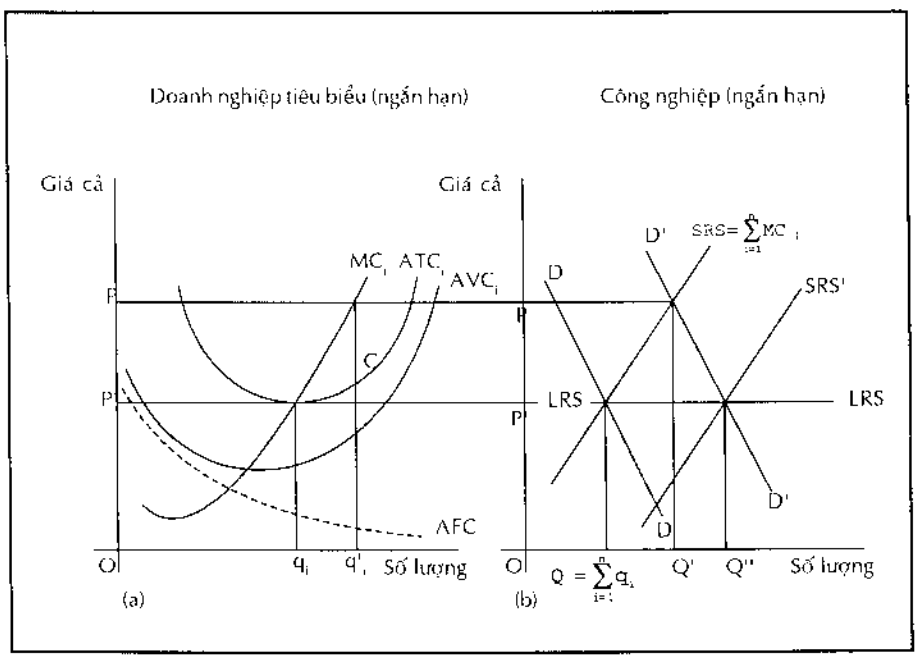
"Doanh nghiệp tiêu biểu của chúng ta phải là một doanh nghiệp có đời sống khá lâu dài và sự thành công tương đối, được quản lý bằng khả năng thông thường, và có tiếp cận thông thường đối với các nền kinh tế nội bộ và bên ngoài,

thuộc về khối lượng sản xuất tổng hợp, phải tính đến loại hàng hóa sản xuất ra, điều kiện tiếp thị hàng và môi trường kinh tế nói chung" *(Principles,* trang 220)

Mark Blaug cho sáng kiến này của Marshall là "truy tìm không một mô thuyết duy thực", nhưng thực tế doanh nghiệp tiêu biểu là"sự rút ra, không phải là trung bình số học, hay trung tuyến, thậm chí cũng không phải là một doanh nghiệp mẫu. Đây là đại diện, không liên quan đến kích thước nhưng liên quan đến phí tổn trung bình" *(Economic Theory in Retrospect,* trang 391). Ngoài những khó khăn đi cùng với khái niệm, một doanh nghiệp như thế có thể mô tả như trong Hình 15-1*a*. (Không xét thời điểm đường cong của Hình 15-1*b*). Nhất là, điều kiện sản xuất ngắn hạn 1 hay 2 năm trong ví dụ đánh cá của Marshall) khả năng của ngành công nghiệp đánh cá phải cung cấp cá không thể mở rộng vô hạn. Đối với doanh nghiệp mô tả trong Hình 15-1*a*, giới hạn này đối với sản xuất bổ sung được tượng trưng bằng các hàm gia tăng biên tế và phí tổn trung bình vượt quá số lượng q_i. Nói cách khác, doanh nghiệp đánh cá, không

HÌNH 15-1

Sự gia tăng ngắn hạn trong nhu cầu thị trường từ *DD* đến *D'D'* làm tăng giá thị trường từ *P* đến *P'* và sản lượng công nghiệp từ *Q* đến *Q'*. Mỗi doanh nghiệp sẽ đạt được lợi nhuận kinh tế vì thu nhập bình quân *P'* vượt khỏi phí tổn bình quân *C* ở số lượng q'_i. Trong dài hạn, khi các doanh nghiệp mới tham gia công nghiệp, đường cong cung sẽ chuyển sang phải, từ *SRS* đến *SRS'*, đẩy giá cân bằng trở lại *P* nhưng sẽ có nhiều đầu ra hơn *Q''*.



thể thay đổi tất cả các đầu vào trong một thời gian ngắn, và một số đầu vào phải được xem là cố định. Ví dụ, cần phải có thời gian để đóng thêm thuyền mới và đào tạo một thế hệ ngư dân mới đông hơn. Dĩ nhiên, doanh nghiệp có thể tăng các đầu vào khác.

Trong ngắn hạn, cho rằng sự tồn tại của khả năng cố định và chuẩn cố định, có sự phân biệt đối với doanh nghiệp giữa tổng chi phí và phí tổn khả biến bình quân, khi cộng các đầu vào khả biến vào. Sự khác nhau giữa tổng phí tổn bình quân và phí tổn khả biến bình quân là phí tổn cố định bình quân, giảm trên toàn bộ dải đầu vào (hàm chấm chấm trong Hình 15-1*a*). Sự khác nhau giữa các hàm *AVC* và *AFC* trong Hình 15-1*a* không liên quan trong kỳ nơi tất cả các đầu vào có thể biến đổi, và tổng phí tổn bình quân khi cộng thêm các đầu vào tương đương với phí tổn khả biến bình quân.

Điều cần lưu ý lý do tại sao các hàm phí tổn bình quân trong Hình 15-1*a* có hình chữ U. Như các đầu vào khả biến - nghĩa là ngư dân hay lưới - đều được thêm vào khả năng "cây" của thuyền đánh cá, thu nhập dưới hình thức số cá đánh bắt tính trên đơn vị gia tăng đầu vào. Phí tổn bình quân, cả tổng lẫn khả biến, đều giảm. Nhưng khi thêm các đơn vị khả biến, thì sức sản xuất bình quân của những đầu vào này theo nghĩa số cá đánh bắt được sẽ giảm dưới một điểm. *Phí tổn* bình quân của mức cung ứng cá, vì thế giảm so với một dải đầu vào nhưng chắc chắn sẽ tăng lại. Tương tự, phí tổn biên tế đối với doanh nghiệp đánh cá, nghĩa là sự thay đổi tổng chi phí khi đầu vào tăng một đơn vị, thì lúc đầu sẽ giảm nhưng chắc chắn tăng. Rõ ràng, như kết quả của một quy tắc số học đơn giản, phí tổn biên tế phải bằng với cả phí tổn khả biến bình quân và tổng phí tổn bình quân khi tổng phí tổn bình quân ở mức tối thiểu...

Lúc này chúng ta tập trung vào sự phân biệt dài hạn-ngắn hạn của Marshall trong điều kiện *nhu cầu*. Marshall cho rằng sự gia tăng độ dài trung bình trong nhu cầu về cá do gia súc bị dịch bệnh. Việc sử dụng thời gian của ông trong sản xuất và *ceteris paribus* giúp ông dự đoán giá cả và sản lượng trên thị trường cá trong kỳ. Sau khi nhốt trong *ceteris paribus* các biến động *thực sự* ảnh hưởng đến công nghiệp đánh bắt nhưng chỉ ảnh hưởng quá chậm đến mức không có ảnh hưởng đáng kể trong ngắn hạn, Marshall tập trung chú ý vào các yếu tố ảnh hưởng đến thị trường dựa vào gia tăng nhu cầu ngắn hạn. Marshall lập luận trong ngắn hạn:

> "Chúng ta hoàn toàn chú ý đến những ảnh hưởng như thế như nguyên nhân xui khiến tiền lương đánh bắt cao dành cho thủy thủ bám mãi trong các xưởng chế biến cá 1, 2 năm, thay vì phải đi biển, có thể thích nghi và điều đi biển đánh bắt 1, 2 năm. Giá bình thường đối với bất cứ lượng cá cung ứng hàng ngày, mà lúc này chúng ta đang tìm kiếm, là giá kêu gọi nhanh chóng vốn buôn bán cá và lao động đủ đạt đến mức cung ứng lượng cá đánh bắt trong ngày với sự giàu có ở mức trung bình, ảnh hưởng mà giá cả tác động lên

vốn và lao động có sẵn trong ngành buôn bán cá được khống chế đúng ra bằng những nguyên nhân hẹp như những nguyên nhân này. Giá dao động ở mức độ mới này trong những năm có nhu cầu cao khác thường rõ ràng cao hơn trước. Ở đây chúng ta nhìn thấy minh họa của một định luật hầu như phổ biến mà thuật ngữ thông thường gọi là kỳ thời gian ngắn hạn, *sự gia tăng số lượng theo nhu cầu sẽ tăng giá cung cấp bình thường*". (*Principles,* trang 370).

Ví dụ minh họa hoàn hảo phương pháp của Marshall. Chính yếu tố ngắn hạn và dài hạn ảnh hưởng đến ngành buôn bán cá bị xem nhẹ hay được cho là không đổi, trong khi những ảnh hưởng này lại ảnh hưởng đến thị trường trong thời gian tương đối dài đều căn cứ vào vai trò hoàn toàn trong giải thích giá và số lượng thị trường. Thời gian hoạt động, không phải là thời gian đồng hồ là tâm điểm của phân tích này. "Vốn và lao động có sẵn trong ngành buôn bán cá" rõ ràng là một hàm có các biến số khác nhau trong ngắn hạn và dài hạn vì phải cần thời gian để hình thành khả năng mới và lôi kéo công nhân bổ sung vào ngành buôn bán cá. Kết quả, gia cung bình thường sẽ khác nhau giữa hai kỳ như hiện nay chúng ta chứng kiến.

Cân bằng cạnh tranh

Phương pháp của Marshall và mô thức cân bằng cạnh tranh ngắn hạn đơn giản của ông dễ minh họa bằng đồ thị trong Hình 15-1. Đường cong công nghiệp đánh cá được mô tả trong Hình 15-1*b*, trong khi hàm cung ngắn hạn dốc dương *(SRS)* nằm trong những điều kiện cạnh tranh thuần túy, hoàn toàn là tổng số nằm ngang của tất cả đường cong phí tổn biên tế của doanh nghiệp hình thành ngành công nghiệp. Hàm nhu cầu về cá ban đầu của ngành công nghiệp được cho là *DD*, và sự cân bằng công nghiệp tồn tại ở điểm giao nhau giữa *SRS* và *DD* với giá trị giá cả và đầu ra cân bằng ở *P* và *Q* (tổng các số lượng được mọi doanh nghiệp tạo ra). Doanh nghiệp tiêu biểu là người nhận giá trong điều kiện cạnh tranh. Chúng ta cho rằng trước khi xáo trộn, giá *P* hay thu nhập bình quân bằng với tổng phí tổn sản xuất bình quân tối thiểu, và tổng phí tổn $(q_i \times ATC)$ bằng tổng thu nhập $(q_i \times P)$. Vì thế không có lợi nhuận kinh tế nào hiện hữu trong công nghiệp trước khi nhu cầu thay đổi.

Lúc này xét đến giả thuyết của Marshall cho rằng bệnh dịch gia súc là nguyên nhân gây ra sự gia tăng nhất thời nhu cầu về cá đến *D'D'*. Sau một giai đoạn điều chỉnh (trong đó giá theo mức cầu vượt cả giá cung ứng), giá cá tăng đến *P'* và sản lượng công nghiệp tăng đến *Q'*, là tổng của sản lượng lúc này lớn hơn (q'_i), của cá nhân doanh nghiệp. Doanh nghiệp đang tối đa hóa lợi nhuận ở sản lượng q'_1 vì phí tổn biên tế bằng với thu nhập biên tế (trong cạnh tranh, giá cả phải bằng với thu nhập biên tế). Vì thế cung *bình thường* ngắn hạn tăng cùng với sự gia tăng nhu cầu về cá như Marshall giải thích.

Điểm quan trọng là căn cứ vào thông tin thích đáng về phần các đối thủ tiềm năng, giá P' thường không thể kéo dài dai dẳng trong thị trường cá. *Lợi nhuận* kinh tế thu được của mỗi doanh nghiệp vì thu nhập bình quân (P') vượt khỏi phí tổn bình quân (C) ở số lượng q'_i. Nếu sự gia tăng nhu cầu về cá trở thành thường xuyên vì sự thay đổi khẩu vị, như Marshall giả định, thì lúc đó gía cung bình thường sẽ được khống chế bằng một tập hợp các nguyên nhân khác nhau. Tóm lại, sự gia tăng dài hạn thường xuyên trong nhu cầu về cá sinh ra những điều chỉnh sản xuất dài hạn đối với các doanh nghiệp trong ngành. Lợi nhuận kinh tế là dấu hiệu cho biết trong cạnh tranh sẽ xảy ra sự điều chỉnh dài hạn. Tính chất của sự điều chỉnh có thể thay đổi như trong đoạn văn điển hình của Marshall mô tả khả năng này:

> "Nguồn cung ở biển có thể báo hiệu sự cạn kiệt, ngư dân phải đánh bắt xa bờ hơn đến những vùng biển sâu hơn, Tự nhiên đang tạo ra lợi suất giảm dần đến sự áp dụng tăng thêm vốn và lao động của một trật tự hiệu quả nhất định. Trái lại, những người hóa ra mà đúng là những người cho rằng con người là nguyên nhân nhưng ở mức độ nhỏ gây ra sự hủy diệt cá đang tiếp diễn, và trong trường hợp này, chiếc thuyền khởi hành với ngư cụ hiện đại cũng một ê-kíp đánh bắt lành nghề chắc chắn có được mẻ cá nhiều hơn sau khi gia tăng tổng khối lượng kinh doanh cá như trước. Trong mọi trường hợp phí tổn trang bị một thuyền tốt với ê-kíp lành nghề chắc chắn sẽ không cao hơn, và có lẽ thấp hơn một tí sau khi kinh doanh đã được giải quyết đến khuôn khổ gia tăng như hiện nay nhiều hơn trước. Vì ngư dân chỉ muốn đào tạo khả năng, và không có phẩm chất tự nhiên đặc biệt khác, số lượng ngư dân gia tăng trong vòng một thế hệ hầu như đến mức độ cần thiết để đáp ứng nhu cầu, trong khi các ngành công nghiệp liên quan đến việc đóng tàu, dệt lưới, v.v... lúc này ở quy mô lớn sẽ được tổ chức kinh tế và chu đáo hơn. Vì thế các vùng biển không có dấu hiệu cạn kiệt cá thì có thể tạo ra cung gia tăng ở giá thấp hơn sau một thời gian đủ dài để có khả năng hoạt động kinh tế trở lại bình thường: thuật ngữ Bình thường sử dụng nhằm ám chỉ thời gian dài hạn, giá cá bình thường sẽ giảm khi nhu cầu gia tăng". (*Principles*, trang 370-371).

Điều kiện dài hạn

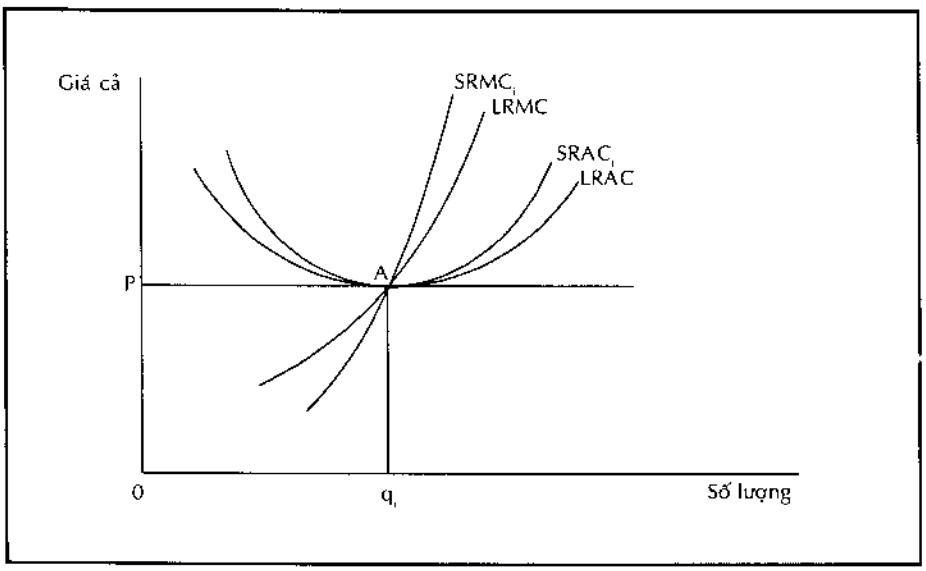
Trở lại Hình 15-1, hãy xét khả năng thứ hai của Marshall, nghĩa là vốn và lao động bổ sung áp dụng cho kinh doanh cá sẽ thu được gia tăng đánh bắt theo tỉ lệ. Lợi nhuận kinh tế là nguyên nhân khiến các doanh nghiệp phản ứng theo nhiều cách: các doanh nghiệp hiện có sẽ tăng mức độ hoạt động để sản xuất ra sản lượng nhiều hơn, và/hoặc các doanh nghiệp đánh bắt sẽ tham gia thị trường. Nếu để thuận tiện, chúng ta loại bỏ khả năng thứ nhất, thì đường cong cung nông nghiệp ngắn hạn sẽ chuyển sang phải cùng với sự tham gia của các doanh nghiệp mới đến SRS'. Vì chúng ta cho rằng phí tổn bình thường trong việc "cung cấp tàu thuyền tốt với ê-kíp lành nghề" vẫn giống ở mức độ tổng đầu ra thấp, hàm phí tổn của doanh nghiệp

tiêu biểu không thay đổi. Sau khi *tất cả* các điều chỉnh diễn ra, thị trường thêm lần nữa nằm trong sự cân bằng dài hạn với lợi nhuận kinh tế bằng 0 ở giá *P* nhưng ở một mức đầu ra cao hơn. Giá cung ứng cá dài hạn không đổi (ở *P* trong Hình 15-1), và hàm cung dài hạn *(LRS)* có thể lần theo bằng việc kết nối hai điểm cung cầu giao nhau sau khi xảy ra tất cả các điều chỉnh. Nếu hàm *LRS* nằm ngang, như trong Hình 15-1, chúng ta nói rằng việc đánh bắt là *công nghiệp phí tổn bất* biến. Sự gia tăng theo tỉ lệ với đầu vào vốn và lao động mang đến sự gia tăng theo tỉ lệ trong đầu ra cá.

Thực ra, chúng ta cho rằng doanh nghiệp đánh bắt nằm ở sự cân bằng dài hạn *trước khi* sự gia tăng nhu cầu diễn ra. Hình 15-*1a* không mô tả sự cân bằng dài hạn đối với doanh nghiệp. Tình huống dài hạn của doanh nghiệp tiêu biểu sau khi diễn ra tất cả sự điều chỉnh như trong Hình 15-2. Vì không có *phí tổn cố định* trong dài hạn, nên tất cả phí tổn đối với doanh nghiệp đều khả biến. Điều này được phản ánh trong Hình 15-2 bằng thực tế không có sự khác biệt giữa tổng phí tổn bình quân và phí tổn khả biến bình quân. Đường cong phí tổn bình quân dài hạn lần đầu tiên do Jacob Viner phát triển chứ không phải Marshall. Đường cong bao thực ra được vẽ như một loạt các tiếp tuyến của nhiều đường cong ngắn hạn có thể. Chỉ một trong những đường cong ngắn hạn này *(SRAC)* là đường tiếp tuyến ở điểm phí tổn bình quân dài hạn tối thiểu (điểm A trong Hình 15-2). Đây là phí tổn

HÌNH 15-2

Sự cân bằng dài hạn đối với doanh nghiệp là nơi điểm thấp nhất *LRAC* và đường cong *SRAC* cụ thể tiếp tuyến với giá thị trường



bình quân tương tự (ATC) mà chúng ta giả định trong Hình 15-1a. Dựa vào giá P_0, doanh nghiệp đánh bắt đại diện sẽ tạo ra sản lượng q_i. Ở sự cân bằng dài hạn này đối với doanh nghiệp, số lượng q_i được tạo ra bằng mức độ tối ưu của thiết bị, nghĩa là ở phí tổn bình quân dài hạn tối thiểu. Số lượng q_i cũng là mức độ sản lượng tối ưu trong mức độ thiết bị ấy được tượng trưng bằng $SRAC_i$ sử dụng ở mức độ hiệu quả nhất, nghĩa là ở phí tổn thấp nhất. Điểm quan trọng là sự cạnh tranh và tự do của việc vào-ra ngành công nghiệp đánh cá đảm bảo đầu ra (dựa vào điều kiện phí tổn giả định) sẽ được tạo ra ở phí tổn bình quân dài hạn tối thiểu.

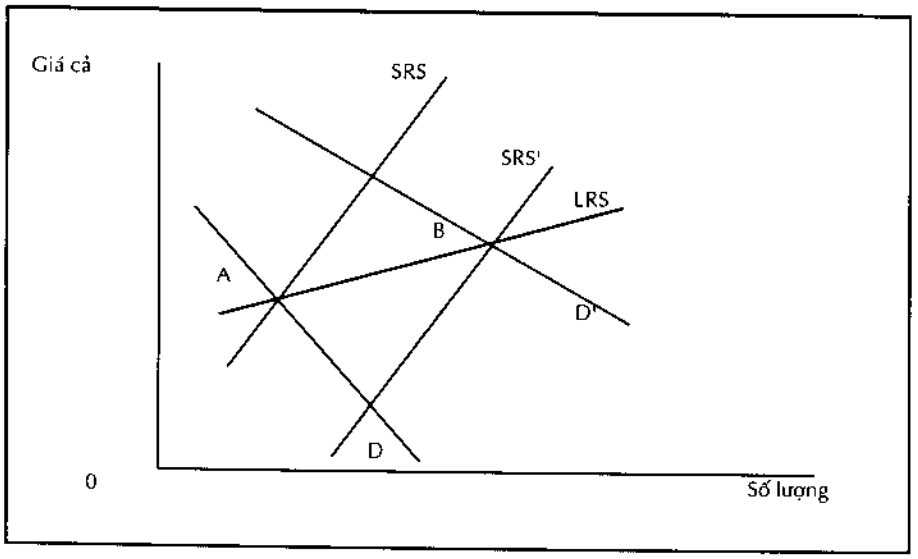
Vì thế, việc ôn lại ví dụ đánh bắt cá của Marshall sẽ giúp chúng ta hiểu biết về phương pháp của ông xoay quanh phân tích kỳ thời gian và giả định *ceteris paribus*. Chúng ta sử dụng chi tiết này để làm bàn đạp thảo luận khái niệm của Marshall về cân bằng cạnh tranh và điều chỉnh thị trường. Ngoài ra chúng ta chỉ xét đại diện thông thường nhất của điều chỉnh thị trường cạnh tranh, trường hợp phí tổn bất biến. Lúc này chúng ta chuyển sang hai trường hợp khác được Marshall ngụ ý trong thảo luận của ông về sự điều chỉnh trong kinh doanh cá, nghĩa là những trường hợp phí tổn công nghiệp tăng dần hay giảm dần. Chúng ta sẽ hiểu khái niệm sau quan trọng và gây nhiều tranh cãi hơn vì nó định hình một số quan điểm khác của Marshall, nhất là những quan điểm về kinh tế học phúc lợi cũng như định hình tiến trình phát triển kinh tế vi mô thế kỷ 20.

CUNG CẤP CÔNG NGHIỆP VÀ KINH TẾ HỌC SẢN XUẤT

Đây là vấn đề đơn giản để chứng minh hai điều kiện cung dài hạn khác được Marshall ngụ ý trong ví dụ của ông về kinh doanh cá. Thật không may khái niệm thường đi kèm với những điều kiện cung này không rõ ràng trong *Principles* và gây nhiều khó khăn đối với lý thuyết cạnh tranh như chúng ta chứng kiến trong Chương 18. Thế nhưng, về đồ thị, trường hợp phí tổn tăng dần giảm dần được mô tả thật đơn giản. Hãy xét các Hình 15-3 và 15-4, chẳng hạn trong đó chỉ tính đến những đường cong công nghiệp.

Phí tổn tăng dần và giảm dần

Trong trường hợp phí tổn tăng dần, trái với trường hợp được mô tả trong Hình 15-1, các đường cong phí tổn của doanh nghiệp tăng khi sản lượng của doanh nghiệp tăng. Nghĩa là, đối với Hình 15-3, hàm LRS dốc nghiêng. Sự điều chỉnh dài hạn hoàn toàn đối với sự gia tăng trong nhu cầu (từ D đến D') diễn ra ở phí tổn cao hơn (ở B). Trong ví dụ về cá chẳng hạn, Marshall lưu ý khả năng rằng mức cung ứng cá ngoài biển có thể phần nào bị cạn kiệt đến nỗi ngư dân phải đánh bắt ngày càng xa bờ hơn.



HÌNH 15-3

Phí tổn cung tăng dần tạo ra khi phí tổn đơn vị của doanh nghiệp tiêu biểu tăng do mở rộng sản xuất nhằm đáp ứng nhu cầu thị trường

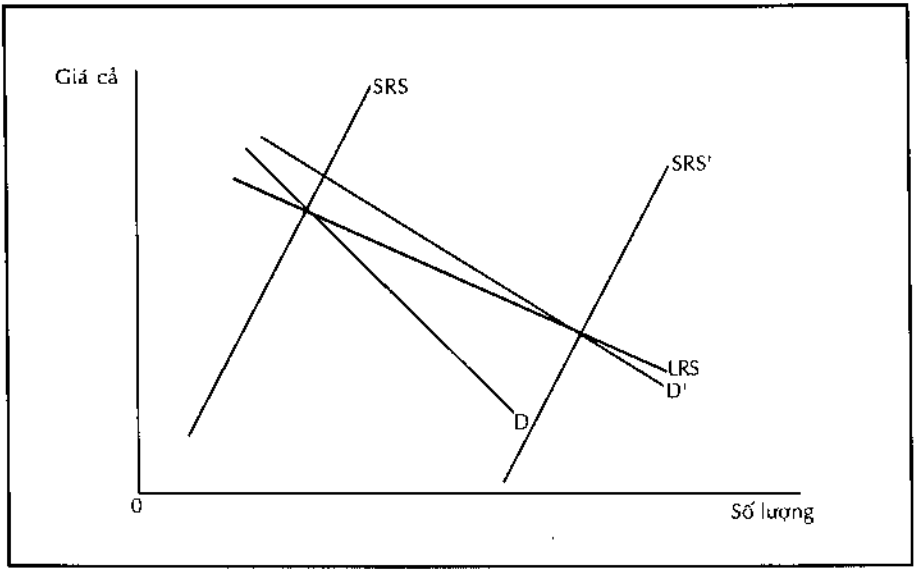
Hoạt động như thế trở thành tốn kém hơn khi áp dụng tỉ lệ vốn và lao động đồng nhất thu được sẽ ít hơn thu nhập từ đánh bắt theo tỉ lệ.

Nhưng Marshall lưu ý khả năng lý thú hơn - khả năng hàm cung dài hạn dốc xuống đối với ngành công nghiệp. Đối với Hình 15-4, *LRS* giảm dần ngụ ý sản lượng bổ sung sẽ được doanh nghiệp sản xuất với phí tổn thấp hơn. Ở đây, sự gia tăng trong nhu cầu (từ *D* đến *D'*), sẽ làm tăng sản lượng của doanh nghiệp, tạo ra hàm cung ngắn hạn *(SRS')* để giao với đường cong cầu mới ở giá thấp hơn mức sản lượng trước kia. Đường cong phí tổn bình quân của doanh nghiệp thay đổi theo sản lượng gia tăng, và trong ví dụ kinh doanh cá, Marshall cho rằng giá đầu vào giảm là nguyên nhân. Tổ chức và hoạt động rộng lớn hơn trong khâu đóng thuyền và dệt lưới có nghĩa là giá cả yếu tố sản xuất đối với doanh nghiệp đánh bắt sẽ thấp hơn. Vì thế, mức cung ứng cá trong dài hạn của ngành công nghiệp sẽ dốc âm như trong Hình 15-4.

Kinh tế nội bộ và ngoại bộ

Mặc dù Marshall không phát triển một lý thuyết đang phát triển mạnh của các hàm phí tổn của doanh nghiệp[2], ông thảo luận hai loại kinh tế học

[2] Trong bài thuyết trình nổi tiếng của ông nhan đề *"Cost Curves and Supply Curves"* (xem Chú thích tài liệu tham khảo ở cuối chương này), Jacob Viner phát triển đường cong bao hay phí tổn dài hạn đối với doanh nghiệp.



HÌNH 15-4

Phí tổn cung giảm dần tạo ra khi phí tổn đơn vị của doanh nghiệp tiêu biểu tăng do mở rộng sản xuất nhằm đáp ứng nhu cầu thị trường

trong sản xuất có thể giải thích hành vi cung cấp của ngành công nghiệp. Nhất là, ông chia kinh tế học kết hợp với sản xuất gia tăng: kinh tế ngoại bộ doanh nghiệp và kinh tế nội bộ doanh nghiệp. Marshall định nghĩa *kinh tế ngoại bộ* là kinh tế "phụ thuộc vào sự phát triển chung của ngành công nghiệp", còn *kinh tế nội bộ* là kinh tế phụ thuộc vào tổ chức và hiệu quả của sự điều hành bên trong cá nhân doanh nghiệp.

Kinh tế nội bộ từ sự gia tăng đầu ra là kinh tế bắt nguồn từ sự phân công lao động và cải thiện sử dụng máy móc bên trong doanh nghiệp. Máy móc chuyên môn hóa cao có thể sử dụng chỉ trong những đơn vị lớn, sao cho tính hiệu quả hoàn toàn của cả vốn lẫn lao động có thể đạt được chỉ bằng sự gia tăng sản xuất. Khi mở rộng sản xuất, phí tổn bình quân dài hạn giảm, nhưng sau một mức độ sản xuất nhất định, phí tổn bình quân phải tăng lên trở lại do sự thiếu hiệu quả trong quản lý và những hạn chế trong tiếp thị sản phẩm. Kinh tế nội bộ và sự phi kinh tế là cách giải thích đơn giản cho đường cong phí tổn bình quân dài hạn có hình chữ U.

Kinh tế ngoại bộ diễn ra với sản xuất gia tăng, như Marshall nhận dạng, là kinh tế sản xuất bên ngoài doanh nghiệp nhưng bên trong công nghiệp. Marshall liên kết kinh tế ngoại bộ với vị trí công nghiệp, nhưng thảo luận của ông đưa ra quá ít ví dụ. Hầu hết kết hợp với vị trí công nghiệp. Ngoài ra Marshall còn lưu ý đến kinh tế ngoại bộ sau từ khu tập trung doanh nghiệp ở một địa điểm nhất định:

1 Thông tin và kỹ năng tốt hơn

2 Khả năng có sẵn của lao động lành nghề

3 Kinh tế trong sử dụng máy móc chuyên môn

Giải thích điểm thứ nhất, Marshall (có phần khoa trương) lưu ý rằng, sau khi đã chọn nơi đặt một ngành công nghiệp, "Bí mật kinh doanh không trở thành bí mật như thể đó là chuyện hão huyền, trẻ em trong tiệm thức cũng biết nhiều đến chúng". Ngoài ra, ông viết:

> "Công việc tốt được đánh giá thích hợp, phát minh và cải thiện máy móc, tiến trình và tổ chức kinh doanh chung đều có giá trị được thảo luận ngay tức khắc: nếu một người khởi xướng một ý kiến mới, sẽ được người khác đón nhận và kết hợp với đề nghị của riêng họ, vì thế trở thành nguồn các ý kiến mới hơn. Hiện tại, kinh doanh phụ đang phát triển ở vùng lân cận, cung cấp với sự cải tiến và nguyên liệu, tổ chức lưu thông, và trong nhiều cách góp phần sinh ra tính kinh tế trong nguyên liệu". *(Principles,* trang 271).

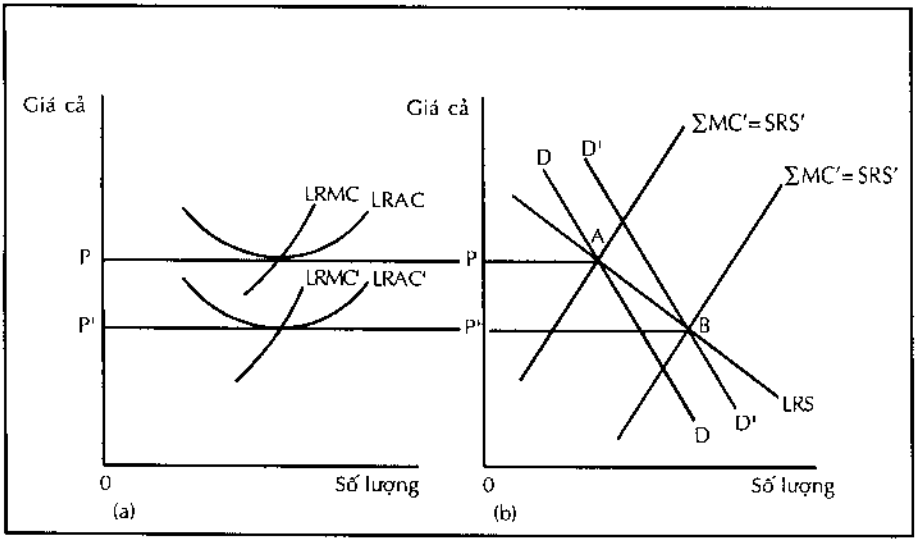
Thứ hai, Marshall lập luận công nghiệp địa phương hóa tạo ra một thị trường trật tự, "bất biến" dành cho lao động có kỹ năng và chuyên môn. Có thể, các ngành công nghiệp được thu hút đến khu vực nơi đầu vào lao động khan hiếm (trong các hàm sản xuất của doanh nghiệp) đều sẵn sàng khả dụng. Đồng thời, dĩ nhiên, lao động cũng bị thu hút đến những vùng nơi cần nhu cầu phục vụ cao. Khi công nghiệp "phát triển" trong một vùng nhất định, tính khả dụng của lao động chuyên môn mở rộng và tăng cường.

Marshall cho rằng công nghiệp phát triển, thì tính kinh tế trong sử dụng máy móc chuyên môn có thể thực hiện. Ông cũng ngụ ý sự phát triển của các ngành công nghiệp phụ, hỗ trợ tạo ra kinh tế ngoại bộ đối với doanh nghiệp trong công nghiệp. Trích dẫn nguyên văn của ông:

> "Sử dụng tính kinh tế của máy móc đắt tiền đôi lúc có thể đạt được ở mức độ rất cao trong một vùng nơi đó có sản xuất tổng hợp cùng loại lớn, ngay cả khi không có vốn cá nhân rất lớn sử dụng trong kinh doanh. Đối với các ngành công nghiệp phụ thuộc dành riêng cho mỗi một nhánh nhỏ trong tiến trình sản xuất, và hoạt động đối với phần lớn những người lân cận, đều có khả năng duy trì sự sử dụng máy móc không đổi với tính chất chuyên môn cao nhất, và phải thanh toán được các chi phí, mặc dù phí tổn ban đầu có thể cao và tỉ lệ giảm giá rất nhanh". *(Principles,* trang 271).

Kinh tế ngoại bộ xét theo đồ thị

Như trong hình 15-1, phí tổn và thu nhập của doanh nghiệp tiêu biểu the được mô tả trong Hình 15-5*a*, đường cong công nghiệp được thể hiện trong Hình 15-5*b*. Công nghiệp ban đầu và sự cân bằng trong doanh nghiệp xảy ra ở giá P được hình thành bằng sự giao nhau của đường cong cung công nghiệp ngắn hạn SRS (tương đương $\Sigma' MC$) và công nghiệp DD. Nếu chúng ta cho rằng nhu cầu gia tăng đến $D'D'$, thì lợi nhuận kinh tế ngắn



HÌNH 15-5

Sự gia tăng ngắn hạn trong nhu cầu thị trường, từ *DD* đến *D'D'* tạo ra sự mở rộng sản xuất của những doanh nghiệp hiện tại và thu hút thêm nhiều doanh nghiệp mới tham gia vào công nghiệp. Sự hiện diện của kinh tế ngoại bộ thấp hơn *LRAC* và *LRMC* của mỗi doanh nghiệp, và kết quả là đường cong cung dốc xuống (*LRS*)

hạn để dồn đến doanh nghiệp hình thành ngành công nghiệp (lưu ý số lợi nhuận này không thể hiện trong Hình 15-5, nhưng tiến trình hoàn toàn tương tự với tiến trình mô tả trong Hình 15-1). Mỗi tỉ lệ sản xuất của doanh nghiệp gia tăng (thông thường, đến điểm nơi giá cả bằng phí tổn sản xuất biên tế) nhưng lợi nhuận báo hiệu sự gia nhập của các doanh nghiệp mới tham gia thị trường. Khi doanh nghiệp mới tham gia, kinh tế ngoại bộ phát sinh. Kinh tế, thay đổi đường cong phí tổn *dài hạn* của mỗi doanh nghiệp hướng xuống dưới, theo định nghĩa nằm bên ngoài từng doanh nghiệp nhưng nằm bên trong ngành công nghiệp.

Vì thế quan điểm về đường cong phí tổn dài hạn của doanh nghiệp *không* phải là không phụ thuộc những thay đổi trong sản xuất công nghiệp, khi chúng nằm trong trường hợp phí tổn bất biến[3]. Đối với Hình 15-5, đường cong phí tổn dài hạn chuyển xuống dưới *LRAC'* và *LRMC'* khi những doanh nghiệp mới tham gia công nghiệp. Sự cân bằng công nghiệp mới đạt đến giá *P'* (điểm *B*), nơi cung ngắn hạn *SRS'* (hay $\Sigma MC'$) ngang bằng nhu cầu công nghiệp mới *D'D'*. Sự nối kết các điểm của hai tập hợp

[3] Chúng ta điểm qua vấn đề phức tạp hơn liệu tỉ lệ sản xuất của doanh nghiệp tiêu biểu (q_i trong Hình 15-1a) có nhiều hơn, ít hơn hay tương tự với những thay đổi trong sản xuất công nghiệp.

cân bằng giá cả và số lượng (tượng trưng ở điểm *A* và *B* trong Hình 15-5) lần theo đường cong cung công nghiệp dốc xuống".[4] Hàm *LRS* tăng dần có vẻ như tượng trưng cho bản chất phân tích của điều mà Marshall muốn ám chỉ qua thuật ngữ "công nghiệp phí tổn giảm dần" mặc dù vẫn có một số tranh luận về vấn đề. Rõ ràng, khái niệm đầy hạn chế, không những trong giải thích mà còn trong bản chất nữa. Thế nhưng ngoài tính đơn giản như một lý thuyết hiếm có, thảo luận của Marshall về kinh tế ngoại bộ và phí tổn giảm dần rất quan trọng ở một số điểm. Thứ nhất, hạn chế trong phương pháp cân bằng từng phần thể hiện qua khái niệm công nghiệp phí tổn giảm dần. Thứ hai, toàn bộ lĩnh vực mới phân tích vi mô - nghiên cứu cạnh tranh không hoàn toàn - được đưa ra vào những năm 1920 và 1930 qua việc đặt vấn đề khả năng tương thích của phí tổn giảm dần với lý thuyết cạnh tranh[5]. Trước khi thảo luận sử dụng phân tích của Marshall về giả định phí tổn thay thế của ông, cũng nên điểm qua từng chủ đề trong số này.

Cung cấp dài hạn: Khó khăn phân tích

Hạn chế trong phương pháp của Marshall - mà ông hiểu rõ ràng - được biểu lộ trong trường hợp kinh tế ngoại bộ và phí tổn giảm dần. Chúng ta lập luận rằng hàm cung dài hạn như mô tả trong Hình 15-5*b*, là dốc âm do kết quả của kinh tế ngoại bộ. Người ta lập luận đường cong phí tổn dài hạn của công ty sẽ chuyển xuống phía dưới vì sự giảm giá đầu vào cùng với gia tăng đầu ra công nghiệp. Thật không may, như Blaug đề xuất *(Economic Theory in Retrospect,* trang 381), lập luận như thế đơn thuần khiến cho cách giải thích trật thêm một nhịp. Chẳng hạn, tại sao giá đầu vào lại giảm? Nếu giảm giá là do kinh tế ngoại bộ trong các ngành công nghiệp cung cấp, thì chúng ta vẫn khó khăn trong việc mô tả tính chất của những kinh tế này. Do đó, chúng ta đã chừa sự giảm giá đầu vào bên ngoài danh sách kinh tế nội bộ.

Nhưng ngay cả lúc chúng ta đối mặt với bảng liệt kê mà Marshall mô tả (sử dụng máy móc tốt hơn, phương pháp tốt hơn, v.v...), chúng ta đều gặp

---

[4] Các hàm cung ngắn hạn trong Hình 15-5*b* đều dốc dương, vì chúng là tổng của các hàm phí tổn biên tế của doanh nghiệp.

[5] Khái niệm kinh tế ngoại bộ của Marshall và bất kinh tế được học trò của ông A. C. Pigou khái quát hóa thành lý thuyết về "dịch vụ và làm hại không được đền bù". Pigou cũng liên kết những ảnh hưởng bên ngoài này với sự thất bại trong cạnh tranh thị trường, nhưng tác động trong tranh luận của ông được xem có nhiều sự pha trộn với lý thuyết những ảnh hưởng bên ngoài do Frank Knight và Ronald Coase phát triển (xem bài khóa bên dưới và Chú thích tài liệu tham khảo ở cuối chương này).

trở ngại. Nhất là, điều này trở thành cực kỳ đáng ngờ liệu phân tích cân bằng từng phần chẳng hạn như cân bằng mô tả trong Hình 15-5 có giải quyết vấn đề hay không. Đường cong cung dài hạn được vẽ ra theo giả định rằng công nghệ không đổi. Sự thay đổi công nghệ sẽ tạo ra *sự thay đổi* đường cong. Trong bảng liệt kê kinh tế ngoại bộ của Marshall, thật khó tìm thấy một kinh tế riêng lẻ trong một số cách không thay đổi công nghệ. Điều này đặc biệt đúng khi chu kỳ được xét kéo dài.

Một vấn đề quan trọng liên quan đến phân tích, lúc ấy liên quan đến khả năng đảo ngược của đường cong cung dài hạn. Kinh tế và/hoặc tiến bộ công nghiệp trong ngành công nghiệp thường không bị phá hủy khi nhu cầu sút giảm trong ngành công nghiệp ấy. Vì thế, đường cong cung công nghiệp dài hạn (như trong Hình 15-5) không thể đảo ngược. Nếu kinh tế không thể đảo ngược và thay đổi trong công nghệ có liên quan, thì phân tích cân bằng từng phần sử dụng như một phép tính phỏng chừng để giải thích giá cả và điều kiện trong thị trường. Về cơ bản cũng đáng lưu ý rằng bản thân Marshall thừa nhận và xác định trở ngại. Ông không ngừng cảnh báo:

> "Bạo lực cần đến để trấn áp các lực lượng trong đường cùng *Ceteris Paribus* trong khi có thể nói rằng cả một thế hệ trên nền tảng họ chỉ có một vấn đề gián tiếp duy nhất. Vì thậm chí những ảnh hưởng gián tiếp cũng tạo ra ảnh hưởng lớn trong diễn tiến phát triển của một thế hệ, nếu họ phải thực hiện tích lũy, và điều không an toàn khi xem nhẹ chúng thậm chí theo kiểu nhất thời trong vấn đề thực tế mà không nghiên cứu đặc biệt. Vì thế, sử dụng phương pháp thống kê trong vấn đề liên quan đến những chu kỳ rất dài đều nguy hiểm, sự cẩn thận, tính trước và tự kiềm chế rất cần ở mỗi bước. Khó khăn và rủi ro của công việc đạt đỉnh điểm khi kết hợp với các ngành công nghiệp tuân theo định luật Lợi suất Tăng dần, và chỉ trong sự liên kết với những ngành công nghiệp ấy mới tìm thấy ứng dụng phương pháp lý thú nhất". *(Principles*, chú thích cuối trang 379-380).

Nhưng cũng có ý nghĩa, Marshall miễn cưỡng ném em bé vào thau nước tắm. Lưu ý rằng đúng ra phương pháp của ông xử lý "các biến số *nhất thời* cũng như không đổi", ông nêu chính xác đây phương pháp của ông là phương pháp duy nhất:

> "Qua đó khoa học trước nay chưa từng có sự tiến bộ nào trong việc giải quyết vấn đề phức tạp và hay thay đổi, cho dù thuộc về thế giới tự nhiên hay luân lý" *(Principles*, chú thích cuối trang 380).

Điểm thứ hai liên quan đến khả năng tương thích của điều kiện phí tổn giảm dần và sự tồn tại sự cân bằng cạnh tranh. Ngoài vấn đề được giới trong ngành quan tâm, vấn đề này tạo ra tranh luận là yếu tố chính dẫn đến sự phát triển lý thuyết cạnh tranh không hoàn toàn trong những năm 1930[6]. Nói ngắn gọn sự cạnh tranh hoàn toàn có thể cùng tồn tại với kinh tế

[6] Xem thảo luận liên quan trong Chương 18.

ngoại bộ và phí tổn giảm dần hay không? Phản ánh trong thời điểm rõ ràng cho thấy không thể. Dựa vào các đường cong phí tổn dài hạn của doanh nghiệp quan hệ nghịch đảo với sản xuất công nghiệp (như ít nhất tồn tại đối với sự gia tăng trong đầu ra khi kinh tế ngoại bộ hiện diện), bất cứ doanh nghiệp lẽ ra đều có động cơ phải mua tất cả những doanh nghiệp khác. Bất kỳ doanh nghiệp riêng lẻ đều mong muốn *nội bộ hóa* kinh tế ngoại bộ trong công nghiệp. Độc quyền, với sự sản xuất gấp bội, chắc chắn là kết quả. Rõ ràng, người ta phải chọn giữa lý thuyết cân bằng cạnh tranh và lý thuyết phí tổn giảm dần. Sự nhận biết thực tế này của một số học trò của Marshall dẫn đến sự phát triển mở rộng lý thuyết cạnh tranh không hoàn toàn trong thế kỷ 20.

Vì thế chúng ta khảo sát chi tiết lý thuyết cân bằng cạnh tranh của Marshall, một lý thuyết mô tả đặc điểm phương pháp cân bằng từng phần của ông. Chúng ta cũng nghiên cứu thảo luận của ông về kinh tế ngoại bộ và phí tổn giảm dần, cũng như một số trở ngại trong lý thuyết mà những khái niệm này nêu ra. Trước khi trở lại những khái niệm này và cách sử dụng phân tích mà Marshall đưa vào, chúng ta phải xét khía cạnh khác trong sự đóng góp đồ sộ của ông trong phân tích cạnh tranh, nghĩa là lý thuyết nhu cầu và số trả trội của người tiêu dùng[7].

NHU CẦU VÀ SỐ TRẢ TRỘI CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG

Trong thảo luận sự cạnh tranh cân bằng, chúng ta cho rằng sự tồn tại của hàm cầu công nghiệp. Hàm cầu là gì, được xây dựng ra sao và dùng để làm gì? Marshall, hơn cả các lý thuyết gia kinh tế khác trước và sau ông, đều đưa ra những trả lời rất dài, mặc dù không phải lúc nào cũng rõ ràng đối với những câu hỏi này. Ông chịu ảnh hưởng phân tích nhu cầu của Cournot và Dupuit thậm chí ở mức độ nhiều. Điều cũng dễ thấy sự phát biểu có hệ thống về lý thuyết nhu cầu của J. S. Mill (xem Chương 8) cũng lưu dấu ấn nơi ông. Như chúng ta chứng kiến, Marshall bổ sung cách xử lý đồ thị rõ ràng vào khái niệm cung tương quan và nhu cầu tương hỗ của Mill. Nhưng trong trường hợp lý thuyết nhu cầu, Marshall triển khai khái niệm rất đáng kể- thực ra đáng kể đến mức tính từ "theo Marshall" thường được sử dụng để biểu thị toàn bộ truyền thống trong lý thuyết nhu cầu. Một trong những lý do Marshall chú trọng nhiều đến nhu cầu trong *Principles* là phải làm trung hòa sự tập trung Cổ Điển vào phí tổn sản xuất như yếu tố quyết định giá trị duy nhất.

---

[7] Một số đóng góp của Marshall vào lý thuyết giá trị đã được giải quyết. Xem Chương 8 để biết các lý thuyết cung tương quan và nhu cầu tương hỗ Mill-Marshall.

Thuyết minh đường cong cầu của Marshall

Marshall phát biểu định luật cung cầu theo cách sau:

"Lúc ấy có một định luật cung cầu chung: Số lượng bán ra càng lớn, thì giá cả sẽ càng thấp ở thời điểm đưa ra bán để có nhiều người mua hơn, hay, nói cách khác, số lượng có nhu cầu gia tăng cùng với sự giảm giá, và giảm khi giá tăng" *(Principles,* trang 99).

Tuy nhiên, Marshall, không như những người đi trước, thừa nhận rằng trước khi người ta phác họa bảng liệt kê nhu cầu, thì phải cụ thể hóa nhiều giả định. Chúng ta đề cập ngay lúc đầu.

Giả định *ceteris paribus* của Marshall trong việc đánh giá mối quan hệ hàm số giữa giá cả và số lượng có nhu cầu tóm tắt như sau:

1 Chu kỳ thời gian điều chỉnh

2 Thị hiếu, sở thích và tập quán của chủ thể

3 Lượng tiền (thu nhập hay tài sản) do chủ thể nắm giữ

4 Sức mua của tiền tệ

5 Giá cả và dải các hàng hóa cạnh tranh

Thời gian trong phân tích nhu cầu Như ông đã làm trong trường hợp xử lý phí tổn, Marshall áp dụng phương pháp *ceteris paribus* của ông vào lý thuyết cung cầu. Vai trò của thời gian một lần nữa là quan tâm chính. Thời gian là yếu tố cần thiết trong lý thuyết cung cầu:

"vì thời gian cần thiết để tạo ra sự gia tăng giá cả của một hàng hóa để sử dụng toàn bộ ảnh hưởng của nó đối với tiêu dùng" *(Principles*, trang 110).

Như chúng ta chứng kiến trong ví dụ về kinh doanh đánh bắt, thời gian liên quan đến sự thay đổi khẩu vị. Khẩu vị dành cho cá, trong ví dụ của Marshall liên quan đến việc sử dụng. Dịch bệnh gia súc kéo dài tạo ra thay đổi trong khẩu vị dành cho cá trong dài hạn. Lúc đó Marshall liên kết sự thay đổi khẩu vị với sử dụng. Nhưng trong khi *phác họa* đường cong cầu, Marshall đối mặt trước một vấn đề nghiêm trọng: Nếu cần thời gian để đạt được ảnh hưởng hoàn toàn đối với số lượng được yêu cầu thay đổi giá, đây không phải là trường hợp mở rộng việc sử dụng hàng hóa sẽ không thay đổi khẩu vị dành cho cá (vì thế thay đổi một trong những cơ sở để phác họa bảng liệt kê nhu cầu) hay không? Marshall giải thích vấn đề như sau:

"Vì thế trong khi bảng liệt kê giá cả nhu cầu tượng trưng sự thay đổi về giá cả ở đó một mặt hàng có thể bán ra do các thay đổi trong số lượng đưa ra kinh doanh, *những thứ khác cũng như nhau*, tuy nhiên thực tế hiếm khi những thứ khác ngang bằng qua những chu kỳ thời gian đủ dài trong việc thu thập các số liệu thống kê đầy đủ và đáng tin cậy. Luôn xuất hiện những nguyên nhân làm xáo trộn mà ảnh hưởng của chúng hòa trộn với, và không thể tách khỏi với những ảnh hưởng của nguyên nhân cụ thể mà chúng ta muốn cô lập. Trở ngại này lại trầm trọng trước thực tế trong kinh tế học ảnh hưởng hoàn toàn

của một nguyên nhân hiếm khi xảy ra ngay lập tức, mà thường tự chúng phát triển sau khi phải chấm dứt sự tồn tại". *(Principles*, trang 109).

Như đã làm trong lý thuyết cung, Marshall lưu ý vấn đề bất lợi khi đưa yếu tố thời gian vào trong lý thuyết cung cầu. - Giải pháp của ông là phải cụ thể hóa một thông số trong lý thuyết cung cầu đối với chu kỳ thời gian điều chỉnh. Sự thay đổi chu kỳ thời gian điều chỉnh (nghĩa là thời gian dịch bệnh gia súc kéo dài) sẽ thay đổi đáng kể đường cong cầu, và cần thiết phác họa hàm nhu cầu trong thuyết minh chu kỳ. Marshall phát biểu rõ ràng nhu cầu đối với thị hiếu hay tập quán con người, cũng như giá của hàng hóa liên quan mật thiết, trong đường cùng *ceteris paribus* của ông:

"Giá cung cầu trong bảng liệt kê của chúng ta là giá ở đó nhiều số lượng khác nhau của một vật có thể bán ra thị trường *trong thời gian nhất định và điều kiện nhất định*. Nếu điều kiện thay đổi trong bất cứ khía cạnh nào, thì giá có lẽ cần phải thay đổi, và điều này luôn được thực hiện khi khao khát dành cho bất cứ thứ gì bị thay đổi cụ thể bằng sự thay đổi thói quen, hay bằng cách làm rẽ sự cung cấp hàng hóa cạnh tranh hay bằng sự phát minh ra một loại mới". *(Principles*, trang 100).

Thông số thu nhập

Hơn cả mọi thông số khác, thông số thu nhập đã tìm thấy lời giải thích thay thế trong tác phẩm về nhu cầu thời hậu-Marshall. Khi giá cả của một mặt hàng giảm, hai vấn đề xảy ra. Thứ nhất, hàng hóa ấy tương đối rẻ hơn các hàng hóa khác trong ngân sách của người tiêu dùng, và người tiêu dùng sẽ thay thế hàng hóa ấy bằng hàng hóa khác (*hiệu quả thay thế* của sự thay đổi giá), và thứ hai, thu nhập thực tế của người tiêu dùng khi sức mua của đồng tiền gia tăng, là nguyên nhân khiến cho người tiêu dùng phải mua tất cả hàng hóa *thông thường* nhiều hơn trong ngân sách của mình (*hiệu quả thu nhập* của thay đổi giá)[8]. Việc đưa ra hiệu quả thu nhập làm thay đổi hay làm các hàm cầu luân phiên nhau, duy trì thu nhập tính bằng tiền không đổi với mỗi sự thay đổi giá. Vì thế Marshall phải biểu thị loại thu nhập ông muốn duy trì dọc theo đường cong cầu. Mặc dù người ta có thể tìm thấy những phát biểu đưa ra lời giải thích trái ngược, nhưng cơ bản có vẻ ông xem nhẹ sự thay đổi trong sức mua của đồng tiền. Trong phân tích về giá giảm dần theo biên tế, Marshall phát biểu tính chất không đổi giả định trong sức mua của đồng tiền (hay thu nhập) như sau:

"Số lượng của một món hàng càng lớn nhưng một người có ít nhất, những thứ khác cũng ngang bằng (nghĩa là sức mua của đồng tiền và số lượng tiền anh ta

[8] Hàng hóa thông thường là hàng hóa mà sự tiêu dùng chúng gia tăng khi thu nhập tăng (như thịt bò chẳng hạn), việc tiêu dùng một mặt hàng rẻ tiền hơn (có thể là bánh mì hamburger) giảm khi thu nhập tăng.

có ngang bằng) sẽ là giá mà anh ta sẽ trả để có nhiều hơn món hàng ấy một chút, hay nói cách khác giá nhu cầu biên tế của anh ta giảm". *(Principles,* trang 95).

Marshall lưu ý rõ rằng sự cần thiết điều chỉnh thay đổi trong cả sức mua của đồng tiền lẫn thu nhập thực tế hay sự thịnh vượng. Liệu đường cong cầu của Marshall có rơi vào nhóm thu nhập-tính bằng tiền-không đổi hiện đại hay phát biểu có hệ thống thu nhập-thực tế-không đổi tùy thuộc vào cách giải thích dựa vào tính không đổi giả định của sức mua của đồng tiền và tầm quan trọng đi liền với sức mua này hay không. Theo giải thích của Friedman, cách duy nhất sức mua của đồng tiền vẫn giữ nguyên không đổi khi giá hàng hóa trong sự thay đổi phân tích là đối tượng được đền bù bằng sự thay đổi trong thu nhập tính bằng tiền hay biện pháp đối phó trong giá cả của hàng hóa khác mà anh ta tiêu dùng nhằm duy trì sự không đổi của thu nhập thực theo nghĩa hiệu dụng ("*The Marshallian Demand Curve,*" trang 463-465). Theo giải thích truyền thống, giả định của Marshall về sự không đổi sức mua của đồng tiền là một giả định đơn giản hóa, theo nghĩa chính xác hơn, không nhất quán với phần còn lại trong phát biểu có hệ thống của ông (Hicks, *The Theory of Wages,* trang 38-41).

Xét lại quá khứ, cả hai cách giải thích đều có vẻ đúng, mặc dù mỗi cách mang một quan điểm khác nhau về tính liên tục các mức độ trừu tượng của Marshall. Khả năng của hai cách giải thích khác biệt này là do Marshall không phân biệt rõ sự liên tục các mức độ trừu tượng của ông nằm ở điểm nào khi ông tiến hành trong nhiều khía cạnh phân tích khác nhau. Trong phát biểu lý thuyết có hệ thống về đường cong cầu, phát biểu của ông thích hợp với sự phân loại thu nhập thực tế không đổi, còn giải thích của Friedman cũng có giá trị. Trong những ứng dụng thực tế chẳng hạn như số trả trội của người tiêu dùng, giải thích thu nhập tính bằng tiền không đổi, cho rằng Marshall hoàn toàn xem nhẹ những thay đổi trong sức mua của đồng tiền có vẻ thích hợp hơn. Sự khó hiểu khi đọc *Principles* của Marshall thường được giải quyết bằng việc nhớ rằng sách của ông có mục đích không những là giải thích phân tích kinh tế mà còn phải được áp dụng trong thế giới thực.

Số trả trội của người tiêu dùng

Trong nhóm khái niệm hoạt động (nghĩa là hoạt động hữu ích trong thế giới thực), có lẽ không có khái niệm nào trong quyển *Principles* của Marshall lại quan trọng hơn khái niệm về số trả trội của người tiêu dùng. Xứng với quan điểm mà ông dành cho khái niệm, người ta đã tốn khá nhiều giấy mực trong tranh luận về chủ đề này trong thời kỳ hậu Marshall. Sử dụng cách đánh giá của ông nhận được sự tán thành và phản đối của các nhà kinh tế học, và chắc chắn có nhiều trở ngại khi sử dụng. Liệu các đánh giá

của Marshall (hay sự tân trang cách đánh giá của ông) có ước đoán những khó khăn này hay không thực sự không thích đáng. Chắc chắn cách đánh giá lợi ích do hàng hóa tạo ra (và nhất là hàng hóa công cộng trong tính toán lợi ích-phí tổn) cần thiết cho những quyết định trong thế giới thực. Ngoài ra, rõ ràng số trả trội của người tiêu dùng tồn tại không liên quan đến việc liệu đường cong cầu của Marshall có đánh giá nó chính xác hay không. Sau cùng Marshall sử dụng khái niệm bằng những áp dụng phân tích lý thú nhất đối với các vấn đề thế giới thực (nghĩa là độc quyền và đánh thuế) có trong *Principles*.

Khái niệm số trả trội của người tiêu dùng không phải của Marshall mà chính là của Dupuit (xem Chương 12). Thế nhưng, Marshall đặt tên và phát triển khái niệm. Ông mô tả số trả trội của người tiêu dùng như sau:

> "Giá cả mà một người trả cho một món hàng không bao giờ quá cao, và hiếm khi cao đến mức mà anh ta sẵn sàng trả chứ không phải bỏ đi, đến mức sự thỏa mãn mà anh ta có được từ việc mua hàng thường vượt quá những gì anh ta từ bỏ trong khi trả hết giá, vì thế anh ta từ việc mua hàng có được sự thỏa mãn thặng dư. Phần trả giá thêm mà anh ta sẵn sàng bỏ ra chứ không phải bỏ đi không mua hàng, cao hơn giá anh ta thực sự phải trả, là cách đánh giá kinh tế của sự thỏa mãn thặng dư này, được gọi là số trả trội của người tiêu dùng". *(Principles*, trang 124).

Marshall, khi giải thích khái niệm này, đưa ra một ví dụ bằng số.

Trường hợp chè

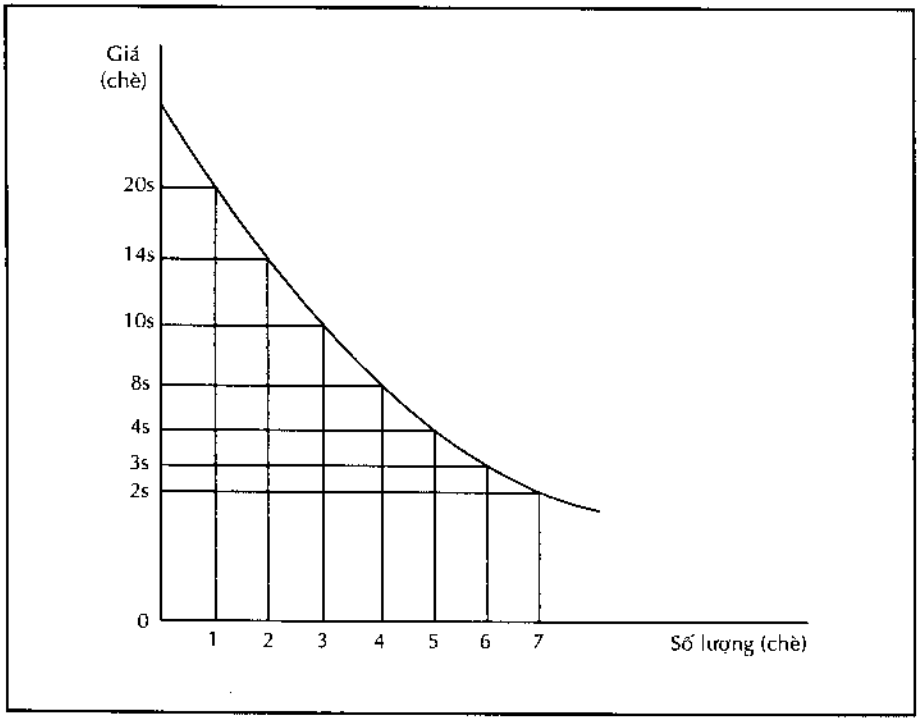
Bảng liệt kê nhu cầu của một người tiêu dùng đối với món hàng không quan trọng (theo nghĩa anh ta chỉ cần một chi phí rất nhỏ), chẳng hạn như chè, được thừa nhận Bảng liệt kê nhu cầu được tái tạo như sau:

Giá mỗi cân chè (0,454kg) (shilling)	Số lượng yêu cầu
20	1
14	2
10	3
6	4
4	5
3	6
2	7

Chúng ta cho rằng người tiêu dùng mua 1 cân chè với giá 20 shilling. Theo Marshall, điều này chứng minh tổng sự thích thú của người tiêu dùng hay sự thỏa mãn từ việc tiêu dùng đồng tiền đó:

> "Nhiều như những gì anh ta có được khi bỏ ra 20 shilling để mua mặt hàng khác"*(Principles*, trang 125).

Lúc này giả sử giá giảm xuống còn 14 shilling. Người mua chỉ còn mua một cân chè, đạt được sự thỏa mãn thặng dư của 6 shilling hay số trả trội của người tiêu dùng *ít nhất* là 16 shilling. Nhưng nếu anh ta mua thêm



HÌNH 15-6

Khi giá giảm từ 20 shilling xuống còn 2 shilling, tổng hiệu dụng của người tiêu dùng gia tăng đến một giá trị 59 shilling (20 + 14 + 10 + 6 + 4 + 3 + 2). Vì người tiêu dùng phải trả 14 shilling để mua 7 cân chè, nên sự trả trội của người tiêu dùng tương đương với 45 shilling.

một cân chè nữa, thì hiệu dụng của số lượng bổ sung này ít nhất phải ngang bằng với 14 shilling. Vì thế, lúc này anh ta chỉ bằng 28 shilling mua được số chè trị giá ít nhất 34 shilling (20 + 14 shilling). Theo cách tính của Marshall, số trả trội của người tiêu dùng ít nhất là 6 shilling.

Chúng ta xét tình huống qua đồ thị như trong Hình 15-6, mô tả nhu cầu về chè của người tiêu dùng. Giá liên tiếp giảm rõ ràng làm tăng hiệu dụng thặng dư mà cá nhân nhận được từ tiêu dùng chè, đến mức khi giá giảm chỉ còn 2 shilling, anh ta mua 7 cân chè, "đối với anh ta có giá trị không ít hơn 20, 14, 10, 6, 4, 3 và 2 shillung hay 59 shilling". Tổng số 59 shilling này đánh giá tổng hiệu dụng đối với người tiêu dùng (*utilité absolue,* theo thuật ngữ của Dupuit) của 7 cân chè. Nhưng người tiêu dùng chỉ phải trả 14 shilling để mua 7 cân chè, sao cho anh ta nhận được tổng hiệu dụng (ít nhất) tương đương 45 shilling từ việc tiêu dùng 7 đơn vị chè. Marshall nhận dạng số lượng này như số trả trội của người tiêu dùng.

Đánh giá của Marshall

Khái niệm số trả trội của người tiêu dùng rất rõ ràng, nhưng vấn đề khác xuất hiện trong vùng bên dưới đường cong cầu Marshall dùng để tượng trưng cho số trả trội. Một ví dụ minh họa vấn đề này. Chúng ta cứ cho rằng đường cong cầu trong Hình 15-6 là đường cong cầu Marshall theo nghĩa được phác họa bằng các giả định liệt kê ở phần đầu chương này, Cũng nên nhắc lại một trong những giả định này là tính không đổi trong sức mua của đồng tiền. Nhưng khi giá giảm đối với người tiêu dùng chè, thì sức mua đồng tiền của anh ta chắc chắn sẽ tăng. Sự gia tăng trong sức mua của đồng tiền là ngang bằng với sự gia tăng trong thu nhập thực của người tiêu dùng. Dĩ nhiên vấn đề là khi thu nhập thực tế gia tăng (hay khi sức mua của thu nhập tính bằng tiền tăng), thì hiệu dụng biên tế của thu nhập thực *giảm*, cũng như hiệu dụng biên tế của bất kỳ hàng hóa khác giảm với số lượng tăng. Điều này có nghĩa, đối với sự tiêu dùng chè, thì 1 shilling không phải là 1 shilling theo nghĩa hiệu dụng khi người tiêu dùng làm giảm đường cong cầu của mình xuống. Hiệu dụng biên tế của shilling lúc người tiêu dùng mua 1 cân chè với giá 20 shilling không giống như lúc anh ta mua 7 cân chè với giá 2 shilling. Marshall diễn đạt số trả trội của người tiêu dùng theo nghĩa tiền tệ, nhưng là đơn vị tiền tệ (nghĩa là 45 shilling khi tiêu dùng 7 cân chè với giá 2 shilling) không mang lại cùng giá trị *hiệu dụng* như nhau vì thu nhập thực của người tiêu dùng đã thay đổi. Không đi vào những điều phức tạp không cần thiết, đường cong cầu Marshall (thu nhập tính bằng tiền không đổi) sẽ không đánh giá quá cao hay quá thấp thặng dư.

Marshall tìm cách tránh vấn đề giả định rằng hiệu dụng biên tế của tiền (thu nhập) là không đổi, hay phỏng chừng như thế. Thực ra ông chọn chè, một mặt hàng "không quan trọng", vì chính lý do thay đổi thu nhập thực tế ở hàng thứ hai vì số lượng nhỏ, có thể xem nhẹ vì sự ít ỏi của chúng. Nhưng trong cách xử lý lý thuyết số trả trội của người tiêu dùng khắt khe hơn liên quan đến các mặt hàng quan trọng, vấn đề lại phát sinh. Một số lý thuyết gia hiện đại, như đề cập trước đây, cho rằng chính đường cong cung Marshall là hàm thu nhập thực tế không đổi. Nếu thế, thảo luận của ông về cách đánh giá số trả trội của người tiêu dùng có vẻ nhất quán với thuyết minh của ông về hàm cầu. Sự bù trừ trong một số hình thức, chẳng hạn như sự thay đổi trong thu nhập tính bằng tiền hay sự thay đổi về giá của các mặt hàng không liên quan, sẽ choán đầy hóa đơn. Trong thực nghiệm, trái với việc chắp vá lý thuyết thuần túy, những loại bù đắp khác cũng cần đến. Xét cho cùng, mục đích của Marshall trong việc phát triển khái niệm số trả trội của người tiêu dùng về cơ bản là phải cung cấp:

> "Sự hỗ trợ trong cách phỏng tính một số lợi ích mà một người rút ra từ môi trường". *(Principles,* trang 125).

Trước khi chuyển sang một số ứng dụng mà Marshall dùng để phân tích, cũng cần lưu ý rằng một vấn đề khác quan trọng hơn gặp phải trong xử lý nhu cầu và hiệu dụng của ông[9]. Nguồn phát sinh vấn đề là ở chỗ: mặc dù Marshall viết về số trả trội của *người tiêu dùng*, ông phát triển đường cong cầu thị trường tổng kết các hàm của nhiều cá nhân và cố gắng xác định số trả trội của *người tiêu dùng*. Chúng ta cho rằng đây là "vấn đề hỗ ngữ" - khi nhu cầu (như các hàm số hiệu dụng) của nhiều cá nhân được cộng thêm, chúng ta nói số trả trội của người tiêu dùng và xử lý giá trị tiền tệ thặng dư như một giá trị hiệu dụng. Nhưng rõ ràng, thu nhập, thị hiếu và sở thích của cá nhân phải khác nhau, đến mức 5 cân chè với giá 4 shilling đối với cá nhân A có *hiệu dụng* không ngang bằng 5 cân chè với giá 4 shilling đối với cá nhân B. Để chắc chắn, nhu cầu tiền tệ có thể bổ sung để hình thành đường cong cầu thị trường, nhưng sự so sánh hiệu dụng giữa cá nhân với nhau không chính đáng được bao gồm khi những số lượng tiền tệ này (vùng nằm dưới đường cong cầu thị trường) dùng để diễn đạt hiệu dụng. Dù sao, một số giả định có thể viện dẫn (như thu nhập như nhau của những người có nhu cầu riêng lẻ) sẽ làm cho những phỏng chừng thuyết phục hơn. Quan trọng là Marshall nhận thấy hầu hết những trở ngại. Nhưng sau khi nhận ra chúng, ông sử dụng những phỏng chừng không hoàn toàn trong thảo luận độc quyền và chính sách đánh thuế và trợ cấp chung tối ưu.

MARSHALL VỚI VẤN ĐỀ ĐỊNH GIÁ TỐI ƯU VÀ TƯ BẢN ĐỘC QUYỀN

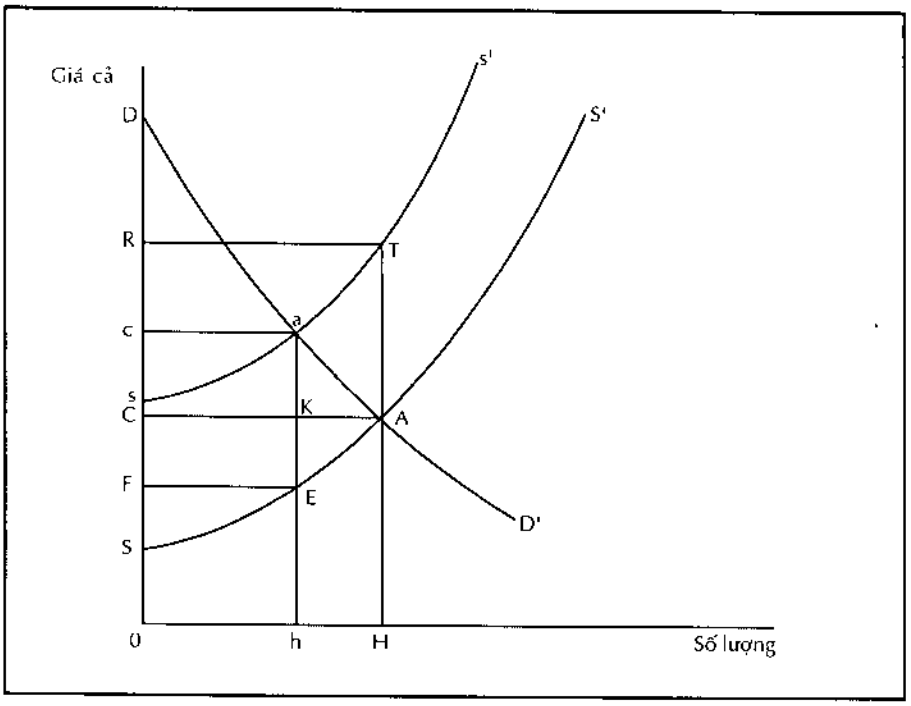
Sử dụng đường cong cầu thị trường như một phỏng chừng hiệu dụng do một hàng hóa tạo ra. Marshall tiến hành khảo sát lý thuyết chấp nhận sự can thiệp của chính phủ trong thị trường tự do để đẩy mạnh sự thỏa mãn xã hội tối đa. Cùng với đường cong cầu và hiệu dụng biên tế, Marshall tìm cách xác định liệu chính phủ nên đánh thuế hay trợ cấp công nghiệp cải thiện phúc lợi hay không. Ông xem tác dụng phúc lợi từ tiền thuế và "trợ cấp" công nghiệp mang đặc điểm các hàm cung dài hạn tăng dần, giảm dần và không đổi.

Trường hợp phí tổn tăng dần

Marshall nghiên cứu tác dụng của việc đánh thuế hay trợ cấp công nghiệp phí tổn tăng dần bằng đồ thị. Hình 15-7 tái tạo lập luận của ông.

---

[9] Một số (chứ không phải tất cả) vấn đề đánh giá hiệu dụng tránh được khi sử dụng phân tích số (đường cong trung lập). Tiếp cận số đòi hỏi người tiêu dùng phải biểu thị ít nhiều sự thỏa mãn hơn là phải thuyết minh bằng số theo nghĩa số thứ tự (1, 5, 20, v.v...).



HÌNH 15-7

Ở sự cân bằng lúc đầu *A*, số trả trội của người tiêu dùng là vùng *CDA*. Thuế đánh trên mỗi đơn vị trong số lượng *TA* sẽ giảm số trả trội của người tiêu dùng xuống vùng *cDa* và mang lại thu thập từ thuế trong số lượng *FcaE*. Vì vùng *FCKE* lớn hơn tam giác *aKA*, chính phủ sẽ tăng phúc lợi bằng cách chi tiền có được từ thuế dành cho hàng hóa công cộng

Đầu ra đối với công nghiệp phí tổn tăng dần ban đầu diễn ra ở số lượng *OH* (ở giá cả *DC*), nơi đường cong cầu *DD'* giao với mức cung ứng công nghiệp *SS'*. Số trả trội của người tiêu dùng ở số lượng *OH* hay giá *OC* bằng vùng phía dưới đường cong cầu ở số lượng đó (hay *OCAH*) ít hơn số lượng mà người tiêu dùng thực sự trả cho số lượng *OH* (hay *OCAH*). Số trả trội của người tiêu dùng lúc đó được nhìn thấy như vùng (hình tam giác phỏng chừng) *CDA (ODAH-OCAH)*. Lúc này cứ cho rằng chính phủ thực thi việc đánh thuế cho mỗi đơn vị sản xuất với số lượng *TA* cho mỗi đơn vị sản lượng. Tác dụng của thuế đánh này sẽ là sự thay đổi đường cong cung (nên nhớ là tổng các hàm phí tổn biên tế của doanh nghiệp) sang bên trái bằng số lượng thuế đánh. Trong trường hợp của chúng ta, hàm cung giảm xuống *ss'*. Sau khi đóng thuế, số lượng hàng hóa bán ra giảm xuống *Oh*, và giá cả lại tăng đến *Oc* (xác định ở chỗ *ss'* và *DD'* giao nhau). Lúc này người tiêu dùng phải trả *Ocah* để có số lượng hàng mang chúng đến hiệu dụng *ODah*. Số trả trội của người tiêu dùng được giảm đến số lượng *cDa*. Tiền

chính phủ thu được từ thuế bằng với số lượng tiền thuế *aE* (= *TA)* nhân với sản lượng sản xuất ra sau khi đánh thuế, *FE* (= *Oh):* tiền thuế thu được bằng hình chữ nhật *FcaE.*

Marshall quan tâm đến vấn đề ảnh hưởng phúc lợi từ thuế đánh vào số trả trội của người tiêu dùng. Thiệt hại trong số trả trội của người tiêu dùng là do thuế bằng *CcaA.* Cứ cho rằng chi phí của chính phủ theo nghĩa hiệu dụng ngang bằng với hiệu dụng lấy ra từ tiền thuế, thì thu nhập của chính phủ vượt quá thiệt hại số trả trội của người tiêu dùng. Sự thiệt hại trong số trả trội của người tiêu dùng *không* tính vào thu nhập của chính phủ, bằng *FCKE.* Vì thế hai vùng so sánh nhau trong trường hợp này là *FCKE* và *aKA.* Nếu *FCKE lớn hơn aKA* (như trong Hình 15-7), lúc ấy chính phủ sẽ gia tăng phúc lợi bằng việc đánh thuế[10].

Ngược lại, Marshall kết luận rằng sự trợ cấp công nghiệp phí tổn tăng dần sẽ làm giảm phúc lợi. Quan điểm này được chứng minh trong Hình 15-7, cho rằng *ss'* là đường cong cung ban đầu, giá cả và số lượng ban đầu là *Oc* và *Oh.* Nếu chính phủ trợ cấp công nghiệp bằng số lượng *TA* (hay *aE)* cho mỗi đơn vị, thì hàm cung sẽ chuyển sang bên phải hướng về SS', đầu ra cân bằng và giá cả tăng dần đến *OH* và *OC.* Tổng số trợ cấp cần thiết sẽ là số lượng đơn vị *TA* nhân với số lượng cân bằng mới được tạo ra, *OH* (hay *CA),* tương đương với vùng *CRTA.*

Số trả trội của người tiêu dùng chắc chắn *ít hơn* tổng trợ cấp. Vì thế, Marshall chứng minh rằng, ít ra trên cơ sở hiệu dụng, công nghiệp phí tổn gia tăng không nên trợ cấp để tăng phúc lợi.

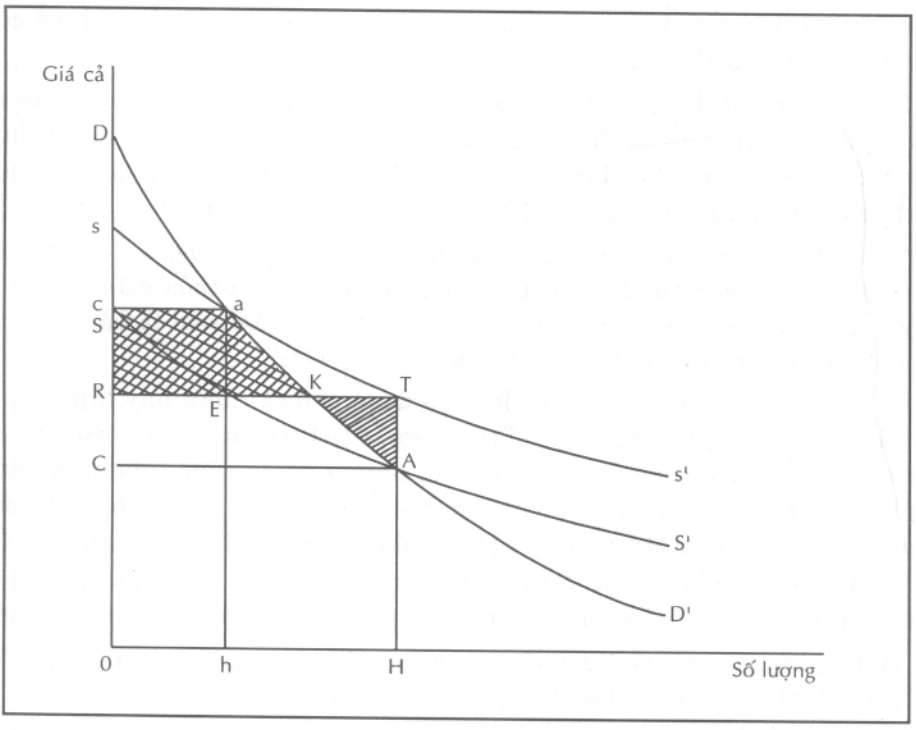
Tiền trợ cấp và phí tổn giảm dần

Trong trường hợp thứ hai, lý thú hơn, Marshall cho rằng, trên cơ sở lý thuyết, công nghiệp phí tổn giảm dần nên được trợ cấp để thúc đẩy hạnh phúc tối đa. Điểm chính của lập luận này ngày nay thường được nhắc đến trong các thảo luận về điện phục vụ công ích và những hiệu dụng khác được cho là mang đặc điểm của phí tổn giảm dần. Việc định giá phí tổn biên tế và sự trợ cấp của những hiệu dụng như thế có liên quan mật thiết với khái niệm của Marshall.

Hình 15-8 mô tả bằng đồ thị rằng phúc lợi có thể gia tăng bằng việc trợ cấp công nghiệp phí tổn giảm dần. Cứ cho rằng các hàm cung cầu công nghiệp ban đầu là *DD'* và *ss',* hình thành giá cả *Oc* và đầu ra *Oh.* Lúc này, chính phủ quyết định thế nào để trợ cấp công nghiệp nhằm gia tăng

---

[10] Blaug nêu rõ trong *Economic Theory in Retrospect* (trang 388), lập luận không nhất thiết duy trì khi bao gồm thiệt hại thặng dư của người sản xuất.



HÌNH 15-8

Tiền trợ cấp với số lượng *A* cho mỗi đơn vị đầu ra sẽ gia tăng số trả trội của người tiêu dùng từ *cDa* đến *CDA*. Vì sự gia tăng trong số trả trội của người tiêu dùng vượt khỏi phí tổn trợ cấp, nên phúc lợi tiêu dùng tăng

tổng đầu ra đến *OH*? Tiền trợ cấp phải có để có tác dụng làm ngang bằng *TA* (hay aE) cho mỗi đơn vị đầu vào. Kết quả, đường cong cung sẽ chuyển xuống phía dưới đến *SS'*, và ở sự cân bằng mới *OH* sẽ được sản xuất ra ở giá *OC*. Số trả trội của người tiêu dùng tăng từ *cDa* (ở đầu ra *OH)* đến *CDA* (ở đầu ra *OH),* một sự gia tăng *CcaA*. Tổng trợ cấp, như ví dụ phí tổn tăng dần trong Hình 15-7, bằng với số lượng cho mỗi đơn vị *TA* nhân với số các đơn vị bán ra, *OH* (= *CA),* hay tổng trợ cấp tương đương vùng *CRTA*. Đối với tiền trợ cấp để tạo sự gia tăng trong phúc lợi, điều cần thiết là sự gia tăng trong số trả trội của người tiêu dùng *CcaA* phải lớn hơn trợ cấp của chính phủ *CRTA*. Điều này sẽ như thế trong Hình 15-8, vì vùng *KTA* nhỏ hơn vùng *RcaK*. Sau đó, Marshall chứng minh phúc lợi có thể cải thiện bằng việc trợ cấp công nghiệp phí tổn giảm dần[11].

Công nghiệp phí tổn không đổi thuộc loại mô tả trong Hình 15-1 không bị đánh thuế cũng như trợ cấp. Dựa vào giả định của Marshall, điều này

[11] Ông cũng chứng minh phúc lợi sẽ giảm nếu đánh thuế công nghiệp này.

chứng minh rằng phúc lợi sẽ giảm nếu không thực thi chính sách về công nghiệp phí tổn không đổi.

Một số vấn đề lý thuyết kết hợp với việc sử dụng đường cong cầu của Marshall như một cách đánh giá phúc lợi cũng được thảo luận. Nhưng chính đây là giá trị của Marshall vì ông đã nêu rõ một điều đặc biệt quan trọng nơi bao gồm sự đánh thuế và trợ cấp. Theo lời ông:

> "Thuyết thỏa mãn tối đa... cho rằng tất cả những khác biệt về của cải giữa những bên liên quan khác nhau có thể xem nhẹ, và sự thỏa mãn được đánh giá bằng một shilling của một người trong số họ, được xem là bằng với một shilling của bất kỳ ai khác" (*Principles*, trang 471).

Bất cứ phát biểu quy các mức độ hiệu dụng cho cá nhân hay tập thể, nói cho đúng ra, đều phi khoa học. Trong phân tích trợ cấp thuế, có kẻ được người mất. Có phải hiệu dụng bị mất bởi những người thua (những người bị đánh thuế) nhiều hơn, bằng hay ít hơn hiệu dụng nhận được bởi người được (người tiêu dùng sản phẩm công nghiệp phí tổn giảm dần) hay không? Câu trả lời tích cực hay tiêu cực đối với vấn đề đòi hỏi cách đánh giá giá trị, và Marshall không chùn bước trước một số người, một trong số ít cho rằng:

> "Hạnh phúc mà một shilling bổ sung mang đến cho người nghèo còn lớn hơn cả hạnh phúc nó mang lại cho người giàu" *(Principles*, trang 474).

Khi bàn về chính sách trong đó có kẻ được người mất, phải có một số giả định như thế và Marshall sẵn sàng làm việc này, *như một sự phỏng chừng đầu tiên*.

Trong xử lý học thuyết thỏa mãn tối đa của Marshall, chúng ta có nhiều ví dụ hơn về sự phân đôi giữa quan tâm lý thuyết và hành động của ông. Lý thuyết cùng các kết luận không dứt khoát trong vấn đề cần phải có một giả định phi khoa học liên quan đến việc cộng thêm hiệu dụng của người được và kẻ mất. Nhưng Marshall bằng mọi cách đẩy mạnh việc đưa ra cảnh báo và kết luận rằng đề xuất của ông 'Bản thân chúng không cung cấp một cơ sở giá trị đối với sự can thiệp của chính phủ". Theo quan điểm của riêng ông, ông hoàn toàn nhận dạng ra vấn đề, lưu ý rằng vẫn còn nhiều việc phải làm, nhất là trong lĩnh vực dự đoán thống kê về cung cầu. Vấn đề nghĩ ra chính sách để tối đa hóa phúc lợi thực ra tạo ra nhiều quan tâm trong số học trò của Marshall và nhiều người khác trong truyền thống Cambridge, mặc dù tiến bộ dần dần và sơ sài[12]. Nhưng Marshall đặt ra những câu hỏi quan trọng, luôn bằng quan điểm ứng dụng phân tích kinh tế.

---

[12] Vấn đề nhận dạng thực nghiệm công nghiệp phí tổn tăng dần và giảm dần được A. C. Pigou, J. H. Clapham, và D. H. Robertson, giải quyết nhưng thành công không nhiều. Vấn đề phỏng tính phúc lợi theo khoa học hay những người chuyển giao "lợi nhuận" đã đánh lừa nhiều nhà kinh tế học, những người thậm chí kém thành công hơn nữa

Độc quyền và phúc lợi kinh tế

Một ví dụ quan trọng khác về quan tâm của Marshall đối với sự hữu ích của lý thuyết hiệu dụng trong lĩnh vực phân tích độc quyền đơn. Ông bàn thật chi tiết trong chương nói về độc quyền để chỉ rõ những ngụ ý phân biệt, ban đầu do Jules Dupuit phát biểu (xem Chương 12), giữa thu nhập độc quyền và số trả trội của người tiêu dùng. Thêm một lần nữa, như trong trường hợp lập luận số trả trội của người tiêu dùng, Marshall mở rộng giá trị phân tích của công cụ bằng cách tìm hiểu ngụ ý thu nhập doanh nghiệp tịnh của nhà độc quyền. Nhất là, Marshall chứng minh rằng bởi lẽ kinh tế ở các mức độ khác nhau và khả năng cung cấp tài chính cải thiện công nghệ, cả hai đều kết hợp với cấu trúc thị trường độc quyền:

"Bảng kê cung cấp đối với hàng hóa, nếu không được độc quyền, sẽ chứng tỏ giá cung cao hơn giá trong bảng kê cung cấp của nhà độc quyền". *(Principles,* trang 48-85).

> Marshall bàn chi tiết hơn và phát biểu nếu nhà độc quyền làm chủ vô hạn đối với vốn, thì số lượng cân bằng trong điều kiện cạnh tranh sẽ ít hơn số lượng mà giá theo mức cầu phải ngang bằng với nó so với giá cung ứng của nhà độc quyền.

Về một số trang lý thú nhất trong *Principles,* Marshall phân tích khả năng của một "nhà doanh nghiệp vị tha" ngắn hạn, xem như người được trong số trả trội của người tiêu dùng cũng như người được trong thu nhập độc quyền. Tổng số tiền trả trội của người tiêu dùng và thu nhập độc quyền mà ông gọi là "tổng lợi ích". Trong một biến thể tiếp cận khác của Marshall, lý thuyết "lợi ích thỏa thuận" , thì nhà độc quyền sẽ tính toán và tối đa hóa tổng số (1) thu nhập độc quyền thu được bằng bất kỳ giá nào và (2) một số tỉ lệ phần trăm (1/2,1/3, v.v...) trong số trả trội của người tiêu dùng tương ứng. Quan trọng hơn, Marshall nghĩ rằng nguyên tắc này có thể do một chính phủ quan tâm đến việc gia tăng phúc lợi của người tiêu dùng áp dụng trong việc cung cấp hàng hóa công cộng cho cộng đồng (như cầu đường, nước, khí đốt), mặc dù chính phủ ngụ ý cương quyết rằng phải nên làm như thế trong sự kiềm chế việc đánh đồng tổng thu nhập với tổng phí tổn. Nhưng trước nay rất thực tế, Marshall nêu rõ:

> "Ngay cả một chính phủ xem xét quyền lợi của riêng mình trùng hợp ngẫu nhiên với quyền lợi của dân tộc đều phải lưu ý đến thực tế, nếu từ bỏ một nguồn thu nhập, thì nói chung phải lệ thuộc vào nguồn thu nhập khác vốn có sự bất lợi của riêng nó. Vì họ nhất thiết phải bao gồm cả sự cọ xát và chi phí trong việc tập hợp, cùng với một số tổn thất đối với công chúng, thuộc loại mà chúng ta mô tả như là tổn thất số trả trội của người tiêu dùng..." *(Principles,* trang 488).

Trong trường hợp hạn chế quyền sở hữu hay hoạt động của chính phủ, không hề có thỏa thuận, số trả trội của người tiêu dùng sẽ là đối tượng được tối đa hóa chỉ đối với sự cung cấp bao gồm toàn bộ phí tổn.

Vì thế, về vấn đề chính sách của chính phủ về kinh doanh, lý thuyết hiệu dụng của Marshall (đi cùng với quan điểm lý thuyết của ông về hàm cung dài hạn) khiến ông đi đến một số đề nghị không chính thống và thậm chí cấp tiến. Mặc dù loại lý thuyết hiệu dụng làm nền tảng cho phân tích của ông phần lớn không được ủng hộ trong nhiều năm, nhưng vấn đề mà ông công kích (xác định chính sách công tối ưu đối với doanh nghiệp thị trường) vẫn rất hữu ích đối với chúng ta. Ngoài ra cũng đáng lưu ý phân tích của ông về những vấn đề này vẫn còn sức thuyết phục cũng như những vấn đề do các nhà kinh tế học chính trị đương đại đề nghị.

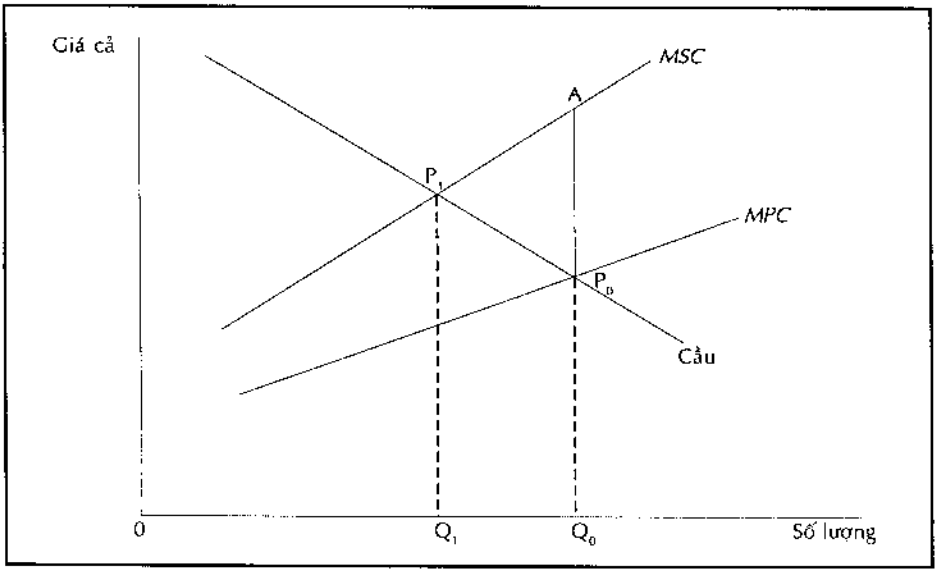
Trường hợp những ảnh hưởng bên ngoài

Một trong những ứng dụng này vẫn hiện rõ trong phân tích kinh tế đương đại liên quan đến lĩnh vực chung gồm "những cái bên ngoài", quyền sở hữu tài sản và "thất bại thị trường". Khám phá và sự hoàn thiện khái niệm của Marshall về kinh tế ngoại bộ chứng tỏ là cơ sở hữu dụng để phát triển các nguyên tắc lý thuyết mới trong lĩnh vực kinh tế quốc doanh.

Phần trên chúng ta chứng kiến Marshall nhận dạng một số vấn đề gọi là "kinh tế ngoại bộ", qua đó ảnh hưởng của một số loại phát triển công nghiệp và sự mở rộng làm thấp các đường cong phí tổn của doanh nghiệp trong công nghiệp - một "cái bên ngoài" tích cực đối với doanh nghiệp.

Ngoài sự nhận dạng rất thực tế của Marshall về cái bên ngoài, truyền thống triết học của sự tối đa hóa phúc lợi phát xuất từ thuyết hiệu dụng của Bentham (xem Chương 6) tiếp tục trong J. S. Mill và thông qua một trong những người cùng thời của Marshall nhưng lớn tuổi hơn, Henry Sidgwick. Trong truyền thống này, mức cung hàng hóa tốt nhất với số lượng nhiều nhất *độc quyền* qua phương tiện thị trường đang tạm thời bị bế tắc. Thị trường sẽ "phá sản" trong một số hoạt động có thể tạo ra những cái bên ngoài tích hay tiêu cực mà không thể tính vào (trong trường hợp cái bên ngoài tiêu cực) hay trả cho (khi ảnh hưởng tích cực) người đề xuất cái bên ngoài. Ví dụ về những cái bên ngoài tiêu cực có thể là khói phun từ nhà máy luyện thép và tỏa khắp vùng xung quanh, gây thiệt hại cho nhà cửa, buồng phổi và nguồn nước uống. Ngược lại, người ta có thể lập công viên xung quanh để những người hàng xóm thụ hưởng nhưng không thể nghĩ ra biện pháp thực tế nào để buộc trả tiền. Tất cả chúng ta quá quen thuộc với những trường hợp như thế.

Điểm chú ý là người bảo trợ Marshall và cũng là người kế thừa được ông chọn lọc kỹ ở Cambridge (năm 1910), là A. C. Pigou, triển khai rất nhiều quan điểm này và đề xuất giải pháp "Tân Cổ Điển," "kiểu Marshall". Năm 1912 trong *Wealth and Welfare* và trong lần tái bản lần thứ hai có bổ sung



HÌNH 15-9

Nếu doanh nghiệp gây ô nhiễm xem nhẹ phí tổn sản xuất xã hội, sản xuất sản lượng Q_0 buộc xã hội phải gánh chịu phí tổn AQ_0. Một cách để tăng phí tổn tư nhân biên tế đến mức phí tổn xã hội biên tế là bằng cách đánh thuế doanh nghiệp gây ô nhiễm theo sự chênh lệch giữa *MSC* và *MPC*

nhan đề *The Economics of Welfare* (1920), Pigou thảo luận khả năng thất bại thị trường. Cứ cho rằng sự tồn tại của một ảnh hưởng bên ngoài chẳng hạn như một con suối ô nhiễm. Phí tổn *xã hội* biên tế của sản xuất như thế vượt quá phí tổn *tư nhân* biên tế đối với doanh nghiệp ô nhiễm (bằng số lượng ngang bằng tổn thất ô nhiễm biên tế).

Hãy xét Hình 15-9, mô tả phí tổn tư nhân biên tế, phí tổn xã hội biên tế và đường cong cầu đối với một hoạt động như thế. Nếu doanh nghiệp gây ô nhiễm không phải chịu phí tổn xã hội, thì đường cong *MPC* liên quan đến việc ra quyết định. Số lượng Q_0 được sản xuất ra, xã hội buộc phải gánh chịu phí tổn gây ô nhiễm biên tế AP_0. Có "quá nhiều" đầu vào của hàng hóa này xét từ quan điểm xã hội.

Giải pháp của Pigou là phải áp đặt một loại thuế công nghiệp vi phạm sao cho đường cong *MSC* sẽ là phí tổn sản xuất doanh nghiệp phải nhận thức. Trong trường hợp này, doanh nghiệp sẽ gánh chịu *toàn bộ* phí tổn sản xuất hàng hóa này và đầu vào sẽ bị hạn chế ở Q_1 (với giá tăng dần). Thuế và trợ cấp theo phương pháp của Pigou, như chúng ta sẽ thấy, theo phương pháp của Marshall khi đề cập đến thất bại thị trường thuộc loại tích cực hay tiêu cực. Trong khuôn khổ này, Pigou dự định một vai trò *mở rộng* đối với chính phủ, trong hình thức hành động hợp pháp hay điều tiết.

Một trong những đóng góp ý nghĩa nhất trong phân tích kinh tế đương đại, Ronald Coase không thừa nhận giả định của Pigou rằng những ảnh hưởng bên ngoài có tính chất không định hướng. Trong *"The Problem of Social Cost"* xuất bản năm 1960, Coase nhấn mạnh tính chất hai chiều của ảnh hưởng bên ngoài. Những người gây ô nhiễm cho con suối lẽ ra không hình thành một ảnh hưởng bên ngoài nếu không có dân cư sinh sống ở hạ lưu. Một người nghiện thuốc không phải là nguyên nhân tạo ra ảnh hưởng bên ngoài nếu cá nhân không tự đặt mình trong sự gần gũi. Vì thế Coase nhấn mạnh tính chất *tương hỗ* của những ảnh hưởng bên ngoài và cho rằng giải pháp chính phủ can thiệp hợp pháp của Pigou có một số khiếm khuyết. Ví dụ, phí tổn giao dịch và hối lộ thấp, thì bản thân thị trường đã có thể giải quyết vấn đề ô nhiễm hạ lưu mô tả ở trên. Người bị ô nhiễm hối lộ người gây ô nhiễm để giảm bớt ô nhiễm, hay người gây ô nhiễm hối lộ người bị ô nhiễm để họ bỏ qua. Trong cả hai cách, sự sử dụng hiệu quả các tài nguyên trong xã hội đều *không có chính phủ can thiệp*. Trong trường hợp này và các trường hợp khác, Coase lập luận nếu hệ thống tư pháp phân trách nhiệm pháp lý thích hợp (đối với người tham gia phí tổn thấp đối với ảnh hưởng bên ngoài), tác động và khuyến khích của thị trường sẽ thích hợp trong việc tạo ra giải pháp hiệu quả đối với những vấn đề này. Sự hiện diện của những ảnh hưởng bên ngoài, nói cách khác, *mới thoạt nhìn* không có vẻ như chính phủ can thiệp theo kiểu hợp pháp (chẳng hạn Cơ quan quản lý y tế và an toàn nghề nghiệp hay Cơ quan bảo vệ môi trường ở Mỹ). Với suy nghĩ lạc đề nhưng quan trọng này, chúng ta hãy chuyển sang điểm chính thảo luận phân phối các tài nguyên trong thị trường.

MARSHALL VỚI VẤN ĐỀ TÍNH CO DÃN, NHU CẦU ĐẦU VÀO VÀ PHÂN PHỐI TỐI ƯU TÀI NGUYÊN

Chúng ta đang trở lại lĩnh vực sau cùng, ít giải quyết nhất trong đóng góp của Marshall - đầu vào (lấy từ nhu cầu đầu vào) và sự phân phối hiệu quả tài nguyên. Để có được sự đánh giá hoàn toàn thành tựu của Marshall trong những lĩnh vực này, trước tiên chúng ta phải xét đến định nghĩa tính co dãn của ông.

Tính co dãn

Trong đóng góp thực sự quan trọng, Marshall mô tả và phân loại khái niệm tính co dãn của mức cầu. Quan điểm này không phải chỉ có riêng ở ông (Fleeming Jenkin đã ám chỉ vào năm 1870), nhưng nói chung, ông phát triển khái niệm rất nhiều, trở thành khái niệm của riêng ông. Khi Marsahll đã nêu:

> "Tính *co dãn* (hay *đáp ứng nhanh*) của mức cầu trong thị trường nhiều hay ít tùy theo số lượng được yêu cầu tăng nhiều hay ít đối với sự giảm giá, và giảm nhiều hay ít đối với sự tăng giá" *(Principles, trang 102)*

Tính co dãn, ngày nay là một khái niệm quen thuộc với sinh viên kinh tế học nhập môn, được định nghĩa đơn giản như sự thay đổi phần trăm trong số lượng được yêu cầu chia cho sự thay đổi phần trăm về giá. Theo đại số, $N_D = [\Delta Q_D / Q_D] \div [\Delta P/P]$[13]. Nhu cầu được xem là co dãn khi N_D lớn hơn 1, không co dãn khi nhỏ hơn 1, và xem là tính co dãn đơn vị khi bằng 1.

Marshall cũng đề cập các yếu tố quyết định tính co dãn, có ảnh hưởng sâu rộng sau này, trong số nhiều ví dụ thực tiễn. Về cơ bản, ông cho rằng *các điều kiện khác*, nhu cầu *co dãn* nhiều hơn:

1 Tỉ lệ tổng ngân sách của một cá nhân mà số chi tiêu hàng hóa tượng trưng (chẳng hạn muối là thứ cần thiết và cũng tượng trưng một số chi tiêu nhỏ đối với người nghèo và người giàu) lớn hơn

2 Thay đổi giá có hiệu lực lâu hơn (cũng là thời gian)

3 Số lượng những thứ thay thế nhiều hơn

4 Số lượng sử dụng hàng hóa có thể đưa vào nhiều hơn

Để đánh giá tốt, Marshall đề cập nhiều thảo luận về sự khác biệt tính co dãn giữa người mua giàu, trung lưu và nghèo. Trong đoạn văn cho thấy ông quan tâm vấn đề giai cấp trong thời Victor liên quan đến ảnh hưởng của thị hiếu về nhu cầu thịt bò:

> "Trong các vùng có giai cấp lao động thông thường, thịt chất lượng kém hơn và xương sụn ngon hơn bán ra với giá gần như nhau, nhưng một số thợ thủ công lương cao ở miền bắc Anh phát triển sở thích phải mua loại thịt ngon nhất, và sẽ trả giá gần như là cao nếu so với giá bán ở cực tây thành phố London, nơi giá được giữ ở mức cao giả tạo bằng tính cần thiết khi mang xương sụn chất lượng kém hơn bán ở nơi khác". *(Principles,* trang 107).

Trong một nhận xét sắc sảo, Marshall lưu ý:

> "Bộ phận có nhu cầu mua loại hàng hóa đắt tiền hơn thực ra là nhu cầu đối với phương tiện để xã hội trọng vọng, và hầu như không thể thỏa mãn" *(Principles,* trang 106).

Sự hữu dụng trong tính co dãn của mức báo lần chót có thể bằng thảo luận về khái niệm xuất sắc của Marshall tương đối cụ thể trong phân tích ngân sách và tất cả khía cạnh trong lý thuyết tiêu dùng. Nhưng, chúng ta sẽ thấy, Marshall mở rộng khái niệm tính co dãn *và* sự hữu dụng của khái niệm từ nhu cầu của người tiêu dùng để bao hàm nhu cầu đối với các yếu tố đầu vào (vốn, lao động, đất). Chúng ta chuyển sang phần này[14].

---

[13] Marshall cũng áp dụng khái niệm cơ bản đối với cung. Sau này, phát triển khái niệm "co dãn chéo". Co dãn chéo được định nghĩa như sự đáp ứng nhanh về số lượng hàng hóa được yêu cầu A trước sự thay đổi về giá của hàng hóa khác B.

[14] Thảo luận sau phần lớn dựa vào sự xử lý nhu cầu yếu tố sản xuất của S. C. Maurice trong "*On the Importance of Being Unimportant*" (xem phần Tham khảo).

Nhu cầu yếu tố sản xuất

Nghiên cứu nhu cầu yếu tố sản xuất (nhu cầu phái sinh) và tính co dãn nhu cầu yếu tố sản xuất có thể do Marshall nghĩ ra, tiếp đến là A. C. Pigou và John R. Hicks. Thế nhưng, ít nhất đến lần tái bản thứ 8 quyển *Principles,* Marshall mới công nhận B hm-Bawerk và Irving Fisher có những phát triển liên quan, có vẻ cũng khá rõ ràng rằng Cournot có những chắp vá khái niệm tương tự vào đầu năm 1838.

Thảo luận của Marshall về các yếu tố quyết định tính co dãn của mức cầu yếu tố phái sinh chủ yếu tìm đọc trong Quyển V, Chương 6 *Principles* nhan đề "*Joint and Composite Demand, Joint and Composite Supply*" (và trong những ghi chú toán học XIV và XV của ông, trang 852-854). Bằng cách mô tả đặc điểm, Marshall không cố gắng xử lý một tình huống lý thuyết chung. Thay vào đó, ông sử dụng các ví dụ giản dị về thợ trát vữa sử dụng trong xây dựng nhà và cán dao dùng để làm dao. Chương 6 đề cập về thợ trát vữa, phần chú thích cuối trang và ký hiệu toán học liên quan đến dao và cán dao.

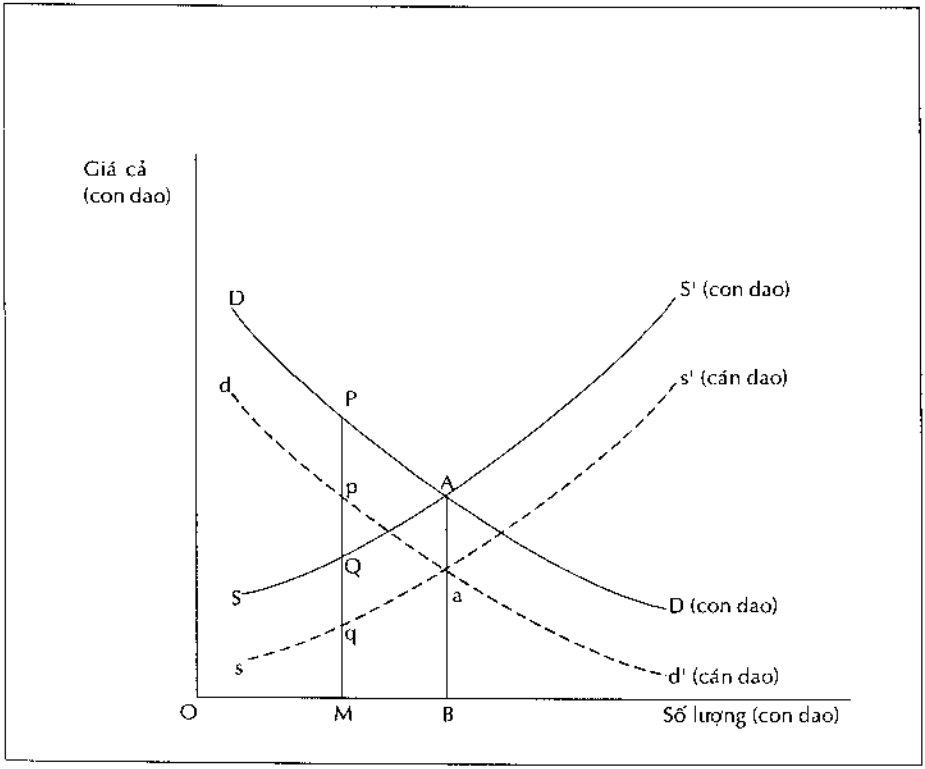
Trong phương pháp mô tả đặc điểm khác, Marshall không cụ thể hóa giả định cơ bản. Nhưng ông phát biểu rất minh bạch nhưng các tác giả sau này xem nhẹ, phát biểu đặt Marshall có phần nằm bên ngoài khuôn khổ phân tích mà sau này nhiều tác giả dùng thảo luận của ông làm cơ sở. Hicks, R. G. D. Allen cùng nhiều người khác quan tâm đến nhu cầu phái sinh hầu như giả định về sự cân bằng cạnh tranh dài hạn. Mặt khác Marshall nhận xét:

> "Chu kỳ mà sự xáo trộn kéo dài không lâu, đối với nguyên nhân xáo trộn, chúng ta phải tính đến như tái điều chỉnh cung cầu như thể chỉ có thể hoạt động trong chu kỳ ngắn ngủi ấy... chúng nên lưu ý rằng cũng như đối với những chu kỳ ngắn, đây là một ngoại lệ đối với quy tắc chung trong việc chọn... các trường hợp trong đó có đủ thời gian để hành động hoàn toàn lâu dài của các tác động cung được phát triển". *(Principles,* trang 382).

Trong mô thức liên quan đến lao động của thợ trét vữa, nói chung Marshall có vẻ giả định sản xuất theo tỉ lệ khả biến, hay một loại sản xuất tương tự. Nhưng ông lưỡng lự trong lĩnh vực này như Menger của Áo (xem Chương 13). Ông cho rằng "Sự kiểm tra nhất thời việc cung cấp lao động của thợ trát vữa sẽ tạo ra sự kiểm tra *tỉ lệ* với số lượng xây dựng..." Phát biểu này bản thân cho thấy tỉ lệ cố định ít nhất cũng liên quan đến lao động của thợ trát vữa. Dù sao, trong bối cảnh Marshall có vẻ như ngụ ý tỉ lệ yếu tố khả biến, nhưng kết quả của ông dường như chỉ theo sau giả định tỉ lệ cố định.

Tỉ lệ khả biến chủ yếu đi vào qua nhu cầu hàng hóa, nghĩa là thông qua sự thay đổi về sản phẩm. Marshall viết:

> "Thêm một lần nữa, sự khó khăn gia tăng trong khi đạt đến một trong những yếu tố của một hàng hóa thành phẩm thường có thể đáp ứng bằng việc bổ sung



HÌNH 15-10

Tại điểm cân bằng A, giá cán dao là Ba được xác định bằng sự giao nhau của ss' và dd' và giá lưỡi dao là aA được xác định bằng cách lấy giá con dao BA trừ giá cán dao Ba.

đặc điểm của hàng thành phẩm. Một số công việc của thợ trát vữa là không thể thiếu, nhưng người ta thường nghi ngờ công việc trát vữa đáng giá nhiều ít trong căn nhà của họ, và nếu có sự tăng giá thì họ sẽ ít cần đến công việc này" *(Principles,* trang 386).

Liệu tỉ lệ này có cố định hay không, Marshall phát biểu định luật nhu cầu phái sinh cơ bản như sau "Bảng kê nhu cầu đối với bất kỳ yếu tố sản xuất của một hàng hóa có thể *phái sinh* từ yếu tố sản xuất dành cho hàng hóa bằng cách trừ từ giá theo mức cầu của mỗi số lượng hàng hóa riêng biệt tổng số giá cung ứng đối với số lượng tương ứng của các yếu tố khác".

Mô thức lưỡi dao - cán dao - con dao

Lưỡi và cán dao dùng theo tỉ lệ cố định để làm dao. Biết rằng sự cung cấp lưỡi dao và nhu cầu về dao, vấn đề mà Marshall thừa nhận là vấn đề xác định nhu cầu phái sinh về cán dao. Ông xử lý vấn đề về đồ thị lẫn toán học. Mô thức đồ thị của Marshall được tái tạo trong Hình 15-10. Hình này liên quan đến mô thức cung tương quan Mill-Marshall được hình thành tương tự như Hình 8-1.

Ở đây, cho biết nhu cầu về dao *DD* , cũng như các hàm cung đối với dao và cán dao *SS'* và *ss'*. Lúc này vấn đề là phải rút ra hàm nhu cầu cán dao, và Marshall sử dụng quy ước sau. Chọn số lượng *OM* dao. *MP* là giá theo mức cầu đối với *OM* dao. Giá cung ứng *OM* dao là *MQ*, và giá cung ứng cán dao đối với *OM* dao là *Mq*. Sự chênh lệch, *Qq*, là giá cung ứng *OM* lưỡi dao. Lúc này để có được giá theo mức cầu đối với đầu vào cán dao (để sản xuất số lượng *OM*), Marshall đơn giản lấy giá theo mức cầu đối với dao (*MP*) ở *OM* trừ giá cung ứng lưỡi dao *(Qq)* ở *OM*. Vì thế, có được giá theo mức cầu *Mp (MP-Qq)* dành cho cán dao. Dĩ nhiên, *Qq*, bằng với *Pp*. Tiến trình tương tự dành cho tất cả các số lượng dao khác, và có thể lần theo hàm cầu *dd'* đối với cán dao. Giá theo mức cầu đối với lưỡi dao hoàn toàn là sự chênh lệch giữa giá theo mức cầu về dao tổng cộng và giá theo mức cầu phái sinh đối với cán dao. Giá cung ứng lưỡi dao được đưa ra *khách quan* bằng sự chênh lệch giữa hai hàm cung *SS'* và *ss'*.

Sự cân bằng, trong mô thức trình bày trong Hình 15-10, diễn ra khi số lượng *OB* dao được sản xuất ở giá *BA*. Nhu cầu phái sinh về cán dao *dd'* giao nhau với hàm cung cán dao ở *a*, và giá cân bằng phải trả cho cán dao là *Ba*. Ngoài ra, ở giá *Aa*, được trả cho lưỡi dao ở sự cân bằng. (Rõ ràng *Ba* + *aA* = *BA*). Nhu cầu đối với bất kỳ đầu vào có thể rút ra, nếu người ta biết giá cung ứng của các yếu tố khác và nhu cầu đối với đầu ra sau cùng. Nhưng Marshall đi xa hơn và nghĩ ra một công thức và một loạt các quy tắc để tính toán *tính co dãn* của nhu cầu phái sinh.

Định luật tính co dãn nhu cầu yếu tố sản xuất Marshall

Công thức của Marshall về nhu cầu phái sinh có thể diễn đạt theo kiểu hiện đại như cách diễn đạt của Martin Bronfenbrenner:

$$E_{DH} = \frac{S_H E_{SB} E_{DK}}{E_{SB} + E_{DK}(1 - S_H)}$$

Trong đó tính co dãn nhu cầu yếu tố sản xuất được xác định là dương. Trong phương trình trên E_{DH} là tính co dãn của nhu cầu về dao, S_H là tỉ lệ của tổng phí tổn được tính cho cán dao, E_{SB} là tính co dãn trong mức cung ứng lưỡi dao, còn E_{DK} là tính co dãn nhu cầu về dao.

Liệu có liên quan cụ thể đến lưỡi dao hay cán dao hay không hay đối với một mô thức chung hơn, tất cả các yếu tố khác ngoài yếu tố đang nhắc đến bị sụt giảm thành yếu tố đơn nhất. Tiếp đến cả hai lập luận văn chương và trình bày toán học, Marshall phát biểu "bốn định luật" nổi tiếng của ông khống chế tính co dãn của nhu cầu phái sinh *(Prin-ciples,* trang 385). Marshall phát biểu quy tắc tính co dãn nhu cầu phái sinh theo cách gián tiếp, thận trọng, như thói quen của ông, sử dụng nhiều ví dụ. Để dễ hiểu và chính xác, tốt hơn nên sử dụng cách Pigou phát biểu lại quy tắc của Marshall *(The Economics of Welfare,* trang 682-685). Thế nhưng bảng liệt kê các định luật

theo Marshall *(Principles,* trang 385-386) hơn là theo Pigou:

Định luật Marshall thứ nhất: "Nhu cầu về mọi thứ chắc chắn co dãn nhiều hơn, những thứ thay thế dễ dàng hơn đối với thứ có thể thu được".

Định luật Marshal thứ hai: "Nhu cầu về mọi thứ chắc chắn co dãn nhiều hơn, nhu cầu càng co dãn nhiều hơn đối với thứ khác mà nó góp phần tạo ra".

Định luật Marshal thứ ba: "Nhu cầu về mọi thứ chắc chắn co dãn ít hơn, bộ phận phí tổn của thứ ấy kém quan trọng hơn trong tổng phí tổn của một số thứ khác, được sử dụng trong sản xuất ra nó".

Định luật Marshall thứ tư: "Nhu cầu về mọi thứ chắc chắn co dãn nhiều hơn, cung cấp của các yếu tố hợp tác sản xuất càng co dãn nhiều hơn".

Nói chung, định luật Marshall được sinh viên của ông và thành viên trong trường phái Cambridge bảo vệ. 42 năm trôi qua từ khi xuất bản quyển *Principles* lần thứ nhất (1890) và sự ra đời quyển *Theory of Wages* (1932) của Hicks. Dường như trong thời gian chuyển tiếp, sự tham khảo duy nhất có ý nghĩa về tính co dãn nhu cầu yếu tố phái sinh là sự phát biểu lại các định luật Marshall của Pigou.Trong một phụ lục quyển *The Theory of Wages* nhan đề "The Elasticity of Derived Demand," Hicks tiến hành đánh giá lại có hệ thống các định luật Marshall về nhu cầu đầu vào phái sinh. Trong quyển sách quan trọng này, Hicks là người đầu tiên phát triển khái niệm tính co dãn thay thế (mặc dù được Joan Robinson trình bày hầu như tương tự và hoàn toàn độc lập). Hicks định nghĩa tính co dãn thay thế như sự thay đổi tỉ lệ trong tỉ lệ vốn/lao động (hay bất kỳ hai đầu vào) liên quan đến sự thay đổi về tỉ lệ thay thế kỹ thuật biên tế, đầu ra vẫn giữ nguyên không đổi.

Bổ sung hệ số thay thế này, Hick phân tích bốn định luật Marshall bằng toán học trong phụ lục quyển *The Theory Of Wages.* Mặc dù định luật thứ ba của Marshall về tính co dãn đầu vào phần chia tương đối được khẳng định, nhưng Hicjk nhận thấy trong giá cung ứng của các yếu tố đang tăng. Định luật thứ ba của Marshall cho rằng nếu và chỉ nếu tính co dãn của nhu cầu hàng hóa vượt quá tính co dãn thay thế (vì Marshall khẳng định tính co dãn thay thế bằng 0, ông đúng). Nghĩa là đây là điều "quan trọng trở thành không quan trọng" nếu và chỉ nếu người tiêu dùng thay thế trong tiêu dùng dễ dàng hơn là các nhà sàn xuất thay thế trong sản xuất.

Có sự mâu thuẫn đáng kể liên quan đến điểm sau cùng này, nghĩa là điều quan trọng trở thành không quan trọng. Tất cả điều này chứng minh rằng đóng góp của Marshall phải được các lý thuyết gia hàng đầu hậu Marshall xem là đóng góp quan trọng nhất. Ngoài ra, cũng minh họa một lĩnh vực quan tâm về lý thuyết xác định khác mà Marshall hình thành trong *Principles Of Economics.*

Phân phối tài nguyên và phân phối sản phẩm

Trong lý thuyết về nhu cầu phái sinh, Marshall miêu tả tỉ lệ đầu vào là cố định, mặc dù ông tạo ra trường hợp như sự phỏng chừng thứ nhất. Phát biểu của ông không được sắp xếp chặt chẽ, nhưng Marshall trung thành với lý thuyết phân phối sức sản xuất biên tế ít nhất trong ngắn hạn. Joan Robinson cũng thế khi giải thích phân tích thị trường đầu vào (xem Chương 18), mặc dù Marshall ở nhiều phần khác nhau trong *Principles* cho rằng đối với sự phân phối tài nguyên hiệu quả nhất, tất cả các đầu vào nên được cho thuê đến điểm nơi mà sản phẩm biên tế của chúng bằng với phí tổn biên tế. Sức sản xuất của mỗi yếu tố sản xuất là chủ đề đối với lợi suất giảm dần. Như Marshall tổng kết "nguyên tắc thay thế" nổi tiếng của ông:

> "Mỗi yếu tố sản xuất, đất, máy móc, lao động có tay nghề, lao động phổ thông, v.v... có khuynh hướng được áp dụng trong sản xuất đến sinh lợi càng nhiều càng tốt. Nếu người tuyển dụng và những doanh nhân khác nghĩ rằng họ sẽ có kết quả khả quan hơn bằng cách sử dụng ít nhiều bất cứ yếu tố và họ sẽ làm như thế. Họ ước tính *sản phẩm ròng* (là *sự gia tăng tịnh giá trị tiền tệ của tổng đầu ra sau khi chấp nhận những chi phí ngẫu nhiên*) sẽ thu được bằng ít nhiều kinh phí từ chiều hướng này đến chiều hướng khác, và họ sẽ làm như thế.
>
> Vì thế, lúc đó việc sử dụng mỗi yếu tố sản xuất được khống chế bằng những điều kiện chung liên quan đến cung: nghĩa là, một mặt, bằng tính cấp bách của tất cả những sử dụng có thể đưa yếu tố vào, cùng tiến hành với các phương tiện theo mệnh lệnh của những người cần đến nó, mặt khác, bằng kho hàng khả dụng của nó. Và sự ngang bằng được duy trì giữa giá trị của nó đối với mỗi sử dụng bằng khuynh hướng không đổi để chuyển từ những sử dụng trong đó phục vụ có giá trị kém hơn những phục vụ khác có giá trị cao hơn, theo nguyên tắc thay thế". *(Principles,* trang 521-522).

Trong nhiều chương (Quyển VI, các Chương 1-13), đầy ắp nhiều ví dụ thực tế, Marshall mô tả thu nhập từ đầu vào hoàn toàn cố định trong mức cung mà không có những cơ hội thay thế, nhưng Marshall cũng nhận dạng "tiền thuê quá mức". Tiền thuê quá mức, theo Marshall là thu nhập từ các yếu tố cố định *nhất thời* dành cho sản xuất ngắn hạn. Đây là tính chất của "vốn đã đầu tư". Như George Stigler nêu rõ, phát biểu của Marshall "đơn thuần là cách phát biểu khác cho rằng phí tổn chính hay khả biến là sự quyết định giá cả ngắn hạn" *Production and Distribution Theories,* trang 95). Trong dài hạn, thu nhập từ những đầu tư cố định này phải được bao gồm giá thị trường hay vốn ra khỏi công nghiệp. Nói cách khác chỉ trong ngắn hạn là tiền tô quá mức (sự chênh lệch giữa tổng phí tổn và phí tổn khả biến) không phải là sự thanh toán cần thiết để sản xuất đầu ra.

Xử lý của Marshall về thu nhập từ lao động có lẽ là bộ phận lý thú nhất trong thảo luận của ông về phân phối. Nhu cầu về lao động phụ

thuộc vào sức sản xuất biên tế của lao động, như nhu cầu đối với bất kỳ đầu vào yếu tố sản xuất. Nhưng điều kiện khống chế cung lao động khác biệt đáng kể trong hay chu kỳ thị trường. Trong ngắn hạn, Marshall chấp nhận lý thuyết cung lao động giống như lý thuyết của Jevons (xem Chương 14). Jevons tập trung vào điểm giao nhau giữa phản hiệu dụng biên tế và hiệu dụng biên tế của thu nhập thực (tượng trưng bằng hiệu dụng biên tế của tiền lương hàng hóa). Như trong mô thức của Jevons, người lao động ngưng làm việc khi hiệu dụng biên tế của tiền lương của họ ngang bằng với phản hiệu dụng biên tế của công việc. Mặc dù có một ít ngoại lệ, Marshall nghĩ rằng nói chung, cung lao động có quan hệ tích cực với phần thưởng dành cho lao động trong các tình huống cả ngắn lẫn dài hạn.

Marshall cho rằng cung lao động trong *dài hạn* phần lớn được khống chế bằng phí tổn lao động sản xuất. Nếu điều này đúng, tiền lương có khuynh hướng ở mức đủ sống, như một số tác giả Cổ Điển đề xuất. Nhưng trong khi xét thực tế tiền lương ở Anh không đủ mức sinh kế, Marshall nhận thấy cần phải giải thích lý do tại sao tiền lương cao hơn phí tổn lao động sản xuất. Vì thế ông nhất mực cho rằng cả sức mạnh tinh thần *lẫn* thể xác của công nhân phải được duy trì. Nhận dạng ba loại chi tiêu của công nhân: dành cho những điều thiết yếu, những thứ cần thiết theo quy ước và thói quen tiện nghi. Loại thứ nhất gồm những chi tiêu cần để nuôi sống bản thân chẳng hạn như mua lương thực, nơi ở và quần áo. Chi tiêu những thứ cần thiết theo quy ước là các mặt hàng không hẳn cần thiết cho sức khỏe nhưng cần thiết trong giao tế xã hội. Loại thứ ba - chi tiêu phải có dành cho thói quen tiện nghi, phản ánh suy nghĩ của Marshall (phát biểu ở đầu sách *Principles*) rằng sở thích và thói quen tiêu dùng trong trường hợp này là những người tiêu dùng lao động thay đổi qua thời gian.

Marshall nêu rõ những nét đặc biệt bổ sung hay tính chất cứng nhắc trong thị trường lao động. Ở trường hợp thứ nhất, động cơ lợi nhuận không hoạt động theo cách tương tự như đối với lao động hay đối với các yếu tố khác. Những ai trả phí tổn sản xuất (bố mẹ chẳng hạn) đều không thu được phần thưởng. Ngoài ra, bố mẹ có thể giáo dục trong những nghề mà trong đó phần thưởng theo tỉ lệ với chi phí ở mức cao nhất. Nhưng sự chậm trễ giữa đầu tư và thu nhập hoàn toàn luôn kéo dài, thường từ 15 đến 20 năm. Dự đoán một chu kỳ kéo dài như thế thường là điều không thể. Vả lại, thu nhập của bố mẹ lại khác, có nghĩa là chi phí (hay đầu tư) trong nuôi dưỡng và đào tạo lao động khác biệt rất lớn. Những tính chất cứng nhắc này hay khác theo Marshall giải thích mức lương quan sát rất khác biệt nhau ở Anh trong thời gian này.

Lợi nhuận và tiền lãi, thu nhập từ doanh nghiệp và vốn, được giải thích tương tự. Nhu cầu về vốn là chủ đề của lợi suất giảm dần, là sức sản xuất biên tế, Marshall chỉ rõ *(Principles,* trang 520) rằng nhu cầu này được sử

dụng hết đến điểm nơi sản phẩm giá trị biên tế của nó ngang bằng với lãi suất. Nhưng trong dài hạn, cứ cho rằng một hệ thống cạnh tranh hoàn hảo, thu nhập thực trở lại vốn sẽ được quyết định bằng phí tổn sản xuất.

Chi trả lợi nhuận là sự chi trả đối với khả năng kinh doanh, trong dài hạn được quyết định bằng phí tổn sản xuất. Ở đây có một điểm quan trọng. Trong trường hợp của bất cứ yếu tố sản xuất, chính là thông qua khả năng riêng của một người kinh doanh mà nhu cầu được thực hiện hiệu quả. Người kinh doanh hình dung nhu cầu hay bảng kê sức sản xuất biên tế. Nhưng không ai thuê nhà doanh nghiệp. Đúng ra chính là toàn xã hội đang có nhu cầu về hàng hóa. Nói cách khác, xã hội làm cho nhu cầu hiệu quả bằng cách đề nghị giá. Mặc dù một phần trong kỹ năng doanh nghiệp có thể được hưởng, trong trường hợp này một phần thu nhập của anh ta là tiền thuê đất, kỹ năng có được thực ra là phí tổn sản xuất. Vì thế, Marshall kết luận về dài hạn phí tổn sản xuất quyết định thu nhập và mức cung từ *mọi* yếu tố sản xuất.

Xử lý của Marshall về phân phối phần lớn dựa vào di sản thừa kế Anglo-Saxon trong vùng này, đặc biệt gợi nhớ đến cách xử lý vấn đề của Smith và Ricardo. Cũng thích hợp khi ông quá chú trọng đến phí tổn sản xuất xem đây là giải thích thu nhập yếu tố sản xuất như các bậc tiền bối. Thảo luận của ông cũng thường bị chỉ trích vì thiếu sức sống chắc chắn là trường hợp này.

Bất kể những điều này, Marshall có lẽ không hề kết hợp quá chặt chẽ với hiểu biết thực tế như thế khi ông phân tích qua nhiều ví dụ, lập luận những khác biệt về tiền lương và lợi nhuận hay tác động rủi ro đối với tỉ lệ thu nhập. Hiểu biết thực tế về hành vi kinh doanh của ông và thị trường thực rất đáng kể, tất cả giúp thảo luận của ông về phân phối trở thành một trong những phần lý thú và có lợi nhất trong quyển *Principles.*

MASHALL TRONG PHÉP NỘI SUY

Principles của Alfred Marshall với ý nghĩa quan trọng là điểm chuẩn trong sự phát triển môn kinh tế học. Như chúng ta chứng kiến, nhiều tác giả quan trọng đều đóng góp vào vấn đề phân tích vi mô Tân Cổ Điển trước khi tác phẩm kinh điển của Marshall xuất bản. Cournot, Dupuit, Jevons, và Walras, chỉ kể ra một số có ảnh hưởng nhất về sau này, đã quan tâm trước Marshall. Ở những điểm riêng biệt trong lý thuyết (như số trả trội của người tiêu dùng, nhu cầu, độc quyền, cung tương quan và sức sản xuất biên tế). Những cách tân của Marshall rõ ràng vượt trội số tác giả nêu trên cũng như hơn cả J. S. Mill. Về khách quan trên cơ sở hết học thuyết này đến học thuyết khác, Marshall không đứng thứ hạng cực cao về tính độc đáo, mặc dù đúng ra cũng có một số quan điểm của ông do ông tự phát triển.

Khi ấy tiếng tăm vang dội (phần lớn còn nguyên vẹn) của Marshall

dựa trên cơ sở nào? Như trong trường hợp của Adam Smith, sự nổi tiếng của ông phần lớn là do ông viết quyển sách nắm bắt tinh thần học thuật của thời đại và ông làm như thế, phải nhấn mạnh rằng, để kêu gọi những người không chuyên môn nên chú ý. Trong cách nói hiện đại, ông "đặt tất cả vào với nhau", nghĩa là Marshall tổng hợp các phân tích Cổ Điển và Tân Cổ Điển về phí tổn và hiệu dụng, tạo ra một cỗ máy phân tích kinh tế vững chắc.

Nhưng, như chúng ta chứng kiến, Marshall còn hơn là một nhà tổng hợp đơn thuần. Phương pháp cân bằng từng phần của ông dùng như chất kết dính mọi ngành khác nhau trong lý thuyết. Việc sử dụng thời gian có ý thức là tâm điểm của phương pháp này, là đóng góp đồ sộ, độc đáo trong lý thuyết và chính sách kinh tế hiện đại. Ngoài nhiều đổi mới lý thuyết độc đáo, Marshall không hề đá động đến khái niệm "được thừa nhận là đúng" mà không triển khai hay cải thiện.

Chắc chắn Marshall là một lý thuyết gia quan trọng, nhưng chúng ta có khuynh hướng không nhận thấy thực tế ông cũng chính là một người rất thực tế. Một lý do có thể giải thích cho tầm quan trọng sau này về khía cạnh lý thuyết trong tác phẩm của ông là học trò của Marshall (tên tuổi của họ hầu như luôn được nhắc đến như những lý thuyết gia Anh quan trọng trong thế kỷ 20) đã tiếp tục nghiên cứu và tinh lọc khái niệm lý thuyết của *Principles*. Nói cách khác, có lẽ cũng có nhiều khác biệt đáng tiếc giữa quan tâm của Marshall trong kinh tế học và quan tâm của những người thuộc trường phái Marshall, sinh viên và những người ủng hộ ông. Phái Marshall xem nhiệm vụ của mình là giải thích và phát triển những lĩnh vực *phân tích* trong *Principles*, trong khi lại xem nhẹ và gạt bỏ bối cảnh thực tế trong đó Marshall bao bọc quan điểm của mình. Vì thế, Marshall thường bị lên án đưa ra những phát biểu mơ hồ trong một số quan điểm lý thuyết. Nhưng phần lớn phê bình này đều lạc đề, vì họ không xử lý lý thuyết Marshall như cách chính ông xử lý - xem như một công cụ công kích các vấn đề kinh tế, xã hội thực tế. Như đã đề cập trong chương này, sự hiểu biết một số mức độ trừu tượng mà ông sử dụng khi giải quyết các đường cong cầu cũng đã đoán trước tranh luận về tính chất thuyết minh nhu cầu chính thức trong *Principles*. Vả lại, "sự mơ hồ" của Marshall không có vẻ buộc các lý thuyết gia phải xét toàn bộ các mặt thuộc vấn đề kinh tế, như ông phấn đấu thực hiện.

Nếu ngày nay Marshall còn sống, việc tìm kiếm phân tích kinh tế có thể áp dụng trong các vấn đề kinh tế thực tế thậm chí sẽ đưa ông đến việc mô tả đặc điểm phát triển lý thuyết bắt nguồn từ *Principles* với "sự quá hoàn thiện". Tiến trình phức tạp trong toán học hóa phân tích kinh tế, một môn học đã có vài thập niên, có vẻ xa lạ với khái niệm bản chất và mục đích kinh tế học. Marshall nhắc đến thực nghiệm hay ít nhất có thể

hình dung đối với tất cả công cụ phân tích của ông. Nhiều lý thuyết gia trong thế kỷ 20 rất được trọng vọng - một số khẳng định mình là môn đệ của Marshall - cũng tỏ ra khắt khe trong đòi hỏi này.

Dĩ nhiên, Marshall sẵn sàng chỉ ra những thiếu sót và kẽ hở trong cấu trúc phân tích của mình,. Nhưng trong *áp dụng* đề nghị, thừa nhận những khiếm khuyết phân tích của ông cũng là một phần và toàn bộ nhận thức của ông về bản chất kinh tế học. Có lẽ ông là người đầu tiên tán dương sự phát triển cải thiện lý thuyết, nhưng ông chắc chắn cũng phê bình tính thiển cận mà nhiều nhà lý thuyết đương đại do chính họ và các sự kiện thực tế nuôi dưỡng. Điểm chính trong tài năng Marshall nằm trong khả năng học hỏi của ông từ các vấn đề kinh tế, xã hội và lần lượt đóng góp tìm ra giải pháp.

THAM KHẢO

Blaug, Mark. *Economic Theory in Retrospect.* Tái bản lần thứ 4. London: Cambridge University Press, 1985.

Coase, Ronald. "*The Problem of Social Cost,*" *Journal of Law and Economics,* tập 3 (tháng 10/1960), trang 1-44.

Friedman, Milton. "*The Marshallian Demand Curve,*" *Journal of Political Economy,* tập 57 (tháng 12/1949), trang 463-495.

Hicks, John R. *The Theory of Wages.* London: Macmillan, 1932. Revised 1968.

——. *Value and Capital,* tái bản lần thứ 2. London: Oxford University Press, 1946.

Marshall, Alfred. *Principles of Economics,* tái bản lần thứ 8. London: Macmillan, 1920.

Maurice, S. C. "*On the Importance of Being Unimportant: An Analysis of the Paradox in Marshall's Third Rule of Derived Demand,*" *Economica,* tập 42 (tháng 11/1975), trang 385-393.

Pigou, A. C. *Wealth and Welfare.* London: Macmillan, 1912.

——. *The Economics of Welfare.* London: Macmillan, 1920.

—— (biên tập). *Memorials of Alfred Marshall.* London: Macmillan, 1925.

Stigler, George J. *Production and Distribution Theories.* New York: Macmillan, 1941.

CHƯƠNG **16**

LÉON WALRAS VÀ SỰ PHÁT TRIỂN PHÂN TÍCH CÂN BẰNG TỔNG QUÁT

GIỚI THIỆU: NGHIÊN CỨU TƯƠNG PHẢN

Khi Alfred Marshall là một nhân vật nổi bật trong kinh tế học Cổ Điển ở Anh khi chuyển sang thế kỷ mới, thì Léon Walras là nhà kinh tế học hàng đầu ở châu Âu. Tác động chung của Léon Walras (1834--1910) và Alfred Marshall (1842-1924) đối với các nhà kinh tế học thế kỷ 20 và phân tích kinh tế thật khó đánh giá quá cao. Khuôn khổ những phát triển trào lưu chính kinh tế vi mô đương đại, phân tích cân bằng tổng quát và nhiều lĩnh vực khác nơi cần có lý thuyết thượng tầng kiến trúc (lý thuyết Tiền tệ chẳng hạn) hoặc mang tính chất Walras hay Marshall. Vì những lý do này hay lý do khác, Walras và Marshall thích hợp khi được một bộ phận lớn trong nghề xem là hai lý thuyết gia quan trọng nhất xưa nay[1].

Mặc dù đóng góp của Marshall được ôn lại chi tiết trong chương trước, việc thảo luận quan điểm của Walras cũng là điều nên làm để làm tương phản những khác biệt cơ bản giữa hai bậc đại gia trong phân tích kinh tế Tân Cổ Điển. Mặc dù họ là những người cùng thời, nhưng Walras là một chính khách lão thành, theo nghĩa tuổi đời và ưu thế khám phá. Nhưng chính lĩnh vực và phương pháp trong thành tựu lý thuyết của từng người mới cung cấp được những hình thức tương phản.

---

[1]Phát biểu này không có nghĩa Walras và Marshall là những người đóng góp duy nhất trong mô hình Tân Cổ Điển. Chương 12 đến 14 đề cập đến một đạo quân nhỏ gồm các tác giả cùng loại Tân Cổ Điển,và thật ra là thời kỳ Tân Cổ Điển (khoảng 1870 đến 1920) sản sinh các nhà kinh tế học nổi tiếng khác (như Knut Wicksell và truyền thống hoàn toàn Thụy Điển F. Y. Edgeworth, P. H. Wicksteed, V. Pareto, và I. Fisher), một số họ sẽ được đề cập trong sách này. Tuy nhiên, Walras và Marshall là những người có tầm quan trọng đáng được dành phần đặc biệt như thế.

Thật khó hình dung hai người đóng góp không cùng dạng, thay đổi khác nhau đối với trào lưu phân tích kinh tế đương đại nhiều hơn hai người khổng lồ trong ngành. Tác phẩm nổi tiếng của họ *Elements of Pure Economics* (1874) của Walras và *Principles of Economics* (1890) của Marshall – xuất bản hầu như cách nhau 20 năm, mỗi tác phẩm đều có tác động ấn tượng trong kinh tế học. Mỗi tác phẩm, như mỗi người, đều khác nhau.

Cân bằng từng phần so với cân bằng tổng quát

Thứ nhất, cả hai tác giả về cơ bản đều quan tâm cơ sở *kinh tế vi mô* của việc hình thành giá. Nghĩa là, họ cùng với Cournot, Dupuit và những người khác trước họ – xem tiến trình cân bằng giá và số lượng như kết quả của sự trao đổi thị trường (mặc dù như chúng ta thấy quan điểm của họ về phương pháp điều chỉnh giá cả và số lượng đều khác nhau). Sự khác nhau cơ bản giữa Walras và Marshall tập trung vào lĩnh vực đối tượng phân tích. Marshall, và trong thực tế tất cả tác giả viết về kinh tế vi mô trước ông, đều sử dụng một quy ước giải quyết các thị trường cụ thể ngày nay được gọi là *phân tích cân bằng từng phần*. Walras, trái lại phát triển một phương pháp phức tạp hơn, bao quát hơn khi nghiên cứu thị trường được gọi là *phân tích cân bằng tổng quát*.

Khác nhau quan trọng giữa Marshall và Walras về điểm này về cơ bản là đơn giản, mặc dù có sự thảo luận phức tạp trong chương này. Về cơ bản, khi người ta nghiên cứu thị trường theo nghĩa cân bằng từng phần kiểu Marshall, thì người ta nghiên cứu xem thị trường ấy có nằm trong sự biệt lập chuẩn hay không. Chẳng hạn, cho thị trường dành cho bất kỳ hàng hóa chẳng hạn như nước cam ép. Trong cả hai quan điểm của Marshall và Walras, giá cân bằng và số lượng nước cam ép được quyết định bằng điểm giao nhau giữa hàm cầu và hàm cung (Walras gọi hàm cung là "đường cong báo giá"). Các tác giả này khác nhau *ở chỗ yếu tố quyết định* các đường cong cung cầu và *cơ giới* của tính cân bằng thị trường.

Trong thuyết minh của ông về hàm cầu cá nhân đối với nước cam ép, Marshall đã làm cho nhu cầu có một hàm không chỉ là hàm giá nước cam ép mà còn là hàm giá quả cam, giá của những thứ thay thế và bổ sung vào nước cam ép, và thu nhập cũng như khẩu vị của người tiêu dùng. Tất cả những yếu tố khác ảnh hưởng đến nhu cầu nước cam ép (giá của hàng hóa liên quan xa, sự tương tác thị trường đối với sự thay đổi giá nước cam ép, v.v...) đều giữ nguyên không đổi hay bị xem nhẹ. Vì thế, Marshall sử dụng cách đánh giá rộng bằng giả định *điều kiện khác* khi giải quyết các nhu cầu cá nhân và thị trường đối với bất cứ hàng hóa cụ thể nào. Bằng cách này ông cũng thuyết minh các đường cong cầu cá nhân và thị trường. Vì thế, Marshall xem nhẹ hay có vẻ không áp dụng những yếu tố quyết định có liên quan xa hay không liên quan của giá cả và số lượng của bất kỳ hàng hóa

cụ thể sao cho những điểm chính của thị trường cá nhân có thể bị cô lập để nghiên cứu. Phương pháp cân bằng từng phần này đã được Jenkin, Cournot, Dupuit, và nhiều người khác sử dụng trước cả Marshall.

Walras, trái lại, công kích vấn đề giá trị theo cách khác. Ông quan tâm đến *sự tương thuộc* đang tồn tại giữa hai thị trường nhiều hơn. Theo quan điểm của ông, những mối tương quan này tồn tại bởi vì tiến trình đánh giá ở các thị trường nên tiến hành cùng lúc. Walras khẳng định bất kỳ ai không tối đa hóa sự thỏa mãn của mình sẽ có mức cầu thái quá (được định nghĩa phần dưới) đối với một số hàng hóa, trong đó có nước cam ép, và mức cung quá lượng các hàng hóa khác. Đối tượng trao đổi là phải tối đa hóa sự thỏa mãn, theo Walras muốn nói sự tùy ý sử dụng mức cung quá lượng để loại bỏ mức cầu thái quá. Vì thế, mỗi hành động trao đổi đều ảnh hưởng đến giá trị của tất cả hàng hóa trong hệ thống kinh tế. Tương tự, Walras xem khía cạnh sản xuất và đầu vào của hoạt động kinh tế như các khía cạnh tương quan. Thật ra, sự tương thuộc của toàn bộ hệ thống sản xuất *và* tiêu dùng là nội dung quyển *Elements* của Walras.

Khi ấy, Walras làm thế nào để mô tả thị trường nước cam ép? Ông lập luận rằng giả định *điều kiện khác* của Marshall hoàn toàn không thích hợp bởi lẽ những vấn đề khác không ngang bằng. Đúng ra, toàn bộ hệ thống có mối liên hệ với nhau, sao cho sự gia tăng nhu cầu nước cam ép nhất thiết có nghĩa có những nhà cung cấp quá lượng các hàng hóa khác trong hệ thống. Do đó, bất cứ sự thay đổi nào về giá nước cam ép sẽ có ảnh hưởng đến thị trường khác (như cắt tóc) và phản ứng ngược lại thị trường nước cam ép và tạo ra nhiều thay đổi hơn nữa. Những mối liên hệ cơ bản này của mọi thị trường, mà Marshall xem nhẹ, hình thành trọng tâm trong hệ thống Walras. Vì thế, ở mức độ lý thuyết trừu tượng, Walras lập luận phân tích thị trường nước cam vắt - cách biệt với tất cả những biến số khác trong hệ thống là không thích hợp[2]. Trái với tiếp cận cân bằng từng phần của Marshall, phương pháp của Walras là tiếp cận cân bằng tổng quát.

Một số đối kháng học thuyết đối với phương pháp

Tất cả những điều này không phải ngụ ý rằng Marshall và Walras không nhận thức hay không có khả năng sử dụng hệ thống của nhau. Thực ra, Marshall, trong khi hoàn thiện học thuyết cầu tương hỗ của Mill (xem Chương 8), tạo ra một mô thức cân bằng tổng quát ở hai hàng hóa, hai quốc gia để quyết định giá trị quốc tế. Thế nhưng, trong *Principles*, ông chọn

[2] Điều này đúng ra bất kể thực tế những người ủng hộ Walras buộc phải sử dụng quy ước cân bằng từng phần trong giải quyết các vấn đề thực tế.

phân tích cân bằng từng phần như một phương pháp thích hợp để giải quyết thị trường chọn lọc trong một thế giới phức tạp. Thậm chí ông không hề phủ nhận sự chính xác trong hệ thống Walras.

Walras, mặt khác rất cương quyết, thậm chí thô lỗ trong việc chỉ rõ những gì mà ông cho là sai lầm của Marshall. Mặc dù Walras không bị phản đối do sử dụng đường cong cầu đối với hàng hóa *cụ thể*, nhưng ông từ chối việc sử dụng những đường cong như thế nếu chúng loại trừ tính tương thuộc hiệu dụng và nhu cầu đối với tất cả hàng hóa. Ông cũng cực lực phủ nhận ẩn ý nhận dạng hiệu dụng biên tế với nhu cầu, một thông lệ mà Dupuit khởi xướng. Thật ra, ý kiến bảo lưu của Walras thường nhắm vào Dupuit và Marshall.

Trong một lá thư gửi người bạn cùng thời Maffeo Pantaleoni, Walras chỉ rõ sự phân tích trao đổi mà ông nghiên cứu các hàm cầu bao gồm nhiều biến số độc lập và đây là sự khác biệt cơ bản giữa khái niệm nhu cầu của chính ông và khái niệm nhu cầu của Dupuit, Marshall, và lý thuyết gia người Áo lỗi lạc, và hai người nổi tiếng là Rudolph Auspitz và Richard Lieben *(Corre-spondence.* Thư 379 và 465). Walras đồng nhất phát biểu có hệ thống về nhu cầu của Marshall với phát biểu của Dupuit (xem Chương 12), và ông cho rằng Dupuit và Marshall đều cố gắng không chính đáng trong việc giải thích đường cong cầu theo nghĩa đường cong hiệu dụng (biên tế). Cũng như đối với vai trò của riêng ông trong lý thuyết giá trị, ông tự xem mình là người đầu tiên chứng minh sự tương tác giữa công cụ nhu cầu của Cournot (không có trang bị hiệu dụng) và lý thuyết mức độ hiệu dụng sau cùng của Jevons (xem Chương 12 và 14). Tuy nhiên hầu hết phản đối của Walras về lý thuyết nhu cầu của Dupuit- Marshall đều không có cơ sở, vì trong trường hợp này ông không đánh giá sự thuận tiện (và tính hữu dụng) của quy ước *điều kiện khác* trong lý thuyết cân bằng từng phần.

Thật kỳ lạ, Walras hầu như luôn xúc phạm khi nói về Marshall. Dường như ông lúc nào cũng tìm thấy giá trị trong tác phẩm của các nhà kinh tế học thuộc châu lục khác, nhưng đối với Jevons thì không. Các tác giả người Anh thường là đối tượng bị công kích. Ví dụ, Walras miễn trừ Jevons và Gossen khỏi sự buộc tội cân bằng từng phần vì họ không cố gắng suy luận đường cong cầu từ đường cong hiệu dụng. Nhưng ông gọi Marshall là *"con bạch tượng khổng lồ của kinh tế chính trị học"*, công kích ông ta cùng người bạn đồng nghiệp xuất sắc F. Y. Edgeworth vì cố gắng theo cách ganh tỵ và cố chấp nhằm bênh vực lý thuyết Tiền tệ của Ricardo và Mill *(Correspondence,* thư 1051).

Một phần vấn đề dĩ nhiên là thực tế Walras và Marshall phát triển phân tích của mình, soạn sách dành cho hai đối tượng độc giả khác biệt nhau. Mục đích Marshall công khai thú nhận khi viết *Principles* là thông báo các công cụ và sử dụng cơ bản phân tích kinh tế cho người không

chuyên môn có trí năng, và nhất là giới kinh doanh. Do đó, hầu hết phân tích chính thức trong sách có vẻ như các chú thích cuối trang hay trong phụ lục. Trái lại, Walras rõ ràng viết cho bạn đồng nghiệp chuyên nghiệp trong ngành. Toán học trong *Elements* mà Walras dùng để bao bọc lý thuyết của ông quả thật đáng gờm, cũng đáng ngờ liệu ngoài một vài lý thuyết gia hàng đầu thế giới năm 1874 thì còn có ai đủ sức để hiểu hết quyển sách ấy hay không (Marshall có lẽ một trong số này). Chắc chắn những khác biệt đều là cơ bản trong việc hiểu biết sự chấp nhận tương đối của hai tác phẩm trong ngành. Có thể điều quá dễ hiểu là giữa Marshall và Walras hầu như hoàn toàn không có liên lạc với nhau. Mặc dù có những khác biệt về văn hóa và lý thuyết, điều quan trọng là phải làm quen với tư tưởng của những người được xem là hai nhà lý thuyết kinh tế nổi tiếng nhất trong lịch sử.

LÉON WALRAS: ĐÔI NÉT VỀ CUỘC ĐỜI VÀ TÁC PHẨM

Léon Walras sinh năm 1834 tỉnh Normandy, Pháp. Ông vẫn giữ quyền công dân sau khi sinh cho dù ông phần lớn quãng đời thanh niên ông sống ở một nước khác. Như John Stuart Mill, ông được nuôi dưỡng tromg nhà của một nhà kinh tế học, mặc dù giáo dục đầu đời của không quá khắt khe như Mill. Tuy nhiên, bố ông, Auguste, chỉ là một giáo viên kinh tế học mà ông biết. Sau này, Walras phải sát cánh bên bố trong nhiều vấn đề chính sách kinh tế, nhưng trong lý thuyết kinh tế ông đạt đỉnh điểm của sự độc đáo.

Auguste Walras là bạn học và có lẽ là người ái mộ Cournot ở trường École Normale Supérieure ở Paris. Do đó, trong khi Cournot trong tư cách một nhà kinh tế học không ai biết đến, thì Léon Walras đã hiểu hết nội dung quyển *Mathematical Principles of the Theory of Wealth* do chính bố ông trao cho. Sau này, chính Léon Walras, hơn các tác giả khác, đã kêu gọi mọi người chú ý đến tác phẩm tiên phong của Cournot. Bất kể sự nổi danh của mình, Cournot rút lại vấn đề phân tích cân bằng tổng quát, tuyên bố đã đi quá khả năng phân tích toán học. Walras không những chứng minh rằng Cournot sai về điểm này mà lúc này còn được thừa nhận là người hình thành phân tích cân bằng tổng quát.

Ít có dấu hiệu trong thời thanh niên của Walras cho thấy ông sẽ trở thành một nhà kinh tế học quan trọng. Ông tiếp nhận một nền giáo dục bình thường, chỉ lấy hai bằng tú tài văn chương và khoa học. Tuy nhiên ông lại thi trượt môn toán khi thi tuyển vào trường École Polytechnique – trường dự bị đào tạo kỹ sư dân dụng của Pháp. Có lẽ là điều thích hợp, vì sau này khi vào trường École des Mines ông ít quan tâm vào các môn kỹ thuật. Trường kỹ thuật mỏ này lấy điểm tuyển sinh thấp hơn trường École des Ponts et Chaussées nơi Dupuit học rất xuất sắc. Năm 1858, ông trở lại

theo đuổi văn chương, xuất bản một tiểu thuyết hạng xoàng cùng năm, năm sau viết tiếp một truyện ngắn không đáng giá cho lắm. Nếu như thừa nhận khuyết điểm của mình như là một *littérateur*. Walras hứa với bố mình năm 1858 rằng ông sẽ theo đuổi kinh tế học suốt đời. Trước khi ông làm giáo sư trong lĩnh vực đã chọn, ông ăn ở không kết hôn với một phụ nữ, sinh đôi hai cháu gái, biên tập nguyệt san chỉ tồn tại trong thời gian ngắn, làm việc trong một công ty đường sắt và hai ngân hàng. Dù sao ông cũng nghiên cứu kinh tế học trong thời gian rãnh và viết một số tác phẩm về chủ đề này.

Tư tưởng không mang tính đại chúng của Walras – trong thời thanh niên cũng giống như bố ông (cả hai đều ủng hộ quốc hữu hóa đất đai, kinh tế học toán học, và lý thuyết giá trị chủ quan, trái với lý thuyết phí tổn sản xuất của Ricardo) – đã giúp ông có được một chân dạy học ở Pháp, nhưng năm 1870 sau cùng ông được bổ nhiệm - với sự phản đối 3/7 trong ủy ban tuyển chọn – làm giáo sư khoa luật[3] ở trường sau này gọi là Đại học Lausanne (Thụy Sĩ). Walras thành công về tri thức, nếu không nói về mặt kinh tế. Ông không lúc nào có tiền cho đến khi kết hôn với một góa phụ giàu có năm 1884, người vợ đầu tiên đã mất năm năm trước. Nhưng ở Lausanne, ông bắt đầu hoạt động sôi nổi và sau cùng dẫn đến việc xuất bản tất cả những tác phẩm nổi tiếng nhất của ông.

Năm 1874 và 1877 ông xuất bản hai phần trong quyển *Elements d'économie politique pure,* một tác phẩm có ảnh hưởng sâu rộng về lý thuyết giá trị hiệu dụng biên tế và phân tích cân bằng tổng quát. Tiếp đến năm 1881 là *Théorie mathématique de bimétallisme* và thành công khá nhanh là *Théorie mathématique de la richesse sociale* (1883) và *Théorie de la monnaie*. Walras luôn có kế hoạch viết hai chuyên luận hệ thống về kinh tế học ứng dụng và kinh tế học xã hội kèm với tác phẩm của ông về lý thuyết thuần túy năm 1874, nhưng ở Lausanne ông phải cố gắng rất nhiều làm cạn sức lực ông năm 1892. Cùng năm ấy ông nghỉ dạy, sau này ông đồng ý xuất bản những bài viết tuyển chọn của ông (đúng ra là những tác phẩm có hệ thống ông đã hình dung trước đây) dưới nhan đề *Études d'économie sociale* (1896) và *Études d'économie politique appliquée* (1898).

Vào lúc sự nghiệp của ông phát triển rực rỡ nhất ở Lausanne, Walras trao đổi thư từ với tất cả các nhà kinh tế học nổi tiếng trong thế giới văn minh. Một phần ông làm thế là do sự thất vọng, vì sinh viên luật của ông trong Đại học tỏ ra ít quan tâm đến kinh tế. Không được sự khuyến khích của bạn đồng nghiệp và sinh viên (ít nhất trong khoa kinh tế), Walras

[3] Lausanne tiếp tục thông lệ ở Pháp (kết quả kế hoạch tái thiết của Na-poléon) đưa tất cả các môn kinh tế vào các trường Đại học luật quan trọng.

tiếp tục thông lệ gửi tất cả những bản thảo đã xuất bản đến các nhà kinh tế học khác để nhờ họ góp ý phê bình. Thông lệ này sau cùng phát triển thành quan hệ thư tín rất tích cực và đồ sộ.

Sự thất vọng về tri thức không phải là nguyên nhân duy nhất khiến cho Walras trao đổi thư tín không mệt mỏi. Số thư còn lại cho thấy ông rất nhiệt tâm thuyết phục, van xin, tán tỉnh, hay cũng tranh thủ sự giúp đỡ của các nhà kinh tế học khác phổ biến phương pháp phân tích toán học khi áp dụng vào lý thuyết kinh tế. Không xét đến động cơ, Walras thành công trên diện rộng trong việc thúc đẩy sự truyền bá tư tưởng trên khắp thế giới chủ yếu nhằm đẩy nhanh tiến bộ trong các ngành khoa học.

Tóm lại, Walras báo trước toàn bộ lĩnh vực kinh tế học. Dĩ nhiên, tác động của ông mở ra các giới hạn mới trong phân tích kinh tế. Theo lời William Jaffé, người viết tiểu sử chính của ông:

> "Đây là thành tựu của Walras, một học giả khó tính, đơn độc, thường tỏ ra thẳng thắn, mắc chứng nghi bệnh và hoang tưởng, vô cùng bền chí xuyên qua lãnh thổ thù nghịch chưa ai thám hiểm, để khám phá một nơi có vườn nho xanh tốt từ đó nhiều thế hệ các nhà kinh tế học tiếp theo sau có thể lên đường tìm những khám phá của riêng mình". *(International Encyclopedia of the Social Sciences,* trang 452).

Ông có khả năng phán đoán sắc sảo về tầm quan trọng của việc xây dựng cơ sở vững chắc trên đó có thể dựng nên những tiến bộ khác. Trong một đánh giá sâu sắc về tiếp cận điều nghiên khoa học của chính mình, Walras viết cho Étienne Antonelli: "Nếu người ta muốn thu hoạch nhanh chóng, người ta phải trồng cà rốt và xà lách, nếu người ta có tham vọng trồng sồi, thì phải tự nhủ với mình rằng: con cháu sau này sẽ nhớ bóng mát của cây là do mình trồng".

WALRAS, MARSHALL VÀ CƠ CHẾ ĐIỀU CHỈNH THỊ TRƯỜNG

Có lẽ một trong những tương phản dễ nhận thấy nhất giữa Walras và Marshall là quan tâm đến cái gọi là định luật thị trường gọi là "cơ chế điều chỉnh". Liên quan mật thiết với phương pháp điều chỉnh cân bằng cung cầu là khái niệm cầu vượt cung và tính ổn định cân bằng trong các hệ thống Walras và Marshall. Vì chúng có liên quan với nhau, nên tất cả những mục này đều xử lý cùng lúc, mặc dù khái niệm cung vượt cầu sẽ được đề cập chi tiết trong phần cân bằng tổng quát.

Điều chỉnh giá cả so với điều chỉnh số lượng

Khác nhau cơ bản giữa Walras và Marshall, liên quan đến cơ chế điều chỉnh thị trường là Walras xem *giá cả* như một biến số điều chỉnh khi thị trường nằm trong sự mất cân bằng trong khi Marshall tập trung vào *số lượng*

như biến số điều chỉnh. Phát biểu bằng ký hiệu và có phần ngây thơ, Walras xem các phương trình (hay hàm) cung cầu dưới dạng sau:

$$Q_{d_x} = f(p_x) \tag{16-1}$$

$$Q_{s_x} = f(p_x) \tag{16-2}$$

Marshall trái lại xem các mối quan hệ hàm theo cách khác:

$$D_{s_x} = f(q_x) \tag{16-3}$$

$$S_{s_x} = f(q_x) \tag{16-4}$$

Cả hai công thức này cần phải giải thích. Thứ nhất, các phương trình cung cầu đều được gọi là các "hàm" vì trong trường hợp của Walras, số lượng được yêu cầu và số lượng được cung cấp của một số hàng hóa x - vế bên trái của phương trình (16-1) và (16-2) được gọi là các hàm (f) của giá x - vế bên phải của phương trình (16-1) và (16-2). Trái lại, Marshall liên kết giá cung cầu của một số hàng hóa x đối với số lượng x được yêu cầu và cung cấp.

Biến số mô tả trong các dấu ngoặc đơn ở vế phải của tất cả phương trình gọi là biến số độc lập (hay *giá cả* trong trường hợp của Walras, và *số lượng* trong trường hợp của Marshall). Thay đổi trong biến số độc lập là nguyên nhân tạo ra biến số *phụ thuộc* - vế trái của phương trình (16-1) đến (16-4) - đều có những giá trị khác nhau. Phát biểu đơn giản, Walras ngụ ý số lượng được yêu cầu và cung cấp trong một số cách đối với *giá cả*, trong khi Marshall ngụ ý giá theo mức cầu và giá cung ứng tùy thuộc một số cách dựa trên *số lượng* hàng hóa[4].

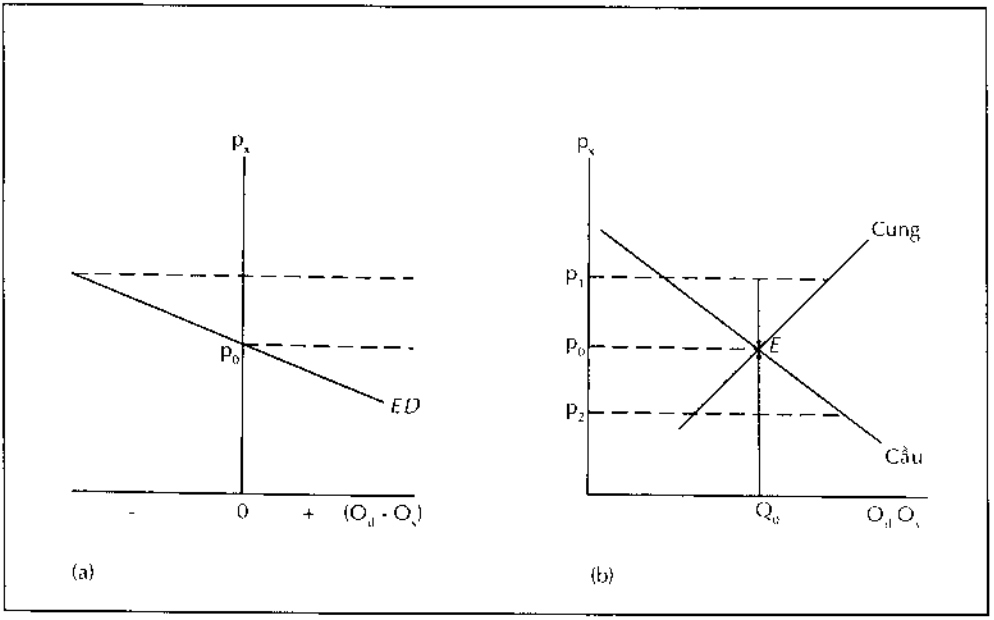
Tầm quan trọng của sự khác biệt cơ bản này trong thuyết minh các mối quan hệ cung cầu có thể giải thích bằng đồ thị như trong Hình 16-1. Trong Hình 16-1*b* các hàm cung cầu đối với một số hàng hóa được mô tả, và giá cả được xem là biến số độc lập[5].

Về khái niệm, người ta có thể hình dung những người có nhu cầu và mức cung hiện tại có một bảng kê giá cả mà họ muốn đổi với số lượng có thể

---

[4] Rõ ràng, chúng ta xem nhẹ biến số độc lập trong các mối quan hệ cung cầu, chẳng hạn như thu nhập, giá cả những thay thế và bổ sung (thực ra *tất cả* những hàng hóa khác trong Walras), hiệu dụng, hàm sản xuất, và giá đầu vào. Một số những giản dị hóa này sẽ được bỏ qua phần giá cả trong phần sau bàn về sự cân bằng tổng quát của Walras.

[5] Thông thường (ngoại trừ trong kinh tế học) muốn thể hiện hàm hai biến số với biến số độc lập luôn nằm trên trục hoành. Vì thế sự mô tả bằng lời các hàm Walras sẽ thể hiện giá cả trên trục hoành. Thông qua tác động của thói quen, các nhà kinh tế học thường mô tả giá trên trục tung, ngay cả khi nó



HÌNH 16-1

Nếu giá thị trường quá cao so với giá cân bằng (ví dụ p_1), thì cầu vượt cung âm (nghĩa là cung quá lượng) sẽ đẩy giá xuống giá trị cân bằng. Nếu giá quá thấp so với giá cân bằng, cầu vượt cung sẽ đẩy giá lên cao hướng đến giá cân bằng

cung cầu ở các giá cả thay thế. Điểm *E* trong Hình 16-1*b* tượng trưng cho giá cân bằng và số lượng mà sự cạnh tranh tạo ra trong thị trường. Nếu, vì một lý do nào đó, giá cả được hình thành dưới giá cân bằng, nghĩa là ở p_2, thì số lượng được yêu cầu ở mức giá đó sẽ vượt quá số lượng được cung ứng và sự khan hiếm sẽ xảy ra. Sự khan hiếm này tạo ra sự cạnh tranh giữa các người mua, lần lượt trả giá cao hơn. Khi giá tăng, một số người có nhu cầu bị loại ra khỏi thị trường, kể cả một số người bán. Nói cách khác cũng có những tác động thị trường, làm cho giá cả và số lượng phải trở về điểm cân bằng *E*. Tương tự, nếu giá luôn cao hơn mức cân bằng, thì sự thặng dư hàng hóa sẽ xảy ra, và cạnh tranh giữa những người cung ứng sẽ *giảm* giá, do đó tăng số lượng người có nhu cầu trong thị trường và giảm số lượng các nhà cung ứng. Nói cách khác, giá cả là tác động điều chỉnh (biến số độc lập), và ngoài ra, là cơ chế giá, dựa vào sự thay đổi khỏi mức cân bằng, gây ra sự trở lại mức cân bằng. Vì lý do này, hệ thống mô tả trong Hình 16-1 theo Walras là *ổn định*.

Sự ổn định hàm cầu vượt cung của Walras

Tính ổn định có thể mô tả, theo cách thay thế, theo nghĩa khái niệm cung vượt cầu. Cung vượt cầu được định nghĩa đơn giản như sự khác nhau giữa số lượng được yêu cầu và số lượng được cung ứng ở bất kỳ giá nhất định,

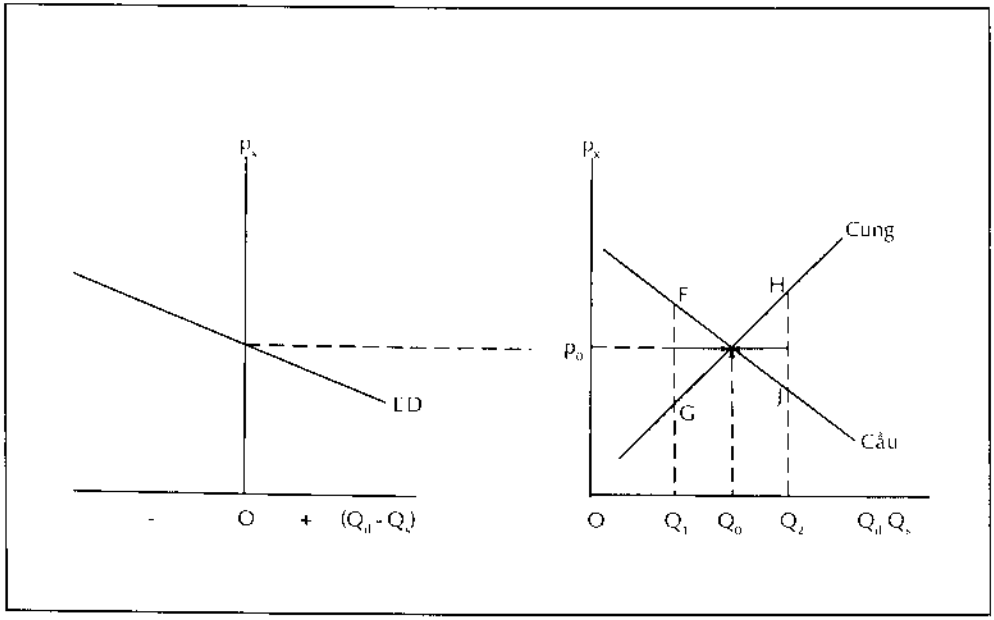
hay ký hiệu bằng $ED = (Q_d - Q_s)$. Bảng kê cung vượt cầu có thể phác họa trong Hình 16-1*a*, lần theo những sự khác biệt này, Ví dụ, cung vượt cầu ở giá p_1 là số *âm* vì $Q_d - Q_s$ ở giá đó là âm. Vì thế cung vượt cầu âm có thể xem là cung quá lượng dương. Cung vượt cầu bằng 0 ở giá cân bằng và dương ở giá dưới mức cân bằng. Điểm quan trọng là đối với tính ổn định trong hệ thống Walras, hàm *ED* phải *dốc âm* như trong Hình 16-1.

Lúc này chúng ta xét đến cơ chế điều chỉnh và thuộc tính ổn định theo Walras như mô tả trong Hình 16-2. Hình 16-2 một lần nữa tái tạo tình huống mà mọi người thường nghĩ gặp phải trong thị trường thực, nghĩa là hàm cung dốc dương và đường cong cầu dốc âm, tương tự như trong Hình 16-1. Khác nhau về khái niệm giữa Walras và Marshall là Marshall vẽ đường cong cung cầu bằng cách trình bày một bảng kê các số lượng thay thế đối với người cung ứng và người có nhu cầu và yêu cầu họ liệt kê các giá theo mức cầu tối đa sẽ dựa vào những số lượng ấy và giá cung ứng tối thiểu ở đó các số lượng ấy có thể sản xuất. Điều chỉnh diễn ra trong thị trường (khi cung cầu không cân bằng) không phải là điều chỉnh giá, như Walras giả định, mà là số lượng điều chỉnh.

Điều chỉnh số lượng của Marshall có thể phân tích khi tham khảo Hình 16-2. Giả định số lượng vì một lý do nào đó thấp hơn số lượng cân bằng Q_0.

HÌNH 16-2

Nếu đầu ra nằm dưới giá trị cân bằng (ví dụ Q_1), thì sự hiện diện lợi nhuận kinh tế sẽ khuyến khích đầu ra lớn hơn. Nếu đầu ra vượt khỏi giá trị cân bằng, thì tổn thất kinh tế tiếp theo sau sẽ khuyến khích đầu ra nhỏ hơn



Số lượng Q_1 chẳng hạn thấp hơn Q_0, nhưng ở số lượng Q_1, giá theo mức cầu (tượng trưng bằng điểm F trên đường cong cầu) lớn hơn giá cung ứng (tượng trưng bằng điểm G trên đường cong cung). Theo Marshall, khi $D_p > S_p$ các doanh nghiệp trong công nghiệp cạnh tranh đang thu lợi nhuận kinh tế. Vì thế, đầu ra sẽ tăng, mang thị trường trở lại cân bằng ở E[6]. Tương tự, nếu đầu ra vượt khỏi mức cân bằng, như ở số lượng Q_2 trong Hình 16-2, giá cung ứng cho đầu ra ấy (tượng trưng bằng điểm H) sẽ lớn hơn giá theo mức cầu (điểm J), thiệt hại kinh tế sẽ buộc doanh nghiệp giảm đầu ra. Sự cân bằng được tái lập ở Q_0. Vì thế, như mũi tên trong Hình 16-2 cho biết, sự cân bằng Marshall ổn định. Dựa vào sự mất cân bằng, nói cách khác, các tác động cơ bản trong hệ thống sẽ bảo đảm quay trở về cân bằng. Tương tự, theo nghĩa hàm dư thừa phát triển đối với nhu cầu cân bằng Marshall, thì các hàm Marshall được xem là ổn định[7]. Dựa vào các *đường cong cung dốc dương* và các *hàm cầu dốc âm*, tính ổn định Marshall và Walras mà mỗi tính ổn định ấy đều cần hàm cầu vượt cung dốc âm như trong các Hình 16-1 và 16-2.

Cung lũy thoái

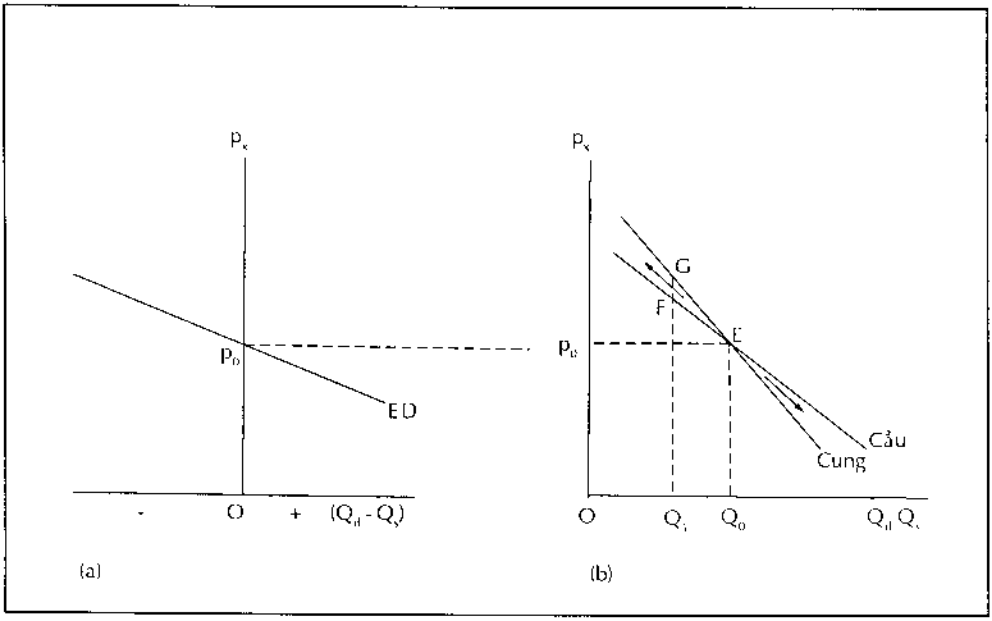
Có lẽ khía cạnh lý thú nhất trong tiến trình điều chỉnh Walras-Marshall liên quan đến vấn đề các đường cong cung lũy thoái[8]. Có hai ví dụ minh họa. Thứ nhất, như thực tế các tác giả Trọng thương nhận thức rõ (xem Chương 3), đường cong cung lao động sẽ lũy thoái (xem Hình 3-1) nếu công nhân trao đổi thu nhập phụ từ công việc để có thời gian rỗi nhiều hơn, sao cho họ làm ít nhưng hưởng lương nhiều. Ví dụ thứ hai về cung lũy thóai có thể rút ra từ thị trường dành cho ngoại hối trong tài chính quốc tế. Trong một số điều kiện, với sự hiện diện của nhu cầu không co dãn dành cho hàng hóa nhập khẩu, mức cung ứng ngoại hối có thể lũy thoái (muốn biết chi tiết nên đọc Allen trong "*Stable and Unstable Equilibrium in the Foreign Exchanges*"). Điểm thảo luận này là khả năng các điểm giao nhau cung cầu dốc âm sẽ xảy ra trong thị trường thế giới thật. Dựa vào

---

[6] Sự gia tăng ở đầu ra xảy ra vì hai lý do: (1) doanh nghiệp hiện tại tăng đầu ra và (2) có sự tham gia của các doanh nghiệp mới trong công nghiệp.

[7] Thực ra luôn nhất quán, một số hàm giá quá mức sẽ phát triển trong Hình 16-2a. Thế nhưng, để tiện lợi, đảo ngược hàm cung cầu Marshall được chọn sao cho hàm cung vượt cầu Marshall có thể so sánh với hàm cung vượt cầu được tạo ra từ cân bằng Marshall. Chính Marshall không lo lắng khi làm thế.

[8] Giải pháp đề xuất khác nhau giữa Walras và Marshall về vấn đề tính ổn định và các hàm cung lũy thoái do Milton Friedman và Peter Newman đề xuất



HÌNH 16-3

Thị trường được mô tả trong (b) là ổn định theo đánh giá của Walras (giá cả là biến số độc lập), nhưng theo Marshall là bất ổn (số lượng là biến số độc lập)

khả năng này, tính ổn định cân bằng của Walras lẫn Marshall đều tiến hành theo khuôn khổ mới, như trong thảo luận sau chứng minh.

Cứ cho rằng thị trường (nghĩa là dành cho lao động) trong đó đường cong cầu chỉ giao nhau với phần lũy thoái của đường cong cung. Tình trạng này được mô tả trong Hình 16-3, nơi ở giá theo mức cầu p_0, số lượng được yêu cầu bằng với số lượng được cung cấp. Tóm lại, một hàm cung vượt cầu dốc âm chẳng hạn như những hàm gặp trong Hình 16-1 và 16-2. Rõ ràng hệ thống ổn định theo Walras vì sự thay thế giá khỏi mức cân bằng phát sinh tác động cạnh tranh đảm bảo sẽ trở về mức cân bằng.

Hệ thống mô tả trong Hình 16-3 theo Marshall là *bất ổn định*. Điều này có thể xác minh bằng giả định một số số lượng Q_1 ít hơn số lượng cân bằng Q_0. Ở Q_1, giá cung ứng G rõ ràng lớn hơn giá theo mức cầu F. Trong trường hợp này, Marshall hình dung sự thiệt hại kinh tế và *giảm* đầu ra được cung ứng. Bất cứ sự giảm đầu ra từ Q_1 trong Hình 16-3 sẽ làm tăng sự khác biệt giữa cung cầu. Tóm lại sự cân bằng không bao giờ đạt đến. Bất cứ sự đi chệch từ điểm E tiếp theo sau là sự xáo trộn thị trường nếu tiến hành điều chỉnh Marshall. Trong trường hợp mô tả trong Hình 16-3, thì hàm cung vượt cầu dốc âm ngụ ý tính ổn định Walras nhưng bất ổn định Marshall!

Không cần tưởng tượng nhiều mới hiểu thuộc tính ổn định khi gọi tên các đường cong cung cầu trong Hình 16-3 là nghịch đảo. Trong trường hợp

này, đường cong cung sẽ giao với đường cong cầu từ phía trên. Hàm cung vượt cầu tương ứng với những đường cong này có thể dốc dương. Hệ thống bất ổn theo Walras bởi lẽ ở điểm p_0, số lượng được yêu cầu sẽ vượt quá số lượng được cung cấp. Giá sẽ tăng vì các tác động cạnh tranh, đẩy hệ thống chệch khỏi mức cân bằng. Thế nhưng, điều chỉnh Marshall trong trường hợp này sẽ tạo ra tính ổn định, vì ở số lượng thấp hơn số lượng cân bằng Q_0, giá theo mức cầu sẽ vượt khỏi giá cung ứng, vì thế tạo ra sự trở về mức cân bằng. Tóm lại, hàm cung vượt cầu dốc dương (đi kèm với các bảng kê cung cầu dốc âm) diễn đạt tính bất ổn định trong hệ thống Walras và tính ổn định trong hệ thống Marshall. Tính ổn định (theo nghĩa cầu vượt cung) cân đối trong cả hai hệ thống đối với bảng kê cung cầu bình thường, nhưng mất cân đối khi các đường cong cung cầu đều dốc âm.

Ổn định thị trường

Mới thoạt nhìn, vấn đề ổn định có vẻ khó hiểu và khó khăn, nếu không nói là hoàn toàn không liên quan. Chẳng hạn, có thể cho rằng vấn đề thị trường bất ổn bị loại trừ khi đối mặt với kinh nghiệm thị trường. Nếu bằng "thị trường bất ổn" chúng ta muốn ám chỉ "sự bùng nổ" giá cả và số lượng chệch khỏi mức cân bằng, thì khi đó ít có chứng cứ thực nghiệm về sự tồn tại của những hiện tượng như thế. Mặc dù tính bất ổn không được quan sát trong thị trường thế giới thực, thì vấn đề tính ổn định tỏ ra không liên quan hơn nhiều. Có lẽ những hạn chế trong thế giới thực (thị trường kỳ hạn và/hay buôn chứng khoán trong tài chính quốc tế) ngăn cản thị trường tránh sự bùng nổ. Ngoài ra, nếu thị trường được cho là ổn định, thì dù sao điều quan trọng thực sự là nhận thức *tiến trình* qua đó sự cân bằng được thay thế và biện pháp mà trong đó nó được phục hồi. Mặc dù vấn đề cân bằng thị trường nói đúng ra là vấn đề khác với vấn đề ổn định, các tiến trình đánh giá của Marshall và Walras đi đôi với sự phân tích tính ổn định và bất ổn định của họ buộc phải lưu tâm đến vấn đề.

Định lý Mạng nhện

Khi một yếu tố động lực được giới thiệu trong tiến trình tĩnh của Walras và Marshall, các điều kiện thay thế tính ổn định phải được phái sinh. Cái gọi là định lý mạng nhện, nổi tiếng đối với các nhà kinh tế nông nghiệp vì chủ yếu ứng dụng vào hàng hóa có tiến trình sản xuất dài là một mô thức như thế. Các mô thức biến số chậm trễ thuộc loại mạng nhện có nhiều ngụ ý quyết định đối với tính ổn định trong các thị trường nông nghiệp thế giới thực[9].

---

[9] Chứng cứ cho thấy những phức tạp trong các mô thức kiểu mạng nhện không tránh khỏi sự quan tâm của các nhà kinh tế học đầu thế kỷ 19. (Xem R. F. Hébert trong "*Wage Cobwebs and Cobwch-Type Phenomena: An Early French Formulation,*" *Western Economic Journal* (tháng 12/1973), trang 394-403.)

Tầm quan trọng thực tế của tính ổn định có lẽ bảo vệ bằng sự quan tâm học thuật đối với tính ổn định. Các lý thuyết gia kinh tế đương thời, tiếp theo sau sự dìu dắt của Walras và Marshall, chứng minh sự quan tâm thường xuyên trong thảo luận thuộc tính ổn định của các mô thức phân tích của họ. Nhưng vẫn chưa đủ để mô tả một mô thức. Đúng ra, điều quan trọng phải chứng minh mô thức có những thuộc tính làm cho nó ổn định và có thể tồn tại. Phần lớn các đóng góp quan trọng nhất trong Kinh tế Vĩ mô và lý thuyết Tiền tệ, ví dụ, giải quyết sự thay thế cân bằng thị trường và tiến trình phục hồi sự cân bằng.

Tâtonnement

Walras gọi tiến trình khá phức tạp này là *tâtonnement* –dò dẫm tìm sự cân bằng - và trong phân tích đương đại khái niệm của ông hoàn toàn hữu dụng trong rất nhiều mô thức hành vi phân tích kinh tế vi mô và Kinh tế Vĩ mô. Các lý thuyết gia kinh tế vi mô và cân bằng tổng quát chẳng hạn như những người đoạt giải Nobel như Sir John R. Hicks và Kenneth Arrow đã dành nhiều thời gian cho các vấn đề như: Có phải sự cân bằng có thể cạnh tranh hay không, và nếu có sự thay thế, thì hệ thống có trở lại cân bằng không?

Vấn đề tồn tại và tính ổn định cân bằng mà nền kinh tế đang hướng đến là vấn đề mang tầm quan trọng tới hạn trong phát triển phân tích thế kỷ 20. Trong khi những tác giả ban đầu (ví dụ Cournot) chỉ nhắm đến tầm quan trọng của những vấn đề này, thì Walras và Marshall (nhất là Walras) xem tính ổn định là một phần thiết yếu trong hệ thống phân tích. Từ quan điểm hiện đại, đây là một đóng góp ngoại hạng.

Như một chú thích cuối trang lịch sử thú vị, cả hai Walras và Marshall đều khẳng định tính ưu tiên trong sự phát triển phân tích tính ổn định. Vấn đề ưu tiên đưa ra trong trao đổi thư từ giữa Marshall và Jevons (Walras, *Elements*. trang 502, chú thích cuối trang 5). Marshall khẳng định đã phát triển vấn đề tính ổn định năm 1873, nhưng như giáo sư William Jaffé nhận xét, sự "phát triển" này không gì hơn là tính gợi ý. Chắc hẳn, trong quyển sách tự bỏ tiền in *Pure Theory of Foreign Trade* (1879), Marshall định nghĩa sự cân bằng ổn định có liên quan đường cong cầu tương hỗ (xem thảo luận về lý thuyết nhu cầu tương hỗ Mill-Marshall trong Chương 8). Nhưng Walras cũng in tác phẩm như thế vào đầu năm 1874, vì thế được ưu tiên xuất bản.

Quan trọng hơn vấn đề ưu tiên này (thường là vấn đề khó giải quyết) là thực tế thông qua thảo luận không phải Walras hay Marshall, nhưng nhất là Marshall, dường như cũng nhận thức đúng về phân tích của người khác. Hoàn toàn ganh tỵ có thể là giải thích thích hợp cho cuộc tranh luận về ưu tiên, nhưng Marshall không hiểu đúng về Walras lại là một vấn đề khác. Dù sao, chính trong hiện tượng bất hòa này mà hai người khổng lồ của kỷ nguyên Tân Cổ Điển có vẻ nhận biết lẫn nhau.

CÂN BẰNG TỔNG QUÁT CỦA WALRAS TRONG TIÊU DÙNG VÀ ĐỊNH LUẬT WALRAS

Phần trước trình bày một thảo luận khá đơn giản về phân tích thị trường của Walras. Như đã bàn trong phần giới thiệu chương này, hệ thống cân bằng tổng quát Walras đơn giản về khái niệm nhưng là hệ thống có một số điểm phức tạp khi được diễn đạt chính thức[10]. Phương trình Walras hình dạng rút gọn (xem phương trình [16-1]) về nhu cầu tỏ ra tương đối dễ hiểu nhưng hành vi làm nền tảng được xem là phức tạp hơn. Mục đích thảo luận tiếp theo là phải phân tích hành vi cá nhân vốn là cốt lõi trong sự cân bằng tổng quát của Walras trong tiêu dùng.

Mặc dù quá dài đến mức không thể nêu hết ra đây, phân tích cân bằng tổng quát trong sản xuất tương tự có thể phát triển từ hành vi của doanh nghiệp tư nhân tối đa hóa lợi nhuận.

Khái niệm cơ bản được Walras sử dụng trong xây dựng hệ thống cân bằng tổng quát là khái niệm được Dupuit, Menger, Jevons, và nhiều người khác sử dụng trong sự phát triển lý thuyết hiệu dụng và nhu cầu. Trong khi những người tiên phong này giải quyết các hàm số hiệu dụng và nhu cầu đối với hàng hóa đơn nhất, thì Walras trình bày hệ thống một mô thức tối đa hóa hiệu dụng của cá nhân, dựa trên tất cả hàng hóa anh ta tiêu dùng bằng ngân sách hạn chế. Từ những chọn lựa này, rút ra các hàm cung cầu của cá nhân.

Cân bằng tổng quát dưới dạng toán học

Mô thức của Walras có thể mô tả đầy đủ hơn và rõ ràng hơn bằng một số diễn đạt đại số đơn giản. Trình bày của Walras trong *Elements* rất công phu và độc đáo. Các bài học từ 5 đến 10 trong *Elements* sẽ tưởng thưởng cho bạn đọc kiên trì nhất khi tìm hiểu hệ thống Walras trong trường hợp hai thương gia, hai hàng hóa. Thế nhưng, bạn đọc được cảnh báo rằng đồ thị và số học của các đường cong "mua" và "cung cấp" được phát triển với sự tẻ nhạt không thể phủ nhận. Để công bằng đối với Walras, cần nên lưu ý rằng những phát triển dày công về hệ thống cân bằng tổng quát là những gì mà người ta nên cho rằng công trình tiên phong. Ngoài ra, như giáo sư Jaffé phát biểu, kiến thức của chính Walras và kinh nghiệm trong toán học không nhiều *(International Encyclopedia of the Social Sciences)*, và dĩ nhiên điều này khiến cho đóng góp khái niệm của ông trong phân tích kinh tế thậm chí còn đáng ngạc nhiên hơn.

---

[10] Bạn đọc không quen phân tích lý thuyết theo nghĩa đại số khỏi đọc thảo luận sau. Tóm tắt ngắn gọn lý thuyết cân bằng tổng quát có thể tìm đọc trong phần kết luận của phần này, thuộc về Pareto. Thật không may, trong trường hợp cân bằng tổng quát, hình học không có lợi thế (so với đại số) để làm cho dễ hiểu.

May thay, hệ thống ký hiệu của Walras đã được sửa lại, hiện đại hóa để sự cân bằng tổng quát Walras dễ hiểu hơn. Thứ nhất, sẽ định nghĩa các hàm số hiệu dụng và *Rareté* (thuật ngữ hiệu dụng biên tế của Walras) và phát triển khái niệm tỉ lệ thay thế. Kiểm chế ngân sách, thu nhập và ban tặng của cá nhân được giới thiệu kế đó, và "gói tối ưu" hàng hóa và dịch vụ dành cho cá nhân (dựa vào kiểm chế ngân sách của anh ta). Điều kiện biên tế đối với sự tối đa hóa hiệu dụng cũng được rút ra, cũng như cụ thể hóa các hàm cung vượt cầu và nhu cầu. Sau cùng, định luật Walras – phát biểu đơn giản rằng nhu cầu chỉ là một cách khác khi xét đến mức cung – liên quan đến cung vượt cầu. Điều này kết thúc hệ thống cân bằng tổng quát Walras.

Hiệu dụng và *Rareté*

Kinh tế học thời kỳ hậu Smith có lẽ ít quan tâm đến xã hội nguyên thủy. Trong một xã hội như thế, hầu hết có khuynh hướng thiên về nhu cầu sống còn và chỉ sản xuất cho nhu cầu gia đình trước mắt. Mặc dù cá nhân vẫn còn quyết định làm thế nào để phân bố thời gian sản xuất sao cho tối đa hóa hạnh phúc (hay sự thỏa mãn) của mình, vấn đề không phức tạp như ở xã hội tiên tiến, nơi sự chuyên môn hóa diễn ra trong sản xuất và trao đổi. Chuyên môn hóa hình thành sự tương thuộc nhiều hơn, như Adam Smith chỉ rõ có một số bất lợi. Nhưng chuyên môn hóa có một lợi thế lớn và quan trọng hơn trong việc gia tăng sản lượng. Vì hàng hóa nhiều luôn được ưa thích hơn hàng hóa ít, gia tăng sự thỏa mãn sẽ khiến cho xã hội phải chuyên môn hóa.

Một giả định thông thường trong kinh tế học liên quan đến con người, trong xã hội nguyên thủy hay tiên tiến, là họ có khả năng xếp hạng những ưu tiên giữa các nhóm hàng hóa và dịch vụ thay thế. Mức độ thỏa mãn mà cá nhân nhận được từ các nhóm thay thế thường được gọi là *hiệu dụng* cá nhân, nhưng đôi lúc những từ khác chẳng hạn như "hạnh phúc" hay "phúc lợi" cũng dùng để biểu thị cùng khái niệm. Toàn bộ tập hợp sở thích và ưu tiên liên quan đến các tập hợp hàng hóa và dịch vụ có thể có khác nhau được gọi là *hàm số hiệu dụng*[11]. Phát biểu của Walras về hàm số như sau

$$u = u(q_1 q_2\, q_3 ... q_n) \qquad (16\text{-}5)$$

trong đó u biểu thị mức tổng hiệu dụng cá nhân đạt được, u () là ký hiệu hàm đối với quan hệ chưa biết đang tồn tại giữa hàng hóa và dịch vụ được cá nhân tiêu dùng và mức hiệu dụng của anh ta, còn q_1, q_2, $q_3 ... q_n$ tượng trưng số lượng hàng hóa và dịch vụ mà cá nhân tiêu dùng đối với mỗi đơn vị thời gian, q_1 có thể là cắt tóc, q_2 là bốn đĩa CD, q_3 là tám lát bánh táo, và v.v... Ngoài ra,

[11] Bạn đọc lưu ý những ý kiến này, mặc dù ở hình thức đơn giản hơn có trong tác phẩm của một số tác giả ban đầu, nhất là Dupuit và Jevons.

Walras cho rằng bất cứ sự bổ sung nào đối với tiêu dùng của cá nhân - chẳng hạn như lát bánh táo thứ chín - tăng thêm mức hiệu dụng của anh ta.

Walras sử dụng thuật ngữ *rareté* để biểu thị sự thay đổi tổng hiệu dụng của cá nhân như kết quả tiêu dùng ít hơn (hay nhiều hơn) một đơn vị của bất kỳ hàng hóa nào. Dự định của ông là phải:

"Diễn đạt *rareté*, nghĩa là cường độ thỏa mãn mức báo lần chót, như một hàm số lượng tiêu dùng giảm dần (*Elements*, trang 43).

Rareté, hay hiệu dụng biên tế được cho là luôn dương, sao cho liên quan đến phương trình (16-5), *thay đổi* trong hiệu dụng có thể viết $\Delta u/\Delta q_1 > 0, \Delta u/\Delta q_2 > 0$ và $\Delta u/\Delta qn > 0$. Thuộc tính của hàm số hiệu dụng này gọi là *không thỏa mãn nhu cầu* trong tài liệu kinh tế hiện đại.

Khái niệm hữu ích khác là khái niệm *tỉ lệ hiệu dụng biên tế* của bất cứ hai hàng hóa trong sự sưu tầm của cá nhân. Tỉ lệ này gọi là *tỉ lệ biên tế thay thế*, đây hoàn toàn là cách đánh giá nội bộ của cá nhân về bất cứ hàng hóa theo nghĩa so với hàng hóa khác để duy trì mức tổng hiệu dụng hay sự thỏa mãn như nhau, có thể diễn đạt thành

$$V_{ij} = \frac{mu_i}{mu_j} \qquad (16\text{-}6)$$

đọc là giá trị của cá nhân đối với hàng hóa *i* theo nghĩa của bất kỳ hàng hóa *j*. Ví dụ hiệu dụng biên tế của mỗi chục trứng đối với cá nhân là 10 và hiệu dụng biên tế của cắt tóc là 5, tỉ lệ biên tế thay thế của trứng so với cắt tóc là 10/5 hay 2. Điều này có nghĩa mức cung mà cá nhân có thể trao đổi 2 cắt tóc lấy 1 chục trứng nhưng không làm thay đổi mức tổng hiệu dụng của anh ta. Tỉ lệ biên tế thay thế giảm khi các đơn vị của hàng hóa *i* (trứng trong ví dụ) được thêm vào tiêu dùng của cá nhân liên quan đến hàng hóa *j* (cắt tóc). Phản ánh trong thời điểm cho chúng ta biết lý do: Hiệu dụng biên tế của trứng *giảm* khi có nhiều trứng hơn thêm vào tiêu dùng của cá nhân liên quan đến hàng hóa khác.

Dĩ nhiên, kinh tế học hiện đại quan tâm đến tối đa hóa hành vi. Nghĩa là, cho rằng cá nhân sẽ tối đa hóa hạnh phúc của mình, dựa vào môi trường anh ta đang đối mặt và tài nguyên nằm trong sự kiểm soát của mình. Nếu tài nguyên bị hạn chế, thì cá nhân rõ ràng không thể đạt đến sự thỏa mãn cao nhất. Anh ta như các nhà kinh tế học thường nói đang bị kiềm chế ngân sách. Việc phân phối các tài nguyên khan hiếm như để tối đa hóa hiệu dụng được các nhà kinh tế nhận dạng là hành vi hợp lý[12].

[12] Cũng nên lưu ý nhiều nhà kinh tế học không quan tâm đến sở thích của cá nhân. Trong khi các nhà tâm lý và khoa học hành vi nghiên cứu sự *hình thành* sở thích, kinh tế học xem sở thích cá nhân như hành vi theo thói quen và cho là "hợp lý" mà cá nhân biểu hiện trong phân phối tài nguyên khan hiếm của mình phù hợp với sở thích.

Ban tặng trong vương quốc tưởng tượng

Vì chúng ta ở đây không quan tâm hệ thống cân bằng tổng quát Walras trong sản xuất, cần phải giản dị hóa một số để nắm được lý thuyết trao đổi và tiêu dùng Walras. Thực thế, chúng ta không xét đến sản xuất hàng hóa, nếu làm thế sẽ khiến cho mô thức chúng ta đang nghiên cứu trở nên phức tạp. Đương nhiên, điều cũng nên hiểu là một nửa sản xuất theo mô hình của Walras có thể tích hợp với một nửa trao đổi - dĩ nhiên Walras thực hiện sự tích hợp trong *Elements*.

Nhằm cô lập một nền kinh tế trao đổi thuần túy không nghiên cứu, chúng ta phải hình dung một xã hội không thực, đảo quốc tưởng tượng Econ. Hãy hình dung dân chúng trên đảo do một pháp sư cai trị, người này cung cấp tất cả hàng hóa cho dân chúng (Sự cung cấp này thay thế sản xuất, vì thế cũng nên được nhấn mạnh, lý thuyết giá trị đề cập ở đây được minh họa bằng thế giới phí tổn bằng 0). Pháp sư không cung cấp hàng hóa với số lượng vô hạn, đúng ra ông ta chỉ dành cho mỗi công dân phần ban tặng bằng nhau mỗi loại hàng hóa trong mỗi thứ Hai. Cứ cho rằng tất cả hàng hóa còn lại (không tiêu dùng) đều tan thành không khí vào đêm Chủ nhật kế tiếp. Vì thế mỗi công dân ở Econ được đối xử theo cách giống hệt nhau, tiếp nhận phần ban tặng cũng nhiều như người dân Israel nhận lương thực trời cho trong Kinh Thánh. Những phần ban tặng bằng nhau này của pháp sư có thể diễn đạt thuận tiện như một bộ sưu tập hàng hóa. Mặc dù mỗi cá nhân nhận số lượng của mỗi loại hàng như nhau, nhưng sở thích và thị hiếu của mỗi người khác nhau. Vì thế động cơ thương mại hiện diện, qua thời gian tỉ lệ trao đổi hay giá cả (nghĩa là số lượng một hàng hóa phải được trao đổi để nhận một đơn vị hàng hóa khác) sẽ được hình thành.

Ở điểm này điều thuận tiện khi đưa ra hàng hóa cơ bản, hàng hóa hiểu theo nghĩa diễn đạt tất cả tỉ lệ trao đổi khác. Walras gọi hàng hóa cơ bản này là *numéraire*, được định nghĩa như:

> "Hàng hóa theo nghĩa diễn đạt giá của tất cả hàng hóa khác..." (*Elements*, trang 161).

Numéraire thường kết hợp với đơn vị tiền tệ, mặc dù không cần thiết. Dù sao, cứ cho rằng chọn vàng như *numéraire*. Giá trị của tất cả hàng hóa khác (nghĩa là, $p_1, p_2, \ldots p_n$) lúc đó diễn đạt theo vàng, giá vàng luôn thống nhất, vì giá trị được xác định bằng chính bản thân nó. Lúc này *giá trị* của một trong những phần chia bằng nhau, của cá nhân diễn đạt theo nghĩa *numéraire*. Nếu chúng ta chọn Y tượng trưng cho tổng số lượng của mỗi loại hàng hóa cá nhân nhận được nhân với giá của hàng hóa ấy hoặc

$$Y = p_1 q_1^e + p_2 q_2^e + \ldots + p_n q_n^e = \sum_{i=1}^{n} p_i q_i^e \qquad (16\text{-}7)$$

Mỗi cá nhân sẽ chọn một sưu tập hàng hóa tối ưu nghĩa là tối đa hóa hiệu dụng gói hàng hóa, căn cứ vào giá của mỗi loại hàng và kiềm chế ngân sách của mình. Lưu ý cá nhân bị kiềm chế bằng thu nhập của mình vốn là giá trị

của sự ban tặng hàng tuần. Sưu tập tối đa hóa hiệu dụng của cá nhân được biểu thị bằng $\hat{q}_1, \hat{q}_2, \ldots \hat{q}_n$, và giá trị của sự thu ấy đơn thuần là tổng giá cả của mỗi hàng hóa nhân với số lượng tối ưu mà hàng hóa mong muốn, hay

$$E = p_1\hat{q}_1 + p_2\hat{q}_2 + \ldots + p_nq_n = \sum_{i=1}^{n} p_i\hat{q}_i \qquad (16\text{-}8)$$

E tượng trưng chi phí của cá nhân, và mỗi cá nhân nhất thiết phải hạn chế chúng đối với giá trị ban tặng hàng tuần. Vì thế, kiềm chế ngân sách diễn đạt $E = Y$ hoặc

$$\sum_{i=1}^{n} p_iq_i^e = \sum_{i=1}^{n} p_i\hat{q}_i \qquad (16\text{-}9)$$

Walras luôn nhấn mạnh nhu cầu hàng hóa của cá nhân (trong ví dụ này là E) không gì khác ngoài việc xem xét mức cung hàng hóa (Y). Nói cách khác hoạt động yêu cầu hàng hóa hàm ý cá nhân cũng đang cung ứng hàng hóa có giá trị như nhau (mặc dù không có hiệu dụng bằng nhau).

Điều kiện tối đa hóa hiệu dụng

Một trong những điều kiện biên tế để tối đa hóa hiệu dụng chúng ta đã biết trong thảo luận của Menger và Jevons (Chương 13 và 14). Điều kiện này, dựa vào sự kiềm chế ngân sách, người tiêu dùng cá nhân sẽ mua hàng đến điểm nơi hiệu dụng biên tế của tất cả hàng hóa được tiêu dùng cho mỗi đơn vị hàng hóa cơ bản (thường là tiền, "bằng đô-la") đều như nhau, diễn đạt như sau

$$\frac{mu_1}{p_1} = \frac{mu_2}{p_2} = \ldots = \frac{mu_n}{p_n} \qquad (16\text{-}10)$$

Thế nhưng cần phải hoàn thiện điều kiện này. Điều kiện (16-10) ngụ ý để tối đa hóa hiệu dụng, đánh giá của *cá nhân* về mỗi loại hàng hóa theo nghĩa *numéraire* phải bằng đánh giá *thị trường* của hàng hóa ấy theo nghĩa *numéraire*. Nếu $\hat{n}$ tượng trưng *numéraire*, thì lúc ấy điều kiện diễn đạt như sau

$$\frac{mu_1}{mu_{\hat{n}}} = p_1, \frac{mu_2}{mu_{\hat{n}}} = p_2, \ldots, \frac{mu_n}{mu_{\hat{n}}} = p_n \qquad (16\text{-}11)$$

Lập luận cho điều kiện tối đa hóa hiệu dụng này được Walras giải thích đối với trường hợp hai hàng hóa:

> Dựa vào hai hàng hóa trên thị trường, mỗi người sở hữu có được sự thỏa mãn tối đa nhu cầu, hay hiệu dụng thực tế tối đa, khi tỉ lệ cường độ của mức báo lần chót được thỏa mãn [bằng mỗi hàng hóa trong số này], hay tỉ lệ *rareté* của họ ngang bằng với giá cả. Cho đến khi đạt đến sự ngang bằng này, một bên tham gia trao đổi sẽ nhận thấy mình sẽ thuận lợi khi bán hàng hóa mà *rareté* của nó

nhỏ hơn giá cả nhân với *rareté* của hàng hóa khác, và nên mua hàng hóa khác mà *rareté* của nó lớn hơn giá cả nhân với *rareté* của hàng hóa đầu tiên *(Elements,* trang 125).

Logic của Walras được minh họa bằng mối quan hệ diễn đạt trong phương trình (16-11). Cứ cho rằng, đối với hàng hóa 1, điều kiện không ảnh hưởng. Nhất là, cho rằng $[mu_1/mu_{\hat{n}}] < p_1$. Điều này có nghĩa, cứ cho rằng hiệu dụng biên tế là không đổi, cá nhân có thể thu được các đơn vị p_i *numéraire* bằng cách từ bỏ đơn vị hàng hóa 1. Dựa vào $[mu_1/mu_{\hat{n}}] < p_1$, sự giao dịch như thế sẽ tăng hiệu dụng bằng $p_1 m_{\hat{n}}$ và giảm hiệu dụng bằng mu_1. Để cân bằng, cá nhân tìm cách tăng hiệu dụng dương. Kế tiếp theo việc mua bán, cho rằng các hàm hiệu dụng biên tế dốc âm sẽ tăng mu_i và giảm $mu_{\hat{n}}$, mang định giá hàng hóa của cá nhân phù hợp với định giá của thị trường.

Walras tóm tắt giải pháp chung cho vấn đề nhiều hàng hóa sau cách giải thích toán học bằng hệ thống phương trình buồn tẻ. Ông kết luận như sau:

"Vì thế $m - 1$ giá của $m - 1$ trong những hàng hóa m được xác định bằng toán học theo nghĩa hàng hóa thứ m dùng như *numéraire,* khi thỏa ba điều kiện sau: thứ nhất, tất cả các bên tham gia trao đổi đều có được sự thỏa mãn nhu cầu tối đa, tỉ lệ *raretés* của anh ta lúc ấy ngang bằng với giá cả, thứ hai tất cả các bên đều từ bỏ số lượng tượng trưng trong một tỉ lệ hạn định đối với số lượng nhận được và ngược lại, chỉ có một giá duy nhất theo nghĩa *numéraire* đối với mỗi hàng hóa, nghĩa là giá cả ở đó tổng nhu cầu thực tế bằng tổng đề nghị thực tế, và thứ ba không có trường hợp giao dịch mua bán ngoại tệ, giá cân bằng của một trong số bất kỳ hai hàng hóa dưới dạng hàng hóa khác bằng với tỉ lệ giá cả của hai hàng hóa này dưới dạng của hàng hóa thứ ba". *(Elements,* trang 169).

Thị trường đảm bảo một giải pháp cho vấn đề thông qua cơ chế cạnh tranh. Tóm lại, Walras nghĩ rằng hệ thống khoa học của ông đều ám chỉ thực nghiệm. Ông tự xem mình là người mô tả giải pháp mà các tác động cạnh tranh hình thành trong thế giới thực.

Định luật Walras

Một khía cạnh quan trọng của cân bằng tổng quát Walras được gọi là "định luật Walras". Khái niệm cùng với toàn bộ hệ thống Walras sử dụng nhiều trong các mô thức kinh tế đương đại, nhất là các mô thức Kinh tế Vĩ mô và trong phân tích hành vi tiền tệ.

Định luật Walras liên quan đến khái niệm cung vượt cầu mà chúng ta đã đề cập trong phần tính ổn định Walras và Marshall. Thảo luận hiện nay về cung vượt cầu liên kết sự nắm giữ mỗi hàng hóa tối ưu đối với giá cả của tất cả hàng hóa và sự ban tặng ở mỗi cá nhân. Nhất là, sự nắm giữ

tối ưu này đối với cá nhân sẽ tùy thuộc vào hiệu dụng (xem phương trình [16-5]) và tùy theo kiềm chế ngân sách của anh ta (phương trình[16-9]). Vì thế nhu cầu đối với bất cứ hàng hóa, như nho chẳng hạn viết như sau:

$$\hat{q}_g = h^g(p_i, Y) \tag{16-12}$$

trong đó h^g ( ) là một hình thức chưa biết tùy thuộc vào hàm hiệu dụng của cá nhân.

Cá nhân là người có nhu cầu, người cung ứng hay không phải là người buôn bán nho. Người cung ứng ở giá hiện hành $\hat{q}_g$ được cho là có cung vượt cầu hay cung cấp quá mức dương mặt hàng nho. Cung vượt cầu này đối với nho được định nghĩa

$$ED_g = (\hat{q}_g - q_g^e) \tag{16-13}$$

trong đó ED_g là cung vượt cầu đối với nho, $\hat{q}_g$ là số lượng mong muốn và là số lượng nho pháp sư tặng cho anh ta. Nếu cá nhân muốn tiêu dùng nhiều nho (q_g) hơn phần anh ta được ban tặng (q_g^e), thì người tiêu dùng được gọi là "người có nhu cầu ròng". Trái lại, nếu $q_g^e > \hat{q}_g$, người tiêu dùng này là người cung ứng ròng. Sau cùng, nếu $q_g^e = q_g$, cá nhân sẽ được thỏa mãn và không mua bán. Vì diễn đạt bằng hàm số đối với sự nắm giữ nho viết thành $\hat{q}_g = h_g(p_i, Y)$, thì diễn đạt cung vượt cầu (16-3) rút gọn thành

$$ED_g = H_g(p_i,\ q_g^e, Y) \tag{16-14}$$

trong đó H^g ( ) là mối quan hệ hàm số mới giữa nhu cầu về nho, giá cả và phần ban tặng. Vì thế, chúng ta tóm tắt bằng cách nói rằng nhu cầu về nho, bánh táo, hay bất kỳ hàng hóa khác có quan hệ hàm số với giá cả và ban tặng đối với cá nhân.

Theo số học, chúng ta cũng hiểu được định luật Walras. Phát biểu đơn giản, đây là vấn đề mà cung vượt cầu đối với bất kỳ hàng hóa tùy thuộc vào *tổng số* cung vượt cầu đối với hàng hóa khác, diễn đạt bằng số học như sau: Nếu giá trị cung vượt cầu đối với hàng hóa thứ i được xác định là p_iED_i và nếu chúng ta cộng lại tất cả n hàng hóa mà cá nhân tiêu dùng, sẽ có biểu thức (16-15):

$$\sum_{i=1}^{n} p_i ED_i = \sum_{i=1}^{n} p_i(\hat{q}_i - q_i^e) \tag{16-15}$$

Kiềm chế ngân sách (16-9) viết như sau

$$0 = \sum_{i=1}^{n} p_i \hat{q}_i - \sum_{i=1}^{n} p_i q_i^e = \sum_{i=1}^{n} p_i(\hat{q}_i - q_i^e) \tag{16-16}$$

Nếu cá nhân bị buộc phải sống trong sự kiềm chế ngân sách

(trong khoảng thu nhập hay ban tặng) thì tổng giá trị cung vượt cầu của anh ta nhất thiết phải bằng 0. Nói theo cách khác, cá nhân có cầu vượt cung đối với một số hàng hóa bằng với giá trị nhất định phải có cung quá mức hàng hóa khác với giá trị tương đương. Phương trình (16-16) viết lại như sau:

$$\sum_{i=1}^{n-1} p_i(q_i - q_i^e) = - p_n(\hat{q}_n - q_n^e) \qquad (16\text{-}17)$$

Nói cách khác, phương trình (16-17) cho chúng ta biết tổng giá trị của cung vượt cầu đối với tất cả hàng hóa *ngoại trừ một* hàng hóa phải ngang bằng để trừ giá trị của cung vượt cầu đối với hàng hóa khác. Rõ ràng, không phải *tất cả* lựa chọn của cá nhân đều độc lập (thực tế ngụ ý qua phương trình [16-17]), vì một khi cá nhân đã chọn $n - 1$ hàng hóa thì kiềm chế ngân sách quyết định liệu anh ta có phải là người có cầu vượt cung hay người cung ứng hàng thành phẩm hay không. Phương trình (16-17) diễn đạt định luật Walras.

Về cơ bản, định luật Walras là cách diễn đạt sự tương quan cơ bản trong hành vi kinh tế của cá nhân. Đây là một công cụ mau chóng rất đáng gia diễn đạt kết luận, dựa vào sở thích và kiềm chế thu nhập cá nhân, cầu vượt cung và mức cung tất cả hàng hóa phải có tổng số bằng 0. Cung cầu hàng hóa theo theo đúng nghĩa nói cách khác là không độc lập.

Sự tương quan tồn tại đối với cá nhân trong hoạt động kinh tế cũng áp dụng cho hành vi người tiêu dùng trong hệ thống kinh tế nói chung. Khi phía sản xuất, kể cả hành vi của doanh nghiệp tối đa hóa lợi nhuận được thêm vào, cân bằng tổng quát Walras mô tả toàn bộ tập hợp yếu tố và thị trường sản xuất trong nền kinh tế. Quan trọng nhất, thuyết Walras mô tả *quan hệ nối liền nhau* giữa các thị trường đầu vào và đầu ra trong nền kinh tế cạnh tranh, lý tưởng hóa. Định luật Walras về tiêu dùng (chúng ta đề cập ở đây) và trong sản xuất (không đề cập trong chương này) là biểu thức tốc ký mô tả quan hệ nối liền nhau lý thú và quan trọng này.

Ví dụ ngắn gọn từ lý thuyết Kinh tế Vĩ mô tiền tệ đương đại có thể giúp chúng ta hiểu tính chất hữu dụng của định luật Walras. Giáo sư Don Patinkin và tác phẩm *Money, Interest and Prices* của ông cố gắng tích hợp lý thuyết Keynes với lý thuyết Tiền tệ vĩ mô Cổ Điển. Ông làm thế bằng cách phân tích các mặt cung cầu tổng hợp của nền kinh tế. Phía cầu bao gồm phân tích điều kiện cân bằng trong ba thị trường: thị trường hàng hóa đầu tư và tiêu dùng, thị trường tiền tệ và thị trường chứng khoán. Không đi vào những điểm phức tạp trong nghiên cứu tỉ mỉ của Patikin, ba thị trường này được xem là tương quan nhau theo Walras. Nghĩa là giá cả, lãi suất và biến số thu nhập đều quan hệ ở mức cân bằng (cung vượt cầu bằng 0) trong bất kỳ *hai* thị trường giả định trước, theo định luật Walras, cân bằng ở thị trường thứ ba.

Bất cứ lúc nào, tương tự với thảo luận cân bằng tổng quát trong tiêu dùng (phương trình [16-17]), tổng cung vượt cầu (dĩ nhiên là âm) trong hai thị trường phải bằng nhau *trừ* giá trị cung vượt cầu ở thị trường thứ ba. Khi hai thị trường được mô tả đặc điểm bằng cung vượt cầu bằng 0, thì thị trường thứ ba cũng nằm ở mức cân bằng. Vì thế tổng nhu cầu của bất cứ nền kinh tế tương quan đều gồm ba thành phần nhưng chỉ sử dụng hai thành phần để phân tích. Vì thế định luật Walras tìm thấy cách ứng dụng đặc biệt trong các mô thức vĩ mô và tiền tệ gần đây[13].

Trên quy mô hợp lý, lý thuyết cân bằng tổng quát của Walras là đóng góp mang ý nghĩa quan trọng nhất đối với sự phát triển phân tích kinh tế thế kỷ 20. Tuy nhiên đây không phải là đóng góp duy nhất của ông trong kinh tế học. Sau khi điểm qua đóng góp của người kế vị ông ở Lausanne rất có năng lực, Vilfredo Pareto, chúng ta sẽ chuyển sang những đóng góp quan trọng nhất của Walras, nghĩa là cố gắng không mệt mỏi của ông trong chuyên môn hóa môn kinh tế học hiện đại.

PARETO, CÂN BẰNG TỔNG QUÁT VÀ KINH TẾ HỌC PHÚC LỢI

Vilfredo Pareto (1848-1923) là người đầu tiên ủng hộ cân bằng tổng quát của Walras, ông sử dụng khuôn khổ này để khám phá và xây dựng một số lĩnh vực phân tích kinh tế, kể cả đóng góp nổi bật của ông trong phương pháp luận. Trong *Cours d'économie politique* 1896-1897) và *Manuel d'économie politique* (1906), Pareto nghiên cứu điều kiện trao đổi và sản xuất làm nền tảng cho kinh tế học phúc lợi hiện đại. Không giống truyền thống Anh (Marshall-Pigou) trong lý thuyết phúc lợi, trong khuôn khổ cân bằng từng phần, Pareto xây dựng trên cơ sở cân bằng tổng quát. Mặc dù Pareto không rút ra tất cả điều kiện đối với tối đa hóa phúc lợi toàn cầu, những điều kiện liên quan đến sản xuất và tiêu dùng mang tên ông.

Tối đa trong tiêu dùng Pareto

Pareto sử dụng "đường cong trung lập" tiêu dùng của F. Y. Edgeworth *(Mathematical Psychics,* 1881) để chứng minh rằng trong trường hợp cung ứng hàng hóa không đổi, sự tối ưu hóa phúc lợi trong trao đổi sẽ diễn ra khi không cá nhân nào hưởng lợi từ kinh doanh mà không gây thiệt hại cho người khác. Phát biểu có hệ thống cụ thể hơn quan điểm của Pareto có thể cung cấp bằng sự nhận dạng tỉ lệ thay thế biên tế. Đối với bất cứ cá nhân,

---

[13] Phát biểu này không có ngụ ý rằng các lý thuyết gia *vĩ mô* hiện đại không tận dụng lý thuyết cân bằng tổng quát của walras. Ví dụ, nhà kinh tế học Sir John R. Hicks đoạt giải Nobel sử dụng tiếp cận của Walras trong việc phát biểu lại lý thuyết giá trị quan trọng của mình.

tỉ lệ thay thế biên tế giữa hai hàng hóa, như x và y, để tính số các đơn vị y phải hy sinh trên mỗi đơn vị x sao cho mức độ thỏa mãn vẫn như nhau (Tỉ lệ thay thế biên tế là độ dốc của đường cong trung lập).

Tối ưu Pareto trong trao đổi đòi hỏi tỉ lệ thay thế biên tế giữa bất cứ hàng tiêu dùng đều như nhau đối với *bất kỳ* hai cá nhân (chọn ngẫu nhiên) tiêu dùng cả hai hàng hóa. Nếu không phải thế, thì một trong hai sẽ có lợi từ sự trao đổi. Nói cách khác, sự trao đổi là tối ưu Pareto, với điều kiện ít nhất một trong hai bên tham gia trao đổi phải khấm khá hơn mà không làm cho người kia nghèo hơn[14]. Một khi trao đổi đạt đến một điểm nơi một bên hưởng lợi chỉ bằng cái giá phải trả của người khác, thì cần phải bổ sung những phát biểu khác về trao đổi. Thực ra, toàn bộ lãnh vực kinh tế học phúc lợi hiện đại đều tập trung vào nỗ lực cụ thể hóa điều kiện trong đó câu trả lời không giá trị được đưa ra khi chính sách thay đổi bao gồm người được kẻ mất. Có lẽ quá sớm khi quyết định liệu việc tìm kiếm một hàm số phúc lợi xã hội không giá trị là hão huyền hay là không, nhưng chắc chắn Pareto, ít nhất cũng ngụ ý, tiên phong trong nỗ lực này. Ngoài ra, ông làm thế bằng cách áp dụng phân tích hiệu dụng thứ tự vào cân bằng tổng quát Walras.

Sự thay thế yếu tố Pareto

Tương tự như tỉ lệ thay thế biên tế của người tiêu dùng, *tỉ lệ thay thế kỹ thuật biên tế* giữa hai đầu vào bất kỳ có thể xác định được. Tỉ lệ thay thế kỹ thuật biên tế đánh giá số đơn vị của một đầu vào i có thể thay thế bằng một đầu vào khác j bằng cách như thế để duy trì mức đầu ra không đổi. Vì thế, cũng như ở đường cong trung lập, người ta có thể hình thành một đường cong (lồi so với ban đầu) mô tả cách trong đó một đầu vào thay thế bằng đầu vào khác trong khi đầu ra vẫn không đổi. Trong lý thuyết kinh tế vi mô, đường cong này gọi là *đường đẳng lượng*, và độ dốc của nó là tỉ lệ thay thế biên tế kỹ thuật.

Mặc dù Pareto không phát triển đường đẳng lượng nhưng ông phát biểu điều kiện cần thiết đối với phân phối tài nguyên tối ưu, dựa vào *mức cung cố định* các đầu vào. Điều kiện Pareto là tỉ lệ thay thế kỹ thuật biên tế giữa các đôi đầu vào bất kỳ phải như nhau đối với tất cả nhà sản xuất

---

[14] Về truyền thống, lý thuyết phúc lợi Pareto được trình bày với sự hỗ trợ "đồ thị khung" của Edgeworth, một kỹ thuật đồ thị hữu dụng nhằm minh họa các mối quan hệ giữa hai hoạt động kinh tế với các đầu vào không đổi. Đọc C. E. Ferguson trong *Microeconomic Theory*, tái bản lần thứ 3. Homewood, Illinois: R.D. Irwin, 1972, trang 467-473, để hiểu rõ hơn cân bằng tổng quát và kinh tế học phúc lợi sử dụng đồ thị khung. Cũng nên đọc Chương 22.

(chọn ngẫu nhiên) vốn là những người sử dụng cả hai đầu vào. Nếu không phải thế, việc tái phân phối các đầu vào sẽ sinh ra tổng sản lượng lớn hơn nhưng không làm giảm đầu ra của hàng hóa đơn nhất. Tối ưu cũng ngụ ý rằng mỗi yếu tố tiếp nhận một mức lương ngang bằng giá trị sản phẩm biên tế, kinh doanh diễn ra trong sự cạnh tranh hoàn hảo (xem Chương 18 để biết chứng minh cân bằng từng phần điểm này). Phân tích vấn đề này là yếu tố chính trong lý thuyết kinh tế vi mô đối với sinh viên năm cuối.

Phúc lợi và sự cạnh tranh

Có nhiều vấn đề quan trọng kết hợp với sự phát triển lý thuyết phúc lợi của Pareto, kể cả khả năng rút ra các hàm số phúc lợi xã hội không quy phạm. Giả định cung cấp đầu vào và đầu ra không tăng là một hạn chế quan trọng khác. Ngoài ra, toàn bộ mô thức là cân bằng *tĩnh*, vì thế bỏ qua tác dụng không chắc và nhiều yếu tố khác. Thế nhưng, ngoài những điểm này, lý thuyết phúc lợi của Pareto, vẫn dựa vào sự tối đa hóa hành vi cá nhân, hỗ trợ nhiều cho khẳng định (của Adam Smith) rằng hệ thống cạnh tranh tự do dẫn đến sự tối ưu phúc lợi xã hội. Người tiêu dùng, trong cố gắng tối đa hóa sự thỏa mãn, trao đổi cho đến khi tỉ lệ thay thế biên tế của họ bằng nhau. Người sản xuất trong cố gắng tối đa hóa lợi nhuận, phải thuê đầu vào đến điểm nơi tỉ lệ thay thế kỹ thuật biên tế tương đương. Chứng minh của Pareto, cho rằng "các ảnh hưởng bên ngoài" không tồn tại (xem Chương 15), đặt trường hợp cạnh tranh trên cơ sở khách quan hơn. Nhấn mạnh của ông về *ảnh hưởng* tối đa hóa hành vi tương phản sâu sắc với các tiền đề có phần siêu hình của nhiều người phát triển lý thuyết cạnh tranh khác. Do đó, Pareto giúp đẩy mạnh sự chấp nhận phân tích cân bằng tổng quát của Walras.

QUAN HỆ THƯ TÍN CỦA WALRAS VÀ TÁC ĐỘNG ĐẾN MÔN KINH TẾ HỌC

Léon Walras là một người thực sự tin tưởng vào hệ thống ông phát triển, với sự nhiệt tình của một người cuồng tín, ông cố gắng làm cho các nhà kinh tế học và ra chính sách trên khắp thế giới cải sang "đạo" cân bằng tổng quát. Từ năm 1857 đến 1909, ông hầu như quan hệ thư từ với tất cả các nhà kinh tế học trên thế giới.

Bộ sưu tập thư từ đặc biệt của Walras được xuất bản năm 1965 do giáo sư William Jaffé chủ biên. Với sự uyên bác không thể tin được và thận trọng từng chi tiết, Jaffé chọn lọc, biên tập và bình luận gần như 1800 thư của Walras (từ một khối lượng thư đồ sộ hơn nhiều) liên quan đến phân tích kinh tế, với sự chuyên nghiệp của nhà kinh tế và vô số chủ đề khác mà Walras quan tâm, Việc nghiên cứu số thư này - trao đổi gần 50 năm và bằng 5 thứ tiếng - tiết lộ nhiều chi tiết về Walras: tranh luận về sự ưu tiên quan điểm lý thuyết, thái độ nói chung xem thường các nhà kinh tế Anh (nhất là Mill và Marshall), cuộc vận động hành lang của cá nhân ông để được giải Nobel hòa bình trong sự thừa nhận khám phá khoa học của ông và

cho là ứng dụng trong xã hội và vấn đề xã hội, đánh giá của ông về ý kiến người khác phê bình lý thuyết hệ thống của ông, và cuộc bút chiến về kinh toán học như trào lưu cải cách xã hội[15]. Thế nhưng, chúng ta nhận thấy Walras đang tiếp thị, quảng cáo và tuyên truyền hệ thống cân bằng tổng quát - thư này vận động hành lang không biết xấu hổ với chủ bút các tạp chí đã in tóm tắt hệ thống của ông, thư kia là công kích phân tích cân bằng từng phần.

Như *Correspondence* cho thấy, Walras sẵn sàng hy sinh có ý nghĩa trong tiến trình truyền bá nhận thức của ông về kinh tế học. Ông không chỉ quan tâm đến những sai sót ông phát hiện trong tác phẩm của người khác mà còn xây dựng cho mình một vị trí trong ngành. Trong lá thư gửi sinh viên Vilfredo Pareto, đề ngày 11/04/1893, Walras nhận xét về anh ta:

> "..Thật vui (nếu thầy còn ở tại trường để chia sẻ) đối với những người sau cùng thừa nhận rằng chỉ có Gossen, Jevons và thầy là nhận thức mức độ hiệu dụng như một yếu tố chính trong đánh giá và chỉ riêng thầy chứng minh *tính cân đối* mức độ hiệu dụng sau cùng đối với tất cả sự trao đổi, giá cả hay giá trị đối với tình trạng cân bằng tổng quát và sản xuất. Và cũng như đối với Dupuit, Menger, Wieser, B hm-Bawerk, Auspitz and Lieben, Marshall, Edgeworth, và *tất cả những người còn lại* , họ đã nhầm lẫn giá cả với mức hiệu dụng sau cùng qua sự nhận dạng đường cong hiệu dụng và đường cong cầu *(Correspondence,* II, thư 1123).

Ngoài ra, Walras có quan điểm bài Anh. Chỉ một ngoại lệ đối với William Stanley Jevons, với sự hỗ trợ của Walras, Jevons đã bổ sung một phụ lục rất dài về các tác phẩm kinh toán học trong lần xuất bản quyển *Theory of Political Economy* năm 1879 (xem Chương 14), Walras ít khi nói tốt về truyền thống kinh tế chính trị học hay các nhà kinh tế Anh. Ông không hề bỏ lỡ cơ hội để công kích Ricardo, Edgeworth, hay Marshall (lúc ấy được xem là "truyền thống Anh". Trong lá thư (25/05/1877) gửi cho bạn ông là Jevons, thậm chí ông còn viết rằng J. S. Mill là "một nhà logic tồi cũng như là một nhà kinh tế hạng xoàng" – mặc dù vô cùng xúc phạm, Walras còn bồi thêm là Mill tránh việc đưa ra bằng chứng[16].

Theo nghĩa chung hơn, quan hệ thư tín của Walras là chiếc gương mờ ảo của một con người khác thường nhất, thời đại của ông và nghiên cứu khoa học kinh tế trên phạm vi quốc tế ra đời. Mặc dù một số vấn đề trong *Correspondence* có vẻ vụn vặt, nhưng dù sao cũng là những vấn đề giúp định hình tính chuyên nghiệp của kinh tế học hiện đại. Cố gắng không

---

[15] Chủ đề ưa thích của Walras, người ủng hộ chủ nghĩa xã hội là quốc hữu hóa đất đai. Ông cho rằng thu nhập từ đất đai dùng để trang trải chi tiêu của chính phủ.

[16] Walras, nói cho công bằng chỉ đồng ý với cách đánh giá của chính Jevons về giá trị tác phẩm của Mill về logic (xem *Correspondence,* thư 337). Jevons sẵn sàng đồng cảm với Richard Cantillon, và không phải Adam Smith, trong tư cách người phát triển quan trọng học thuyết kinh tế theo chủ nghĩa tự do đầu tiên!

chùn bước của Walras để rao bán kinh tế học như một môn khoa học là tác động ảnh hưởng sau này trong việc định hình tính chất môn học trong thế kỷ 20. Rào cản quyền lợi quốc gia và ngôn ngữ thường có khuynh hướng rời bỏ tính chất toán học ngày càng tăng trong khoa học. Hơn bất kỳ các nhà kinh tế khác, Léon Walras hình thành và "bán" phương pháp phân tích mà sự khai thác phương pháp này vượt khỏi biên giới quốc gia. Bằng cách nào ông làm được như thế - qua các cuộc tranh luận và thảo luận không mệt mỏi nhưng thường bổ ích - bản thân là điều lý thú chứ không phải là điểm chính. Walras là nhà kinh tế mà sáng kiến phân tích của họ đặt ông trong số những người khổng lồ của lĩnh vực này.

Walras trong sự hồi tưởng

Đóng góp độc đáo nhất của Walras trong kinh tế học là thuyết minh toán học hệ thống cân bằng tổng quát. Hệ thống như thế nhấn mạnh đến mạng lưới tương quan bao la, phức tạp trong kinh tế học hiện đại. Hệ thống này tương phản với phân tích cân bằng từng phần, xem nhẹ những sự tương quan như thế để tập trung vào các doanh nghiệp và cá nhân cụ thể. Trước khi Walras, Cournot chỉ rõ giải pháp hoàn hảo và chính xác vấn đề liên quan đến các bộ phận cụ thể hệ thống kinh tế đòi hỏi việc nghiên cứu toàn bộ hệ thống và quan hệ nối liền nhau. Trước cả Cournot, Quesnay trình bày một tầm nhìn sáng suốt về kinh tế học bao gồm nhiều bộ phận có quan hệ nối liền nhau. Nhưng Cournot nghĩ rằng vấn đề cân bằng tổng quát vượt khỏi phạm vi phân tích toán học, và Quesnay không hề quên thuyết minh toán học các mối quan hệ kinh tế vi mô. Tài năng của Walras ở chỗ ông nắm bắt vấn đề mà Quesnay và Cournot dự đoán và trong sự chứng minh vấn đề có thể giải quyết, ít nhất là về nguyên tắc.

Nói chung, hầu hết các nhà kinh tế học cho rằng đóng góp của Walras là một người theo hình thức hơn là theo nội dung. Rõ ràng có chất lượng hệ thống hóa kiến trúc đối với hệ thống cân bằng tổng quát của Walras. Mô hình hệ thống là chính xác, nhưng Walras không tiến hành nghiên cứu thống kê cần thiết để đưa ra những giải pháp cụ thể cho mỗi phương trình trong hệ thống. Thực ra, có vô số vấn đề trong việc cụ thể hóa những phương trình liên quan trong thuật ngữ chính xác và trong việc thu thập dữ liệu trên một diện rộng như thế. Việc nhận biết những vấn đề như thế không có nghĩa là giảm bớt ý nghĩa quan trọng trong đóng góp của Walras. Bản thân ông là một nhà toán học hạng xoàng, dù sao Walras cũng chứng minh khả năng của toán học trong việc giải quyết các vấn đề lý thuyết phức tạp. Ông làm cho toán học có thể nhìn thấy sự cân bằng của gia đình và thị trường đối với hàng thành phẩm luôn nhất quán với cân bằng của doanh nghiệp và thị trường yếu tố. Nỗ lực của Jevons và những người Áo nhằm tìm ra quan hệ nhân quả giữa hiệu dụng biên tế, giá đầu vào, và giá hàng hóa có vẻ mộc mạc và không tinh vi khi so sánh.

THAM KHẢO

Allen, William R. "*Stable and Unstable Equilibrium in the Foreign Exchanges,*" *Kyklos,* tập 7 (1954), trang 395-408.

Jaffe, William. "*Léon Walras,*" trong *International Encyclopedia of tile Social Sciences,* tập 16. New York: Macmillan, 1968, trang 447-552.

Pareto, Vilfredo. *Manual of Political Economy,* Ann S. Schwier (biên dịch) and Ann S. Schwier và Alfred Page (biên tập). New York: A. M. Kelley, Publishers, 1971 [1906].

Patinkin, Don. *Money, Interest and Prices,* sửa lại khi xuất bản. New York: Harper & Row, 1965. Walras, Léon. *Elements of Pure Economics,* William Jaffé (biên dịch). Homewood, III.: Irwin, 1954 [1874].

——. *Correspondence of Léon Walras and Related Papers,* William Jaffe (biên tập), 3 tập. Amsterdam: North-Holland Publishing Company, 1965.

PHẦN 5

MÔ HÌNH THẾ KỶ 20

John Maynardkeynes Karl Marx Alfred Marshall William Stanley Jevons Adam Smith

CHƯƠNG 17

THORSTEIN VEBLEN VÀ KINH TẾ HỌC ĐỊNH CHẾ MỸ

GIỚI THIỆU

Phê bình quan trọng của kinh tế học chính thống không phải chỉ có trong thế kỷ 19, mặc dù chúng ta chứng kiến trong các Chương 10 và 11, bối cảnh tư tưởng kinh tế thế kỷ 19 rải rác đây đó những tranh luận to tiếng và đôi lúc tiếng chỉ trích lanh lãnh trong kinh tế học lý thuyết Cổ Điển và giai đoạn đầu Tân Cổ Điển. Như lý thuyết, sự chỉ trích thường có truyền thống của riêng mình - truyền thống hiện vẫn còn và phát triển trong đánh giá chủ nghĩa Tư bản đương đại và tiến trình Tư bản chủ nghĩa.

Chương này mô tả đặc điểm "kinh tế học định chế" của Thorstein Veblen (1857-1929), một nghiên cứu hình thành sự đóng góp quan trọng nhất thế kỷ 20 gồm các phê bình đang diễn tiến trong kinh tế học lý thuyết được thừa nhận rộng rãi. Veblen, xưa nay vẫn là người khởi xướng trường phái kinh tế học độc đáo chỉ có ở Mỹ, góp phần nhận xét tới hạn theo kiểu "Darwin" về tiến trình tư bản chủ nghĩa, nhưng một tâm trạng bất mãn trên diện rộng bao quanh kinh tế học Tân Cổ Điển Anh trong suốt 40 năm trước khi Veblen đặt bút viết tác phẩm phê bình. Cũng giống như tinh thần của các đối tác người Đức, phái chủ nghĩa Lịch sử Anh chào hàng phương pháp nghiên cứu kinh tế mang đặc điểm tìm kiếm các định luật phát triển lịch sử bao quát, sử dụng sự khái quát hóa thực nghiệm quy nạp hơn là logic suy diễn, và sự bất tương quan chung trong khoa học kinh tế như được hình thành lúc ấy. Veblen chắc chắn đồng cảm với một số quan điểm này, nhưng ông đi xa hơn phái chủ nghĩa Lịch sử Anh theo nghĩa phương pháp luận và tính cố kết. Thật ra, chính đóng góp phương pháp luận của Veblen khiến cho phê bình chủ nghĩa Tư bản của ông trở nên quan trọng và lâu bền. Kinh tế học Veblen và một số môn đệ của ông (trong đó có John Kenneth Galbraith) là nội dung chính trong chương này, nhưng giai đoạn ấn định cho thành tựu của Veblen với một thảo luận ngắn về những người ủng hộ "chủ nghĩa Lịch sử Anh" hàng đầu, "trường hợp chống lại phương pháp kinh tế". Trong khi một số tác giả này chắc chắn

có tác động đến trường phái định chế của Veblen, thì điều hiển nhiên là ông là có nét riêng của chính mình về tri thức. Định kiến của Veblen rất độc đáo, nhưng trong trường hợp của ông, như chúng ta đang thảo luận, cũng tạo ra sự hiểu biết mối quan hệ kinh tế, xã hội sáng tạo đến mức độ đáng kinh ngạc. Thế nhưng, trước tiên, chúng ta phải xét nguồn gốc một số định kiến của Veblen.

CHỦ NGHĨA LỊCH SỬ ANH THẾ KỶ 19

Vào cuối những năm 1840, điều kiện tri thức ở Anh dứt khoát được gia cố quanh kinh tế học Ricardo, một tình hình tương phản sắc nét với quan điểm "vô chính phủ" tri thức ở châu Âu Chương 10). Eric Roll nhận xét "Di sản của Ricardo được xem là bất khả xâm phạm, thậm chí cuối năm 1848, John Stuart Mill tự xét mình trong các vấn đề lý thuyết ít nhiều trong tư cách một người đề xướng thuyết Ricardo thuần túy". J. R. McCulloch, James Mill, và Harriet Martineau (chuyên viết các truyện thần tiên luân lý với các "bài học" từ kinh tế học Cổ Điển) hóa ra là người tuyên truyền rất hiệu quả những gì mà người ta nghĩ là truyền thuyết Ricardo. Uy tín bao quanh sự trừu tượng Ricardo phát triển ở mức đáng gờm.

Tuy nhiên, thật trớ trêu, cuộc nổi dậy lịch sử cố kết phát sinh từ mảnh đất nước Anh. Cha Richard Jones, đôi lúc được xem là người ủng hộ trường phái định chế đầu tiên, xuất bản *An Essay on the Distribution of Wealth and on the Sources of Taxation* năm 1831. Trong sách ông than phiền ma trận trong phân tích của Ricardo quá thiển cận đến mức không thể áp dụng thực tế. Ông cho rằng giả định kinh tế phải do *lịch sử quyết định* và biện minh bằng thực nghiệm. Theo lời ông, phái Ricardo "hạn chế quan sát trên đó họ hình thành lập luận của mình chỉ dành cho một bộ phận mặt đất rất nhỏ và trực tiếp bao quanh". Nhưng tiếng nói của Richard Jones bị nhận chìm trong vùng biển Ricardo. Phê bình phương pháp luận kinh tế học Cổ Điển dù sao vẫn xuất hiện ở Anh khi thế kỷ trôi qua.

Bagehot, Spencer, và Darwin

Chủ bút đa năng của tạp chí bảo thủ xuất bản định kỳ *Economist* và cũng là tác giả *Lombard Street,* Walter Bagehot, tán thành mục đích dị giáo trong một tiểu luận xuất hiện trong *Fortnightly Review* năm 1876 (*Fortnightly* trở thành người phát ngôn không chính thức của phái chủ nghĩa lịch sử). Mặc dù Bagehot là môn đệ đầu tiên của Ricardo, tác phẩm của ông đầy ắp sự quan tâm đến các cấu trúc định chế tương quan với lý thuyết kinh tế. Bagehot nhận thấy lý thuyết kinh tế phạm tội khẳng định khả năng áp dụng chung thật khoe khoang, sai lầm. Lý thuyết này, ông buộc tội, đặc biệt vô dụng trong thảo luận sự phát triển kinh tế ở những nước bên ngoài Anh, vì cơ sở định chế hiếm khi như nhau. Một buộc tội

khác là những giả định chính của khoa học kinh tế chưa được xác minh và lý thuyết tạo ra quá trừu tượng đến mức không có giá trị thực tế.

Sự thất vọng tri thức ngày càng tăng này ở điều gọi là tính vô ích của các định đề Cổ Điển là do phần lớn đánh giá theo sự xáo động triết học. Herbert Spencer, vốn là phó chủ bút của tờ *Economist* từ 1848 đến 1853, một phần gây ra sự xáo động này, mặc dù ông không không còn cách nào để bỏ qua. Tình yêu đầu đời của Spencer là sinh học, nhưng tác phẩm của ông giải thích rõ ràng mối quan hệ giữa tiến hóa sinh học và xã hội, thậm chí trước cả Darwin. Ông phác họa mối quan hệ này như sau:

> "Cơ cấu xã hội giống như cơ thể cá nhân ở những điểm chính sau: khi phát triển, trong khi phát triển thành một cơ cấu phức tạp hơn, trong khi phức tạp hơn, các bộ phận ngày càng phải phụ thuộc lẫn nhau, đời sống thì mênh mông về chiều dài so sánh với đời sống của các đơn vị cấu thành... trong cả hai trường hợp ngày càng có sự tích hợp đi kèm với tính khác thể càng tăng". *(Autobiography,* II, trang 55-56).

Cùng với các môn khoa học xã hội khác, kinh tế học được giải thích theo kiểu phân tích này. Thuyết nguyên tử doanh nghiệp suy tàn nhanh chóng và hướng về cấu trúc độc quyền và độc quyền thiểu số bán có thể giải thích dưới dạng khái niệm tích hợp của Spencer, trong khi sự phụ thuộc lẫn nhau đang tăng trong kinh tế tự thân biểu thị sự phân công lao động và làm thương mại Anh ngày càng tăng.

Năm 1859, *Origin of Species* của Darwin rơi vào tình trạng rối loạn triết lý. Đối với nhà kinh tế học chính thống, dĩ nhiên đối với Spencer theo chủ nghĩa cá nhân cực đoan, tác phẩm của Darwin đơn thuần lặp lại những gì đã được gọi là tác động "không thể tránh" của bất can thiệp. Nhưng phái chủ nghĩa Lịch sử Anh, trong quan điểm chiết trung trong sự đánh giá Spencer và Darwin, thu nhận tiến hóa sinh học vào lý thuyết phát triển định chế, xã hội của mình. Thậm chí Bagehot áp dụng nguyên tắc chọn lọc tự nhiên vào cuộc đấu tranh chính trị giữa các nhà nước-quốc gia. Cũng quan trọng, một trong những cơ sở vững chắc nhất và quan trọng nhất trong kinh tế học định chế của Veblen - lý thuyết thay đổi của ông - tìm thấy nguồn gốc trong khái niệm "tiến trình" và "thay đổi tiến hóa và ngẫu nhiên chuẩn" Spencer-Darwin. Nhưng bất kể Bagehot, phái chủ nghĩa lịch sử Anh không áp dụng nguyên tắc tiến hóa Spencer-Darwin vào định chế kinh tế trong bất kỳ biện pháp có ý nghĩa và cố kết. Đúng ra họ xem các lý thuyết thay đổi "theo thuyết quyết định" khác trong khi hình thành khái niệm kinh tế.

Comte, Ingram, và Cliffe-Leslie

Ảnh hưởng triết học - theo thuyết quyết định quan trọng nhất là ảnh hưởng của triết gia thực chứng Pháp Auguste Comte, vốn rất thịnh hành ở

một số trí thức Anh trong thời đại. Ảnh hưởng trực tiếp của Comte đối với phái chủ nghĩa Lịch sử ở Anh, nhất là học giả Cổ Điển và kinh tế gia lịch sử, John Kells Ingram.

Ingram, người quan tâm nhiều lĩnh vực, chấp nhận quan điểm về tiến bộ kinh tế, xã hội của thầy mình nhiều hơn, thật ra ông là người giải thích hàng đầu tư tưởng của Comte ở nước Anh, đi đến cực đoan trong những bài sonnet về "tôn giáo nhân văn". "Động lực học xã hội" của Comte, thấm nhuần quyển *History of Political Economy* của Ingram (phê bình toàn diện lý thuyết kinh tế của chủ nghĩa lịch sử Anh), khác hẳn ý nghĩa kinh tế học hiện đại về thuật ngữ và vẫn còn cách biệt với khái niệm tiến hóa của Darwin. Khái niệm của Comte là khái niệm về phong trào nhân văn cần thiết và tiếp nối hướng đến mục đích luận và dự đoán. Trong quan điểm của Comte, động lực học xã hội, liên quan như thế đã có đối với sự phát triển xã hội, rút ra những dữ liệu cơ bản từ lịch sử, vì thế là khoa học lịch sử. Ingram hăm hở áp dụng những nguyên tắc này vào những gì ông nhận thức là phương pháp nghiên cứu kinh tế thích hợp. Trong quyển *History* xuất bản năm 1888, ông cho rằng:

> "Những nguyên tắc chung này [của Comte] ảnh hưởng đến kinh tế không ít hơn các ngành nghiên cứu xã hội khác, và đối với bộ phận nghiên cứu này dẫn đến những kết quả quan trọng. Chúng cho thấy quan điểm hình thành một lý thuyết khuôn khổ kinh tế thực sự và hoạt động của xã hội tách biệt với các mặt khác là hão huyền". (*History*, trang 193-194).

Việc áp dụng các nguyên tắc của Comte trong khoa học xã hội không phải mới ở Anh, J. S. Mill đã đề cập trong Quyển IV (về cải cách xã hội) trong quyển *Political Economy*, nhưng Ingram, khi phát biểu về phái chủ nghĩa lịch sử tuyên bố rằng điều này "đối với chúng ta có vẻ là một trong những phần ít thỏa mãn nhất trong tác phẩm của ông ấy".

Những nhà kinh tế học chính thống khác tỏ ra tới hạn hơn nhiều trước sự thâm nhập của Comte. J. E. Cairnes, trong khi thừa nhận kinh tế chính trị học "không có liều thuốc bá bệnh điều trị tệ nạn xã hội" và "ứng dụng thực tế các nguyên tắc khoa học không... phải là kết quả thích hợp mà là kết quả ngẫu nhiên của kiến thức xã hội", dù sao tư tưởng cho rằng hạ thấp tầm quan trọng của kinh tế chính trị học thành một lĩnh vực xã hội học chung chung hơn sẽ là cố gắng vô ích, ít nhất cho đến khi các môn khoa học xã hội cùng bản chất được đưa ra trong một giai đoạn tiến bộ. Nhưng ngay cả Cairnes cũng phải than rằng:

> "Lĩnh vực nghiên cứu kinh tế quan trọng [thực nghiệm và lịch sử] vẫn chưa được tạo ra mà chỉ là kết quả ít ỏi" (*M. Comte and Political Economy*, trang 602).

Ngoài phê bình, phái chủ nghĩa lịch sử sử dụng triết học thay đổi của Comte và thuyết quyết định khác làm khởi điểm để họ công kích sự trừu tượng. Các tác phẩm ở Anh thường chua cay hơn trong phê bình chủ nghĩa

kinh điển hơn là các tác phẩm ở Đức. Ví dụ, T. E. Cliffe-Leslie, tham gia vào sự phê bình quỹ-lương trong thời kỳ này, công kích vào loại suy diễn cố tình. Leslie trình bày trường hợp đối với "kinh tế học thực chứng" về sự xác minh thống kê của tất cả các đạo luật và giả định như là điều quan trọng đối với lý thuyết xã hội. Sự kết hợp chính thức giữa chủ nghĩa thực nghiệm và khoa học kinh tế được xem là thuận lợi lớn ép buộc nhà kinh tế phải sử dụng thực tế luôn thay đổi và phần lớn bị xem nhẹ. Phương pháp thay thế là siêu hình. Trừu tượng chưa được xác minh bị công kích như một điều xa lạ đối với chính khái niệm về khoa học xã hội.

Một số người ủng hộ chủ nghĩa lịch sử cho rằng khối lý thuyết hiện tại không bảo vệ được. Cliffe-Leslie đề xuất sự thanh lọc tất cả những định đề từ tìm tòi ra khỏi khoa học, hy vọng làm trong sạch bầu không khí để dành cho "lý thuyết" mới. Arnold Toynbee, người chú của một sử gia nổi tiếng cũng cùng tên, không phải là không thận trọng như thế trong khi ca ngợi sự trừu tượng hiện có, được đề xuất bằng mối quan hệ cộng sinh giữa lịch sử và lý thuyết, và nhận thấy rằng "Ricardo quan tâm rất khó khăn khi chúng ta đọc lịch sử trong thời đại ông" *(Lectures on the Industrial Revolution)*. Toynbee từ bỏ nỗ lực khám phá một khối lượng sự thật kinh tế phổ biến, cảm thấy rằng kinh tế học theo tương đối luận là một điều cần thiết. Lý thuyết sẽ được rút ra bằng cách đặt kinh tế chính trị học trên cơ sở rộng hơn, nghĩa là như một ngành xã hội học. Ingram nhấn mạnh điểm này trong phép loại suy so sánh xã hội với cơ thể con người và nhà kinh tế với thầy thuốc:

> "Thầy thuốc chỉ nghiên cứu một bộ phận và chức năng của bộ phận này thậm chí cũng không đáng tin trong phép chữa bệnh bộ phận ấy. Thầy thuốc nào điều trị mỗi căn bệnh thuần túy cục bộ, không hề xét đến thể tạng chung là một lang băm. Thầy thuốc nào xem nhẹ hoạt động chung giữa cơ thể và tinh thần của người bệnh thì nói đúng ra không phải là thầy thuốc, mà là một bác sĩ thú y. Những nghiên cứu này thích hợp cũng như có thể áp dụng, với những sửa đổi thích đáng về chi tiết trong nghiên cứu xã hội, trong nhiều khía cạnh như thế có quan hệ với sinh học". (*The Present Position and Prospects of Political Economy*, trang 50).

Trong mô hình chủ nghĩa Lịch sử, kinh tế học được nhận thức là một môn khoa học, nhưng sự trừu tượng của nó không phải là ưu thế, còn điều suy luận được phân công chỉ đóng vai trò không quan trọng. Lý thuyết sẽ được rút ra không chỉ bằng phương pháp quy nạp mà còn qua các tiến trình lịch sử. Nhà kinh tế học phải tìm thấy dữ liệu nghiên cứu bằng việc hình thành sự so sánh các nhà nước xã hội thành công để khám phá định luật sáp nhập xã hội - một tiến trình giống nhau về nguyên tắc đối với sự so sánh các cơ quan ở các mức phát triển khác nhau. Xã hội và thực tế xã hội không thể nghiên cứu tách biệt với lịch sử. Vì thế lịch sử được xem là động lực chính từ đó xuất hiện khoa học kinh tế.

TÁC ĐỘNG CỦA CHỦ NGHĨA LỊCH SỬ ANH

Tác phẩm của phái chủ nghĩa lịch sử Anh có ảnh hưởng đáng giá trong thực tế. Mặc dù cố gắng làm cho kinh tế học trở thành một ngành xã hội học và phải rút ra một khối lượng lý thuyết thông qua các tiến trình lịch sử bị thất bại, nhưng tác phẩm của Cliffe-Leslie, Ingram, Bagehot, và Toynbee đều có ảnh hưởng tích cực đối với các lý thuyết gia Anh quan trọng trong thời đại. W. Stanley Jevons (xem Chương 14), phần lớn chịu ảnh hưởng của Cliffe-Leslie, phủ nhận nội dung nguyên tắc bất can thiệp, đánh giá sự định hướng của phái chủ nghĩa lịch sử là "không thể thiếu", nhưng ông cũng khẳng định phương pháp suy diễn là một vật phụ cần thiết đối với khoa học kinh tế. Thật ra, đây là yếu tố trong mọi tiến trình quy nạp. Jevons tin rằng sự xác minh thống kê cần phải có để cứu kinh tế học khỏi thái độ thù địch chung cũng như từ mức độ cơ bản hơn trong nghiên cứu vô hiệu. Mặc dù ông đồng ý mô tả phương pháp luận chung của Cliffe-Leslie và Ingram, mặc dù ông nghĩ phê bình của họ "về sau không thể nào không khắc phục được uy tín của những học thuyết cũ sai lầm", Jevons hoài nghi về nỗ lực ủng hộ lý thuyết chính thống với tiếp cận lịch sử. Ông nghĩ, làm như thế là biến kinh tế chính trị học trở thành một môn khoa học huyền bí và không đi đến đâu.

Năm 1890 nhà kinh tế học Tân Cổ Điển nổi tiếng Alfred Marshall (xem Chương 15) ca ngợi tác phẩm của phái chủ nghĩa lịch sử, cho rằng "đây là một trong những thành tựu vĩ đại trong thời đại của chúng ta, một đóng góp quan trọng vào của cải thực của chúng ta". Sau này ông có phần khẳng định sự liên minh của mình với "thế hệ mới" các nhà kinh tế học, những người có quan niệm ít biện chứng hơn và theo chính thống cải biên. Trong nhiều khía cạnh, *Principles* của Marshall phản ánh quan tâm ngày càng tăng của các nhà kinh tế học về vấn đề cải cách xã hội, và tiếp cận "tiến hóa" của ông trong kinh tế học có thể nói rằng là kết quả trực tiếp của cuộc tranh luận của ông với chủ nghĩa lịch sử. John Neville Keynes, bố của John Maynard và nhà phương pháp luận hàng đầu của thời đại, bằng sự thúc đẩy của trường phái Anh nhận thấy "nghiên cứu lịch sử kinh tế đóng vai trò nhất định và mang đặc điểm hình thành và hoàn thiện kinh tế chính trị học", mặc dù Keynes, cùng với Jevons và Marshall cho rằng nghiên cứu lịch sử và phương pháp "quy nạp" thực sự bổ sung cho lý thuyết kinh tế. Dĩ nhiên sự thật là kinh tế học *lý thuyết* Tân Cổ Điển sau cùng phục vụ như vùng đất đào tạo các nhà kinh tế học ở Anh, và lịch sử kinh tế (nhấn mạnh đến danh từ) phần lớn phát triển như đang phát triển ở Mỹ, một môn phụ trong kinh tế học đại cương.

THORSTEIN VEBLEN VÀ KINH TẾ HỌC ĐỊNH CHẾ MỸ

Điều kiện trong kinh tế học chuyên nghiệp vào cuối thế kỷ 19 rõ ràng khác biệt với kinh tế học chuyên nghiệp ở châu Âu. Thuyết chiết trung

luôn là đặc điểm của các nhà kinh tế học Mỹ. Từ Thomas Jefferson, Alexander Hamilton cho đến Henry Carey và Henry George, quan điểm ở Anh và châu Âu đều thâm nhập vào kinh nghiệm và định chế Mỹ. Chủ nghĩa thực dụng thấm nhuần cả triết học và kinh tế học trong thế kỷ 20. Do đó phân tích *lý thuyết* Cổ Điển và Tân Cổ Điển không hề làm ách tắc các nhà kinh tế học Mỹ như nó đã làm đối với các nhà kinh tế Anh[1]. Các nhà kinh tế học Mỹ chẳng hạn như Henry Carey và Francis A. Walker, đều dựa vào quan điểm lý thuyết Cổ Kiển và làm cho thích hợp với tình hình ở Mỹ. Trong môi trường tri thức tự do như thế, quan điểm chủ nghĩa lịch sử có thể bén rễ. Richard T. Ely và E. R. A. Seligman, những người (cùng với Walker theo chính thống hơn) những nhà tổ chức của Hiệp hội kinh tế Mỹ (AEA) năm 1886 đều đồng cảm với mục đích của phái chủ nghĩa lịch sử (Ely được đào tạo ở Đức dưới sự che chở của phái chủ nghĩa lịch sử). Trong nhiều khía cạnh, những tác giả này đại diện cho cánh tả trong AEA và nhà kinh tế học chuyên nghiệp J. K. Ingram trong lời tựa quyển *Introduction to Political Economy* của Ely cho rằng hiện đang có sự chấp nhận quan điểm lịch sử ngày càng tăng, tuyên bố rằng:

> "Một tinh thần nhân đạo và thân ái hơn đang chiếm chỗ của sự khô khan, cứng nhắc mà một thời cự tuyệt quá nhiều người tài trí trong nghiên cứu kinh tế" (Ely, *Introduction to Political Economy,* trang 5-6).

Một nhà phê bình *Mỹ* đáng gờm thuộc kinh tế học chính thống được thừa nhận rộng rãi Thorstein Veblen đi vào chính môi trường dễ tiếp thu này. Mặc dù chịu ảnh hưởng của vô số tác động triết lý và tri thức (kể cả tác động của phái chủ nghĩa lịch sử), dù sao quan điểm của Veblen về các nhà kinh tế học rõ ràng được đóng dấu "Sản xuất tại Mỹ".

Veblen: Cuộc đời và định kiến của nhà phê bình

Thorstein Bunde Veblen sinh ở Wisconsin, tổ tiên là người Na Uy (tên thánh của ông có nghĩa "con trai thần Thor"), khi lên tám ông phải dọn về một nông trang lớn ở Minnesota. Năm 1874 ông vào học Cao đẳng Carleton, một trường đào tạo của tôn giáo, nơi đây ông nhanh chóng chứng minh sự nổi bật của mình cùng với thái độ tới hạn có cân nhắc đối với mọi vấn đề (kể cả tôn giáo). Veblen cũng học ở Đại học Johns Hopkins, nơi đây phần

---

[1] Người Mỹ đoạt giải Nobel, Kenneth Arrow thuật lại rằng, vào lúc ông tốt nghiệp Đại học ở Đại học Columbia (1940-1942), người ta không đưa ra khóa học lý thuyết nào về giá. Ngoài ra, Arrow nhận xét, "Thái độ hoài nghi bào mòn của Veblen đối với lý thuyết "được chấp nhận rộng rãi", đã xói mòn dù muộn và thậm chí sau khi ông mất, niềm tin không hề chắc chắn về tư tưởng Tân Cổ Điển trong giảng dạy kinh tế học ở Mỹ" (*"Thorstein Veblen as an Economic Theorist,"* trang 5).

lớn ông chịu ảnh hưởng của J. B. Clark, và ở Đại học Yale, nơi đây ông nhận bằng Tiến sĩ triết học năm 1884. Không thể kiếm được chức giáo sư Đại học, ông trở về nông trang của bố, trong suốt bảy năm ông theo quan điểm chiết trung, say sưa nghiền ngẫm tài liệu khoa học xã hội kể cả kinh tế. Năm 1890, Veblen vào Đại học Cornell trong tư cách nghiên cứu sinh, nhưng sau đó ít lâu ông làm trưởng khoa Đại học Chicago, và trở thành chủ bút tờ *Journal of Political Economy*.

Trong nhiệm kỳ 12 năm ở Chicago và từ đó về sau (ông bị sa thải vì trong năm 1904 dính líu chuyện tình dục với một nữ sinh), Veblen trở thành nhà phê bình kinh tế, được xã hội kính trọng, dễ nhận thấy nhất trong thời đại của ông. Trong vô số các bài đăng các báo và viết sách, kể cả tác phẩm *Theory of the Leisure Class* (1899) cực kỳ nổi tiếng, ông đánh giá vấn đề trong các định chế xã hội đang tồn tại lúc đó và phê phán kịch liệt phân tích kinh tế Cổ Điển và Tân Cổ Điển. Uy tín của Veblen trong tư cách một nhà tư tưởng và viện sĩ hàn lâm (theo lời kể ông là một giáo sư rất được tôn kính) không đủ để giúp ông vượt qua những vụ xúc phạm thường xuyên, trắng trợn của tập tục xã hội vì sự công kích chua cay của ông đối với giới doanh nhân tài trợ cho Đại học. Người ta yêu cầu ông thôi việc.

Sau khi rời Chicago, ông dạy học ở Đại học Stanford, và Missouri, ở Trường nghiên cứu xã hội mới, ông không hề vượt khỏi cương vị trợ lý giáo sư. Năm 1927 ông trở về California, và mất ngày 3/8/1929, một vài tháng trước khi thị trường chứng khoán sụp đổ (ông đã dự đoán từ trước, và có lẽ khi biết tin ông rất thích thú). Trên mộ chí của ông, học trò ông, Wesley C. Mitchell tóm tắt cuộc đời của Veblen như sau:

> "Một người dị giáo cần một tâm hồn cao thượng, mặc dù được duy trì bằng niềm tin cho rằng ông mãi mãi đúng và chắc chắn được phần thưởng ở kiếp sau. Người dị giáo xem quan điểm của chính mình không gì khác là quan điểm của tương lai với suy nghĩ cần thêm dũng khí kiên quyết hơn. Veblen có dũng khí như thế. Trọn cuộc đời đầy phiền toái của mình, ông đối mặt với thái độ thù địch từ bên ngoài và ngờ vực ở bên trong với nụ cười thách thức giễu cợt. Không biết chắc điều gì sẽ đến trong tương lai, ông làm công việc của ngày nay ở mức ông nghĩ là tốt nhất, có được niềm vui thú của một triết gia từ việc làm bạn với ý tưởng và sử dụng "sự nhanh trí và chậm chạp trong châm biếm" đối với bạn bè. Cho dù vấn đề gì đến với ông chăng nữa, và thường là vấn đề khó chịu, ông không hề thỏa hiệp tri thức" (*Thorstein Yeblen* trong *What Veblen Taught,* trang *159).*

Trong khi thực tế về cuộc đời của Veblen tương đối đơn giản, thì trí tuệ và "định kiến"của ông thì không. Trong suốt cuộc đời có nhiều sáng tác, Veblen có khả năng phi thường khi nghiên cứu thế giới thật và thế giới các quan điểm (nước Mỹ lúc chuyển sang thế kỷ mới) từ "bên ngoài". Một dạo ông quy cho việc chiếm lĩnh khoa học, tri thức của người Do Thái ở châu Âu là do họ *thiếu* định kiến đương đại và đối với sự mải mê ban đầu

của họ trong nền văn hóa đóng dấu "trước Công nguyên". Giống như họ, và có lẽ bởi vì về bản chất cơ sở văn hóa Bắc Âu trong thời thanh niên của ông, Veblen có khả năng xét xã hội phần lớn theo cách tiếp cận của một nhà nghiên cứu bệnh học khám nghiệm tử thi. Ông tò mò không hề thỏa mãn về những gì làm cho các tiến trình xã hội và kinh tế trở thành "dấu kiểm" và nhất là đối với mô hình và phương pháp thay đổi xã hội bằng cách nào như tổng số các định chế văn hóa và công nghệ.

Tác động hình thành định kiến của chính Veblen rất nhiều. Quan điểm của ông về nhân tính được định hình bằng chủ nghĩa hành vi và nhất là bằng lý thuyết về bản năng và thói quen. Quan điểm của ông về nhân tính, như chúng ta chứng kiến, nằm trong sự tương phản rõ nét với nhận thức theo chủ nghĩa Duy lý và thuyết Hiệu dụng của những tác giả Cổ Điển và Tân Cổ Điển. Quan điểm Spencer-Darwin về sự thay đổi tiến hóa xã hội và sinh học có tác động chính đến "thế giới quan" của Veblen, như triết học trường phái định chế của William James. Veblen cũng không tin toán học và thống kê học như công cụ khoa học, thật trớ trêu khi gọi tên những người viện đến những cách tính toán như thế là "những người trượt thước loga đầy sinh khí" (Tương tự như thuật ngữ "computer jockeys" ngày nay thường dùng).

Suy nghĩ của Veblen về các chủ đề cụ thể thường khó giải mã. Phát biểu lác đác, chắp vá, thường mâu thuẫn, rải rác trong hầu hết ấn phẩm của ông. Đánh giá "hệ thống" của ông không làm cho dễ dàng hơn bằng thực tế nghiên cứu bút chiến, thành kiến cá nhân, phát biểu quy phạm vô cớ, thuyết khuyến nho và rất chua cay trong trước tác. Sự làm chủ tiếng Anh xuất sắc của ông đã khiến một số bạn đọc phải tra tự điển. Về cơ bản, nghiên cứu của Veblen giống như trượt xe của Ferris. Vấn đề không phải là trèo lên ở đâu vì người cưỡi luôn phải quay trở về cùng một điểm. Điểm cơ bản trong lý thuyết của Veblen được hình thành đầu tiên và hầu như vẫn giữ nguyên không đổi trong suốt tác phẩm trong cuộc đời ông. Quả thật, người ta cho rằng những tác phẩm sau này đơn thuần chỉ là những mở rộng và hoàn thiện một chính đề trình bày lúc đầu. Lúc này chúng ta chuyển sang chính đề ấy, bắt đầu bằng quan điểm của Veblen về nhân tính và quan điểm của ông về phương pháp kinh tế học.

Nhân tính và phương pháp kinh tế

Tác giả Cổ Điển, như chúng ta chứng kiến trong Phần 2 quyển sách này, đặt con người trong vai trò của những máy tính đau khổ và thích thú hợp lý. "Bàn tay vô hình" hay cái gọi là quy luật tự nhiên kềm hãm con người trong tiến trình và nói chung thúc đẩy hàng hóa nhiều nhất trong xã hội. Veblen mắng nhiếc suy nghĩ này cho rằng vô nghĩa hời hợt. Con người, theo quan điểm của Veblen, là sinh vật phức tạp hơn rất nhiều dìu dắt bằng bản năng cụ thể và mang đặc điểm hành vi và thói quen theo

bản năng[2]. Người ta không "làm các máy tính nhanh nhẹ bớt" đối với thích thú và đau khổ mà đúng ra là những sinh vật *hiếu kỳ , bằng bản tính* luôn giải quyết vấn đề bằng phương pháp mới. Tóm lại, con người có tính hiếu kỳ thật sáng tạo và cũng là những sinh vật có xu hướng và thói quen.

Trong một nghiên cứu nhân chủng học văn hóa nhân loại, Veblen kết luận một số bản năng chẳng hạn như "bản năng khéo léo" (nhan đề một quyển sách hấp dẫn nhất của ông) áp dụng cho tất cả mọi người trong mọi xã hội. Veblen nhận thấy các tình huống vật chất bao quanh con người đều bao gồm yếu tố có ý nghĩa nhất trong việc xác định xu hướng và định kiến về thế giới. Chúng ta xét vấn đề trong thứ tự sau. Cơ sở thế giới quan, liệu thế giới quan của một cá nhân hay một xã hội (phản ánh chính xác của đa số cá nhân), chủ yếu dựa vào tình huống vật chất cụ thể (vì thế cũng là công nghệ) trong đó con người tìm thấy chính mình. Lần lượt, những điều này làm tăng mối quan hệ giữa con người và tài sản, con người và triết học, con người và tôn giáo, con người và hệ thống chính trị-pháp lý và v.v... *Thế giới quan* được giả thiết trên những điều kiện vật chất của một thời đại cụ thể bất kỳ. Định chế - biện pháp xử lý vấn đề, suy nghĩ về vấn đề, và phân phối phần thưởng cho công việc, v.v... cũng tăng sự hỗ trợ một tập hợp các tình huống vật chất. Hầu hết con người đều bị đóng dấu một tập hợp các định kiến độc đáo đối với thời gian và địa điểm cụ thể không thể gột sạch, và quan trọng nhất, những định kiến này dựa trên hệ thống công nghệ nhất định. Sự tương tác được thừa nhận của Veblen một mặt giữa các định chế công nghệ, và mặt khác định chế thuộc nghi thức, hình thành nguyên nhân chính thay đổi trong hệ thống của ông.

Tất cả những điều này phần nào nghe có vẻ quen thuộc đối với bạn đọc đã đọc qua Marx (xem Chương II). Quan điểm của Marx về nhân tính và tác động của công nghệ đối với văn hóa một phần giống với quan điểm của Veblen, nhưng khác về cơ bản, quan điểm của Marx là mục đích luận, theo thuyết quyết định, tiền Darwin sau cùng dẫn đến sự chuyển biến xã hội thành nhà nước xã hội chủ nghĩa. Lý thuyết của Veblen về sự thay đổi văn hóa và định chế theo học thuyết tiến hóa sinh học của Darwin trong đó "mục đích" không được dự đoán chính xác. Sự ứng dụng các nguyên tắc tiến hóa vào văn hóa nhân loại là theo quan điểm của Veblen, thậm chí tới hạn hơn vì tiến hóa *sinh học* của con người và khả năng trí tuệ về cơ bản *không đổi* trong hàng ngàn năm, trong khi tiến hóa văn hóa phát triển ở

---

[2] Tâm lý học thói quen-bản năng của Veblen và sự tương tác của nó với khuynh hướng tư duy của con người bị chỉ trích như một trong những phần ít làm cho người khác hài lòng trong tác phẩm của ông.

một tiến độ nhanh hơn nhiều. Nói cách khác, ấn tượng tiến hóa hầu như mang tính văn hóa độc quyền. Vì thế, sự khác nhau cơ bản giữa Marx và Veblen, cũng như trong thực tế giữa *tất cả* các tác giả khác trong đó có cả các tác giả Cổ Điển. Để nhận thức đầy đủ hơn về khái niệm thay đổi kinh tế, văn hóa quan trọng này, chúng ta phải xét những khác biệt chính mà Veblen phác họa giữa phương pháp nghiên cứu kinh tế "thích hợp" và phương pháp được người khác chấp nhận trong thực tế.

"Thực tế" so với định kiến duy linh

Trong một tiểu luận khá dài và nổi bật nhan đề *"The Preconceptions of Economic Science"* (lần đầu tiên xuất bản trong *Quarterly Journal of Economics* năm 1899-1900), Veblen công kích nền tảng triết học của kinh tế học chính thống. Ông lập luận rằng Adam Smith, một phần nắm được định kiến thực nghiệm, thực tế, mặc dù ông phạm lỗi nuôi dưỡng thế giới quan *"duy linh"* trong khoa học kinh tế. Trong định kiến duy linh, cơ sở thực tế sau cùng là ý muốn của Chúa, một kết quả tự nhiên thuộc mục đích luận. Vì thế chúng ta nhận thấy Smith (và các nhà kinh tế học Cổ Điển khác) thảo luận giá *tự nhiên* hay *cân bằng* một khi bị xáo trộn sẽ trở lại thông qua trật tự tự nhiên được giả định (xem Chương 5). Theo lời Veblen:

> "Định kiến duy linh thúc ép sự nhận thức hiện tượng theo nghĩa về tổng quát giống hệt nhau, quy cho đối tượng và thứ tự một yếu tố thói quen và sự chú ý với loại tương tự, mặc dù không nhất thiết ở mức độ, thái độ tinh thần giống nhau hiện diện trong các hoạt động của một tác nhân con người. Định kiến thực tế, một mặt ép buộc xử lý sự thật không phải quy cho tác động hay sự chú ý cá nhân, nhưng quy cho sự liên tục máy móc, về căn bản định kiến đạt đến sự phát biểu có hệ thống trong tay các nhà khoa học dưới danh nghĩa bảo tồn năng lượng hay dai dẳng về số lượng. Một số phương sách có thể đánh giá đối với phương pháp kiến thức sau là chắc chắn xảy ra ở mọi thời kỳ văn hóa, vì nó không thể thiếu đối với tất cả tính hiệu quả công nghiệp. Tất cả tiến trình công nghệ và sáng kiến cơ khí, nói theo tâm lý, đều dựa vào cơ sở này. Thói quen tư duy này là kết quả nhất thiết mang tính chọn lọc và thật ra là kết quả của kinh nghiệm nhân loại trong việc sử dụng các phương tiện vật chất trong đời sống. Vì thế, theo cách thông thường, tiếp theo sau là, văn hóa càng cao, thì sự chia sẻ định kiến cơ khí trong việc định dạng suy nghĩ con người càng lớn vì theo cách thông thường, thời kỳ văn hóa đạt được tùy thuộc vào tính hiệu quả của công nghiệp". (*The Preconceptions of Economic Science*, trang 141)

Theo Veblen, thuyết hiệu dụng của Bentham và Mill hoàn toàn thay thế cho chủ nghĩa khoái lạc (hiệu dụng) để đạt mục đích như nền tảng chính thống. Kết quả là triết học hiệu dụng làm cho kinh tế học trở thành môn khoa học của cải trong đó cá nhân bất động, vì nhân tính và định chế được cung cấp, vì thế giá trị bị loại trừ. Kinh tế học trở thành(theo Veblen nghĩ, vẫn còn) là môn học tuyệt đối, theo thuyết quyết định quy tất cả vấn đề tốt

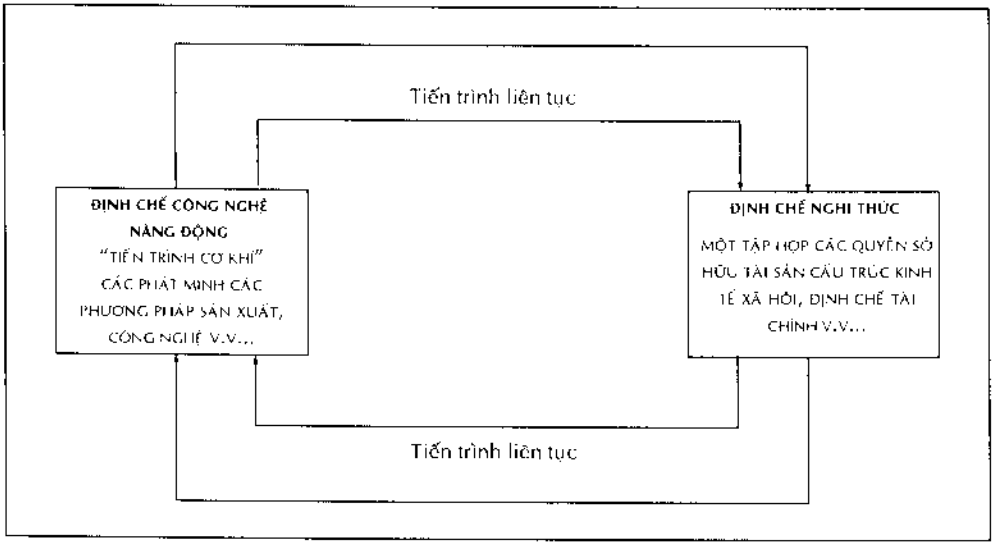
(tốt = thông thường = thích hợp) cho một hệ thống không chức năng, tĩnh, nhưng có lợi và cạnh tranh. Kết quả của tất cả can thiệp hay xuất phát từ hệ thống cạnh tranh này dựa trên việc không ngừng tìm tòi để thu lợi tiền tệ nhiều hơn có thể dự đoán được và ảnh hưởng của sự gỡ bỏ can thiệp cũng có thể dự đoán[3]. Một trong những chính đề dai dẳng của Veblen là bản năng và thói quen phát xuất từ chủ nghĩa khoái lạc tiền tệ mang đặc điểm của xã hội Mỹ về các mặt *cung cầu* . Quyền sở hữu của người vắng mặt và tiêu dùng cùng tiêu khiển phô trương là lời đáp mong đợi đối với định kiến hiệu dụng lan tỏa hình thành một nền "kinh tế tiêu dùng" (Vấn đề này được nghiên cứu chi tiết dưới đây).

Từ quan điểm phương pháp luận trong phê bình của Veblen có thể tóm tắt như sau. Trước tiên, ông cho rằng quan điểm hệ thống kinh tế Tân Cổ Điển chính thống, và thượng tầng kiến trúc lý thuyết đều vô ích, về bản chất là vô dụng. Nhưng ông *không* kết luận như đôi lúc giả định, phân tích kinh tế là không giá trị dựa theo giả định của nó. Một trở ngại là quan điểm nhân tính giản dị hóa - khái niệm của Bentham về "tính duy lý tiền tệ", đúng ra là nhận thức thói quen-bản năng, và thêm nữa là nhận thức thay đổi đã lỗi thời. Thứ hai, xét theo quan điểm tích cực, Veblen đặt lý thuyết của chính ông trên (1) giả thuyết ngụ ý rằng các sự kiện lịch sử (xã hội, kinh tế, chính trị) được quyết định và mô tả tốt nhất bằng những đặc điểm *nhóm* hình thành bằng tổng hành vi con người theo thói quen bản năng, và (2) quan điểm thay đổi (theo thuyết tiến hóa) của Darwin, chứ không theo thuyết quyết định, như là một công cụ thích hợp để giải quyết hiện tượng kinh tế, xã hội.

Giả định của Veblen về hành vi nhóm rất phổ biến đối với nhiều tác giả bất đồng quan điểm, trong đó hầu hết là những người ủng hộ chủ nghĩa xã hội và cấp tiến được khảo sát trong Chương 10 và 11. Quan điểm thay đổi theo Darwin của ông, một tầm nhìn độc đáo, dựa trên suy nghĩ về *chuỗi nhân quả* hay tiến trình. Hãy xét một sự chuyển động từ một số địa điểm A đến một số tình trạng B, căn cứ vào một số sự dịch chuyển vị trí, nghĩa là cân bằng cạnh tranh ở tình trạng A, người theo thuyết quyết định sẽ cho rằng khi yếu tố gây ra sự dịch chuyển này bị gỡ bỏ hay cho phép tác động đến tình huống trong một thời gian dài, thì sự cân bằng hoặc sẽ được phục hồi hoặc sẽ thay đổi trong một số cách có thể dự đoán. Nghĩa là, cứ cho rằng dữ liệu kinh tế cơ bản (hàm số hiệu dụng, phí tổn, định chế, v.v...) không đổi từ A đến B, thì *ảnh hưởng* của một sự thay đổi xáo trộn đơn giản có thể

---

[3] Loại hệ thống cạnh tranh này được vô số tác giả Tân Cổ Điển mô tả, trong đó có những người Áo và Alfred Marshall. Nhưng phải nhớ rằng trong trường hợp Wieser, và nhất là trường hợp của Marshall, có nhiều chứng cứ về dòng chảy bất đồng quan điểm ngầm đối với phương pháp này.



HÌNH 17-1

Phần giao nhau giữa định chế công nghệ và định chế nghi thức dựa trên đặc điểm không thể thay đổi của nhân tính, tiến trình nhân chủng học và lịch sử

phân tích được (Xem phương pháp Marshall về *điều kiện khác* được thảo luận chi tiết ở Chương 15). Trong khái niệm của Veblen về chuỗi nhân quả, thì sự chấm dứt can thiệp đơn thuần với hệ thống hay đưa ra một sự thay đổi "thường trực" đơn giản ở tình trạng A sẽ không có cùng kết quả tương tự như không có sự can thiệp. Vì sở thích, công nghệ và định chế *thường xuyên* thay đổi, tình trạng A và B không thể so sánh trong bất kỳ cách nào có ý nghĩa. Phân tích kinh tế chính thống, vì sử dụng một phương pháp theo thuyết quyết định, cần phải có dữ liệu cơ bản của hệ thống vẫn giữ nguyên trong thời gian phân tích. Veblen, một mặt mô tả hệ thống thay đổi không đổi và không thể tránh khỏi. Đối với ông, kinh tế học được mô tả chính xác như một tiến trình hay như một "*sự phát triển nhanh*".

Phân tích xác định của Veblen: Tương tác giữa nghi thức và công nghệ

Veblen mô tả đặc điểm của những khái niệm phương pháp luận này và tâm lý học thói quen bản năng của ông ta trong trọng tâm của lý thuyết xác định thay đổi kinh tế. Trong khi phân tích của ông có thể áp dụng để thuyết minh cụ thể, như chúng ta sẽ thấy, thì toàn bộ dự định của ông trong lý thuyết được hợp nhất với quan điểm thay đổi định chế rộng khắp nền kinh tế. Hình 17-1 hữu ích trong mô tả khái niệm thay đổi kinh tế của Veblen.

Veblen phát triển một môn "khoa học" kinh tế tiến hóa dựa trên những định chế luôn thay đổi. Rõ ràng, ông nhận dạng hai nhóm định chế, cả hai

thể hiện trong Hình 17-1: "công nghệ" và "nghi thức". Sự tồn tại và đặc điểm của những tập hợp phân đôi định chế dựa trên cái gọi là đặc điểm không thể thay đổi của nhân tính và các tiến trình nhân chủng và lịch sử, thì tiến trình này được tạo ra.

Yếu tố chính nào là trung tâm trong việc hình thành những định chế này qua thời gian? Veblen cho rằng bản năng con người là cội nguồn định chế nhân văn, nhất là ông nhận dạng những gì ông gọi là bản năng khéo léo và "*sự hiếu kỳ để không*" bẩm sinh của con người như nguồn định chế công nghệ năng động. Quan trọng trong khái niệm này là "tiến trình cơ khí" hay công nghệ, tạo sự gia tăng đối với một tập hợp các quyền sở hữu tài sản, cấu trúc kinh tế, xã hội, một số thói quen tư duy và v.v... Tiến trình cơ khí là tác động *động lực* trong xã hội, trong khi tập hợp cùng đôi định chế nghi thức có khuynh hướng trở thành kết quả tương đối tĩnh của một *tình trạng* nhất định trong tiến trình cơ khí. Vì thế định chế kinh tế, xã hội mang đặc điểm của một "thời kỳ nguyên thủy kéo dài" của xã hội gắn bó chặt chẽ với bản chất (và sự phát triển) của công nghệ trong khoảng thời gian ấy. Định chế kinh tế, xã hội phong kiến về bản chất mang đặc điểm công nghệ hiện còn đối với thời Trung Cổ như các định chế "nghi thức" đương đại mang đặc điểm của những phương pháp sản xuất tiến bộ hơn thế kỷ 19 và 20.

Hai khía cạnh chính trong tiến trình định chế mô tả trong Hình 17-1 phải được triển khai. Nhất là, (1) các mối quan hệ giữa hai "loại" định chế không hoàn toàn đơn giản như mô tả trên, và (2) một số dạng hành vi kinh tế, xã hội cũng như "định kiến" trí tuệ liên kết với chúng, kết hợp với con người qua sự phát triển của họ nhưng được *khuếch đại* trong một "tiến trình cơ khí" nhất định. Thứ nhất, định chế nghi thức, trong đó có quyền sở hữu tài sản, không chỉ là sản phẩm của tiến trình cơ khí trong một thời đại bất kỳ mà còn tác động đến công nghệ, có thể là trường hợp cản trở hay khuyến khích công nghệ. Sự tương quan này chỉ có thể kéo dài trong một giai đoạn "ngắn" (có lẽ vài trăm năm), vì lâu dài công nghệ dựa trên khả năng phát minh của con người và dựa trên tính hiếu kỳ của con người đang bỏ không là *động lực*. Nói cách khác, định chế nghi thức kiềm chế tiến trình cơ khí, nhưng chỉ là tạm thời. Định chế công nghệ, về lâu dài, định hình các mối quan hệ kinh tế, xã hội.

Điểm thứ hai liên quan đến sự tương quan giữa bản năng và định kiến. Một số định kiến hay đặc điểm hành vi có thể thường gặp ở con người *trong suốt* toàn bộ sự phát triển của mình nhưng được nhấn mạnh bằng một tình trạng công nghệ cụ thể. Vì thế, như chúng ta sẽ thấy, tiêu dùng và tiêu khiển phô trương trong khi rất nhiều chứng cứ trong một số giai đoạn phát triển, vẫn còn dựa trên các đặc điểm hành vi *chung* của con người mang tính điển hình đối với mình từ khi thời đại bắt đầu. Con người sinh ra với một số bản năng và một tập hợp các định kiến về cách trong

đó thế giới hoạt động. Ví dụ, sự đua tranh là một đặc điểm hành vi của con người, hành động như thế có chứng cứ rõ nhất trong các xã hội do văn hóa tiền tệ thống trị. Cũng như thế, văn hóa tiền tệ là *sản phẩm* của công nghệ cho phép hay thậm chí nuôi dưỡng sự bất hòa giữa quyền sở hữu và quản lý giữa sự tích lũy tài sản và tiến trình sản xuất thực tế giữa "kinh doanh" và doanh nghiệp.

Vào đầu thế kỷ 20, Veblen xét tiến trình này ra sao? Như chúng ta sẽ chứng kiến dưới đây, tiến trình ông hình dung phát xuất một chu kỳ kinh doanh bản xứ trong các nền kinh tế tư bản chủ nghĩa, nhưng chính khuôn khổ định chế luôn là sản phẩm của sự tương tác trong quá khứ và hiện tại của định chế nghi thức và công nghệ. Định chế nghi thức bao quanh tài sản cá nhân giống như bản thân khoa học kinh tế, ngày càng mang đặc điểm tình yêu tiền. Đẩy mạnh công nghệ cho phép tách sản xuất khỏi tài chánh. "Sản xuất hàng" trở nên rất khác biệt với "kiếm tiền". Trong sự phân biệt nổi tiếng này, Veblen lưu ý, sau cách mạng công nghiệp, chức năng của người sở hữu-nhà sản xuất và quản trị ngày càng tách biệt. Thương nhân và *người nắm tài chánh* cố phá hoại tiến trình công nghệ, giảm đầu ra và tăng thu nhập tiền tệ qua sáng kiến độc quyền. Kiếm tiền, chứ không phải sản xuất hàng, trở thành mục tiêu của trò chơi. Theo Veblen, việc thủ đắc tiền qua sự phá hoại và "đặc điểm hiếu chiến" là đặc điểm của thương nhân (Veblen công kích gay gắt vai trò thương gia trong thương mại). Đồng thời công nhân và kỹ sư – những người gắn bó với tiến trình cơ khí –từ chối công nghệ mới và phát triển phương tiện sản xuất mới (có thể rẻ tiền hơn). Kết quả của tiến trình thay đổi công nghệ năng động này và tác động chu kỳ được tạo ra từ thay đổi sẽ bàn đến ở cuối chương này. Một khía cạnh quan trọng của tiến trình xã hội trước tiên phải xét đến - học thuyết tiêu dùng phô trương của Veblen.

Tiêu dùng phô trương: Sự lạc đề xã hội học và kinh tế học

Quan điểm nổi tiếng nhất và tài tình nhất của Veblen đặt tâm lý học, kinh tế học và xã hội học cạnh nhau[4]. Trong *The Theory of the Leisure Class* (tiêu đề phụ *"An Economic Study of Institutions"*), Veblen đưa ra nghiên cứu thật chi tiết về thông lệ tiêu dùng và sự hình thành thị hiếu[5].

---

[4] Quan điểm "tiêu dùng phô trương" không phải xuất phát từ Veblen, sau khi đã đề cập khá chi tiết trong thời kỳ Trọng thương về Bernard de Mandeville và sau này là John Rae trong thời kỳ Cổ Điển. Dù sao Veblen diễn đạt khái niệm này ở mức độ cao nhất.

[5] Phê bình của các nhà kinh tế học hàn lâm thường buộc tội họ hưởng thụ "sự tiêu khiển của giai cấp lý thuyết".

Các nhà kinh tế học Tân Cổ Điển ấn định các hàm số hiệu dụng *nhất định* cho cá nhân và giả định rằng mỗi chi phí mua một hiệu dụng độc lập với hiệu dụng từ chi phí khác hoặc của cùng người tiêu dùng hoặc của người tiêu dùng khác. (Theo thuật ngữ thường dùng hơn là hàm số hiệu dụng, vì thế phải nhận thức, có thể nói là chất phụ gia). Nhận thức của Veblen về hình thành sở thích không thừa nhận quan điểm đơn giản này, ngụ ý cho rằng nghiên cứu việc hình thành sở thích và các mẫu tiêu dùng là bộ phận *chính* trong tiến trình kinh tế và số tác giả Tân Cổ Điển không dựa vào sự ấn định đơn giản hóa một hàm số hiệu dụng nhất định của mình dành cho mỗi cá nhân. Trong mô tả đặc điểm quan điểm nổi tiếng, Veblen lập luận:

> "Nhận thức chủ nghĩa khoái lạc của con người là nhận thức làm nhẹ bớt chiếc máy tính thích thú và đau khổ, những người đang dao động như một quả cầu đồng nhất khát khao hạnh phúc với kích thích thúc đẩy anh ta di chuyển vòng quanh vùng nhưng anh ta vẫn không bị đả động". (*Why Economics Is Not an Evolutionary Science*, trang 389).

Dù sao, như một vấn đề thực tế, Veblen thừa nhận tầm quan trọng của việc tiêu dùng nhiều hơn nhằm duy trì tổng nhu cầu trong kinh tế học Tiền tệ. Ngoài ra, ông xem lý thuyết tiêu dùng phức hợp như một bộ phận không thể gỡ ra được của định chế nghi thức của chủ nghĩa tư bản. Nhưng quan điểm của ông bắt nguồn trong lý thuyết *ganh đua tiền tệ* hơn là lý thuyết tối đa hóa hiệu dụng đơn giản.

Theo nhận thức của Veblen, bản năng ganh đua với người khác mạnh đứng hàng thứ hai đối với bản năng tự bảo toàn. Trong nghiên cứu nhân chủng học khá dài về "bản năng ganh đua", *(Theory of the Leisure Class,* trang 22-34), Veblen lập luận vào buổi đầu lịch sử nhân loại, sự thủ đắc tài sản trở thành cơ sở quy ước đối với sự quý trọng xã hội. Ban đầu có được thông qua cướp đoạt, qua thời gian quá độ kéo dài trong sự phát triển của nhân loại của cải thủ đắc *thụ động* trở thành "đáng trọng" hơn là của cải có được từ cướp đoạt. Ngoài "lời nói kính cẩn" về của cải có được thụ động, địa vị của con người được quyết định bằng việc tài sản của anh ta được điều chỉnh thích hợp như thế nào so với tài sản của nhóm người cùng tuổi gần nhà nhất cũng như đối với nhóm cao hơn. Điểm then chốt trong lập luận Veblen lập luận rằng:

> "Trong một cộng đồng bất kỳ nơi hàng hóa được sở hữu như tài sản riêng nếu cần thiết, để anh ta an tâm, một cá nhân nên sở hữu một bộ phận hàng hóa cũng nhiều như người khác mà anh ta quen tự mình phân loại, và vô cùng hài lòng khi có nhiều của cải hơn người khác. Nhưng một người thủ đắc càng nhanh càng tốt, và trở thành quen thuộc với tiêu chuẩn mới về của cải, tiêu chuẩn mới ngay tức khắc chấm dứt việc cung cấp sự thỏa mãn nhiều hơn tiêu chuẩn trước rất đáng kể. Trong bất cứ trường hợp nào khuynh hướng luôn làm cho tiêu chuẩn tiền tệ hiện tại trở thành xuất phát điểm cho sự gia tăng của cải mới, và lần lượt điều này tạo sự phát triển tiêu chuẩn đầy đủ mới và

sự phân loại tiền tệ mới của chính bản thân so với hàng xóm". *(Theory of the Leisure Class,* trang 31).

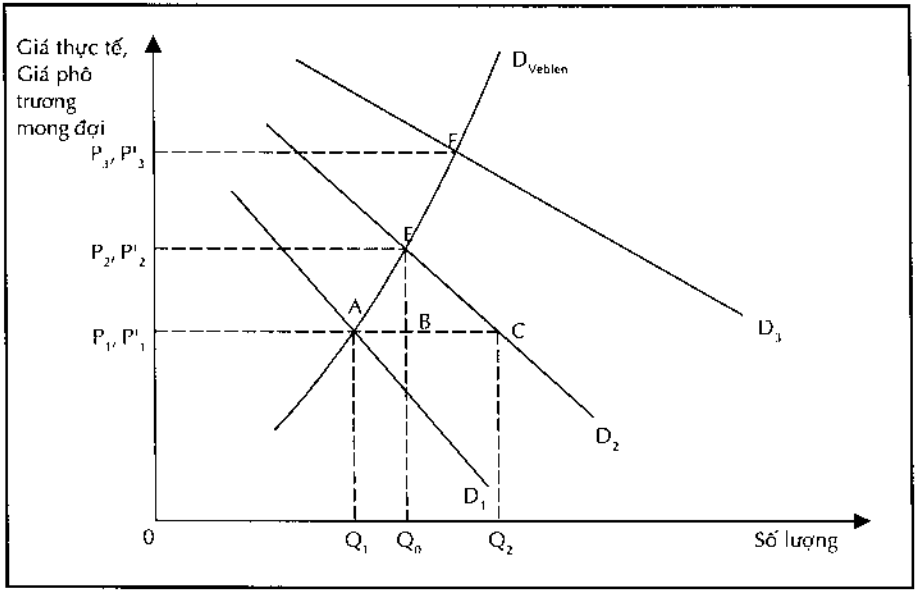
Sự không thỏa mãn là một bộ phận chiếm phần lớn trong lý thuyết tiêu dùng của Veblen cũng như bộ phận trong lý thuyết Tân Cổ Điển. Trong cả hai mô hình, "nhiều luôn tốt hơn ít". Nhưng trong lý thuyết ganh đua tiền bạc của Veblen, "bản năng khéo léo" cơ bản của con người trở nên gắn bó với sự biến dạng thành tựu tiền tài, mà bản thân nó vẫn đang đi tiếp vào một khía cạnh quan trọng khác. Trong cuộc đấu tranh để có thành tựu tiền tài, công việc hiệu quả trở thành đặc điểm không kiên định còn tiêu khiển trở thành chứng cứ của sức mạnh tiền bạc. Vì thế một *giai cấp tiêu khiển* xuất hiện trong mọi giai đoạn văn hóa, nhưng diễn đạt sau cùng của nó diễn ra trong một giai đoạn xã hội "yên bình chuẩn" (chẳng hạn như nước Mỹ lúc chuyển sang thế kỷ mới của Veblen)[6]. Bản thân tiêu khiển trở thành hàng hóa tiêu dùng, và sự tiêu dùng phô trương và tiêu khiển phô trương là hai mặt của cùng đồng tiền. Mặc dù có "giai cấp tiêu khiển" ưu tú, nhưng không có giai cấp nào trong xã hội được miễn trừ khỏi sự đấu tranh này.

Khối lượng tác phẩm đồ sộ của Veblen bao gồm ứng dụng trên diện rộng (và phần lớn thuộc xã hội học) về sự khái quát hóa đậm nét này. Với tầm nhìn sâu sắc ông mở rộng lý thuyết của mình đến những vấn đề chẳng hạn như sự tiêu dùng "hàng hóa phi vật chất của giới thượng lưu giai cấp tiêu khiển – hàn lâm chuẩn, theo đuổi học thuật chuẩn, phần thưởng, chiến lợi phẩm" đại diện cho chứng cứ tiêu khiển không sản xuất. Tặng quà, thời trang, tiêu dùng tiêu khiển của các phu nhân giai cấp trung lưu, địa điểm thi đấu thể thao, kiểu cách và học vấn cao hơn tất cả đều được xây dựng rất khéo trong nhận thức của Veblen[7]. Toàn bộ quyển sách

---

[6] Veblen thuật lại trong nghiên cứu nhân chủng học các tù trưởng Polynesia, những người "bị căng thẳng bởi hình thể đẹp, thích chết đói hơn là dùng tay đưa thức ăn vào miệng", và một ông vua nước Pháp đã chết do sức chịu đựng tinh thần thái quá để giữ cho thể hình của mình luôn hoàn hảo. Veblen liên hệ rằng "Lúc viên quan có nhiệm vụ thay đổi tư thế ngồi của chủ nhân vắng mặt, nhà vua nhẫn nhục ngồi trước lò sưởi và do người trong hoàng tộc hoàn toàn định đoạt tư thế. Nhưng khi làm như thế ông đã cứu lấy Bệ hạ sùng tín Cơ đốc tránh khỏi sự nhiễm bệnh dành cho người hầu làm" *(Theory of the Leisure Class,* trang 42-43.)

[7] Trong số những viên ngọc khác ở Veblen là cách xử lý trẻ em như phung phí phô trương, nghĩa là hàng tiêu dùng. Veblen phát biểu: "Tiêu dùng phô trương, và chi phí gia tăng logic, cần phải có trong việc nuôi dưỡng một đứa trẻ một cách đáng tin là rất đáng kể và hoạt động như một tác nhân ngăn cản rất mạnh. Có lẽ điều này là hiệu lực nhất trong sự kiểm soát thận trọng của Malthus". *(Theory of the Leisure Class,* trang 113).



HÌNH 17-2

Khi giá phô trương mong đợi tăng từ P'_1 đến P'_2 đến P'_3 đường cong cầu chuyển sang phải từ D_1 đến D_2 đến D_3. Lần theo những cân bằng thay thế, A, E, F thu được đường cong cầu Veblen dốc hướng lên

không nên bỏ qua, nhưng kết luận của Veblen là sự tiêu dùng phô trương là sự lãng phí hàng hóa và tiêu dùng tiêu khiển là sự lãng phí thời gian. Những việc Veblen phải làm đối với vấn đề này vẫn chưa rõ, nhưng việc lãng tránh công việc sản xuất và thích thú sự lãng phí phô trương là một bộ phận khăng khít của xã hội đương đại như ông nhận thấy. Chúng là định chế, có thể giải thích, nhưng đáng tiếc.

Trong khi phân tích nổi bật của Veblen về tiêu dùng không thể cho rằng thấm nhuần trong phân tích chính thống của thế kỷ 20, kết hợp chặt chẽ dần dần trong thảo luận Kinh tế vĩ mô và kinh tế vi mô. Harvey Leibenstein có những cố gắng quan trọng trong việc hòa giải phân tích Tân Cổ Điển. Ông nghiên cứu hàm số hiệu dụng tương thuộc và đường cong cầu. Trong bài báo năm 1950 nhan đề *"Bandwagon, Snob, and Veblen Effects in the Theory of Consumers' Demand"* Leibenstein nhận dạng một "hàng hóa Veblen" như một trong những hiệu dụng rút ra không chỉ từ việc sử dụng trực tiếp hàng hóa mà còn từ giá cả đối với hàng hóa ấy. Vì thế giá phô trương là giá mà người tiêu dùng *nghĩ* rằng người khác nghĩ anh ta trả cho hàng hóa. Chính giá này quyết định "hiệu dụng tiêu dùng phô trương" của hàng hóa". Số lượng được yêu cầu lúc đó được xem là một hàm số của giá tiền hàng hóa, *P*, và giá phô trương *mong đợi* , *P'*, như trong Hình 17-2 (phỏng theo Leibenstein). Các đường cong cầu thay thế

đối với người tiêu dùng có thể rút ra bằng cách thay đổi giá tiền với sự giả định rằng một số giá phô trương mong đợi là không đổi. Vì thế, đường cong cầu D_1 xuất phát từ giả định giá phô trương mong đợi P_1 không đổi, và làm thay đổi giá tiền. Trong một thị trường hoàn hảo với thông tin đầy đủ, sự cân bằng xảy ra khi giá phô trương mong đợi và giá thực tế thực sự bằng nhau, nghĩa là nơi $P_1 = P'_1$, $P_2 = P'_2$ và v.v... Nếu giá phô trương mong đợi tăng, thì đường cong cầu chuyển sang phải đối với mỗi giá tiền. Những cân bằng có thể thay thế lúc đó lần theo các điểm *A, E, F* trong Hình 17-2, thu được đường cong cầu Veblen *dốc hướng lên* (không nhầm lẫn với hàng hóa Giffen trong phân tích chính thống).

Ngoài ra, *hiệu ứng Veblen* có thể cô lập bằng cách cho rằng có sự giảm giá thấp hơn mức cân bằng ở P_2 xuống P_1. Không có bất kỳ thay đổi trong giá phô trương mong đợi, thì số lượng được yêu cầu sẽ mở rộng dọc theo đường cong cầu D_2 từ Q_0 xuống Q_2. Nhưng khi giá phô trương mong đợi rớt xuống P'_1 thì qua đó đầu ra giảm bằng một số lượng $Q_2\ Q_1$. Vì thế tác dụng giá thuần túy là *dương*, $Q_0\ Q_2$ và hiệu ứng Veblen là *âm*, Q_2Q_1, tạo ra hiệu ứng âm ròng đối với số lượng $Q_0\ Q_1$. Giảm giá hàng hóa Veblen *có thể* tạo ra sự giảm số lượng nếu hiệu ứng Veblen có giá trị hơn hay nhiều hơn hiệu ứng giá. Điểm thảo luận này mặc dù khái niệm tiêu dùng do Veblen đề xuất là phức tạp, tinh vi, ít nhất một dạng tư duy của ông có thể sử dụng trong khuôn khổ kinh tế vi mô Tân Cổ Điển.

Thay đổi kinh tế, chủ nghĩa tư bản và tương lai

Trong nhiều nghiên cứu, trong đó có tác phẩm *Theory of Business Enterprise* (1904) và một bộ các tiểu luận nhan đề *The Engineers and the Price System* (1921), Veblen mở rộng lý thuyết thay đổi định chế trong chủ nghĩa tư bản. Trong tiến trình, ông giải thích rõ ràng lý thuyết chu kỳ kinh doanh và dự đoán về hệ thống Tư bản chủ nghĩa.

Veblen xem thay đổi kinh tế xã hội là kết quả của sự tương tác các định chế công nghệ và nghi thức. Sự tương tác này được tiến hành cụ thể hơn bằng việc nhận dạng hai định chế với một số nhóm trong tiến trình thay đổi. Nhất là, Veblen nhận dạng người chủ sở hữu vắng mặt, "người đứng đầu công nghiệp", các nhà tài chánh công ty, chủ ngân hàng đầu tư, và doanh nhân như bộ phận của tiến trình nghi thức, trong khi kỹ thuật viên, kỹ sư và một số công nhân là bộ phận của tiến trình công nghệ. Ban đầu, chức năng giám sát trực tiếp "tiến trình cơ khí" và quản lý doanh nghiệp là một. Sự hòa trộn chức năng hình thành điều kiện tiên quyết đối với sản xuất tối đa là mục đích của Veblen. Thế nhưng, hai chức năng được tách ra như khía cạnh tiền tệ của văn hóa trở thành yếu tố chi phối và kiến thức chuyên môn hóa phát triển nhanh. Veblen mô tả tiến trình:

"... chứng kiến biện pháp mới trong tổ chức doanh nghiệp kinh doanh, qua đó sự kiểm soát nhiệm ý sản xuất công nghiệp đang thay đổi vượt khỏi mặt tài chính và không liên quan với yêu cầu sản xuất tối đa. Biện pháp mới mang tính chất hai mặt: (a) người nắm giữ tài chính trong công nghiệp chứng tỏ sự bất lực công nghiệp của mình trong mẫu ngày càng thuyết phục, và (b) công tác quản lý tài chính thích đáng của riêng họ ngày càng mang đặc điểm thông lệ tiêu chuẩn hóa chẳng hạn như không còn những kêu gọi hay chấp nhận biện pháp nhiệm ý hay sáng kiến lâu hơn nữa. Họ đã mất liên lạc với sự quản lý tiến trình công nghiệp..." *(Engineers and the Price System*, trang 41).

Lúc đó về cơ bản, doanh nhân (nhà tài chính, người đứng đầu công nghiệp, v.v...) quan tâm đến việc duy trì tổng lợi nhuận càng cao càng tốt. Để đạt mục tiêu này, anh ta hoặc là hạn chế đầu ra theo mẫu độc quyền và/hoặc phí tổn sản xuất thấp hơn. Theo Veblen, thương nhân về cơ bản đi theo thông lệ trước vì (trong số các lý do khác) đòi hỏi ít quen thuộc hơn đối với hoạt động trong tiến trình cơ khí.

Vì thế lợi nhuận kinh doanh phải chọn nhằm hạn chế đầu ra hơn là giảm số lượng dòng chảy đầu vào đối với "lợi nhuận đầu tư" (cổ đông, chủ ngân hàng đầu tư, v.v...) Họ quan tâm đến việc "kiếm tiền" hơn là "sản xuất hàng hóa". Kiếm tiền là mục tiêu hoạt động kinh tế trong sơ đồ hàng hóa của Veblen. Do quan tâm duy nhất là kiếm tiền, doanh nhân quản lý tồi tài nguyên và thậm chí phá hoại tiến trình sản xuất công nghệ nhằm duy trì lợi nhuận ở mức cao.

Kỹ thuật viên, kỹ sư và công nhân "gắn bó với tiến trình cơ khí" nói chung thấm nhuần thói quen suy nghĩ khác. Mục tiêu của họ là phải cổ vũ và nghĩ ra phương tiện và máy móc nhằm tối đa hóa sản lượng thực sự. Mặc dù họ làm việc cho các nhà tài chính doanh nghiệp đoàn thể, Veblen cho rằng họ ngày càng nhận thức về lãng phí trong doanh nghiệp kinh doanh. Veblen chỉ rõ một số phát triển ảnh hưởng đến tình hình kinh doanh này. Nhưng là những chuyên gia công nghiệp chứ không phải là thương nhân, những người sau cùng bắt đầu chỉ trích cách quản lý tồi giống kinh doanh và xem nhẹ phương tiện và biện pháp công nghiệp:

"... Hai vấn đề xảy ra làm xáo trộn chế độ tài chính công ty: chuyên gia công nghiệp, kỹ sư, nhà hóa học, nhà khoáng vật học, kỹ thuật viên các loại, đều hướng theo quan điểm trách nhiệm nhiều hơn trong hệ thống công nghiệp và đang phát triển sinh sôi trong hệ thống, vì hệ thống nói chung không thể hoạt động khi không có họ, và mặt khác, các nhà tài chính công ty đang dựa vào lợi nhuận tài chính cao dựa vào sự hỗ trợ của họ, dần dần đi đến việc thừa nhận rằng tài chính công ty có thể được quản lý tốt nhất như một thông lệ quan liêu toàn diện..." *(Engineers and the Price System*, trang 44-45).

Kỹ sư và các chuyên gia công nghiệp khác phải đảm nhận một vai trò trong việc lập lại thứ tự hệ thống sản xuất, một vai trò được hội nhập tốt hơn vào lý thuyết chu kỳ kinh doanh của Veblen.

Veblen, như Marx (xem Chương 11) nghĩ rằng chu kỳ kinh doanh mang tính *nội sinh* đối với chủ nghĩa tư bản và đối với nhiều lý do tương tự. Trong khi Veblen không cố gắng đặt chu kỳ kinh doanh cạnh với lý thuyết giá trị lao động, ông giải thích sự khủng hoảng và suy thoái kéo dài giống như Marx. Có hai yếu tố cơ bản dẫn đến khủng hoảng, theo Veblen: (1) tính không chắc chắn của chủ ngân hàng sau một giai đoạn phát triển và cổ phần hóa mới công nghiệp và (2) sự thay thế công nghệ bằng những phát minh và tiến trình mới, hiệu quả hơn. Trong diễn tiến kinh doanh bùng phát, doanh nghiệp tích lũy nợ khi cổ phần hóa doanh nghiệp tiếp tục phát triển nhanh. Chủ ngân hàng-người cho vay không chắc chắn đối với số tiền hoàn lại và bắt đầu "thu hồi" (hoặc không cho vay tiếp). Cơ cấu vốn nền tảng (có thể là do cơ cấu đến kỳ phải thanh toán) không thể đáp ứng yêu cầu của chủ ngân hàng, và ngày càng có nhiều sự không chắc chắn hơn, thì toàn bộ hệ thống chứng tỏ không hoàn thiện và khủng hoảng bao trùm nền kinh tế.

Kịch bản khủng hoảng thứ hai bao gồm thay thế công nghệ của doanh nghiệp cũ bằng doanh nghiệp mới. Doanh nghiệp kinh doanh cổ phần hóa trong một số thời điểm, nhưng phát minh giảm phí tổn sau này được các doanh nghiệp cạnh tranh mới chấp nhận. Do đó lợi suất giảm ở số tích sản cũ hơn, tạo ra lợi nhuận dự đoán thấp hơn hay, ở ven bờ phá sản. Đầu tư giảm, tâm lý khủng hoảng dẫn đến thời kỳ suy thoái trong hoạt động kinh doanh[8]. Vì thế, suy thoái sinh ra từ sự bất ổn trong hệ thống tài chính và từ sự thay thế công nghệ do phát minh mới. Sau thời kỳ suy thoái, chu kỳ "giá xuống mức thấp nhất và lên lại" khi kinh phí quản lý "tiêu tan". Sự mở rộng tài chính diễn ra cùng với sự gia tăng việc làm và đầu tư vốn mới. Tăng giá và sự mở rộng quá mức diễn ra, thúc giục một chu kỳ mới xảy ra nhiều hơn.

Nhiều khía cạnh trong chu kỳ Veblen là khía cạnh phần vốn tham gia. Thứ nhất, Veblen mô tả đặc điểm giai đoạn mở rộng của chu kỳ như là một trong sự sản xuất quá thừa và mức vốn quá nhiều. Sản xuất quá thừa là kết quả của lập luận *tiêu dùng quá ít* trong nhận thức chu kỳ của Veblen. Tham gia vào phái tiêu dùng quá ít như Malthus trước ông và J. M. Keynes sau ông (xem Chương 19), Veblen cho rằng chu kỳ kinh doanh được tăng thêm bằng các động cơ tiết kiệm và đầu tư của các nhà tài chính và chủ sở hữu các xí nghiệp kinh doanh. Mặc dù bản năng cạnh tranh và tiêu dùng phô trương hoạt động trong mọi giai cấp, rõ ràng Veblen cho rằng chưa đủ

[8] Tác giả đương thời phóng đại quan điểm của Veblen và cho rằng vấn đề đầu tư ban đầu tạo ra bằng sáng kiến công nghệ mới dẫn đến sự điều tiết của chính phủ hay đối với sự "kiểm soát được phân phối" (xem Chú thích tài liệu tham khảo).

duy trì tổng nhu cầu. Tiêu dùng quá ít và ảnh hưởng tâm lý của giá giảm và vốn dư thừa là yếu tố dẫn đến sự khủng hoảng kéo dài.

Đặc điểm lý thú thứ hai trong giai đoạn khủng hoảng trong chu kỳ Veblen là tính chất nỗ lực của doanh nhân nhằm tránh khủng hoảng. Veblen tin rằng mức lợi nhuận giảm dần dẫn đến sự tập trung kinh doanh và các hình thức "phá hoại" khác. Sự hợp nhất công nghiệp diễn ra để tránh việc giảm tổng cổ phần hóa. Vì thế, sau các chu kỳ liên tiếp, công nghiệp tư bản chủ nghĩa ngày càng hợp nhất nhiều hơn giống như giả thiết của Marx "tập trung tăng dần" và "lãi suất giảm dần" (xem Chương 11).

Các dạng phá hoại khác đang diễn ra. Trong một lập luận chắc hẳn mang tính dự báo quan điểm quan trọng đương đại (xem Chương 25), Veblen buộc tội doanh nhân cố gắng "nắm bắt" công cụ điều tiết của chính phủ và sử dụng công cụ này để phá hoại theo thứ tự, có tổ chức chống lại công chúng. Veblen nhận thấy qua mối quan hệ loạn luân giữa chính phủ và kinh doanh trong vấn đề hạn chế ngoại thương và biểu thuế:

> "Nơi chính phủ quốc gia được giao việc quan tâm chung đến quyền lợi kinh doanh của quốc gia, lúc nào cũng là trường hợp trong các quốc gia văn minh, nếu tiếp theo sau tính chất của trường hợp người lập pháp và hành chính của quốc gia sẽ có một số phần chia trong việc phân phối chút ít phá hoại cần thiết luôn đi vào công việc hàng ngày khi điều hành công nghiệp bằng phương pháp kinh doanh và đối với các mục đích kinh doanh. Chính phủ trong quan điểm phải phạt giao thông quá mức và độc hại. Vì thế, cũng cần nghiên cứu, hay ít nhất cũng thiết thực, bằng tất cả phái Trọng thương giới, cũng như bằng biểu thuế hay bằng trợ cấp để áp đặt và duy trì một số cân bằng và tỉ lệ trong số một vài ngành công nghiệp và thương mại đi đến việc hình thành hệ thống công nghiệp quốc gia". *(Engineers and the Price System*, trang 18-19).

Trong một đoạn trích khá sâu sắc, Veblen chuyển "lý thuyết nắm bắt" của ông sang điều tiết và hạn chế nội bộ:

> "Với một tính chất tương tự, thực ra chúng nằm trong tính chất phá hoại – sự rút lại tính hiệu quả có ý thức – là tất cả biện pháp thực hiện và quy định dán tem, mặc dù không phải lúc nào chúng cũng dùng cho mục đích ấy. Chẳng hạn, mục đích như thế phải là sự ngăn cấm từng phần hay toàn bộ thức uống có cồn, quản lý kinh doanh thuốc lá, thuốc phiện, ma túy, dược phẩm, thuốc độc và thuốc nổ. Cũng cùng tính chất, thực ra nếu không phải là chủ ý, những quản lý như thế là luật oleomargarine, cũng là thông lệ tốn kém, gây phiền phức không cần thiết trong việc thanh tra áp đặt lên sản xuất cồn công nghiệp (biến chất), phải có tác dụng mang đến lợi ích của một số doanh nghiệp liên quan quan tâm đến nhiên liệu khác sử dụng trong động cơ đốt trong, vì thế cũng là sự thuyết minh ngớ ngẩn rất hoàn thiện và gây phiền phức khác thường hạn chế và làm thất vọng việc sử dụng bộ phận bưu kiện, vì lợi ích của các công ty phát thư nhanh và các hãng vận tải khác có những quyền lợi bất di bất dịch trong giao thông thuộc loại đó". *(Engineers and the Price System*, trang 20-21).

Vì thế Veblen nhận ra thật chính xác mục đích của phần lớn sự quản lý là bảo hộ quyền lợi bất di bất dịch với giá phải trả của công ích[9]. Nghĩa là sự hình thành các cartel hợp pháp đã hợp pháp hóa độc quyền bằng phí tổn công cộng.

Tương lai của chủ nghĩa tư bản

Những ví dụ phá hoại này hình thành điều mà Veblen gọi là *sự rút lại tính hiệu quả có ý thức* của doanh nghiệp. Tất cả những nỗ lực rút bỏ như thế nhằm phá hoại tiến trình sản xuất, nghĩa là nhằm giảm đầu ra ở mức có lợi nhuận cao nhất. Dĩ nhiên, sự khan hiếm này đi kèm với các chu kỳ kinh doanh gia tăng sự khắc nghiệt. Trong sơ đồ của Veblen, đại diện của các định chế công nghệ có thể được cho rằng phản kháng những hoạt động ngớ ngẩn của doanh nhân. Nhưng sự phản kháng phát xuất từ đâu, và loại định chế nào sẽ giành thắng lợi?

Trong sơ đồ của Marx, công nhân vô sản phát triển một quyền lợi giai cấp không thừa nhận giai cấp tư sản, nhưng không phải là sơ đồ của Veblen. Lao động có tổ chức theo quan điểm của Veblen, sử dụng sự rút lại tính hiệu quả có ý thức hay nhằm duy trì thu nhập của mình trên "mức cạnh tranh" mà "thường dân" có được. Liên đoàn lao động Mỹ (AFL) là một mục tiêu thường xuyên.

Veblen nghiên cứu các tổ chức lao động, và nhất là AFL là một trong những quyền lợi bất di bất dịch luôn sẵn sàng tranh đấu cho đặc quyền và lợi nhuận của riêng nó *(Engineers and the Price System,* trang 88). Giới lãnh đạo AFL chi phối chính trị của tổ chức, nhưng công nhân được phân hạng ra sao?

> "Phân hạng chắc hẳn không phải là những giai cấp được bảo vệ, hiển nhiên họ cũng không có phần trong thu nhập tự do. Tuy nhiên họ khăng khăng phòng thủ nhằm duy trì quyền lợi bất di bất dịch trong đặc quyền và điều kiện tiên quyết trong tổ chức của họ. Hiển nhiên họ bị kích động bằng cảm

---

[9] Sự xuyên tạc của chính phủ về hệ thống không ngừng ở bộ phận "hàng hóa thực". Veblen khởi đầu sự than phiền cấp tiến phổ biến của thế kỷ 20 chống lại Liên đoàn lao động Mỹ bằng lời cáo buộc "tiến trình chung vốn và tổ chức thành nghiệp đoàn đang đánh dấu thế giới tín dụng và tài chính công ty giúp đỡ phần lớn ở Mỹ bằng cách thành lập Quỹ dự trữ liên bang... Hệ thống ấy... rất thuận tiện trong việc nhường sự kiểm soát thiết yếu trong tay những cổ phần tài chính lớn hơn ấy vào tay những ngành đang kiểm soát tín dụng và kinh doanh công nghiệp đang được tập hợp... *(Engineers and the Price System,* trang 50-51). Từ năm 1921 có bao nhiêu lần Fed bị cáo buộc là ủng hộ quyền lợi của doanh nghiệp lớn với phí tổn cao dành cho công nhân và chủ sở hữu và người đầu tư nhỏ?

nghĩ miễn sao sự sắp xếp đã hình thành được duy trì thì họ sẽ có phần một ít hơn mức của người bình thường". *(The Vested Interests and the Common Man,* trang 165).

Cả lao động doanh nghiệp và *có tổ chức* đều chung phần phá hoại tiến trình sản xuất, vì thế sự thay đổi tượng trưng cho uy thế quyền lợi công nghệ phát triển ra sao? Đối với Veblen, kỹ sư và quản trị công nghiệp là mấu chốt. Mặc dù loại nghề này chỉ chiếm chưa đến 1% dân số, Veblen vẫn tin rằng họ có thể thay đổi trật tự công nghiệp của chủ nghĩa tư bản tài chính (Có thể, chủ nghĩa xã hội thuộc một số hình thức sẽ mang lại kết quả, nhưng trật tự như thế sẽ như thế nào vẫn chưa rõ trong tác phẩm của Veblen). Kỹ sư và nhân viên sản xuất công nghệ khác phần lớn được đào tạo bằng chi phí công cộng, và chỉ riêng họ mới có năng lực điều hành nền kinh tế. Mặc dù tính chất của cuộc đấu tranh tiến hóa (hay có thể là cách mạng) vẫn chưa rõ, Veblen thường ám chỉ công nhân không liên kết, "thường dân" (và thậm chí phân loại) ngày càng nhận thức nhiều hơn về sự lạm dụng có lợi của công nghệ do kinh doanh và lao động có tổ chức gây ra. Một số loại chủ nghĩa xã hội có khả năng có kết quả, nhưng Veblen thiếu dự đoán xác định về kết quả của tiến trình này. Marx dự đoán trong phạm vi hệ thống của mình, nhưng Veblen không thể vì ông luôn duy trì quan điểm tiến hóa về triển vọng của chủ nghĩa tư bản. Vì thế, kết quả của nghiên cứu sâu sắc của Veblen về sự tương tác định chế vẫn chưa rõ, và sau cùng ông chỉ tự biện. Sự tự biện lý thú của ông là chủ nghĩa Tư bản, và nhất là chủ nghĩa Tư bản Mỹ, và ở bước ngoặt:

"Thực ra, tiến bộ trong hệ thống công nghiệp này hướng đến sự cân bằng cơ khí toàn diện của các tiến trình đan chéo nhau có vẻ như đang tiếp cận đến tình thế tới hạn, vượt qua tình thế này việc chừa lại quyền kiểm soát trong tay doanh nhân đang hoạt động ở mục đích trái ngược để có lợi riêng không còn khả thi nữa, hay giao phó sự phân phối tiếp tục đến những người khác hơn là chuyên gia công nghệ đào tạo thích hợp, kỹ sư sản xuất không có quan tâm thương mại. Lúc ấy những người này sẽ làm gì tất cả đều không đơn giản như thế, trong điều kiện tốt nhất họ có thể thực hiện nhưng không thể ở mức độ thích hợp, nhưng vấn đề tiêu cực trở thành đơn giản thích hợp, tình trạng cơ khí này của nghệ thuật công nghiệp sẽ không dung hòa sự kiểm soát sản xuất liên tục bằng quyền lợi bất di bất dịch dưới sự cai trị bất tài kiểu doanh nghiệp hiện hành bằng tư vấn". *(Engineers and the Price System.* trang 58).

Kinh tế học của Veblen: Đánh giá tóm tắt

Veblen báo trước rằng xã hội sẽ nổ tung chắc hẳn đã trở thành hiện thực năm 1929. Mặc dù nguyên nhân khởi đầu rất mạnh và tính khắc nghiệt của đại suy thoái vẫn đang tranh cãi, nhưng không có tranh cãi nào liên quan đến mức độ sụp đổ tài chính và nạn thất nghiệp ở con người và tư liệu sản xuất tiếp theo sau. Đây có phải là "tình huống tới hạn" Veblen

đề cập khi nói đến vấn đề sụp đổ hệ thống tư bản chủ nghĩa hay không? Để trả lời câu hỏi này, phân tích của Veblen về hệ thống tư bản chủ nghĩa phải được xét từ lý thuyết lẫn thực tế.

Thứ nhất, hãy xét kịch bản lý thuyết của Veblen. Thị trường chứng khoán sụp đổ năm 1929 và sự suy thoái kinh tế tiếp theo sau không mang đến một "kỷ nguyên kỹ sư" hay một sự kết thúc hệ thống giá phân phối và phân bổ tài nguyên. Veblen không nhận thấy hành vi tư lợi mở rộng đến nhóm cá nhân *bất kỳ* trong sự kiểm soát tiến trình sản xuất. Kỹ sư và "thường dân" không phải là "triết gia bậc thầy" so với doanh nhân, nhà tài chính và lao động có tổ chức. Ưu thế của kỹ sư hoàn toàn tạo ra "quyền lợi bất di bất dịch" mới trong việc kiếm tiền. Thay đổi định chế diễn ra ở nước Mỹ Tư bản chủ nghĩa sau cuộc suy thoái nhưng họ không phải là kết quả của sự phát triển một quyền lực kỹ thuật ưu tú mới.

Ngoài ra, trong phân tích của Veblen, kỹ sư hay một số nhóm trung tâm xuất hiện để *tối đa hóa sản xuất* nhưng không chú ý đến giá cả theo loại hệ thống Xã hội chủ nghĩa. Nhưng về thực nghiệm, không một nhà nước công xã hay chủ nghĩa Xã hội nào tồn tại trong thế kỷ 20 mà không phải dùng đến hệ thống giá cả. Giá cả (hay ẩn giá) thường được xem là *thanh toán* cần thiết trong hệ thống Xã hội chủ nghĩa để đạt được sự phân phối tài nguyên hiệu quả. Lợi nhuận, tiền thuê đất và các thanh toán yếu tố khác không thể là thu nhập cần thiết, và có thể bị các nhà hoạch định tập trung xã hội chủ nghĩa đánh thuế nặng. Veblen và Marx đều không có kiến thức nhiều về thị trường. Về kỳ hạn không có gì chứng tỏ cao hơn giá như những người cung cấp thông tin kinh tế trong thương trường.

Xét từ quan điểm thực tế hơn, Veblen đánh giá thấp khả năng điều chỉnh của hệ thống. Thái độ thù ghét thâm sâu doanh nhân khiến ông suy nghĩ sai lầm rằng hầu như mọi thị trường đầu ra đều mang đặc điểm độc quyền hay độc quyền song mại. Veblen không hề nhận thức đúng thực tế cạnh tranh thực sự kiềm chế cố gắng "rút lại tính hiệu quả" của doanh nhân trong hầu hết trường hợp. Ngoài ra, Veblen xem nhẹ vai trò của chính phủ và hệ thống lập pháp khi đề cập vấn đề phí tổn và những ảnh hưởng bên ngoài xã hội. Đối với điều xấu hay tốt, chính phủ tiến hành vô số can thiệp để thay đổi phân phối thu nhập vào thời đại sau những năm 1930, đôi lúc can thiệp hoạt động như một màng lọc chính trị giữa "quyền lợi bất di bất dịch" và "thường dân".

Phê bình kinh tế của Thorstein Veblen bản thân nó không thể bị chỉ trích hay gạt bỏ một cách dễ dàng như nghiên cứu của ông về tương lai chủ nghĩa tư bản. Phê bình của Veblen về phương pháp kinh tế chính thống và lý thuyết định chế phải thu hút sự chú ý nghiêm túc của các nhà kinh tế học. Trong khi nhiều phần trong lý thuyết bản năng và hình thành xu hướng của Veblen là lý thuyết có giá trị đáng ngờ, nhưng chắc chắn chính

ông (không phải Marx) đã nỗ lực xây dựng lý thuyết hành vi con người bên ngoài khuôn khổ hiệu dụng. Ngoài ra, ông còn cố gắng phát triển lý thuyết quyền sở hữu tài sản và những quan tâm khác của giới kinh tế học đương đại, nhất là trong lãnh vực phát triển kinh tế.

Phần lớn tác phẩm của Veblen về xã hội học và tính chất triết học chuẩn, nhưng quan điểm của ông đặc biệt liên quan đến kinh tế học. Trong khi mô hình Veblen không hề thay thế cho tính hữu dụng của phân tích kinh tế Tân Cổ Điển (như có lẽ Veblen nghĩ nên như thế), không nhất thiết phải chọn một mô hình này hay mô hình khác. Nghiên cứu định chế dài hạn của Veblen sử dụng như một bổ sung hữu ích đối với phân tích lý thuyết giá cả ngắn hạn. Chắc chắn có chỗ để thảo luận trong kinh tế học chuyên nghiệp về "tầm nhìn rộng" của Veblen. Nếu không vì lý do khác, đọc sách của Veblen để ôn lại rằng kinh tế học là một môn khoa học *xã hội*, không đơn thuần là một nhánh nghiên cứu toán học.

NHỮNG NGƯỜI ỦNG HỘ VEBLEN THẾ HỆ THỨ HAI VÀ BA

Lĩnh vực tư tưởng của Veblen, không như của Adam Smith và Alfred Marshall, không dễ khai thác như thế. Mặc dù có thể nói rằng Veblen có *lý thuyết* phát triển kinh tế, xã hội, nhưng ít có tính chuyên ngành và cố kết hơn trong tác phẩm của ông, nghĩa là các mô hình Tân Cổ Điển của Alfred Marshall hay Léon Walras. Vả lại trong khi Marx sắp xếp tư tưởng của ông (thường khó hiểu) theo thứ tự, nhưng Veblen thì không. Chương trình nghiên cứu đối với học giả tương lai thật khó bổ sung cách hành văn chán ngấy, huyên thiên của ông sao cho phong phú. Ngoài ra như đã nêu ở phần giới thiệu, Veblen đội nhiều chiếc "mũ" khác nhau, đôi lúc là chiếc mũ của nhà khoa học kinh tế, đôi lúc là chiếc mũ của một người bút chiến đả phá tín ngưỡng lâu đời và phê bình xã hội. Vì thế, một số môn đồ thiên về lý thuyết của Veblen đã bắt chước ông bằng cách nghiên cứu vai trò của định chế và tiến trình cụ thể, trong khi nghiên cứu của những người ủng hộ Veblen khác (thuật ngữ không chặt chẽ như người ủng hộ Marshall) được xét dưới đây nhằm chứng minh tính hoàn toàn đa dạng của những gì gọi là kinh tế học định chế. Ba tác giả J. R. Commons, W. C. Mitchell, và C. E. Ayres được điểm qua vắn tắt, tác giả thứ tư ủng hộ Veblen, J. K. Galbraith, cần phải thảo luận chi tiết hơn.

Commons, Mitchell, và Ayres

Mặc dù John Rogers Commons (1862-1945), Wesley Clair Mitchell (1874-1948), và Clarence E. Ayers (1892-1972) tất cả thuộc trường phái định chế Mỹ theo danh nghĩa, nhưng người ta khó thể hình dung họ chỉ là một nhóm các cá nhân riêng biệt.

Commons sinh ở Ohio, nghiên cứu sinh ở Đại học Johns Hopkins, và có lẽ là học giả hàng đầu ở Đại học Wisconsin từ 1904 đến 1932. Commons là lý thuyết gia nhưng không bằng đấu tranh cải cách kinh tế, xã hội đạt được qua việc hệ thống quá quản lý. Cùng với thống đốc theo chủ nghĩa tự do của bang Wisconsin là Robert M. LaFollette, Commons viết và bảo trợ cho các quy định về lao động, chống tổ chức độc quyền và ngành công ích cho tiểu bang. Đề nghị lập pháp của Commons và sự thực thi của bang Wisconsin trở thành mô hình phá choạ quy định của liên bang trong các hoạt động tương tự sau này. Vô số ấn phẩm của ông mang nội dung phê bình, yêu cầu cải cách xã hội, thông tin chủ nghĩa lịch sử-thực nghiệm và quan điểm Cổ Điển, chủ nghĩa xã hội và biên tế. Ông là người theo phái định chế thuần túy loại Veblen, thay vì chọn tập trung vào hoạt động của các định chế nhân tạo (như các cơ quan điều tiết hay chống độc quyền) và chúng bị ảnh hưởng ra sao bởi các quyết định tài sản cá nhân, lập pháp và tòa án.

Trong *Legal Foundations of Capitalism* (1924), Commons nhấn mạnh luật pháp và tòa án như những yếu tố kiềm chế trong hệ thống kinh tế, một quan điểm ngày nay vẫn còn giá trị trong kinh tế điều tiết chính phủ (xem Chú thích tài liệu tham khảo ở cuối chương). Nhưng trong bộ sách nhiều tập (thực tế không thể hiểu nổi) *Institutional Economics* (1934), Commons chọn định nghĩa trường phái định chế ngoài tầm nhìn ban đầu của Veblen. Đối với Commons, thị trường và ảnh hưởng của nó có thể đánh giá tốt hay xấu thông qua tiêu chuẩn (phải thừa nhận là quy phạm) tính hiệu quả và công bằng. Vì thế một hệ thống công bằng và hiệu quả có thể nghĩ ra và chịu ảnh hưởng thông qua quy định lập pháp và thông qua bộ máy tư pháp. Như chúng ta chứng kiến, Veblen tỏ ra hoài nghi về khả năng của chính phủ nâng cao phúc lợi chung thông qua sự thay đổi định chế. Commons không có ảnh hưởng trong sự tái định hướng kinh tế học cơ bản, nhưng ông tác động sâu sắc đến nhiều sinh viên ở Wisconsin.

Thế nhưng phương hướng khác của phái định chế được học trò của Veblen tên Wesley Clair Mitchell đảm nhận. Ông là giáo sư Đại học Chicago từ năm 1922 đến 1940, một trong số hai, ba nhà kinh tế học người Mỹ nổi tiếng trong thời đại. Mitchell, người mang lại cơ sở thống kê cho kinh tế học nói chung và kinh tế học định chế nói riêng, thành lập Viện nghiên cứu kinh tế quốc gia năm 1920 (NBER vẫn còn hoạt động và hiện nay là viện nghiên cứu chức năng). Thật khó đánh giá quá cao ý nghĩa quan trọng trong nỗ lực tiên phong của Mitchell xác định số lượng những khái niệm kinh tế đơn giản chẳng hạn như "tiền tệ", "giá cả" và "thu nhập". Phân tích đột phá ban đầu của Jevons trong việc xây dựng chỉ số và nghiên cứu thống kê loạt giá (xem Chương 14) ra đời trong sự giám sát có tài của Mitchell. Trong kiệt tác của ông nhan đề *Business Cycles* (1913), Mitchell phân tích sự cất cánh và suy thoái từ thế kỷ 19 đến cơn hoảng loạn

tiền tệ năm 1907, bậc thầy trong sử dụng số liệu tái tạo về giá và lãi trái suất, tiền lương, giá hàng hóa, và cổ phiếu tài chính (biến số chính trong giải thích của Mitchell), và tốc độ lưu thông tiền tệ. Tiếp cận của ông trong phân tích kinh tế - lý thuyết tương quan với giải thích thực nghiệm, có tác động sâu sắc đến phương hướng nghiên cứu kinh tế ở Mỹ thế kỷ 20. Nghiên cứu về giải thích tổng sản phẩm quốc dân, phân tích chu kỳ kinh doanh, sự tăng trưởng, chống độc quyền và tổ chức công nghiệp từ nay về sau có thể kết hợp với những ám chỉ thực nghiệm. Vì thế, Mitchell xây dựng chương trình thu thập và sử dụng số liệu thực nghiệm, cùng với phân tích toán học và thống kê sau đó, làm cho kinh tế học hiện đại có đặc điểm của riêng nó.

Nhưng đóng góp quan trọng của Mitchell liên quan đến thuyết định chế của thầy mình ra sao, nhất là Veblen phản đối kịch liệt những bổ sung toán học và thống kê trong lý thuyết kinh tế xem như không hữu ích? Veblen tìm cách xây dựng nền tảng văn hóa và tâm lý cho một số loại định chế trong khi mục đích của Mitchell là phải khách quan hóa định chế tiền tệ và biến động kinh doanh. Công trình của Mitchell là sự triển khai công trình của Veblen, nhưng là một công trình mà chính Veblen không theo đuổi hay nhận thấy vô cùng hữu dụng. Trở lại trường hợp của Commons, "kinh tế học định chế" chọn phương hướng đặc biệt không giống như nhận thức của riêng Veblen.

Trong số những người theo phái định chế gắn bó nhất với khái niệm lý thuyết ban đầu của Veblen là Clarence Edwin Ayres. Ông học ở Đại học Brown và Chicago, Ayres phần lớn hoạt động ở Đại học Texas (1930 cho đến khi ông nghỉ hưu năm 1968). Thật ra, do ảnh hưởng của Ayres, Đại học Texas trở thành tâm điểm của trường phái định chế ở Mỹ trong những năm này.

Trong nhiều ấn phẩm quan trọng, trong đó có *The Theory of Economic Progress* (1944) và *Toward a Reasonable Society: The Value of Industrial Civilization* (1961), Ayres trở lại quan tâm lý thuyết của Thorstein Veblen, nhưng với một khác biệt quan trọng khác. Như Veblen, Ayres miệt mài trong triết học, nhưng định hướng cụ thể của ông là tiếp cận phái định chế-thực dụng của John Dewey. Dưới dạng chính sách kinh tế, Ayres tán thành cải biên thực dụng, tự do của chủ nghĩa Tư bản, giống như cải biên của Commons. Nhưng ông phủ nhận chủ nghĩa xã hội và chủ nghĩa Phát xít. Như Like Veblen và J. M. Keynes, Ayres là người tiêu dùng ít ủng hộ kế hoạch hóa và quản lý kinh tế có sửa đổi như một biện pháp chữa cháy cho những gì mà ông đánh giá là sự quá độ của chủ nghĩa tư bản.

Thế nhưng, dưới dạng học thuyết, Ayres theo thuyết quyết định công nghệ. Ayres xem công nghệ như *giá trị tuyệt đối* mà xã hội phải chú ý đến. Ông nói về tiến trình đời sống mà các định chế góp phần hay không góp phần.

"Sản xuất đầy đủ" bao gồm tối đa hóa khả năng sáng tạo của con người, theo đuổi nghệ thuật, v.v... ngoài hạnh phúc vật chất, là đều là yếu tố tối đa trong hệ thống Ayres.

Ayres làm nổi bật giá trị định chế với giá trị công nghệ, ngụ ý "sự đóng góp cho tiến trình đời sống" dùng như một tiêu chuẩn đánh giá giá trị "đúng" và "sai"[10]. Theo quan điểm của ông, công nghệ là giá trị sau cùng vì chỉ riêng nó mang tính độc lập trong nghiên cứu văn hóa. Thực ra, Ayres xem kinh tế học định chế như một nghiên cứu công nghệ và thay đổi công nghệ. Không như Veblen, hoàn toàn ông không từ bỏ giá trị thị trường và hệ thống giá, nhưng ông cho rằng giá và thị trường kém quan trọng hơn công nghệ và định chế trong việc xác định phương hướng "sản xuất đầy đủ". Thế nhưng, như Veblen, Ayres không thể cung cấp một khuôn khổ nhất quán, cố kết trong đó dùng để phân tích động lực và đời sống lịch sử của các xã hội kinh tế. Mặc dù công trình rất sáng tạo của Ayres có vô số kẽ hở trong mô hình lý thuyết của phái định chế, khiếm khuyết và mâu thuẫn được người khác bù đắp và giải quyết.

Vì thế, kinh tế học định chế chọn một số phân nhánh sau thời Veblen. Yếu tố thống kê-quy nạp được Mitchell bổ sung, Commons chuyển kinh tế học định chế thành chương trình dành cho cải cách xã hội (chủ yếu là cải cách lập pháp), còn Ayres mở rộng nhận thức của Veblen thành lý thuyết giá trị công nghệ. Quan tâm của phái định chế hiện đại phản ánh tất cả những quan tâm đa dạng này và nhiều quan tâm khác. Nhưng có lẽ nhiều hơn bất kỳ tác giả nghiên cứu định chế khác, John Kenneth Galbraith thu hút sự quan tâm của các nhà khoa học xã hội và công luận.

John Kenneth Galbraith: Người truyền bá thuyết Định chế

Galbraith là một trong những nhà phê bình xã hội nổi tiếng nhất về bối cảnh nước Mỹ đương đại. Ông từng giữ chức vụ trưởng khoa ở Havard, cố vấn kinh tế cho Tổng thống, tiểu thuyết gia, đại sứ Mỹ ở Ấn Độ. Ông viết vô số sách dị giáo, rất thuyết phục về hệ thống kinh tế, xã hội. Nói chung, tác phẩm của Galbraith là kho chứa tư tưởng chính thống hiện đại. Tư tưởng của ông bao gồm nhiều yếu tố của nhiều tác giả từ truyền thống ấy, nhất là Veblen. Mặc dù lĩnh vực tri thức của Galbraith rất rộng, chúng ta nhận dạng trong cách xử lý ngắn gọn ít nhất là hai tư tưởng rõ rệt của ông: (1) tiến trình *sức mạnh đối trừ* và (2) nhận dạng *sự mất cân bằng xã hội* bên trong bối cảnh xã hội sung túc.

---

[10] Trong những năm 1960, một trong những tác giả quyển sách này tham dự buổi thuyết trình của Ayres trong đó Coca Cola bị công kích là đại diện cho giá trị "sai", nghĩa là một giá trị lấy đi từ "tiến trình đời sống".

Đầu năm 1952, trong quyển *American Capitalism*, Galbraith quan tâm đến cách giải thích truyền thống (*theo phái Marshall* chính thống) về "*hàng hóa hoạt động ra sao*" trong hệ thống kinh tế Mỹ. Bằng cách diễn đạt hoa mỹ ông lập luận sự sung túc (giàu có không thích đáng) là hạnh phúc hỗn hợp. Nhất là, ông buộc tội lý thuyết kinh tế chính thống là phi hiện thực, vì bất kỳ sự biểu hiết với thực tế của thế giới thực sẽ phủ nhận tính tương quan của mô hình cạnh tranh - bộ đồ nghề trong kinh tế học Marshall. Thế nhưng trong phê bình của mình, Galbraith bao gồm một số đánh giá giá trị trong lý thuyết xã hội động thái hình thành bàn đạp để phê bình kinh tế chính trị học chính thống, tĩnh tại của ông. Vì thế ông lập luận rằng sự bất bình đẳng thu nhập "xáo trộn sử dụng tài nguyên" vì:

> "Nó chuyển việc sử dụng từ nhu cầu của nhiều người sang nguyện vọng của một ít người - ít ra không phải từ bánh mì sang bánh ngọt hay từ ô tô hiệu Chevrolets sang Cadillacs. Sự không bình đẳng không cần thiết trong thu nhập - không nhất thiết theo nghĩa không tưởng thưởng sự khác nhau trong tri thức, ứng dụng, hay bằng lòng chịu rủi ro - cũng làm sút kém tính ổn định kinh tế". (*American Capitalism*, trang 104-105).

Sức mạnh đối trừ

Quan trọng nhất, Galbraith cho rằng mô hình hệ thống cạnh tranh hoạt động trôi chảy, đảm nhận tác động điều tiết có sẵn của nhiều người mua và bán trong thị trường là kịch bản học thuật rẻ tiền. Thành viên trong truyền thống chính thống, hay người khác bất kỳ nghiên cứu vấn đề này, đều không nhận biết sự hiện diện của sức mạnh đối trừ[11]. Cạnh tranh bị phá vỡ, theo Galbraith, hình thành sự tập trung và khả năng độc quyền. Tuy nhiên chỉ *xuất hiện* như thế tất cả hạn chế đã được hủy bỏ. Galbraith lập luận:

> "Thực ra, những hạn chế mới quyền hạn tư nhân đã xuất hiện để thay thế cạnh tranh. Chúng không được nuôi dưỡng trong cùng tiến trình tập trung làm sút kém hay phá hủy cạnh tranh. Nhưng chúng xuất hiện không chỉ trong cùng phía của thị trường mà ở phía đối diện, không phải với các nhà cạnh tranh mà với khách hàng và người cung cấp. Thật thuận tiện khi định rõ đối tác cạnh tranh này và tôi gọi đó là sức mạnh đối trừ". (*American Capitalism*, trang 111).

Rõ ràng Galbraith hình dung sức mạnh đối trừ như một tiến trình theo chiều hướng Veblen, vì ông cho rằng lý thuyết chính thống độc quyền song phương, mới thoạt nhìn có vẻ tương tự với chính đề sức mạnh đối trừ của ông,

---

[11] Wieser, dĩ nhiên, phát biểu có hệ thống khái niệm này và tìm hiểu thêm một số ẩn ý trong quyển *Social Economics* (xem Chương 13).

là "khả năng xảy ra ngẫu nhiên". Mặt khác, sức mạnh đối trừ là một tiến trình phát triển hưởng ứng quyền hạn kinh tế tư hữu xuất hiện từ thất bại của cạnh tranh ban đầu. Mặc dù có ngoại lệ đối với lý thuyết này, Galbraith đẩy mạnh công cụ xem đó là giải thích quan trọng đối với nhiều phát triển, kể cả chủ nghĩa công đoàn, hợp tác xã bán lẻ, cửa hàng chuỗi, và v.v... Khái niệm của ông về thị trường và sản phẩm, không cần phải nói, có nghĩa rộng hơn khái niệm lý thuyết truyền thống. Gần giống với khái niệm sản phẩm dị biệt hóa của E. H. Chamberlin trong cạnh tranh độc quyền (xem Chương 18).

Sự tồn tại hay không tồn tại của sức mạnh đối trừ đều có nhiều tương quan với chính sách công. Nhất là, Galbraith xem thất bại của sức mạnh đối trừ là *lý do tồn tại* của việc chính phủ can thiệp vào kinh tế cá thể. Ông viết:

> "Không có chính hiện tượng đang được công nhận hoàn toàn, thì việc cung cấp hỗ trợ của nhà nước đối với sự phát triển sức mạnh đối trừ trở thành một chức năng quan trọng của chính phủ – có lẽ là chức năng nội bộ quan trọng của chính phủ. Phần lớn pháp luật ban hành trong nước trong hai mươi năm qua, nhất là trong giai đoạn Chính sách kinh tế, xã hội mới, chỉ hoàn toàn hiểu được khi xét theo quan điểm này". *(American Capitalism,* trang 128).

Ông viết thêm:

> "Nhóm người tìm kiếm sự hỗ trợ của chính phủ trong việc xây dựng sức mạnh đối trừ, tìm kiếm sức mạnh ấy để dùng nó chống lại uy thế của thị trường vốn trước đây họ phải chịu lệ thuộc". *(American Caplfalism,* trang 136).

Galbraith cũng cảm thấy chính sách chống độc quyền nên được sửa đổi nhằm cho phép cải thiện những chính sách ấy khuyến khích sự phát triển sức mạnh đối trừ sao cho sức mạnh độc quyền ban đầu có thể kiểm soát bất cứ ở đây nếu có thể. Ngoài ra, Galbraith khẳng định nơi chính phủ can thiệp, thì thường là kết quả của sự phá vỡ sức mạnh đối trừ, chứ không phải là cạnh tranh.

Tuy nhiên, có những kẽ hở nghiêm trọng trong lý thuyết sức mạnh đối trừ của Galbraith. Nếu sức mạnh đối trừ được dùng như một công cụ của chính sách công, thì người ta phải có khả năng xác định sức mạnh đối trừ ban đầu so với sức mạnh đối trừ phát sinh. Trong tác phẩm *American Capitalism,* Galbraith nhận dạng hai nhóm độc quyền: (1) độc quyền phát sinh như kết quả của sự phá vỡ độc quyền (ban đầu) và (2) độc quyền phát triển để đáp lại sức mạnh thị trường hiện hữu (đối trừ), Ông cũng thêm vào nhóm thứ ba, phát sinh do nhu cầu quản lý công nghiệp – dưới dạng hỗ trợ, trợ cấp và hợp đồng không đề cập đến sự kiểm soát gia nhập (Như chúng ta đã thấy, Veblen dự đoán sự phát triển này).

Nhìn chung, lý thuyết của Galbraith thiếu sự giải thích cố kết sức mạnh đầu tiên phát sinh thế nào và ảnh hưởng tiến trình thị trường và

hệ thống chính trị ra sao, tất cả là sự quan tâm lý thú, hợp pháp của nhà kinh tế học trong tư cách nhà khoa học xã hội. Người ta tự hỏi sức mạnh đối trừ được giả thiết ra sao để ảnh hưởng giá cả và phân phối thu nhập, một chủ đề đáng quan tâm trong nhà nước xã hội chủ nghĩa của Galbraith. Khi nào chính phủ tiến hành xã hội hóa hay kiểm soát các khu vực của nền kinh tế (cung cấp nhà ở phí tổn thấp)? Chúng ta chờ bao lâu để các tiến trình thị trường phát triển trong các khu vực "không phòng thủ" của nền kinh tế trước khi chính phủ tiến hành? Thật không may, lý thuyết của Galbraith không đưa ra lời đáp cho những câu hỏi này. Dù sao, thảo luận của ông vẫn chỉ đường tổng hợp theo định chế mới.

Mất cân bằng xã hội

Trong tác phẩm *The Affluent Society* (1958), quyển sách bán ra với nhiều bản hơn quyển *Wealth of Nations* của Adam Smith. Galbraith có vẻ phản đối xã hội Mỹ vì xã hội này giàu có và giá trị của nó bị hướng dẫn sai. Thời điểm này Galbraith chọn tính chính thống qua lý thuyết nhu cầu tiêu dùng. Ông cho rằng (1) lý thuyết được chấp nhận rộng rãi, phương hại đến nó, đã không cho phép "bất kỳ khái niệm hàng hóa cần thiết so với không cần thiết hay quan trọng so với không quan trọng" (trang 147) và (2) sau khi xem nhẹ một số ngụ ý hiệu dụng biên tế giảm dần, các nhà kinh tế học không thể nhìn thấy qua thời gian việc có nhiều hàng hóa nào đó sẽ không tốt hơn là có ít hàng hóa. Dĩ nhiên, đây là hàng hóa quy phạm. Trong phê bình kinh tế học thực chứng, Galbraith nhận xét:

> "Bất cứ khái niệm hàng hóa cần thiết so với không cần thiết hay quan trọng so với không quan trọng đều bị loại trừ khắc nghiệt khỏi vấn đề... Không có gì trong kinh tế học lại chú ý nhanh một cá nhân đào tạo non kém như tùy ý sử dụng để nhận xét tính chính đáng của nguyện vọng có hàng hóa nhiều hơn và sự phù phiếm của nguyện vọng muốn có nhiều ô tô cầu kỳ hơn" *(The Affluent Society,* trang 147).

Với vẻ ngạo mạn của một học giả, Galbraith khẳng định rằng chủ quyền tiêu dùng chỉ là chuyện hoang đường và trong thời hiện đại chuỗi nhân quả điều khiển từ sản xuất đến tiêu dùng. Nhằm duy trì một xã hội sung túc, một xã hội trong đó sản xuất và thu nhập đang phát triển, phải tạo ra các nhu cầu mới. Vì thế, Galbraith tập trung vào vai trò quyết định của việc quảng cáo trong khi hình thành và sử dụng nhu cầu đối với hàng tiêu dùng mới, cung cấp bằng phí tổn phải trả của hàng hóa xã hội. Sự mất cân bằng xã hội tạo ra được Galbraith xem là không hợp lý.

Trong truyền thống của Henry George, người Mỹ bất tuân quy tắc của tổ chức khác, Galbraith cho rằng vấn đề kinh tế dẫn đến tệ nạn xã hội:

> "Con người mua được càng nhiều hàng hóa hơn, thì họ vứt bỏ nhiều bao bì hơn và phải mang rác đi đổ nhiều hơn. Nếu dịch vụ vệ sinh thích hợp không được

cung ứng thì bản sao sung túc ngày càng tăng đang sẽ nhận chìm trong rác rưởi. Người nào có nhiều của cải hơn thì người đó càng rác rưởi hơn" *(The Affluent Society,* trang 256).

Thái độ chống đối của thanh niên cũng được giải thích tương tự vì:

"Trường học không cạnh tranh nổi với truyền hình và điện ảnh" và "những anh hùng đáng ngờ của truyền hình, điện ảnh, chứ không phải là Miss Jones, trở thành thần tượng của giới trẻ" (trang 257).

Galbraith nêu toàn bộ chi tiết tệ nạn xã hội sinh ra từ việc phá vỡ các tác động kinh tế cạnh tranh và hệ thống giá trị khích lệ tiêu dùng cá nhân lãng phí bằng phí tổn phải trả trong cung cấp hàng hóa công cộng. Trọng tâm của hệ thống giá trị "không thích hợp" này là thực tế công việc quảng cáo và ganh đua chủ yếu dựa vào sự hình thành nhu cầu cá nhân. Thực ra, phần lớn lý thuyết của Galbraith dựa vào khái niệm của Veblen về tiêu dùng phô trương được đề cập trong chương này.

Để khôi phục sự mất cân bằng xã hội, Galbraith đề xuất chính phủ tăng cường đánh thuế ở mọi mức độ và tái định hướng (chắc chắn không phải là quốc phòng) trong chi tiêu của chính phủ. Ông giữ quan niệm (giải thích đầy đủ trong quyển *The New Industrial State)* rằng:

"Nếu chính phủ không can thiệp, thì sản xuất tư nhân sẽ độc quyền hóa mọi tài nguyên" *(The Affluent Society,* trang 310).

Do đó, chính phủ phải đảm nhiệm vai trò tích cực hơn để chứng kiến sự cân bằng xã hội và được bảo vệ trong tiến trình.

Một số bình luận về hệ thống của Galbraith

Ít nhất ra bằng trí tuệ, John Kenneth Galbraith là hậu duệ của các nhà tư tưởng không chính thống người Mỹ trước kia, nhất là Henry George và Thorstein Veblen. Giữa những tác giả này có điểm chung đến mức hành vi của nhóm được xem là tiêu điểm phân tích. Cũng như Veblen, Galbraith chọn tiếp cận định chế trong nỗ lực đưa ra một lý thuyết bộc lộ tiến trình chủ nghĩa tư bản hiện đại.

Nhưng quan điểm của Galbraith - giống như quan điểm của bậc tiền bối xuất sắc - thiếu nét đặc trưng. Vả lại còn nhiều kẽ hở trong lý thuyết tiến trình giải thích tiến hóa của chủ nghĩa tư bản. Trường hợp thực tế liên quan đến sự sửa sai mất cân bằng xã hội của chính phủ. Theo Galbraith, đòi hỏi chính phủ phải có "hành động khẳng định", nhưng ông không giải thích rõ nhu cầu xã hội và độ lớn của nhu cầu nên đánh giá ra sao. Người ta tự hỏi liệu đây có phải là cơ sở phỏng đoán, biện hộ đặc biệt hay đánh giá giá trị hay không. Nguyên tắc tài chính công hiện đại (phát triển trong phạm vi chính thống) chẳng hạn phân tích phí tổn-lợi ích được thừa nhận là không hoàn hảo, nhưng chúng có vẻ, không có gì sánh bằng, như một hướng dẫn chính sách hữu ích hơn những phân tích do Galbraith và phái của ông đề xuất.

Galbraith xem nhẹ cá nhân, nhất là sự độc lập tri thức của cá nhân cùng sự thiên vị của ông dẫn ông đến lập luận rằng cá nhân không phân biệt những gì là quyền lợi tốt nhất của chính mình. Tính hữu dụng của hệ thống giá trong việc cho phép cá nhân đăng ký sự lựa chọn của họ giữa những biện pháp kinh tế, xã hội thay thế (ví dụ, phải chọn loại xăng rẻ tiền hơn và nhiều ô nhiễm hơn là chọn loại đắt tiền nhưng ô nhiễm ít) cũng bị xem nhẹ hay không đếm xỉa đến. Galbraith cùng nhiều người khác cảm thấy thất vọng trước sự phân phối thu nhập và mức độ cung cấp hàng hóa xã hội mà thị trường tự do cung cấp. Sự thất vọng này dẫn họ đến việc đấu tranh mở rộng chính phủ như phương thuốc giảm đau.

Không có vấn đề cung cấp hàng hóa xã hội. Các nhà kinh tế học bênh vực lý thuyết thị trường Tân Cổ Điển ít ra đều quan tâm như Galbraith trong vấn đề cung cấp hàng hóa công cộng. Dĩ nhiên điểm gây ra tranh cãi là phương pháp cung cấp cũng như lý thuyết và triết học hậu thuẫn.

KẾT LUẬN: MÔ HÌNH ĐỊNH CHẾ

Số phận mô hình định chế *thuần túy* vẫn còn phần nào chưa chắc chắn. Thứ nhất không ai, không phải thậm chí người ủng hộ phái định chế tự xưng, yêu cầu nhận dạng một tập hợp tư tưởng đơn nhất, cố kết và nhất quán. Người ta có nên nhận dạng "hệ thống" của Veblen, hay một số kết hợp các tác phẩm của Veblen, Commons, Mitchell, và Ayres như cơ sở dành cho trường phái định chế mới hay không? "Kinh tế học định chế" có vẻ là cuộc điều nghiên không giới hạn.

Ngoài ra, có sự thừa nhận chắc chắn, ngày càng tăng trong phạm vi kinh tế học Mỹ truyền thống cho rằng định chế, và nhất là định chế quyền sở hữu tài sản không thể cho là "nhất định" trong nghiên cứu nơi các vấn đề nhất thời đều quan trọng. Nói cách khác, tài liệu quyền sở hữu tài sản đang phát triển làm nổi bật sự tương tác của các định chế hợp pháp, hành vi kinh tế và kết quả kinh tế. Lý thuyết tăng trưởng và phát triển kinh tế, luật pháp và kinh tế học, tổ chức kinh tế so sánh và điều tiết kinh tế phải là những người thụ hưởng chính của những tiếp cận rộng hơn này. Vào thời điểm khi một bộ phận lớn các nhà kinh tế học Mỹ từ bỏ vấn đề chính sách và buộc lý thuyết kinh tế vào chiếc áo chẽn toán học bó sát hơn, thì những người khác mở rộng lý thuyết và chính sách kinh tế bằng những biện pháp thật lý thú và có kết quả (ví dụ đọc các Chương 23 và 24). Kinh tế học định chế vẫn còn nhiều đóng góp cho sự phát triển sau này.

Tóm lại, kinh tế học định chế là chiếc ô che giấu nhiều quan điểm lý thú và sáng tạo. Trong tư cách nghiên cứu riêng biệt, "trường phái" phần lớn bao gồm phương tiện tư duy để phê bình kịch liệt kinh tế học Tân Cổ Điển. Tiến bộ cần phải thỏa hiệp với những khuynh hướng truyền thống hơn trong tư tưởng kinh tế Mỹ. Thỏa hiệp và chiết trung suy cho cùng đều mang tính chất Mỹ dễ nhận thấy.

THAM KHẢO

Arrow, Kenneth. *"Thorstein Veblen as an Economic Theorist," American Economist,* tập 19 (Xuân 1975), trang 5-9.

Bagehot, Walter. *Lombard Street: A Description of the Money Market.* Homewood, 111: Irwin, 1962 [1873].

——. *"The Postulates of English Political Economy," Fortnightly Review,* tập 19 (1876), trang 215-242, 720-741.

Cairnes, J. E. *"M. Comte and Political Economy," Fortnightly Review,* tập 7 (1870), trang 579-602.

——. *"Political Economy and Laissez-Faire," Fortnightly Review,* tập 10 (1871), trang 80-97.

Coats, A. W. *"Clarence Ayres' Place in the History of Economics: An Interim Assess-ment,"* trong W. L. Breit và W. P. Culbertson (biên tập) *Science and Ceremony: The Institutional Economics of C. E. Ayres.* Austin: University of Texas Press, 1976.

Ely, Richard T. *Introduction to Political Economy.* New York: Hunt and Eaton, 1891. Galbraith, J. K. *American Capitalism: The Concept of Countervailing Power.* Boston: Houghton Mifflin, 1952.

——. *The Affluent Society.* Boston: Houghton Mifflin, 1958. .

——. *The New Industrial State.* Boston: Houghton Mifflin, 1967. -

Ingram, John K. *History of Political Economy.* London: A. & C. Black, 1915 [1888].

——. *"The Present Position and Prospects of Political Economy,"* in R. L. Smythe (biên tập), *Essays in Economic Method.* New York: McGraw-Hill, 1963 [1898].

Jones, Richard. *Literary Remains on Political Economy of the Late Rev. Richard Jones,* William Whewell (biên tập), London: J. Murray, 1859.

Leibenstein, Harvey. *"Bandwagon, Snob, and Veblen Effects in the Theory of Con-sumers' Demand," The Quarterly Journal of Economics,* tập 62 (tháng 5/1950), trang 183-207.

Mitchell, W. C. (biên tập). *What Veblen Taught: Selected Writings of Thorstein Veblen.* New York: A. M. Kelley, 1964.

Smythe, R. L. (biên tập). *Essays in Economic Method.* New York: McGraw-Hill, 1963.

Spencer, Herbert. *Autobiography.* New York: Appleton, 1904.

Veblen, Thorstein. *"Why Economics Is Not an Evolutionary Science," Quarterly Journal of Economics,* tập 12 (tháng 7/1898), trang 373-426; tập 14 (tháng 2/1900), trang 240-269.

——. *"The Preconceptions of Economic Science," Quarterly Journal of Economics,* tập 13 (tháng 1/1899), trang 121-150, (tháng 7/ 1899), trang 396-426; tập 14 (tháng 2/1900), trang 240-269.

——. *The Theory of the Leisure Class.* New York: Modern Library, 1934 [1899].

——. *The Vested Interests and the Common Man.* New York: Capricorn Books, 1969 [1919].

——. *The Engineers and the Price System.* New York: Viking, 1921.

CHƯƠNG **18**

XÉT LẠI TÍNH CẠNH TRANH: CHAMBERLIN VÀ ROBINSON

GIỚI THIỆU: SỰ PHÁT TRIỂN CẠNH TRANH KHÔNG HOÀN TOÀN

Trong vô số phương hướng được chọn trong thế kỷ 20, có lẽ phương hướng quan trọng nhất liên quan đến kinh tế vi mô là việc tìm kiếm các mô thức mô tả thị trường thực tế. Alfred Marshall, được nhắc đến trong Chương 15, một mặt dành phần lớn thời gian vào các mô thức cạnh tranh không hoàn toàn và mặt khác là độc quyền thuần túy.

Cạnh tranh không hoàn toàn là mô thức bao gồm giả định số lượng lớn người bán tạo ra một sản phẩm đồng nhất. Ngoài ra, vì số lượng doanh nghiệp nhiều vô hạn, nên không người bán nào có thể ảnh hưởng đến giá cả và lợi nhuận của doanh nghiệp khác, nghĩa là hoạt động của một doanh nghiệp không có ảnh hưởng về giá và quyết định đầu ra của doanh nghiệp khác. Vì sự tự do hoàn toàn tham gia và từ bỏ thị trường được giả định, nên không hề tồn tại lợi nhuận kinh tế dài hạn cũng như tiền thuê đất.

Trái lại, mô thức độc quyền, lần đầu tiên được Cournot và Dupuit mô tả chính xác, sau đó Marshall và nhiều người khác triển khai, mang đặc điểm của một doanh nghiệp đơn nhất với sự kiểm soát độc quyền đối với đầu ra hàng hóa đang nhắc đến. Lợi nhuận kinh tế nhiều hơn trong cơ cấu thị trường này hơn bất kỳ cơ cấu khác có hơn một người bán.

Hai mô thức này, điểm chính của nó phát triển tương đối sớm vào đầu thế kỷ 19 là những thái cực. Marshall, mặc dù thể hiện một số nhận thức trung dung giữa hai thái cực, ông duy trì sự khai thác hai mô thức khác nhau trong doanh nghiệp, và các nhà kinh tế học trong suốt năm 1933, với một vài ngoại lệ quan trọng, không trở ngại trong phân tích giá và những cân bằng đầu ra của doanh nghiệp mà quyết định có ảnh hưởng đến các chính sách khác. Nhưng trong năm 1933, hai quyển sách quan trọng (biên soạn độc lập) xuất hiện ở Mỹ và Anh có nhan đề và nội dung đề cập đúng chủ đề này: Edward H. Chamberlin trong *Theory of Monopolistic Competition* và Joan Robinson's *Economics of Imperfect Competition.*

Không phải Chamberlin và Robinson là người đầu tiên quan tâm vấn đề thị trường không hoàn toàn, chắc chắn có nhiều yếu tố giải thích sự tiếp nhận ý tưởng của họ vào đầu những năm 1930. Về điểm này tài liệu cung cấp thông tin vắn tắt về những phát triển này.

Phân tích song mại độc quyền

Augustin Cournot có lẽ là tác giả đầu tiên phân tích thị trường không hoàn toàn. Trong trường hợp song mại độc quyền của Cournot, đề cập trong Chương 12, có hai người bán mà hành vi tối đa hóa lợi nhuận của họ phụ thuộc vào suy nghĩ của mỗi người về đầu ra của nhau vẫn giữ nguyên không đổi. Cournot đạt đến một giải pháp, nhưng tùy thuộc vào giả định khá ngây thơ này.

Vẫn còn các mô thức song mại độc quyền ban đầu khác dựa trên giả định khác. Quan trọng trong số này là mô thức của Joseph Bertrand năm 1883 và F.Y. Edgeworth năm 1897. Bertrand, một nhà toán học Pháp, cho rằng dựa vào giả định rằng giá của người bán cạnh tranh được cho là không đổi (bởi từng người bán), thì giá và đầu ra sẽ đạt mức cạnh tranh. Trái lại, Edgeworth đặt những kiềm chế đầu ra cho mỗi người bán độc quyền của ông, tạo ra một dải dao động vô định đối với giá và đầu ra của hai người bán.

Rõ ràng, kết quả Cournot-Bertrand và Edgeworth tùy vào giả định đặc biệt cho rằng mỗi người liên quan đến hành vi của song mại độc quyền. Có lẽ đây là tính chất mong manh của kết quả khiến cho Alfred Marshall không đóng góp vào lý thuyết song mại độc quyền (mặc dù chắc chắn ông nhận thức giải pháp của Cournot). Dù sao, Marshall cũng tự nguyện dọn đường để mọi người chấp nhận cạnh tranh không hoàn toàn nhiều hơn trong những năm 1930. Cũng cần nhớ lại trong *Principles,* Marshall thảo luận khả năng tồn tại của các ngành công nghiệp mang đặc điểm lợi suất tăng dần hay phí tổn giảm dần. Tranh cãi vẫn tiếp tục chủ yếu vào những năm 1920, bao gồm một số nguyên tắc quan trọng của Marshall về việc liệu cân bằng cạnh tranh có tương thích với lợi suất tăng dần hay không.

Sraffa và cạnh tranh không hoàn toàn

Học trò nổi tiếng của Marshall là A. C. Pigou tham gia, nhưng nhà kinh tế học Cambridge là Piero Sraffa trình bày vấn đề thật rõ ràng trong năm 1926 trong một bài viết nhan đề "*The Laws of Returns under Competitive Conditions*." Sraffa cũng chứng minh các điều kiện phí tổn giảm dần thật ra không tương thích với cân bằng cạnh tranh dài hạn của Marshall. Phải bỏ điều này hay điều khác. Nhưng năm 1926, ông nhận xét thật vô nghĩa trong sự khai thác riêng biệt các mô thức cạnh tranh và độc quyền thị trường.

Sraffa bình luận về tính không hoàn hảo của thị trường mà những người bênh vực mô thức cạnh tranh gạt bỏ xem đó là "va chạm". Theo Sraffa, những trở ngại này không phải là va chạm, mà "chính bản thân chúng là những tác động tích cực tạo ra ảnh hưởng thường trực và thậm chí mang tính tích tụ" đối với giá thị trường và đầu ra. Hình thành cơ sở cho các mô thức cạnh tranh không hoàn toàn, Sraffa còn cho rằng những rào cản đối với cạnh tranh này:

> "Mang tính chất ổn định thích hợp để làm chúng có khả năng trở thành đối tượng phân tích dựa theo giả định thống kê". (*The Laws of Returns*, trang 542).

Ngoài ra Sraffa còn đưa ra một số rào cản ảnh hưởng sức mạnh độc quyền hay tính co dãn của đường cong cầu mà người bán cạnh tranh không hoàn toàn phải đối mặt: sở hữu tài nguyên thiên nhiên độc đáo, đặc quyền hợp pháp, kiểm soát tỉ lệ tổng sản xuất nhiều hay ít hơn, và sự tồn tại của hàng hóa cạnh tranh. Vì thế, ngoài mâu thuẫn trong phân tích cạnh tranh của Marshall, Sraffa đưa ra một tiếp cận mới về lý thuyết thị trường. Năm 1933, Robinson công nhận Sraffa và mâu thuẫn lợi suất tăng dần đã đưa bà đến phân tích thị trường không hoàn toàn. Trở ngại của Sraffa trước cạnh tranh thuần túy, như chúng ta sẽ chứng kiến, là khía cạnh quan trọng trong tiếp cận của Chamberlin. Sự phát triển cạnh tranh độc quyền của Chamberlin không chịu ảnh hưởng trực tiếp của Sraffa, mà chịu ảnh hưởng của nhà kinh tế học Cambridge là A. C. Pigou và sự rối rắm về giải thích tỉ lệ đường sắt. Tranh cãi được biết qua tên gọi *"tranh luận Taussig-Pigou"*.

Taussig và Pigou về tỉ lệ đường sắt

Tranh luận Taussig-Pigou tập trung quanh vấn đề liệu mô hình quan sát nhiều tỉ lệ đường sắt có thể giải thích tốt nhất bằng lý thuyết cung tương quan Mill-Marshall hay không (xem Chương 8), theo lập trường của Taussig, hay bằng sự hiện diện cũa phí tổn thông thường cao trong đường sắt kết hợp với khả năng phân biệt giá trong số người mua, theo quan điểm của Pigou.

Năm 1891, một năm sau khi ấn hành quyển *Principles* của Marshall, F. W. Taussig thuộc Đại học Harvard đưa ra tranh luận phí tổn liên kết để áp dụng trong cố gắng làm cho mô hình nhiều tỉ lệ đường sắt hiện có thích hợp với lý thuyết cạnh tranh chính thống. Taussig tham gia tranh luận về tỉ lệ đường sắt để đấu tranh chống khái niệm được chấp nhận rộng rãi (nhưng theo ông là sai lầm) cho rằng chính phủ nên sở hữu đường sắt, một khái niệm phát sinh từ suy nghĩ độc quyền và các tỉ lệ phân biệt là cố hữu, và dành riêng cho bất kỳ hệ thống kiểm soát tư nhân. Nhưng việc thay đổi tỉ lệ dịch vụ đường sắt vẫn tồn tại dai dẳng, Taussig lập luận, ngay cả dưới quyền sở hữu của chính phủ, vì chi phí đã được liên kết trội hơn.

Điểm chính trong lập luận khuyến khích của Taussig có thể trình bày

thật đơn giản. Thứ nhất, Taussig lưu ý (chính xác) chi phí đường sắt phần lớn độc lập với khối lượng chuyên chở, nghĩa là đường sắt mang đặc điểm phí tổn cố định cao không ảnh hưởng đến tỉ lệ. Từ giả thiết này, Taussig kết luận:

> "Chúng ta có ở đây [đối với đường sắt] mặt hàng được tạo ra ít ra là một phần bằng phí tổn liên kết. Muốn giải thích giá trị của hàng hóa được sản xuất trong những điều kiện như thế, thì các nhà kinh tế học Cổ Điển phát triển một lý thuyết mà họ chủ yếu áp dụng vào những trường hợp như len và thịt cừu, khí đốt và than, ở nơi trong thực tế toàn bộ phí tổn phát sinh liên kết với một vài hàng hóa. Nhưng rõ ràng cũng áp dụng đến chừng mực nào đó đối với trường hợp nơi chỉ có một phần phí tổn được liên kết. Điều kiện áp dụng tồn tại trong ngành công nghiệp bất kỳ trong đó có một nhà máy lớn, sản xuất ra, *không phải là một hàng hóa đồng nhất,* mà là một số hàng hóa, đối tượng phải yêu cầu từ *những khu khác nhau với cường độ khác nhau* (" *A Contribution to the Theory of Railway Rates*", trang 443, phần chữ in nghiêng).

Vì thế Taussig cố gắng làm cho trường hợp đường sắt phù hợp với lý thuyết cung tương quan cạnh tranh bằng cách khẳng định (1) đơn vị cung ứng đường sắt không đồng nhất nhưng trong khuôn khổ tương quan với định giá, phải mang tính đồng nhất, và (2) bằng cách này hay cách khác, tính co dãn mức cầu khác nhau đối với dịch vụ đường sắt góp phần vào hay là lý do duy nhất của tính chất đồng nhất của đơn vị đầu ra. Ông kết luận chắc chắn ngoại trừ một yếu tố phí tổn trực tiếp nhỏ, giá theo mức cầu đối với các hàng hóa (dịch vụ) riêng biệt phải phân phối *phí tổn liên kết* của mọi đầu ra, cũng như chính nó ấn định giá cả mặt hàng thịt cừu và len. Những tỉ lệ khác nhau vẫn tồn tại dai dẳng trong việc vận chuyển đồng và than trong chế độ cạnh tranh, và mặc dù những phân biệt như thế sẽ được phóng đại với cơ cấu thị trường độc quyền, chúng không thể bị loại trừ bằng sự sở hữu hay quản lý của chính phủ vì độc quyền không phải là nguồn phát sinh các tỉ lệ khác biệt. Taussig kết luận những nguyên tắc này giải thích việc định giá trong nhiều hoạt động công nghiệp khác, nhưng đường sắt "thể hiện trường hợp sản xuất với phí tổn liên kết các hàng hóa khác nhau ở một quy mô khổng lồ".

Pigou, trong tác phẩm *Wealth and Welfare,* xuất bản năm 1912, trình bày chỉ trích đanh thép quan điểm được chấp nhận rộng rãi cho rằng tỉ lệ có thể giải thích trên cơ sở phí tổn liên kết, và ông gọi Taussig là người bảo trợ. Dành hết nguyên chương để bàn vấn đề tỉ lệ đường sắt, Pigou lập luận (1) Taussig sai lầm trong nhận dạng phí tổn đường sắt như được liên kết vượt trội và (2) ông bị đưa đến sai lầm khi xét dịch vụ vận chuyển cung cấp như một đơn vị đầu ra đồng nhất. Pigou nhận thấy độc quyền đi kèm với sự hiện diện những điều kiện cần thiết đối với phân biệt giá giải thích nhiều tỉ lệ. Đa số các phí tổn *thông thường* trong đường sắt được phân phối bằng co dãn mức cầu khác nhau đối với đơn vị đầu ra đồng nhất.

Mặc dù nói chung phải thừa nhận rằng Pigou chiến thắng trong tranh luận và phân biệt giá là giải thích chính dành cho tỉ lệ đường sắt, lập luận của F. W. Taussig về sản phẩm không đồng nhất phần lớn ảnh hưởng đến E. H. Chamberlin và sự phát triển điều kiện không hoàn toàn của ông. Trong một tiểu luận năm 1961, Chamberlin quy lý thuyết của ông là nguồn gốc tranh luận. Ông thừa nhận Pigou chiếm ưu thế trong tranh luận nhưng "yếu tố độc quyền rất mong manh" lẽ ra đã hỗ trợ cho lập trường của Taussig. Yếu tố độc quyền mong manh có nghĩa một số khả năng kiểm soát giá là *kết quả* khả năng dị biệt hóa sản phẩm. Taussig lưu ý trong tiến trình tranh luận: "Chúng ta nói về đường sắt và những ngành công nghiệp tương tự như "độc quyền". Thế nhưng chúng vẫn khác xa các ngành công nghiệp mà lý thuyết giá độc quyền áp dụng chặt chẽ". Đường sắt nói cách khác là đối tượng của cạnh tranh nhiều mức độ, từ những đường sắt khác và từ những hình thức vận chuyển khác. Từ tài liệu về tỉ lệ đường sắt này, Chamberlin rút ra một trong những điểm cơ bản của lý thuyết - dị biệt hóa sản phẩm - mặc dù ông trình bày quan điểm với hình thức chung chung hơn.

E. H. CHAMBERLIN TÌM KIẾM MỘT LÝ THUYẾT GIÁ TRỊ MỚI

Dị biệt hóa sản phẩm

Một trong những yếu tố quan trọng nhất trong lý thuyết cạnh tranh độc quyền mới Chamberlin là hầu hết doanh nghiệp đều tham gia không những cạnh tranh về giá mà còn cạnh tranh phi giá cả. Mặc dù phần lớn doanh nghiệp tồn tại trên thị trường (yếu tố cạnh tranh trong cạnh tranh độc quyền), mỗi doanh nghiệp theo Chamberlin đều có một sản phẩm hay thuận lợi độc đáo khiến cho doanh nghiệp ấy có một số kiểm soát về giá (yếu tố độc quyền trong cạnh tranh độc quyền). Mỗi người bán, vì yếu tố độc quyền này, đều có khả năng thay đổi giá.

Thế những yếu tố độc quyền này là yếu tố gì? Sraffa mô tả một số theo cách chung, như chúng ta chứng kiến, nhưng Chamberlin lưu ý đặc biệt đến những khoản như bản quyền, thương hiệu, nhãn hiệu và không gian kinh tế (nghĩa là nơi sản phẩm giống hệt nhau nhưng là nơi người mua, vì khoảng cách liên quan, sẽ là những là những người địa phương trung thành). Chamberlin giải thích rõ ràng tính chất kép trong hầu hết thị trường:

> "Trong lĩnh vực "sản phẩm" dị biệt hóa bằng tình huống vây quanh việc kinh doanh của họ, chúng ta nói rằng, như trong trường hợp giấy chứng nhận độc quyền và thương hiệu, rằng cả yếu tố độc quyền lẫn cạnh tranh đều có mặt. Lĩnh vực thường được xem mang tính cạnh tranh, tuy nhiên khác nhau về mức độ với các yếu tố khác ngay lập tức được xếp loại như độc quyền. Trong bán lẻ, mỗi "sản phẩm" mang lại tính độc đáo bằng tính chất cá nhân của

việc hình thành trong đó sản phẩm bán ra kể cả địa điểm của nó (cũng như bằng thương hiệu, khác biệt về chất lượng, v.v...), đây chính là khía cạnh độc quyền của nó. Mỗi sản phẩm là đối tượng cạnh tranh của "sản phẩm" khác được bán ra trong những điều kiện khác nhau và ở các địa điểm khác nhau, đây là khía cạnh độc quyền của nó. Ở đây, và nơi khác trong lĩnh vực dị biệt hóa sản phẩm, cả độc quyền lẫn cạnh tranh luôn có mặt *(The Theory of Monopolistic Competition*, trang 63).

Lóe ra nhiều ví dụ trong lý thuyết của Chamberlin. Hãy uống thuốc aspirin (trong nhất thời, không xét vấn đề liệu tất cả viên thuốc aspirin có như nhau hay không). Hiện có vô số nhãn hiệu: Advil, Empirin, Bufferin, Cope, Bayer, và rất nhiều nữa. Qua quảng cáo và đóng gói, mỗi nhãn hiệu hình thành và dị biệt hóa, vì thế tạo ra một thị trường gồm những người mua có nhu cầu một sản phẩm *đặc biệt*. Tùy theo khuôn khổ và cường độ nhu cầu trong một trường hợp đặc biệt bất kỳ, người bán định giá độc quyền khác với giá của đối thủ mình. Mặc dù nhiều thuốc thay thế cạnh tranh với số tiền bỏ ra mua thuốc của người tiêu dùng, dị biệt giá vẫn tồn tại.

Những dị biệt này dĩ nhiên có thể tồn tại cho dù tất cả các viên aspirin có giống nhau hay không. Dị biệt hóa sản phẩm, nói cách khác thuyết phục người tiêu dùng rằng sự dị biệt đang tồn tại, thậm chí trong thực tế không có. Mục đích của hoạt động này là nhằm tăng thêm sự trung thành của người mua và số lượng người mua sản phẩm. Bằng cách này, lợi nhuận gia tăng (ít nhất trong ngắn hạn).

Dị biệt hóa sản phẩm, như Chamberlin đưa ra trong trích dẫn trên, có thể ở dạng khác - không gian kinh tế. Địa điểm cũng làm khác biệt sản phẩm của người bán, thực ra có thể là nghiên cứu quan trọng hơn hết. Giả sử năm hiệu thuốc tồn tại trong một thành phố lớn và cứ cho rằng đều có cách phục vụ và dải sản phẩm như nhau. Mặc dù sản phẩm - hiệu thuốc - có vẻ như nhau trong mọi phương diện, Chamberlin chỉ rõ rằng chúng đều dị biệt địa điểm. Mức độ độc quyền và mức độ tự do mà bất kỳ hiệu thuốc có thể định giá tùy thuộc số lượng và mức độ phân tán của những người có nhu cầu mua thuốc, cũng như đối với địa điểm của những người bán cạnh tranh. Lúc ấy địa điểm là bộ phận khăng khít của dị biệt hóa sản phẩm.

Vô số ví dụ dị biệt hóa khác có thể viện dẫn. Ô tô dị biệt hóa, nhưng khả năng thay thế vẫn tồn tại. Đồ gỗ gia dụng, kem đánh răng, các nhà cung cấp nguyên liệu thô giống hệt nhau nhưng dị biệt về địa điểm, gốm sứ mỹ nghệ, tiệm tạp hóa ở hàng xóm, quần áo, v.v... tất cả đều là những thị trường dị biệt hóa. Quan điểm của Chamberlin được hình thành và tóm tắt như sau: Trong thực tế không hề có thị trường mà không mang đặc điểm yếu tố độc quyền. Những yếu tố độc quyền này được biểu thị bằng một số hình thức dị biệt: sản phẩm, địa điểm, hay dịch vụ. Thực tế này có nghĩa mỗi người bán có một sự kiểm soát nào đó đối với giá, cho dù nhỏ đi nữa. Khi khả năng thay thế nhiều (ít) tồn tại, nhu cầu về sản phẩm co dãn

nhiều sản phẩm cạnh tranh thay thế khác) xem tình hình như thế nào? Dựa vào tất cả doanh nghiệp trong nhóm sản phẩm của mình sản xuất hàng hóa có thể thay thế, người bán nghĩ anh ta có thể tăng doanh số đáng kể bằng cách giảm giá P_M. *Người bạn cũng nghĩ rằng sự giảm doanh số đáng kể sẽ sinh ra từ việc anh ta nâng giá cao hơn* P_M, thế nhưng vì anh ta nghĩ không có đối thủ nào theo sau. Vì thế, cứ cho rằng người bán nghĩ rằng hành động của anh ta đối thủ không để ý, đường cong cầu của doanh nghiệp sẽ là *dd*.

Tuy nhiên, vấn đề không đáng kể làm cho giả định của cá nhân người bán không có lý do xác đáng. Nếu người bán điển hình của chúng ta thu lợi từ giảm giá, thì đối thủ của anh ta cũng như thế, cứ cho rằng như Chamberlin đã làm, rằng phí tổn đối với mọi doanh nghiệp đều như nhau. Vì thế hy vọng hợp lý là các đối thủ độc quyền sẽ có động cơ để giảm giá. Nếu tất cả giá giảm so với sự giảm giá của người bán điển hình của chúng ta, thì doanh số sẽ mở rộng đến doanh nghiệp chỉ từ sự giảm giá chung chứ không phải bằng phí tổn mà đối thủ của anh ta phải trả. *DD* mô tả đường cong cầu, dựa vào các doanh nghiệp cạnh tranh theo sau hành động giá của bất cứ doanh nghiệp khác.

Cả hai đường cong *dd* và *DD* vẽ ra trong giả định rằng chi phí quảng cáo ở mức không đổi đối với mỗi doanh nghiệp. Doanh nghiệp đang nghiên cứu gia tăng số lượng quảng cáo cạnh tranh của mình, *dựa vào tình hình các doanh nghiệp khác không phản ứng tương tự* , hàm số nhu cầu của doanh nghiệp trong Hình 18-1 sẽ chuyển sang phải, lợi nhuận sẽ gia tăng. Chi phí quảng cáo đối với doanh nghiệp sẽ tối ưu khi 1 đô-la giá bán bổ sung cộng thêm đúng 1 đô-la thu nhập của doanh nghiệp.

Giải pháp tiếp tuyến của Chamberlin: Cân bằng dài hạn

Lúc này chúng ta thảo luận "giải pháp tiếp tuyến" nổi tiếng của Chamberlin đối với mô thức thị trường cạnh tranh độc quyền. Một khi mô tả giải pháp của ông, thì lúc đó kết luận tương phản với kết luận cạnh tranh hoàn toàn theo mô thức Marshall.

Trước tiên cũng nên tóm tắt giả định mô thức. Chamberlin tập trung vào doanh nghiệp đơn nhất trong công nghiệp gồm nhiều người bán đang sản xuất và bán các sản phẩm liên quan mật thiết và có thể thay thế[2]. Mỗi người bán đều có kiểm soát nhất định đối với giá cả, vì anh ta nằm trong

[2] Có lẽ cũng nên lặp lại rằng sản phẩm hay nhóm sản phẩm không có những đặc điểm cụ thể như nhau. Một chiếc thuyền mới có thể thay thế cho chuyến nghỉ hè ở Hawaii. Mặc dù cả hai không cụ thể như nhau, nhưng chúng có thể hình thành một nhóm sản phẩm theo Chamberlin.

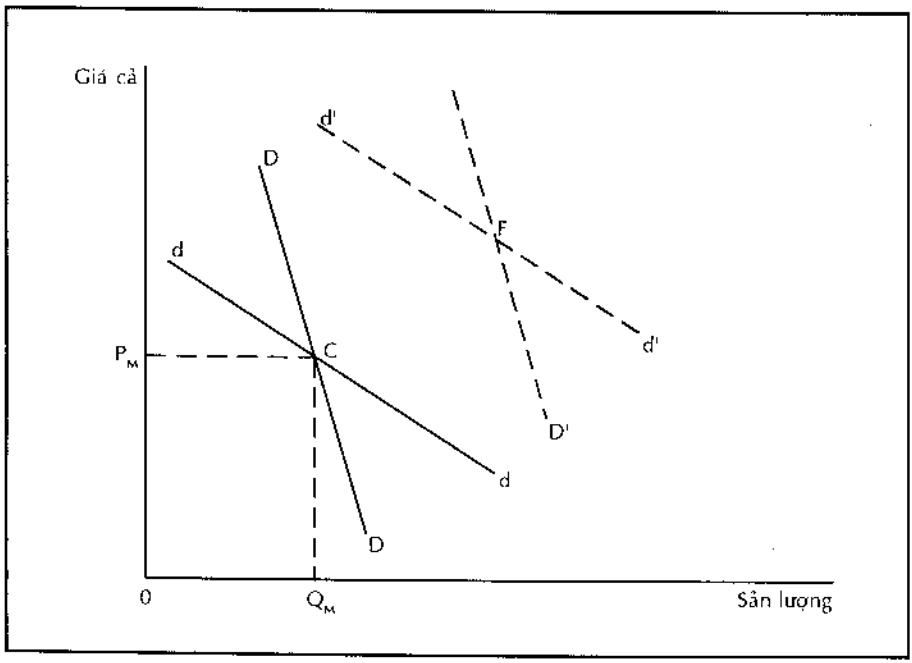
Quảng cáo như thế rất quen thuộc với khán giả truyền hình luôn than phiền luôn bị hô hào vô vị, không mang tính thông tin. Nội dung của những quảng cáo như thế là nhằm chuyển đường cong cầu của hàng hóa quảng cáo sang phải, bằng chi phí phải trả của hàng hóa thay thế nhóm sản phẩm. Quảng cáo như thế phân phối nhu cầu trong số những người bán cạnh tranh, nhưng trừ phi tiết kiệm tiêu dùng giảm, thì không làm tăng tổng nhu cầu. Tóm lại, quảng cáo đóng vai trò quyết định trong việc hình thành và duy trì sự dị biệt hóa sản phẩm trong doanh nghiệp cạnh tranh độc quyền.

Hai đường cong cầu của Chamberlin

Lúc này phải xét tình hình nhu cầu thực sự mà doanh nghiệp cạnh tranh độc quyền đang đối mặt. Chamberlin mô tả doanh nghiệp đang thực sự đối mặt với nhau đường cong cầu, mặc dù ông xử lý như thể chỉ có liên quan đến một đường. Đồ thị giải thích phát biểu khó hiểu của ông. Hình 18-1 mô tả hai hàm số cầu, *DD* và *dd*, giao nhau ở điểm *C*. Cả hai hàm này đều dốc âm vì doanh nghiệp được cho rằng có một số kiểm soát giá cả. Giả sử doanh nghiệp ấy nằm trong thị trường cạnh tranh độc quyền, ấn định giá P_M và số lượng bán Q_M. Doanh nghiệp (sản phẩm của nó đối mặt với

HÌNH 18-1

Doanh nghiệp cạnh tranh độc quyền gia tăng doanh số theo đường cong cầu *dd* bằng cách giảm giá thấp hơn P_M. Thế nhưng, nếu doanh nghiệp đối thủ tiếp theo sau hành động giá của bất kỳ doanh nghiệp khác, thì đường cong cầu sẽ đổi sang *DD*



nhiều (ít) hơn, tạo cho cá nhân người bán có sự kiểm soát nhiều (ít) hơn đối với giá. Trong khi Marshall xem giá cả như một biến số duy nhất phân tích trong lý thuyết giá trị, thì Chamberlin xét cả giá lẫn bản thân sản phẩm như các biến số nằm trong sự kiểm soát của doanh nghiệp trong thị trường mang yếu tố cạnh tranh lẫn độc quyền.

Quảng cáo: Phương pháp của sự dị biệt hóa nhiều nhất

Phản ánh sau sẽ tiết lộ quảng cáo cạnh tranh phần lớn là không cần thiết trong cạnh tranh thuần túy hay độc quyền thuần túy (một người bán đơn nhất không có sự thay thế). Người bán cạnh tranh thuần túy được cho là tạo ra sản phẩm đồng nhất và có khả năng bán đầu ra của doanh nghiệp ở giá thị trường nhất định. Không cần phải quảng cáo, nếu làm thế, doanh nghiệp, bằng cách tăng phí tổn, sẽ rời bỏ kinh doanh. Thực ra, trong phát biểu có hệ thống nhất, nhu cầu được đưa ra, và *kiến thức hoàn hảo* được xem là thắng thế. Qua định nghĩa, thì một nhà độc quyền thuần túy, không đối mặt với đối thủ hay người thay thế, không cần quảng cáo và giảm lợi nhuận khi làm như thế.

Tuy nhiên, Chamberlin thừa nhận quảng cáo là cách làm của sự cạnh tranh độc quyền, ông gộp vô số thứ vào cái ông gọi là "giá bán". Theo ông:

> "Việc quảng cáo tất cả hàng hóa, lương của nhân viên bán hàng và chi phí cho bộ phận kinh doanh, biên tế dành cho người bán (lẻ và sỉ) để gia tăng cố gắng của họ ủng hộ hàng hóa cụ thể, trưng bày hàng trong tủ kính, trưng bày hàng mới, v.v... là tất cả phí tổn thuộc loại này" *(The Theory of Monopolistic Competition,* trang 117).

Mục đích của tất cả các giá bán này đã rõ: nhằm thay đổi vị trí và/hoặc tính co dãn của hàm cầu trong doanh nghiệp.

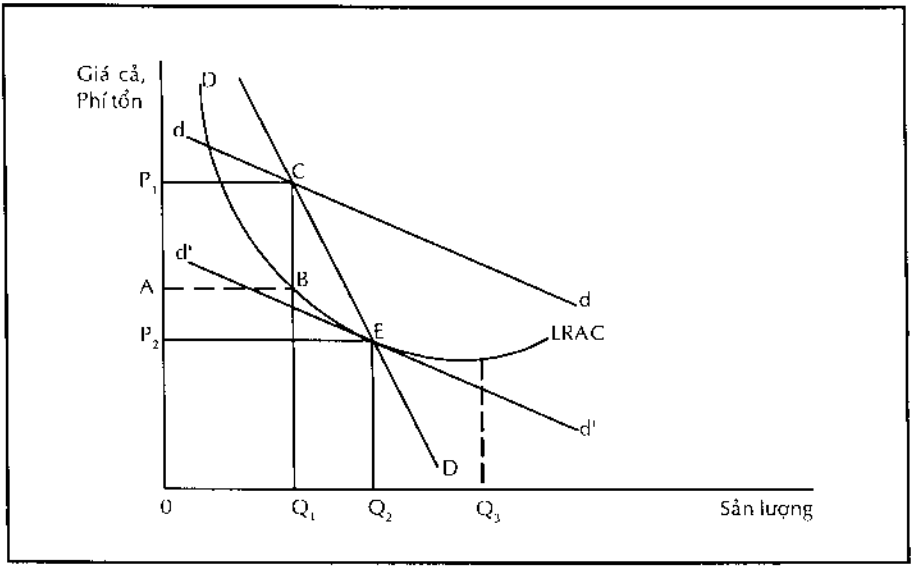
Lý lẽ của cá nhân doanh nghiệp đối với quảng cáo rất hiển nhiên:

> "Chuyển sang bên phải đường cong cầu dành cho sản phẩm được quảng cáo bằng cách phát triển kiến thức về việc sản phẩm đang tồn tại, bằng cách mô tả nó, và bằng cách đề xuất hiệu dụng mà nó cung cấp cho người mua" *(The Theory of Monopolistic Competition,* trang 119).

Ngoài ra, Chamberlin khẳng định quảng cáo ảnh hưởng nhu cầu bằng cách sử dụng nhu cầu. Một số quảng cáo không đơn thuần là mang tính thông tin, nói cách khác, mà mang tính cạnh tranh trong cố gắng sắp xếp lại nhu cầu[1].

---

[1] Tình trạng xã hội xáo trộn ở các nước kém phát triển thường được xem là dựa vào "hiệu quả phô trương". Quảng cáo xe Cadillac, đồ dùng, thiết bị và hàng xa xỉ ở những nước này được xem là làm thay đổi "hàm số hiệu dụng" của cá nhân hay mẫu nhu cầu. Tìm kiếm hàng hóa như thế không thể có được trong sự kiềm chế của các định chế hiện tại, cá nhân phải chọn từng bước để thay đổi những định chế này.



HÌNH 18-2

Ở giá P_1 và đầu ra Q_1 mỗi người bán sẽ có lợi nhuận ABC P_1. Nếu một người bán hạ giá thấp hơn P_1 và người bán đối thủ hạ giá tiếp theo sau, hàm số dd sẽ trượt xuống hàm DD cho đến khi giao nhau (sơ đồ mới d'd') DD ở điểm E.

nhóm có nhiều người bán, nên giả định rằng hành động giá của anh ta không gợi ra bất cứ phản ứng nào từ lĩnh vực cạnh tranh. Tóm lại, anh ta xem đường cong cầu như *dd* hay *d'd'* trong Hình 18-1, và giả định rằng mức độ dị biệt hóa sản phẩm được xác định, anh sẽ vận dụng *giá* để tăng lợi nhuận. Chamberlin cho rằng sự tồn tại của doanh nghiệp điển hình, không giống như Marshall, sao cho phí tổn và nhu cầu của mọi doanh nghiệp được xử lý như nhau.

Mô thức tái tạo đường cong cầu, như mô thức trong Hình 18-1 *(dd, d' d'* và *DD)* cũng như phí tổn trung bình dài hạn *LRAC,* được miêu tả trong Hình 18-2 (giống với Hình 14 của Chamberlin trong *The Theory of Monopolistic Competition,* trang 91)[3]. Cứ để cho người bán điển hình của chúng ta (nghĩa là 100 người bán) tự tìm thấy chính mình ở điểm giao nhau của các đường cong *dd* và *DD* (điểm *C),* tính giá P_1 và số lượng sản xuất Q_1. Mỗi doanh nghiệp sẽ sản xuất cùng một giá và số lượng, và thu lợi nhuận $ABCP_1$. Lúc này hãy xét biện pháp trong đó bất cứ doanh nghiệp cũng xem xét tình hình. Người bán nghĩ rằng, hóa ra là sai lầm, khi doanh nghiệp gia tăng lợi nhuận của mình bằng cách hạ giá, nghĩa là doanh nghiệp cho rằng đường

[3] Đọc Ferguson trong *Microeconomic Theory,* Chương 10, về thảo luận động học của sự cân bằng này.

cong cầu *dd* liên quan với việc đối thủ của mình không giảm giá như mình. Nhưng mỗi doanh nghiệp thực ra giảm giá, và thay vì mở rộng dọc theo đường cong *dd*, doanh nghiệp lại mở rộng dọc theo *DD*.

Mỗi người bán tiếp tục cho rằng anh ta sẽ gia tăng lợi nhuận bằng cách giảm giá, và mỗi người đều làm như thế. *Hàm d'd'* tiếp tục trượt xuống hàm *DD* cho đến khi nó (lúc này là *d'd'* chấm chấm) giao nhau với *DD* ở điểm *E*. Đây là đường cong cầu của doanh nghiệp tiếp tuyến với phí tổn trung bình dài hạn và lợi nhuận kinh tế bị loại trừ. Nếu hàm *d'd'* chấm chấm rơi xuống *bên dưới* vị trí của nó trong Hình 18-2, thì lỗ lã tiếp theo sau và giá cả tăng cao. Tóm lại, cân bằng tiếp tuyến ổn định. Số lượng lớn hơn Q_2 sẽ tạo ra lỗ lã cho doanh nghiệp vì phí tổn bình quân dài hạn lớn hơn thu nhập hay nhu cầu bình quân dài hạn[4]. Cân bằng của Chamberlin tồn tại độc đáo ở tiếp tuyến *d'd'* với *LRAC* đồng thời ở điểm giao nhau giữa *d'd'* và *DD*.

Cạnh tranh độc quyền: Lãng phí tài nguyên?

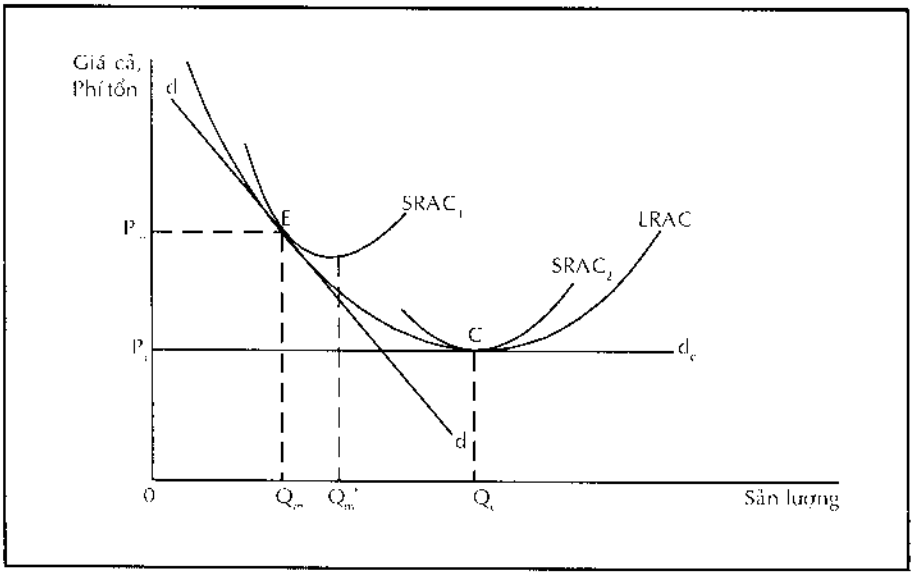
Phí tổn thường tăng cao trong cạnh tranh độc quyền là ảnh hưởng kinh tế của nó không hiệu quả so với ảnh hưởng của cạnh tranh hoàn toàn hay thuần túy. Nhất là, người ta cho rằng vốn dư thừa tồn tại trong cân bằng cạnh tranh độc quyền ở điểm chẳng hạn như *E* trong Hình 18-2. Chúng ta hãy xét tính chất của phí tổn.

Hình 18-3 rút ra một số hàm số của Hình 18-2, kể cả hàm cầu *dd* và hàm phí tổn bình quân dài hạn. Hàm *LRAC* như bạn đọc đã biết trong Chương 15 thường gọi là đường cong "bao" hay khúc tuyến "kế hoạch", bao gồm một loạt các tiếp tuyến điểm nằm trên đường cong phí tổn bình quân ngắn hạn. $SRAC_1$ và $SRAC_2$ là hai đường cong ngắn hạn như thế, và để đơn giản hóa cứ cho rằng giữa hai đường cong hình chữ U ngắn hạn bất kỳ có thể vẽ đường cong khác với mức độ không đáng kể trong quy mô nhà máy. Doanh nghiệp đang sản xuất *tỉ lệ đầu ra tối ưu* khi nó sử dụng quy mô nhà máy hiện hữu (nghĩa là tài nguyên hiện có đã đầu tư) để sản xuất với phí tổn sản xuất bình quân thấp hơn. Dựa vào quy mô nhà máy được tượng trưng bằng $SRAC_1$, tỉ lệ đầu ra tối ưu này sẽ là $Q_m{}^1$. Do đó, từ quan điểm doanh nghiệp này, đầu ra Q_m là tình trạng cân bằng tối đa hóa lợi nhuận, từ quan điểm xã hội, nhà máy đang được sử dụng quá thấp trong đó không sản xuất ra $Q_mQ_m{}^1$.

Lý do thứ hai cho rằng tính không hiệu quả của sự cạnh tranh độc quyền là nó không tạo ra tỉ lệ đầu ra tối ưu, nghĩa là, sự cạnh tranh đạt

---

[4] Tổng số người bán luôn không đổi trong phân tích. Đọc Chamberlin trong *The-ory of Monopolistic Competition*, trang 92.



HÌNH 18-3

Doanh nghiệp cạnh tranh độc quyền tối đa hóa lợi nhuận ở giá P_m và đầu ra Q_m, nhưng dựa vào quy mô nhà máy tượng trưng bằng $SRAC_1$, tỉ lệ đầu ra tối ưu xét từ quan điểm xã hội sẽ là Q_m'. "Khả năng xã hội quá mức" được tính bằng Q_mQ_c, trong khi Q_c là tỉ lệ đầu ra cạnh tranh

đến quy mô tối ưu của nhà máy từ quan điểm xã hội. Đường cong cầu của doanh nghiệp, nhắc lại, là nằm ngang hay co dãn vô định, dựa vào sự cạnh tranh không hoàn toàn. Đường cong cầu như thế miêu tả trong Hình 18-3 là P_cd_c nằm ngang. Đầu ra dài hạn đối với doanh nghiệp cạnh tranh thuần túy sẽ là Q_c, tương ứng với cả hai tỉ lệ đầu ra tối ưu và quy mô tối ưu của nhà máy xét từ quan điểm xã hội. Vì thế, có thể cho rằng, sự lãng phí tồn tại vì hai lý do: (1) vì doanh nghiệp cạnh tranh độc quyền không sử dụng tài nguyên hiện có của nó để sản xuất một tỉ lệ đầu ra tối ưu cho xã hội và (2) vì quy mô tối ưu của nhà máy từ quan điểm xã hội là không thể mang lại kết quả dị biệt hóa sản phẩm, tạo ra một hàm cầu dốc âm. "Khả năng xã hội quá mức" lúc ấy tính bằng Q_mQ_c.

Tuy nhiên, Chamberlin không đồng ý với kết luận này. Dị biệt hóa sản phẩm tạo ra tính đa dạng và mở rộng sự liên tục lựa chọn của người tiêu dùng. Chắc chắn sự so sánh lợi ích xã hội trong cạnh tranh thuần túy và cạnh tranh độc quyền phải tính đến sự khác biệt quyết định này. Tính đa dạng cũng đáng mong muốn, nghĩa là có hiệu dụng vì lợi ích của riêng nó, và sự đa dạng như thế không thể là đầu ra đồng nhất trong cạnh tranh hoàn toàn. Phúc lợi xã hội gia tăng từ tính đa dạng mà cạnh tranh độc quyền tượng trưng sẽ lớn hơn tổn thất dưới dạng khả năng

xã hội quá mức mà mô hình xã hội cần phải có. Lý thuyết gia chỉ có thể tự biện[5].

Chamberlin: Đánh giá thăm dò

Tác phẩm *Theory of Monopolistic Competition* của Chamberlin là điểm chuẩn quan trọng trong sự phát triển giá trị và lý thuyết tổ chức công nghiệp. Nhiều quyền lợi phát triển trong mô thức cạnh tranh độc quyền trong những năm 1930, 1940 và 1950. Giáo sư Fritz Machlup, Robert Triffen, William Fellner, Arthur Smithies, và nhiều người khác xây dựng trên lý thuyết của Chamberlin. Trong thực tế mỗi sách giáo khoa về nguyên lý kinh tế và trong phân tích kinh tế vi mô trực tiếp đều đề cập đến Chamberlin và tư tưởng của ông[6].

Bản thân Chamberlin dành trọn đời mình để truyền bá lý thuyết của ông. Hết bài viết này đến bài viết khác, ông bàn rộng, hiệu chỉnh, triển khai, và làm tương phản vấn đề quanh cạnh tranh độc quyền và phần lớn bài viết này có trong mục lục của những lần xuất bản liên tiếp nhau quyển *The Theory of Monopolistic Competition* (tái bản đến bảy lần).

Mặc dù nhiều lý thuyết gia tiếp tục nghiên cứu "tính duy thực" của Chamberlin thành lý thuyết giá trị, một nhóm nhiều người và ngày càng tăng bảo vệ mô thức cạnh tranh không hoàn toàn mở rộng như một tiếp cận hữu dụng hơn và nhất quán hơn đối với các vấn đề kinh tế vi mô. Tại sao? Không chỉ vì giả định của cạnh tranh không hoàn toàn xem ra hiện thực hơn mà vì phân tích cạnh tranh có bổ sung dường như mang lại dự đoán hiệu quả về hành vi của giá cả và số lượng trong thị trường cá biệt. Kết quả vẫn chưa rõ, nhưng chắc rằng vào thời điểm ấy, Chamberlin đánh đúng vào tình cảm của giới phân tích kinh tế khi nhấn mạnh yếu tố độc quyền trong tiến trình cạnh tranh. Quan tâm đến điều kiện thị trường của các ngành công nghiệp cụ thể, tạo sự thúc đẩy nghiên cứu công nghiệp và lĩnh vực tổ chức công nghiệp, phải nhờ nhiều công trình của E. H. Chamberlin. Ngoài ra, phần lớn tư tưởng của ông đều tạo ra nghi vấn trong phân tích kinh tế. Thành tựu quan trọng của Chamberlin lúc ấy có

---

[5] Toàn bộ nền tảng cạnh tranh độc quyền được đặt nghi vấn trong nhiều đóng góp quan trọng gần đây. Bản chất của lập luận hiện đại này là những gì có vẻ là khả năng quá mức hoàn toàn là sự tiến hành biện pháp giảm bớt "thời gian chờ", phí tổn giao dịch, hay phí tổn theo thời gian của thị trường *cạnh tranh*.

[6] Bạn đọc nên đọc Chamberlin trong *Theory of Monopolistic Competition* và nên nhớ rằng quan điểm trình bày ở đây chỉ là ví dụ tiêu biểu. Đánh giá của ông về mô thức song mại độc quyền của Cournot, Bertrand, Edgeworth, và nhất là Hotelling.

vẻ được đề xuất và thực hiện từng phần những con đường phân tích mới lý thú hơn là cung cấp cho kinh tế học mô thức khai thác kỹ và thay thế hoàn thiện đối với mô hình cạnh tranh. Vì thế đóng góp của Chamberlin rất đáng giá, cơ bản và quan trọng đối với tương lai lý thuyết kinh tế.

ROBINSON VÀ SỰ CẠNH TRANH KHÔNG HOÀN TOÀN

Quan tâm của nhà kinh tế khác trong cạnh tranh không hoàn toàn phát triển mạnh hầu như cùng lúc với quan tâm của Chamberlin. Lúc đầu Joan Robinson học theo kinh tế học Marshall, nhất là do A. C. Pigou và Piero Sraffa triển khai và tranh luận, dẫn dắt bà đến phân tích so sánh các thị trường độc quyền và cạnh tranh mà bà gọi là *The Economics of Imperfect Competition*.

Xuất bản năm 1933 (hoàn tất vào cuối năm 1932), tác phẩm *Economics of Imperfect Competition* của Robinson là một thành tựu phân tích. Robinson, về cơ bản tránh sự nhấn mạnh của Chamberlin về dị biệt hóa sản phẩm và quảng cáo như yếu tố của thị trường cạnh tranh, nhưng sách của bà giới thiệu và sử dụng một "bộ công cụ" (thuật ngữ bà nghĩ ra) trở thành đáng giá trong phân tích cân bằng từng phần thị trường và cơ cấu thị trường. Nhất là, Robinson giới thiệu lại khái niệm thu nhập biên tế của Cournot trong lý thuyết doanh nghiệp, phải là một doanh nghiệp cạnh tranh hay độc quyền hay một doanh nghiệp ở giữa khoảng đó.

Nhận thức đầy đủ về thực tế tồn tại *mức độ* độc quyền, Robinson chọn mô thức độc quyền như một sự ủy nhiệm đối với tất cả những cơ cấu trung gian ấy mà Chamberlin bắt đầu phân loại hay không? Theo chiều hướng này, tiếp cận của Robinson vừa mang tính truyền thống vừa mang tính khái quát nhiều hơn là tiếp cận của Chamberlin[7]. Trong phạm vi giới hạn phương pháp phân tích của bà, Robinson vẫn có khả năng góp phần hàng đầu trong lý thuyết doanh nghiệp trong mọi cơ cấu thị trường cạnh tranh không hoàn toàn. Sau khi thảo luận vắn tắt về sự giới thiệu lại khái niệm thu nhập biên tế, nên nghiên cứu hai đóng góp quan trọng nhất của Robinson: phân tích độc quyền và phân biệt giá và thảo luận ảnh hưởng yếu tố độc quyền trong thị trường lao động.

Phân tích biên tế

Như đã nêu, một trong những đóng góp quan trọng của Robinson là việc làm hồi sinh phân tích biên tế. Alfred Marshall và tất cả các nhà kinh tế

[7] Phân loại cơ cấu thị trường của Chamberlin (độc quyền đa đầu, v.v...) do Machlup và nhiều khác mở rộng. Xem phần Tham khảo cuối chương này.

học Tân Cổ Điển đều nhận thức rất rõ về thuyết biên tế, nhưng thực tế tất cả định khung phân tích đồ họa tối đa hóa lợi nhuận doanh nghiệp dưới dạng tổng phí tổn và tổng thu nhập. Tiếp cận sau có thể nặng nề, chán ngắt, có thể kiểm tra bằng việc điểm qua giải thích của Marshall (xem phân tích độc quyền của ông và "bảng kê thu nhập không đổi" mà ông phải sử dụng đến trong *Principles*, (trang 335).

Hàm lõm lồi

Robinson tái thừa nhận quy ước của Cournot cân bằng độc quyền phân tích đồ họa dưới dạng số lượng biên tế[8]. Bà lưu ý:

"Công cụ đầu tiên cần phải có trong phân tích giá trị độc quyền là một đôi đường cong, biên tế và bình quân".

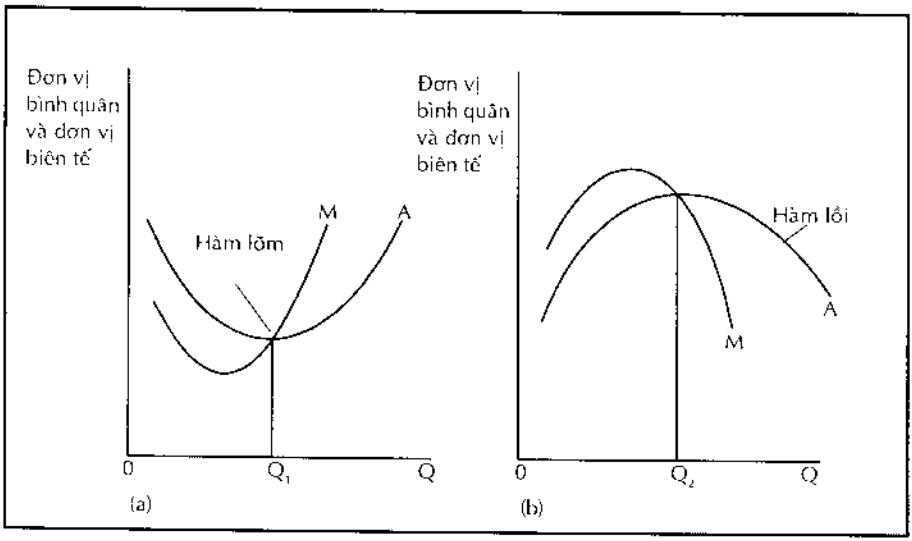
Nhấn mạnh tính phổ biến của tiếp cận, bà phát biểu thêm:

"Nhận thức giá trị bình quân và biên tế có thể áp dụng vào phí tổn sản xuất, hiệu dụng, thu nhập, sức sản xuất của yếu tố sản xuất, và v.v..." *(Economics of Imperfect Competition*, trang 26).

Vì thế Robinson nghiên cứu mối quan hệ chung giữa đường cong bình quân và biên tế, biểu thị khả năng có thể áp dụng vào nhiều loại số lượng khác nhau. Một số các mối quan hệ quan trọng này được tóm tắt trong Hình 18-4*a* và 18-4*b*. Trong Hình 18-4*a*, hàm số bình quân lõm (nhìn từ phía trên), còn trong Hình 18-4*b* là hàm lồi. Người ta có thể hình dung những hàm này như hàm phí tổn, nhưng các quy tắc chung, đơn giản rút từ các hàm này áp dụng vào tất cả hành vi biên tế và bình quân. Rõ ràng, khi số lượng biên tế ít (nhiều hơn) một số lượng bình quân, thì bình quân phải giảm (tăng). Khi số lượng biên tế ngang bằng với bình quân, thì bình quân ở mức tối đa hay tối thiểu.

Áp dụng vào phí tổn, điều chắc chắn khi phí tổn biên tế nhỏ hơn phí tổn bình quân, phí tổn bình quân phải giảm (xem Hình 18-4*a*) và khi phí tổn biên tế lớn hơn phí tổn bình quân, thì phí tổn bình quân gia tăng. Vì đường cong cầu độc quyền dốc âm, nên mối quan hệ giữa đường cong cầu, dĩ nhiên là đường cong thu nhập *bình quân* đối với doanh nghiệp, và đường cong thu nhập biên tế được mô tả bằng các phần M và A trong Hình 18-4*a* đối với số lượng thấp hơn số lượng Q_1 và bằng các phần M và A của Hình 18-4*b* đối với số lượng lớn hơn Q_2. Thật ra, Robinson trình bày nghiên cứu toàn diện về hành vi thu nhập bình quân và thu nhập biên tế, ngoài ra, sử dụng những quan hệ này trong sự triển khai quan trọng lý thuyết phân biệt giá. Ngoài áp dụng bộ đồ nghề cụ thể của bà, trình bày

[8] Robinson thừa nhận rằng những người khác trong thời kỳ hậu Marshall, ít nhất là từng phần, sử dụng tiếp cận này.



HÌNH 18-4

Các phần hàm lõm nằm bên trái Q_1 trong (a) và các phần hàm lồi nằm bên phải Q_2 trong (b) tượng trưng mối quan hệ phi tuyến tính giữa thu nhập bình quân và thu nhập biên tế. Các phần hàm lõm nằm bên phải Q_1 trong (a) và các phần hàm lồi nằm bên trái Q_2 trong (b) tượng trưng cho quan hệ phi tuyến tính giữa phí tổn bình quân và phí tổn biên tế

và ôn lại có hệ thống hành vi toán học của các hàm giao nhau kinh tế đã là một đóng góp rất giá trị. Có lẽ hơn các lý thuyết gia khác, Robinson là người truyền bá các phương pháp hiện đại trong phân tích khía cạnh kinh tế vi mô hành vi doanh nghiệp.

Pigou, Robinson, và lý thuyết phân biệt giá

Trong Chương 12, phân tích phân biệt giá của Dupuit được thảo luận chi tiết. Phải nhớ lại đóng góp của ông chủ yếu quan tâm đến lợi thế phúc lợi phân biệt giá đối với sự định giá độc quyền đơn nhất. Sau này A. C. Pigou và Joan Robinson phải tinh lọc, phát triển cơ sở phân biệt trong lý thuyết thuần túy. Thật không may, phân tích phân biệt giá Pigou-Robinson là chủ đề khá phức tạp và khó hiểu trong lý thuyết thuần túy. Vì thế việc khái quát bằng lời được trình bày ở đây[9].

Phân biệt giá là một hoạt động do doanh nghiệp có sức mạnh độc quyền thực hiện vì điều này có lợi. Về cơ bản, bao gồm việc bán các

[9] Bạn đọc quan tâm đến phân tích chi tiết nên đọc Robinson trong *Economics of Imperfect Competition*, các Chương 15 và 16 hay các nguồn tài liệu khác liệt kê trong phần Tham khảo cuối chương này.

đơn vị *đồng nhất* của một hàng hóa đối với các cá nhân và nhóm cá nhân khác ở giá *khác nhau*. Có lẽ cũng nên bình luận về điều kiện chính thức cần thiết cho việc phân biệt giá ngay từ khi bắt đầu.

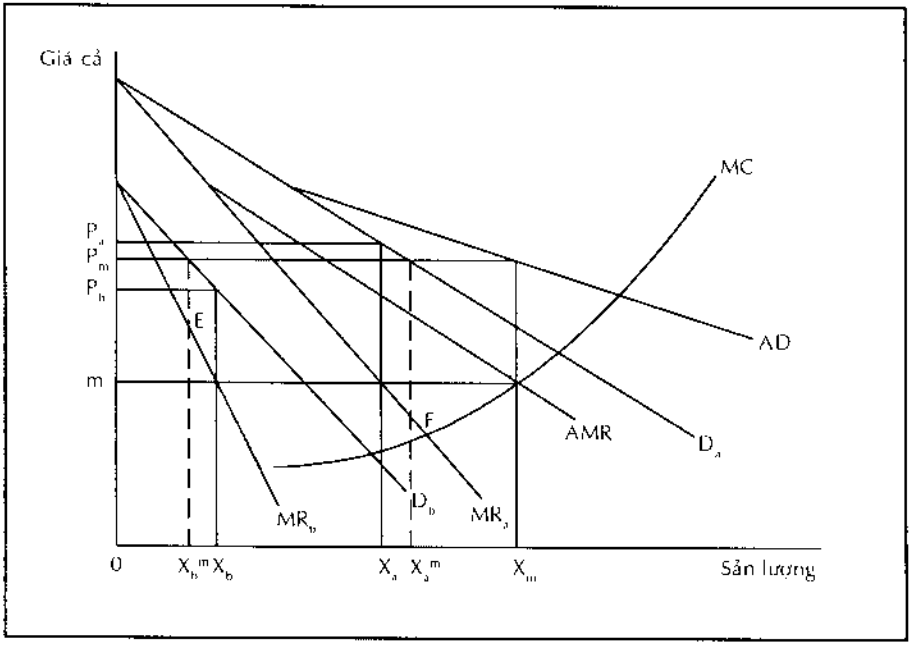
Điều kiện cần thiết đối với phân biệt giá

Thứ nhất, mức độ sức mạnh độc quyền cần phải có. Tóm lại, doanh nghiệp không phải là người bán đơn nhất, nhưng phải đối mặt với đường cong cầu dốc xuống đối với sản phẩm của doanh nghiệp. Bất kỳ doanh nghiệp (kể cả toàn bộ phạm vi từ cạnh tranh độc quyền đến độc quyền thuần túy) có mức độ kiểm soát bất kỳ đối với sản phẩm sở hữu một trong những điều kiện tiên quyết đối với phân biệt giá.

Thứ hai, doanh nghiệp phải có khả năng nhận thức (hay tự hình thành) nhiều thị trường dành cho sản phẩm. Những thị trường này phải tách biệt - chẳng hạn thị trường dành cho vé xem phim thiếu nhi và người lớn - thường bằng đặc điểm có thể nhận dạng (độ tuổi trong trường hợp vé xem phim). Sự trao đổi thêm lần nữa giữa những người tiêu dùng trong một số thị trường hoặc quá tốn kém hay không thể. Trong trường hợp vé xem phim chẳng hạn, thị trường trong đó sự đổi vé thiếu nhi lấy vé người lớn diễn ra phải bị cấm đoán. Sự trao đổi thêm lần nữa như thế bị ngăn chặn hiệu quả do việc sử dụng vé có màu khác nhau và/hoặc bằng việc kiểm tra độ tuổi ngay cửa rạp chiếu.

Điều kiện tiên quyết thứ ba đối với phân biệt giá liên kết với động cơ lợi nhuận của nhà doanh nghiệp. Phát biểu đơn giản, khả năng sinh lời *tương đối* trong từ hai thị trường trở lên phải khác biệt hay đủ khác biệt, được tính bằng giá độc quyền đơn nhất. Nhất là, điều kiện là những co dãn mức cầu, hay tỉ lệ giá độc quyền đơn nhất đối với thu nhập biên tế, phải khác nhau trong hai thị trường (hay hơn) đối với nhà độc quyền. Điều kiện này tạo ra chiều hướng kinh tế tốt. Nếu nhà độc quyền đang bán một số số lượng X nhất định, nếu anh ta có thể tách riêng và phân biệt hai thị trường, thì một trong hai thị trường phải thu được thu nhập cao hơn ngoài số thu nhập đối với từng đơn vị bán ra, đối với nhà độc quyền có thể có lời khi chuyển đơn vị đầu ra từ thị trường thu được thu nhập kém hơn sang thị trường tạo ra thu nhập cao hơn. Những sự chuyển đổi đơn vị đầu ra như thế từ một thị trường (thị trường thu nhập biên tế thấp) sang thị trường khác (thị trường thu nhập biên tế cao) sẽ có ảnh hưởng tạo ra sự cân bằng sau cùng thu nhập biên tế trong cả hai thị trường.

Những điều kiện phân biệt này có thể minh họa bằng việc sử dụng mô thức đơn giản (chỉ có vẻ phức tạp) trong Hình 18-5. Trong Hình 18-5, đường cong cầu của hai thị trường có thể phân biệt, tượng trưng bằng D_a và D_b. Tổng nhu cầu và thu nhập biên tế mà nhà độc quyền đối mặt được tìm thấy bằng cách cộng (theo chiều ngang) các hàm nhu cầu và thu nhập biên tế của hai thị trường tách biệt nhau. Hai hàm tổng hợp này được



HÌNH 18-5

Nhà độc quyền giá duy nhất sẽ tạo ra đầu X_m, và tính giá P_m, bán đầu ra X_m^b và X_m^a ở hai thị trường. Nhà độc quyền phân biệt giá sẽ đánh đồng phí tổn biên tế giá trị duy nhất với thu nhập biên tế trong mỗi thị trường và tạo đầu ra X_a cho thị trường A với giá P_a và đầu ra X_b cho thị trường B với giá P_b.

miêu tả bằng đường cong *AD* và *AMR* chấm chấm. Đây là những đường cong duy nhất liên quan đối với nhà độc quyền những người chỉ trả *một* giá duy nhất, trong hệ thống này anh ta sẽ sản xuất đầu ra X_m, tương quan với việc đánh đồng phí tổn biên tế (*MC*) với thu nhập biên tế tổng hợp *AMR*. Giá cả, đọc là *AD* ở đầu ra X_m, sẽ tương ứng với P_m. Tổng đầu ra X_m sẽ được phân phối trong hai thị trường từ những đường cong cầu D_a và D_b. Nói cách khác, nếu giá P_m được tính vào sản phẩm, thì X^m_b sẽ bán ra ở một trong các thị trường (*B*), và đầu ra X^m_a sẽ bán ra ở thị trường khác, tạo ra tổng đầu ra độc quyền X_m.

Nhà độc quyền phân biệt

Lúc này chúng ta hãy đánh giá tình huống mà nhà độc quyền đang đối mặt. Nếu điều kiện cần thiết tồn tại đối với phân biệt giá trong tình huống mô tả trong Hình 18-5, nghĩa là nếu thị trường tách riêng, v.v... - thì nhà độc quyền có thể tăng lợi nhuận của mình bằng cách chuyển các đơn vị kinh doanh từ thị trường A sang thị trường B! Tạo sao? Vì phần thêm vào thu nhập từ phần thêm vào doanh số ở B *lớn hơn* ở A. Hình 18-5 chứng minh điều này. Ở giá độc quyền đơn P_m thu nhập biên tế kinh doanh trong

thị trường B (A) tương quan với một số giá trị *E (F)*. Vì thế sự chuyển giao một đơn vị đầu ra từ A sang B sẽ thêm vào thu nhập doanh nghiệp (khoảng chừng *E*) nhiều hơn doanh nghiệp bị thiệt hại khi làm như thế (khoảng chừng *F*). Vì thế nhà độc quyền tối đa hóa lợi nhuận sẽ nhận thấy quyền lợi của mình là phải điều chỉnh doanh số và giá cả ở hai thị trường sao cho thu nhập được tạo ra chính xác như nhau. Phương trình thu nhập có được bằng việc cân bằng *MC* và *AMR* như trước nhưng cũng bằng việc cân bằng giá trị đơn nhất *MC* đối với thu nhập biên tế trong các thị trường riêng biệt. Theo đồ thị, trong Hình 18-5, giá trị đơn *MC* này thể hiện như đường kẽ đến điểm *m* nằm tên trục tung từ *MC* = *AMR*. Phân biệt đầu ra và giá cả được xác định bằng điểm giao nhau của đường này với đường *MR* trong các thị trường tách biệt. Đầu ra OX_b đối với thị trường A được tạo ra và bán với giá P_a và đầu ra OX_b bán với giá P_b trong thị trường B. Lưu ý đầu ra *tăng* trong thị trường B ở số lượng bằng đầu ra *giảm* trong thị trường A. Vì thế trong trường hợp mô tả trong Hình 18-5, tổng đầu ra giữ nguyên không đổi, bất kể liệu nhà độc quyền có nhận thức hay không. Lợi nhuận độc quyền rõ ràng tăng bằng phân biệt giá.

Hiệu quả sản lượng: Đóng góp của Robinson

Bằng mô thức trong Hình 18-5 chúng ta có sẵn trên tay quan điểm bình luận đóng góp của Robinson đối với phân biệt giá. Pigou mô tả rõ ràng mô thức này vào đầu năm 1912 trong quyển *Wealth and Welfare* (phiên bản sửa lại nhan đề *The Economics of Welfare* ấn hành năm 1920). Trong trường hợp mô tả trong Hình 18-5, nhà độc quyền đơn nhất thông qua phân biệt tái phân phối hoàn toàn hiệu dụng sản phẩm cho bản thân mình từ người tiêu dùng. Hiệu dụng này dưới dạng lợi nhuận gia tăng bằng giá phải trả của sự trả trội của người tiêu dùng. Điều này là do tổng số lượng bán ra vẫn giống như trước và sau khi sử dụng hệ thống hai giá[10]. Nói cách khác, sự tái phân phối đơn giản phúc lợi đang diễn ra.

Một trong những lập luận quan trọng nhất chống lại độc quyền trong tài liệu kinh tế (của Dupuit, Wieser, Marshall, và nhiều người khác) cho rằng độc quyền hạn chế đầu ra, vì thế giảm dần phúc lợi kinh tế sẽ được tạo ra nếu hàng hóa hay dịch vụ bán ra trong điều kiện cạnh tranh. Trường hợp xét trong Hình 18-5 không cung cấp bất kỳ cơ sở xã hội khách quan đối với việc chọn cơ cấu độc quyền đơn giản đối với cơ cấu độc quyền phân biệt hay ngược lại. Đầu ra vẫn giữ nguyên không đổi trong cả hai trường hợp, người ta lập luận rằng sự tái phân phối xảy ra với sự

[10] Vấn đề này bạn đọc nên xem lại các phần liên quan phân biệt giá trong Chương 12.

phân biệt làm tổn thương ý nghĩa chung của sự bình đẳng, nghĩa là người ta lập luận phản đối sự phân biệt và ủng hộ việc định giá độc quyền đơn.

Thế nhưng Pigou sử dụng những đường cong *tuyến tính* (như đường cong trong Hình 18-5) trong kết luận rằng đầu ra vẫn giữ nguyên không đổi với sự giới thiệu phân biệt giá. Trong tiến trình tinh lọc phân tích phân biệt của Pigou, Robinson chứng minh nổi bật rằng kết luận của ông chỉ là trường hợp đặc biệt và đầu ra phân biệt bán ra trong định giá độc quyền đơn nhiều hơn hay ít hơn.

Mặc dù chứng cứ cho vấn đề quan trọng này của Robinson khá phức tạp, phương pháp và kết luận phân tích của bà có thể phát biểu đơn giản. Về cơ bản, vấn đề liệu đầu ra có thay đổi điểm mấu chốt hình dáng, hay tính lõm đường cong cầu trong các thị trường riêng biệt hay không. Tính lõm, như mô tả trong Hình 18-4, liên kết với sự thay đổi *độ dốc* đường cong cầu. Quan điểm của Robinson phát biểu súc tích như sau: Đầu ra trong phân biệt sẽ lớn hơn (nhỏ hơn) trong việc định giá độc quyền đơn nếu đường cong cầu trong thị trường co dãn nhiều hơn tương đối lõm (lồi) nhiều hơn đường cong cầu trong thị trường kém co dãn hơn[11]. Nếu đường cong cầu tính tuyến như trong trường hợp Pigou mô tả (Hình 18-5) thì Robinson chứng minh rằng đường cong mang tính lõm *ngang bằng* và đầu ra vẫn giữ nguyên không đổi với việc đưa hệ thống nhiều giá.

Ở vấn đề này, người ta tự hỏi chính đáng liệu lý thuyết của Robinson không phải là quan tâm học thuật thuần túy hay không. Nói cách khác, phân tích lý thuyết khó hiểu của bà về tính lõm tương đối trong việc định giá độc quyền có điều gì đó phải làm với thế giới thật hay không? Câu trả lời như đối với nhiều vấn đề kinh tế tùy thuộc vào chứng cứ thực nghiệm về hình dạng của đường cong cầu trong thị trường phi cạnh tranh. Chính sách chống phân biệt có phần nào bị hướng dẫn sai xét từ quan điểm phúc lợi xã hội nếu sự phân biệt trong thực tế tạo ra đầu ra cao hơn độc quyền đơn. Robinson phác họa một khả năng có thể từ ngoại thương:

> "Có lẽ đây là trường hợp nơi thị trường co dãn hơn là một thị trường xuất khẩu trong đó hàng xuất khẩu trong sự cạnh tranh với hàng sản xuất trong nước. Điều thường xảy ra khi chỉ một phần nhỏ có thể xuất khẩu với giá tương đối cao nhưng khi giá cả của hàng xuất khẩu đến gần hay thấp hơn mức giá của hàng hóa địa phương cạnh tranh thì nhu cầu về chúng sẽ tăng rất nhanh – tóm lại đường cong cầu rất lõm". *(The Economics of Imperfect Competition*, trang 205).

Cũng như "bán phá giá" trên thị trường quốc tế, sự phân biệt đối với một bộ phận công ty vận chuyển các loại và phục vụ công ích có thể tạo ra sự gia tăng đầu ra.

---

[11] Mặt lõm của đường cong cầu trong hai thị trường phải được đánh giá ở giá độc quyền một người.

Lóe lên nhiều ví dụ khác của tầm quan trọng có thể có trong phân tích của Robinson. Đạo luật Robinson-Patman năm 1936 (mở rộng Đạo luật Clayton năm 1914) cấm một số loại phân biệt giá và thật ra đạo luật chống phân biệt trở thành một trong những phần quan trọng nhất của pháp luật chống độc quyền[12]. Vì pháp luật chống độc quyền nhằm giải quyết cơ cấu thị trường độc quyền trong đó sự phân biệt hay mở rộng việc định giá phân biệt là khả năng có thể, nên luật pháp có vẻ cản trở hay gây trở ngại cho thu nhập phúc lợi từ sản lượng tiềm năng gia tăng. Tóm lại, giả định truyền thống trong việc thực thi chống độc quyền phải đánh giá lại nơi mà những biện pháp thay thế chính sách nằm giữa việc định giá độc quyền đơn giá và các mức phân biệt đa giá. Những hệ thống định giá này như Robinson chứng minh gồm có một số thuận lợi phúc lợi đối với việc định giá độc quyền đơn. Chỉ có chủ nghĩa thực nghiệm cẩn trọng mới có thể phân loại kết quả có thể trong trường hợp cụ thể bất kỳ.

Bóc lột lao động: Độc quyền và độc quyền mua

Có lẽ một trong những khái niệm nổi tiếng nhất nổi bật trong thảo luận "thế giới độc quyền" của Robinson liên kết với thị trường lao động. Trong lý thuyết cạnh tranh truyền thống (Marshall) người ta cho rằng công nhân sẽ được trả lương tương đương với giá trị sản phẩm biên tế mà họ tạo ra. Minh họa số học đơn giản sẽ làm rõ vấn đề. Nếu thêm một công nhân sẽ thêm được 2 giạ ngũ cốc trong sản lượng, thì sản phẩm biên tế của công nhân được cho rằng bằng 2 giạ[13]. Nếu sự cạnh tranh tồn tại trong thị trường ngũ cốc, thì giá sản phẩm đối với doanh nghiệp sẽ không đổi khi thêm 2 giạ sản lượng. Cứ cho rằng giá mỗi giạ ngũ cốc là 1,50 đô-la, thì giá trị của sản phẩm biên tế của công nhân là 3 đô-la. Nếu sự cạnh tranh tồn tại trong thị trường công nhân nông nghiệp, thì *mọi* công nhân sẽ nhận tiền lương 3 đô-la. Theo định nghĩa, lúc ấy, giá trị của sản phẩm biên tế bằng với sản phẩm của sản phẩm biên tế cụ thể của công nhân (2 giạ) và giá sản lượng thành phẩm (1,50 đô-la mỗi giạ). Trong cân bằng công nhân nhận tiền lương bằng với sản phẩm này. Theo ký hiệu, nếu $VMP_L = MP_L \times P_x$ thì sự cân bằng này diễn đạt thành:

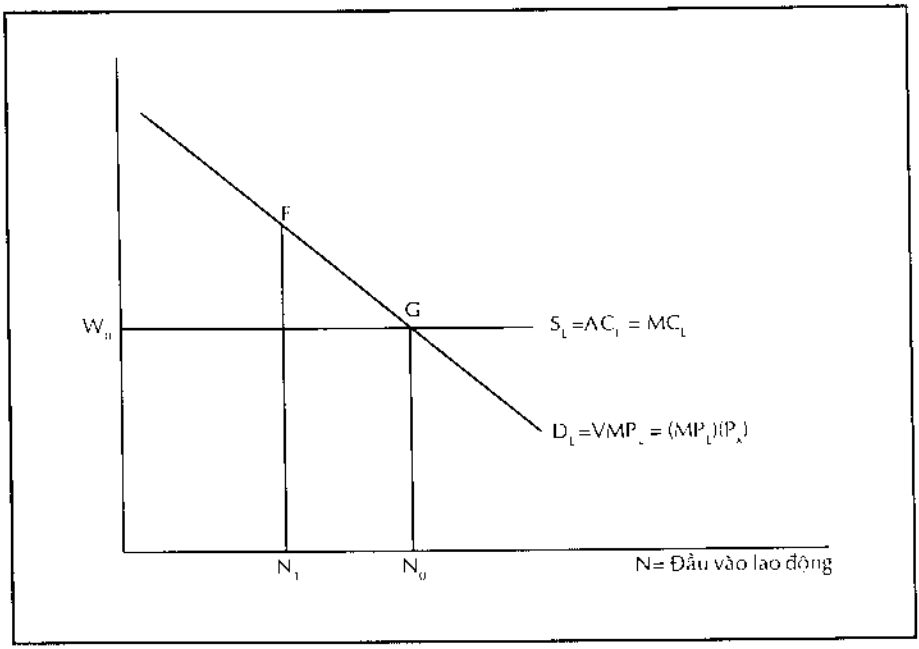
$$W = VMP_L = MP_L \times P_x$$

Biểu thức trên phải hiểu như sau: Khi sự cạnh tranh tồn tại ở cả thị trường đầu vào và đầu ra, thì tiền lương của tất cả công nhân sẽ bằng sản phẩm

---

[12] Có sự trớ trêu trong việc ban hành đạo luật, tác giả là một người cùng họ và rõ ràng mang màu sắc chống phân biệt, sau chứng minh lý thuyết độc đáo của Robinson khoảng ba năm.

[13] Tính phức tạp của nhiều đầu vào không đề cập ở đây.



HÌNH 18-6

Ở mức lương W_e, doanh nghiệp tối đa hóa lợi nhuận sẽ thuê *Ne* đơn vị lao động vì tỉ lệ sử dụng lao động hữu hiệu thấp hơn, giá trị sản phẩm biên tế lao động (chẳng hạn *N*$_1$*F*) lớn hơn phí tổn của mỗi đơn vị lao động của doanh nghiệp (W_e)

biên tế của số công nhân thứ *n* nhân với giá sản lượng thành phẩm (P_x). Lý thuyết kinh tế cho chúng ta biết đường cong cầu đối với doanh nghiệp cạnh tranh hoàn toàn nằm ngang (co dãn bất định) - nghĩa là giá cả ngang bằng thu nhập biên tế - và doanh nghiệp có thể bán đơn vị đầu ra bổ sung với giá thị trường hiện hành. Vì thế giá cả được cho là không thay đổi khi thêm số công nhân. Tuy nhiên VMP_L sau cùng *giảm* khi thêm số đơn vị đầu vào, và phản ánh nhất thời về lý thuyết đơn giản bảo cho chúng ta biết tại sao điều này lại như thế. Chính vì sản phẩm biên tế của lao động giảm do lợi suất giảm dần khi có nhiều đầu vào lao động thêm vào số lao động doanh nghiệp đang sử dụng. Những mối quan hệ này tóm tắt trong Hình 18-6, nơi đường cong cầu đối với lao động bằng với giá trị sản phẩm biên tế của lao động. Khi đầu vào lao động *N* tăng, *VMP giảm* vì sự giảm trong sức sản xuất biên tế lao động (P_x) vẫn giữ nguyên không đổi trong cạnh tranh không hoàn toàn trong thị trường sản phẩm). Hàm cung lao động nằm ngang, biểu thị mức lương không đổi khi tuyển dụng thêm lao động vào phản ánh giả định sự cạnh tranh hoàn toàn trong thị trường lao động. Dựa vào mức lương W_e và bảng kê *VMP*, người tuyển dụng tối đa hóa lợi nhuận sẽ tuyển dụng N_e đơn vị lao động. Hình 18-6 cho chúng ta biết lý do. Nếu doanh nghiệp (hay nông dân trong ví dụ đơn giản vừa rồi) chỉ thuê

N_1 đơn vị lao động, thì giá trị sản phẩm biên tế lao động sẽ là số lượng N_1F. Theo thực tế, N_1 đơn vị lao động cộng thêm vào thu nhập doanh nghiệp (số lượng N_1F) nhiều hơn phí tổn doanh nghiệp (W_e cho mỗi đơn vị). Lúc ấy người tuyển dụng hợp lý sẽ tiếp tục thuê đầu vào đến điểm nơi phần thêm vào thu nhập doanh nghiệp từ các đầu vào bổ sung bằng với phần thêm phí tổn doanh nghiệp. Điều này xảy ra ở điểm G, nơi các đơn vị N_e được thuê với mức lương W_e cho tất cả đơn vị.

Sự không hoàn toàn trong kinh tế học về mức cung

Lúc này chúng ta xây dựng nền tảng cần thiết, chúng ta trở lại đóng góp của Robinson, về cơ bản là phải phân tích thị trường lao động khi hai trong số các giả định cạnh tranh trong phân tích truyền thống mô tả trong Hình 18-6 bị bỏ đi. Nhất là, Robinson nhận dạng sự không hoàn toàn trong thị trường lao động là do (1) điều kiện độc quyền trong thị trường dành cho sản lượng thành phẩm của doanh nghiệp và/hoặc (2) sự không hoàn toàn trong thị trường trong tuyển dụng lao động. (1) dẫn đến sự bóc lột lao động độc quyền, còn (2) dẫn đến bóc lột độc quyền đa đầu. Hai trường hợp này được xử lý bằng đồ thị, nhưng hai khái niệm ở đây được thảo luận riêng biệt.

Yếu tố cân bằng đầu vào cạnh tranh thay đổi ra sao khi yếu tố độc quyền tồn tại trong thị trường dành cho sản phẩm của doanh nghiệp? Câu trả lời rõ ràng liên quan đến đường cong cầu (xem Hình 18-6) hay tương tự giá trị đường cong sản phẩm biên tế là gì? Hãy nhớ nhu cầu lao động trong điều kiện cạnh tranh (*VMP* trong Hình 18-6) được xác định bằng cách nhân sản phẩm biên tế của lao động với giá sản lượng thành phẩm. Trong điều kiện cạnh tranh hoàn toàn, doanh nghiệp là người "tiếp nhận giá", nghĩa là, doanh nghiệp đối mặt với nhu cầu nằm ngang co dãn hoàn toàn đối với sản phẩm. Giá cả, trong điều kiện như thế, bằng với thu nhập biên tế đối với doanh nghiệp. Khi mỗi doanh nghiệp sở hữu một mức độ độc quyền, cho dù không nhiều đi nữa, thì giá hàng hóa không ngang bằng với thu nhập biên tế mà doanh nghiệp nhận được từ việc bán các đơn vị sản phẩm bổ sung. Người bán đối mặt với nhu cầu dốc âm và thu nhập biên tế trong trường hợp này. Rõ ràng, nếu một doanh nghiệp phải giảm giá hàng hóa để bán nhiều đơn vị hơn, thì phải giảm giá *tất cả* đơn vị doanh nghiệp bán (dĩ nhiên có thể phân biệt). Trong những tình huống như thế, *phần thêm* vào thu nhập (thu nhập biên tế) không hoàn toàn là giá đơn vị bổ sung bán ra. Đúng ra, *thấp hơn* giá đơn vị vì tổn thất phải trừ lại từ việc giảm giá tất cả các đơn vị trước đó. Vì thế thu nhập biên tế thấp hơn giá trong điều kiện độc quyền.

Sự phân nhánh đặc điểm độc quyền đối với nhu cầu lao động này phải rõ ràng. Vì doanh nghiệp tính toán phần thêm vào thu nhập từ tuyển dụng đầu vào bổ sung, việc gia tăng sẽ được xác định bằng sản phẩm biên tế của

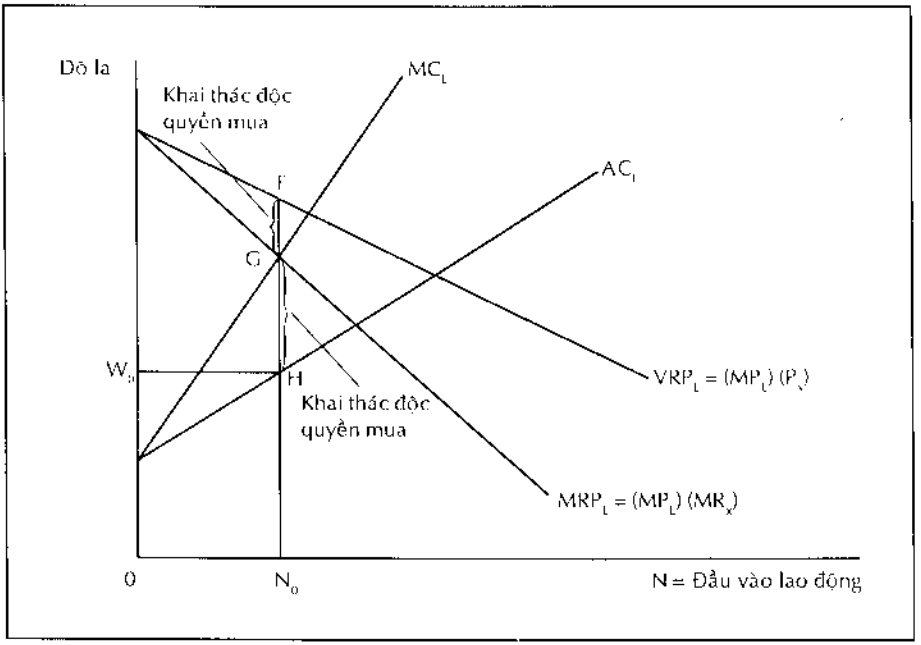
đầu vào và thu nhập biên tế của sản lượng bán ra, chứ không phải bằng giá có được từ đó. Điều này có nghĩa, căn cứ vào thị trường đầu ra, nhu cầu lao động của doanh nghiệp sẽ là sản phẩm thu nhập biên tế lao động, tìm thấy bằng cách nhân thu nhập biên tế của sản lượng thành phẩm với sản phẩm biên tế lao động, nghĩa là $MRP_L = MP_L \times MR_x$. Nhớ rằng $VMP_L = MP_L \times P_x$ và trong độc quyền $P_x > MR_x$ khi ấy $VMP_L > MRP_L$. Trong sự cân bằng, công nhân được trả tiền lương ngang bằng sản phẩm thu nhập biên tế, chứ không phải giá trị của sản phẩm biên tế. Robinson nhận dạng sự khác biệt này như bóc lột lao động độc quyền.

Mặc dù vấn đề khai thác độc quyền được xử lý bằng đồ thị trong Hình 18-7, chúng ta trước tiên trở lại phần thứ hai của sự không hoàn toàn mà Robinson thảo luận, độc quyền đa đầu trong việc *tuyển dụng* lao động. Robinson cho rằng, bóc lột cũng phát sinh vì "cung lao động co dãn không hoàn toàn đối với đơn vị kiểm soát". Sự không hoàn toàn này trong cung ứng lao động không phải là do khác biệt bất kỳ trong số lượng lao động. Đúng ra, lao động được cho rằng phải đồng nhất trong tính hiệu quả. Tại sao một doanh nghiệp phải trả lương ngày càng cao hơn để tuyển dụng thêm công nhân? Robinson đưa ra lập luận sau trong số nhiều lập luận khác:

> "Vì nhất thiết phải lôi kéo lao động ra khỏi nghề nghiệp hưởng lương cao, nhằm khắc phục phí tổn của việc di chuyển đến các vùng xa hay để khắc phục sự ưu tiên chọn nghề khác" *(The Economics of Imperfect Competition,* trang 292).

Hiểu theo thuật ngữ kinh tế, độc quyền đa đầu có nghĩa phí tổn bình quân của doanh nghiệp trong tuyển dụng lao động (nghĩa là mức lương) tăng khi tuyển thêm các đơn vị lao động bổ sung. Như chúng ta đã biết trong phần bàn về các hàm số biên tế và bình quân ở trên, phí tổn biên tế trong tuyển dụng lao động phải *vượt trội* phí tổn bình quân khi bình quân gia tăng. Trong trường hợp đầu vào lao động, tình huống này mang ý nghĩa tích cực. Nếu công nhân bổ sung có thể kiếm được chỉ bằng mức lương cao hơn thì phí tổn biên tế tuyển dụng nhiều lao động hơn phải cao hơn mức lương, vì tất cả công nhân phải nhận lương cao hơn. Vì thế phí tổn tăng dần, phát sinh bằng việc trả lương cho số công nhân hiện có nhưng còn cộng thêm phần lương phải trả cho công nhân mới.

Nếu một doanh nghiệp đang tối đa hóa lợi nhuận, sẽ luôn tuyển đầu vào đến điểm nơi phần thêm vào phí tổn doanh nghiệp ngang bằng với phần thêm vào lợi tức của doanh nghiệp đó. Trong trường hợp cạnh tranh, sự cân bằng diễn ra khi $W = VMP_L$ vì mức lương *là* phí tổn biên tế sinh ra từ phần thêm số công nhân mới. Nơi nào độc quyền tồn tại trong thị trường đầu ra và nơi nào độc quyền đa đầu tồn tại trong thị trường đầu vào, thì điều kiện thay đổi. Số lượng đầu vào cân bằng lúc này được xác định khi phí tổn biên tế của đầu vào bổ sung (MC_i) ngang bằng với thu nhập biên tế



HÌNH 18-7

Số lượng khai thác độc quyền ở tỉ lệ sử dụng lao động hữu hiệu N_e xấp xỉ bằng *FG* và khai thác độc quyền mua xấp xỉ bằng *GH*

từ việc sử dụng chúng, *sản phẩm thu nhập biên tế*. Vì thế phát biểu có hệ thống tổng quát hơn cân bằng đầu vào sẽ là:

$$MC_i = MRP_i = MR_x \times MP_i$$

Vì trong cạnh tranh, $MC_i = AC_i = W$ và $MR_i = P_x$, phương trình trên cũng là biểu thức chính xác đối với cân bằng đầu vào trong điều kiện cạnh tranh.

Phân tích đồ thị

Lý thuyết của Robinson về bóc lột và sự không hoàn thiện trong thị trường lao động về tóm tắt trong Hình 18-7, rất giống với minh họa của bà về vấn đề ấy. Trong Hình 18-7, bảng kê *VMP* được tính trên cùng cơ sở như trước, nghĩa là như trong trường hợp cạnh tranh. Vì P > *MR* khi mức độ độc quyền tồn tại trong thị trường sản phẩm, MRP_L nhỏ hơn đường cong *VMPL*. Thu nhập đối với *doanh nghiệp* tuyển dụng lao động bổ sung được mô tả bằng hàm số này. Ngoài ra, dựa vào yếu tố độc quyền mua trong tuyển dụng lao động, *AC* và *AM* của đường cong lao động trong Hình 18-7 không trùng khớp. Phần thêm phí tổn của doanh nghiệp do tuyển dụng đầu vào lao động bổ sung rõ ràng là *MC*. Vì thế doanh nghiệp tối đa hóa lợi nhuận sẽ tuyển N_e đơn vị lao động, số lượng ngang bằng MRP_L và MC_L. Ngoài ra, doanh nghiệp sẽ trả những đầu vào này mức lương W_e, đọc là đường cong *AC* (đường cong cầu) đầu vào lao động đối với doanh nghiệp.

Lập luận quan trọng do Robinson nêu ra liên quan trực tiếp đến phân tích trong Hình 18-7 về bóc lột lao động. Robinson không định nghĩa bóc lột theo thuật ngữ của Marx. Đúng ra bà chỉ định nghĩa khai thác là:

> *"khoản lương trả cho lao động thấp hơn tiền lương thích đáng" (The Economics of Imperfect Competition,* trang 281).

"*Tiền lương thích đáng*" Robinson ý muốn nói tiền lương ngang bằng với giá trị sản phẩm biên tế lao động, tiền lương trả trong sự cân bằng cạnh tranh. Sự không hoàn toàn của thị trường, trong nhu cầu sản phẩm và trong cung ứng lao động, là nguyên nhân cội rễ của bóc lột. Lúc ấy, sự bóc lột ở hai dạng: dạng tồn tại trong độc quyền và dạng tồn tại trong độc quyền đa đầu. Cả hai dạng được giải thích trong Hình 18-7. Bóc lột độc quyền tồn tại trong trường hợp thứ nhất vì giá cả và thu nhập biên tế đi chệch trong cạnh tranh không hoàn toàn. Tình huống sau là nguyên nhân khiến cho MRP_L thấp hơn VMP_L và số lượng bóc lột ở tuyển dụng cân bằng N_e được phỏng chừng bằng FG trong Hình 18-7. Loại bóc lột thứ hai xuất hiện vì độc quyền đa đầu tồn tại trong tuyển dụng lao động, là nguyên nhân khiến cho AC công nhân của doanh nghiệp *thấp hơn* MC của họ. Số lượng bóc lột độc quyền đa đầu được phỏng chừng bằng số lượng GH trong Hình 18-7. Tổng bóc lột trong số lượng FH diễn ra khi đầu vào N_e được thuê ở mức lương W_e. Điều quan trọng nên lưu ý theo Robinson, sự không hoàn toàn của thị trường lan tỏa là lý do tại sao lao động bị bóc lột (không được trả lương ngang bằng giá trị sản phẩm biên tế). Bóc lột được hình thành trên cơ cấu của nền kinh tế vì độc quyền là quy tắc chứ không phải là ngoại lệ[114]. Quả thật, chủ đề này - "thế giới độc quyền" - tràn ngập trong sách của Robinson và ứng dụng vào thị trường lao động khiến cho phân tích thu nhập đầu vào của bà trở nên độc đáo.

Triển vọng cạnh tranh không hoàn toàn

Chương này chỉ xét một vài đặc điểm độc đáo trong sách của Robinson,

---

[114] Robinson cũng ủng hộ lập luận không thảo luận ở đây, mức lương tối thiểu được nghĩ là thích đáng do chính phủ áp đặt sẽ loại trừ bóc lột độc quyền đa đầu (chứ không phải độc quyền). Tổng số công nhân sử dụng sẽ thấp hơn trong kế hoạch như thế (xem *The Economics of Imperfect Competition,* trang 294-295, và phần tham khảo cuối chương này). Dĩ nhiên, vấn đề lớn khác là "thuật ngữ khoa học chuyên ngành của Robinson. Vì bà gọi $W = VMP_L$ là "tiền lương thích đáng", chẳng hạn, không có sự biện minh kinh tế nào nghiên cứu việc mức lương này là thích đáng còn mức lương kia là không thích đáng. Đơn thuần là định nghĩa của bà về mức lương thích đáng, và lập luận thuyết phục rằng có thể là không thích đáng đối với lao động nhận được bất cứ điều gì khác hơn là sản phẩm thu nhập biên tế khi các yếu tố độc quyền tồn tại.

và chỉ ở mức độ khái quát. Thảo luận của bà về tiền thuê đất và so sánh độc quyền và đầu ra cạnh tranh chẳng hạn là những phần quan trọng trong phân tích vi mô được thừa nhận rộng rãi. Việc ấn bản sách của bà (và sách của Chamberlin) chắc chắn là sự kiện lý thuyết quan trọng.

Hai vấn đề trong một số thời điểm trong việc nhận thức đúng những đóng góp này vẫn còn tranh cãi. Thứ nhất, có một vài khác biệt quan trọng trong hai mô thức cạnh tranh không hoàn toàn thảo luận trong chương này. Thứ hai, không phải lúc nào cũng rõ cái gọi là cách mạng trong lý thuyết giá trị, do Chamberlin và Robinson mang lại, vẫn còn thịnh hành trong thời đại về lý thuyết, ít nhất đánh giá từ ưu thế của khoảng 50 năm trước. Lúc này chúng ta trở lại các vấn đề ấy.

Như đã nêu ở đầu chương, trước kia E. H. Chamberlin đã dành phần lớn cuộc đời sáng tác của ông để bênh vực và giản dị hóa mô thức của ông. Ngoài ra ông không hề một mọi trong việc so sánh mô thức của mình với mô thức của Robinson, chẳng hạn trong một bài viết năm 1950:

> "*Cạnh tranh không hoàn toàn* theo truyền thống lý thuyết cạnh tranh, không những trong nhận dạng một hàng hóa (mặc dù được xác định là co dãn) với công nghiệp, mà trong việc cho rằng một hàng hóa như thế phải đồng nhất. Một lý thuyết như thế không bao gồm sự phá vỡ nào trong truyền thống cạnh tranh. Chính thuật ngữ chuyên ngành "cạnh tranh không hoàn toàn" chứa đầy ẩn ý mà mục tiêu là phải tiến về phía trước hướng đến "sự hoàn toàn". ("Product Heterogeneity and Public Policy," trang 87).

Mặc dù sự so sánh của Chamberlin có một ít cường điệu, nhưng cũng có những khác biệt cơ bản giữa tiếp cận Chamberlin và Robinson đối với cạnh tranh không hoàn toàn. Rõ ràng, Robinson không cố gắng phát triển một khái niệm dị biệt hóa sản phẩm hay "khác biệt chất lượng" trong phân tích của bà về độc quyền, mặc dù bà ám chỉ những điểm trong sách về sản phẩm đồng nhất, giấy chứng nhận độc quyền và mọi loại hạn chế độc quyền làm cho doanh nghiệp trở thành độc nhất. Trong nhiều phần trong sách, mức độ chọn lựa phân tích của Robinson *là* công nghiệp, nhưng chúng ta chứng kiến, mô thức phân biệt giá thường diễn đạt dưới dạng doanh nghiệp. Ngoài ra, bà hình dung mức độ độc quyền, và khi làm như thế, nhấn mạnh tính đa dạng của sức mạnh độc quyền. Tóm lại, dị biệt hóa sản phẩm với sản phẩm như một biến số không đóng vai trò chính trong sách của bà, như thấy rõ trong sách của Chamberlin, nhưng cũng dễ thấy có thể tác động trong khuôn khổ nhận thức của Robinson.

Thứ hai, tác phẩm của Robinson đơn thuần là sự tiếp nối truyền thống cạnh tranh, như Chamberlin gợi ý hay không? Nói cách khác, có phải tác phẩm của Chamberlin thực hiện sự gián đoạn ban đầu duy nhất với lý thuyết giá trị cạnh tranh hay không? Dĩ nhiên, Marshall và những người ủng hộ ông nghiên cứu độc quyền như một thái cực trong lý thuyết giá trị.

Nhưng sự khẳng định của Robinson về sự lan tỏa độc quyền và mức độ sức mạnh độc quyền chắc hẳn xuất phát từ sự mô tả đặc điểm chung của Marshall về thị trường trong nền kinh tế, nghĩa là xuất phát từ sự mô tả truyền thống. Mặc dù bà không xem cạnh tranh độc quyền hay bất cứ điều gì tiếp cận với nó như một quy phạm hay một lý thuyết giá trị chung (như Chamberlin đã làm), điều chắc chắn là bà chấp nhận khả năng không thể tránh khỏi của một thế giới độc quyền tiếp nối. Vì thế bà đưa ra chính sách (ban hành pháp luật tiền lương tối thiểu, v.v...) nhằm làm giảm tác động của chúng hay phần nào gia tăng phúc lợi (thừa nhận phân biệt giá khi đầu ra tăng đối với độc quyền đơn). Thái độ như thế hầu như không thể mang tính truyền thống, vì độc quyền, chứ không phải cạnh tranh mới là chủ đề phân tích. Nhìn chung, có lẽ tốt nhất nên kết hợp tiếp cận của Chamberlin và Robinson, gọi toàn bộ hỗn hợp là "cạnh tranh không hoàn toàn". Ngoài sự khác biệt dễ nhận thấy về tầm quan trọng, và trong mức độ phân tích, hai tác phẩm thực ra đang đưa ra một thông điệp đơn giản: Mô hình cạnh tranh về cơ bản không thích hợp để mô tả cơ cấu định giá có thể quan sát. Thay vào đó, mô thức độc quyền là những gì mà nhà kinh tế học nên phát triển và mở rộng.

Sau cùng, điều quan trọng nên trình bày là, cho dù lúc đầu nổi lên sự quan tâm mô thức cạnh tranh không hoàn toàn, nhưng sau này tập trung của các nhà kinh tế chuyển trở lại mô thức cạnh tranh. Dĩ nhiên, có thể là cường điệu khi cho rằng những mô thức như thế đang ở điểm thấp nhất, nhưng đây cũng là trường hợp mà thuyết thực dụng trong việc xây dựng mô thức thường mang lại sự phức tạp mà lý thuyết và chủ nghĩa thực nghiệm không thể xử lý. Có lẽ như thế trong một số lĩnh vực cạnh tranh không hoàn toàn. Tính không xác định trong mô thức song mại độc quyền-độc quyền thiểu số bán của loại hình do Chamberlin đề xuất làm khó chịu một số lý thuyết gia quan tâm đến hành vi doanh nghiệp. Mô thức cạnh tranh và trang bị của nó, một mặt đưa ra lời giải thích đơn giản, thu hút hành vi doanh nghiệp. Nhiều nhà kinh tế học bị thu hút trước các mô thức đơn giản nhưng thỏa mãn trong phân tích. (Trong phạm vi hoạt động này, Robinson, vì bộ đồ nghề của bà giống với bộ đồ nghề của Marshall, được ủng hộ nhiều hơn Chamberlin)[15]. Quan điểm của Chamberlin và Robinson đều được trình bày trong sách vở đương thời và các khóa học về lý thuyết Tiền tệ. Có lẽ hãy còn quá sớm để đánh giá kết quả của cuộc cách mạng giá trị. Nhưng cho dù nó được xét như một cuộc chiến nhỏ với truyền thống Tân Cổ Điển hay như một chiến thắng chính thức trong phân tích, thì sự tái định hướng Chamberlin-Robinson vẫn tiếp tục đóng một vai trò quan trọng trong tư tưởng kinh tế thế kỷ 20.

---

[15] Về phần mình, Robinson đặt nghi vấn về giá trị của hầu hết lý thuyết giá cân bằng từng phần, kể cả lý thuyết của chính bà! (xem quyển "*Imperfect Competition Revisited*").

THAM KHẢO

Chamberlin, Edward H. "*Product Heterogeneity and Public Policy*," *American Economic Review,* tập 40 (tháng 5/1950), trang 85-92.

——. *The Theory of Monopolistic Competition: A Re-orientation of the Theory of Value,* 8th ed. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1962.

Ferguson, C. E. *Microeconomic Theory,* tái bản lần thứ 3. Homewood, III.: Irwin, 1972.

Machlup, Fritz. *The Economics of Sellers Competition.* Baltimore: Johns Hopkins, 1952. Pigou, A. C. *Wealth and Welfare.* London: Macmillan, 1912.

Robinson, Joan. *The Economics of Imperfect Competition.* London: Macmillan, 1933. -. "Imperfect Competition Revisited," *Economic Journal.* tập 63 (tháng 9/1953), trang 579-593.

Sraffa, Piero. "*The Laws of Returns under Competitive Conditions*," *Economic Journal,* tập 36 (tháng 12/1926), trang 535-550.

Taussig, Frank. "*A Contribution to the Theory of Railway Rates*," *Quarterly Journal of Economics,* tập 5 (tháng 7/1981), trang 438-465.

CHƯƠNG **19**

JOHN MAYNARD KEYNES, LÝ THUYẾT TỔNG QUÁT VÀ SỰ PHÁT TRIỂN KINH TẾ VĨ MÔ

GIỚI THIỆU

Một trong những phát triển đáng chú ý nhất trong phân tích kinh tế thế kỷ 20 là sự trỗi dậy sự quan tâm của các nhà kinh tế học Cổ Điển trong kinh tế học Tổng lượng, nghĩa là trong lý thuyết Tiền tệ lẫn Kinh tế Vĩ mô. Trong khi lý thuyết số lượng tiền tệ là phương tiện tổ chức các tư tưởng của các nhà kinh tế học về kinh tế học Tổng lượng trong hơn 200 năm, những sự kiện bên trong lẫn bên ngoài môn học dẫn đến sự xuất hiện tiếp cận khác trong Kinh tế Vĩ mô vào giữa những năm 1930. Phong trào này, tập trung ở lý thuyết kinh tế lẫn chính sách kinh tế mang tên người lãnh đạo phong trào, nhà kinh tế học người Anh John Maynard Keynes. Trong nhiều thập niên, nhất là trong những năm 1950 và 1960, tư tưởng Keynes nhấn mạnh chính sách tài chính chi phối chính sách kinh tế của Mỹ và nhiều quốc gia phương Tây khác. Thế nhưng, với sự xuất hiện của sức ép lạm phát trong những năm 1970 và 1980, chính sách một lần nữa lại nhấn mạnh đến tiền tệ và tái khẳng định nguyên tắc cơ bản của lý thuyết số lượng. Sự thay đổi *lý thuyết* sang chủ nghĩa tiền tệ thậm chí diễn ra sớm hơn. Cả hai mô hình cùng tồn tại trong tư tưởng đương đại về kinh tế học tổng lượng. Chúng ta không thể trình bày tất cả những tư tưởng này thật chi tiết ở đây. Chúng ta chỉ khảo sát một số tư tưởng quan trọng trong Kinh tế Vĩ mô đương đại trong chương này và chương sau. Chương 19 dành trọn cho Keynes và lý thuyết Keynes, chương 20 nghiên cứu sự phát triển lý thuyết Tiền tệ/ tư tưởng chủ nghĩa tiền tệ.

John Maynard Keynes là lý thuyết gia kinh tế nổi tiếng nhất và có lẽ có nhiều ảnh hưởng nhất. Trong khi các nhà kinh tế học ngày nay đều tối thiểu hóa tầm quan trọng trong đóng góp của Keynes, có lẽ không ai phủ nhận tác động của ông bên trong và bên ngoài ngành cũng nổi tiếng như đóng góp của Ricardo, của Mill hay thậm chí của người thầy nổi tiếng của Keynes là Alfred Marshall. Chính sách tài chính hiện đại, nghĩa là sử dụng việc đánh thuế của chính phủ và chính sách chi tiêu để tác động đến

giá cả, việc làm và thu nhập, phần lớn nhờ vào Keynes. Tầm quan trọng của ông trong tư cách một nhà tư tưởng vì thế không thể phủ nhận, vì thế chúng ta dành trọn chương để giới thiệu lý thuyết và chính sách của Keynes. Nhưng trước khi tiến hành công việc này, bạn đọc nên hiểu rõ một số đặc điểm và giới hạn trong xử lý của chúng tôi về Keynes trong chương này.

Trước tiên, mặc dù kiệt tác của Keynes là *The General Theory of Employment, Interest and Money,* được cho rằng miêu tả sự cắt đứt với các tư tưởng trong quá khứ, chắc hẳn tư tưởng của Keynes về lý thuyết kinh tế đang thay đổi trong thời gian khá dài. Xử lý lý thuyết của Keynes trong chương này tập trung duy nhất vào kinh tế học Keynes xuất hiện trong *General Theory* và không xét khía cạnh chuyển tiếp tư tưởng của ông.

Thứ hai, chương này phát triển một phiên bản tiêu chuẩn, phổ biến về những gì mà Keynes phát biểu "thực sự" trong *General Theory*. Phiên bản này được biết với tên "mô thức thu nhập-chi phí" và đây là yếu tố chính hầu như chưa in *General Theory* thành sách. Bản dịch tác phẩm của Keynes phần lớn do công của người đoạt giải Nobel năm 1972 John R. Hicks và nhà kinh tế học Havard, Alvin H. Hansen. Cả hai tác giả là những người ủng hộ đầu tiên tư tưởng của Keynes, đồ thị dùng để mô tả những tư tưởng này thường được gọi (có thể hiểu được) là đồ thị Hicks-Hansen. Thảo luận của chúng ta phần lớn lấy từ tiếp cận Hicks-Hansen về Keynes, nhưng sinh viên nên nhận thức rằng một số nghiên cứu gần đây cung cấp nhiều giải thích thay thế về mục đích của Keynes trong biên soạn và trong phân tích chuẩn quyển *General Theory*[1].

Thứ ba, bạn đọc cũng nên lưu ý truyền thuyết Keynes đều có chủ đề chính sách. Truyền thuyết cho rằng Keynes là người đầu tiên (ít nhất đối với cuộc đại suy thoái kinh tế những năm 1930) khuyên chính phủ nên tham gia vào việc chi tiêu nhiệm ý và đánh thuế (thâm hụt ngân sách) để giải quyết suy thoái và thất nghiệp. Nhưng truyền thuyết chính sách đã mở ra tranh luận gần đây. Nó chứng tỏ thuyết phục rằng lời khuyên điển hình của Keynes về chi tiêu đền bù sắp xảy ra vào *đầu* những năm 1930 nhưng từ các nhà kinh tế học ở Đại học Chicago và nơi khác, những người rất hiểu biết thấu đáo tư tưởng kinh tế, hình thành đội ngũ bênh vực cực đoan chính sách chính phủ theo kiểu chính thống, Tân Cổ Điển và Duy tiền

---

[1] Giải thích lý thú nhất trong những giải thích thay thế này, sinh viên học tập nghiêm túc nên đọc Axel Leijonhufvud trong *On Keynesian Economics and the Economics of Keynes*. Nhất là, Leijonhufvud cho rằng quan tâm chính của Keynes là sự trình bày mô thức điều chỉnh số lượng Kinh tế Vĩ mô hơn là phân tích bản chất cân bằng thất nghiệp. Phần sau là giải thích truyền thống quan tâm của Keynes.

(đọc J. Ronnie Davis trong *The New Economics and the Old Economists).* Thảo luận của chúng ta do không gian sách có hạn duy trì truyền thuyết (không chính xác) về chính sách điển hình của Keynes.

Thứ tư, bạn đọc sẽ tự hỏi liệu tư tưởng của Keynes có thể luôn là đề tài trong quá nhiều tranh luận như thế hay không. Nói cách khác, người ta nghĩ rằng những gì mà Keynes thực sự suy nghĩ sẽ được giải quyết ngay lúc này. Ít nhất hai yếu tố quan trọng góp phần vào tranh luận hiện đại về Keynes.

Tranh luận đầu tiên trong số này là thực tế chính lời phát biểu của Keynes về tư tưởng của mình thường rất mơ hồ. Ngoài ra, ông chừa lại nhiều dòng phân tích không phát triển thêm hay phát triển quá ít. Thứ hai và cũng có liên quan là giải thích tư tưởng của Keynes của những người có ảnh hưởng sau Keynes có quan niệm không đổi về những gì Keynes nghĩ, mặc dù việc nghiên cứu lần nữa có thể tiến hành vào thời điểm bất kỳ. Trong chiều hướng sau, số phận Keynes không như số phận của Ricardo, tư tưởng của ông đã và đang là chủ đề của nhiều tranh luận (chẳng hạn thảo luận của Stigler về lý thuyết giá trị của Ricardo, xem phần Tham khảo cuối Chương 7). Bạn đọc nên nhớ sự thật đơn giản này là có sự khác biệt rất lớn giữa Ricardo và những người ủng hộ ông, Saint-Simon và những người ủng hộ Saint-Simon, và v.v...). Đương nhiên tất cả điều này ngụ ý rằng nhận thức rõ ràng về Keynes và kinh tế học Keynes hay lịch sử tư tưởng kinh tế vẫn không thể được. Ở đây chúng ta chỉ cung cấp một giới thiệu đơn giản về tư tưởng và chính sách cơ bản của Keynes. Để định hướng cho chính mình, trước tiên chúng ta nên xét về cuộc đời rất thú vị của ông.

J. M. KEYNES, DILETTANTE VÀ LÝ THUYẾT KINH TẾ

John Maynard Keynes sinh năm 1883, mười năm sau khi Mill mất, bảy năm trước khi Alfred Marshall xuất bản *Principles of Economics*. Ông mất năm 1946. Nếu tính di truyền có ảnh hưởng quan trọng đến thành tựu trí tuệ, thì John Maynard chắc hẳn cũng may mắn như John Stuart Mill. Bố ông, John Neville, và mẹ, Florence Ada, đều là trí thức. Bố của Maynard là một nhà logic nổi tiếng và cũng là tác giả về phương pháp luận kinh tế. Tác phẩm quan trọng nhất của John Neville Keynes là *The Scope and Method of Political Economy,* xuất bản năm 1890 (xem Chương 17). Từ bố, John Maynard thừa hưởng tính hiếu kỳ tìm hiểu lạ thường và tình yêu suốt đời dành cho nghệ thuật, nhất là kịch nghệ. Ông luôn hết lòng đối với bố, người sống lâu hơn ông (J. N. Keynes mất năm 1949).

Keynes học ở Eton, với tất cả những gì mà nền giáo dục này hàm dưỡng. Keynes cứ luôn miệt mài hết văn học Cổ Điển đến logic, toán học, kịch nghệ (một thời ông diễn vai Hamlet), và trong những trò tinh nghịch của đời học sinh. Hoạt động tri thức cuồng tín này được tiến hành trong

quãng đời của ông ở trường Cao đẳng King, trường Cambridge. Keynes mô tả tiến bộ của ông trong lá thư (đề ngày 13/11/1902) gửi bạn thân của ông B. W. Swithenbank:

> "Ngay sau khi rời khỏi hội trường mình chạy ngay đến một Hiệp hội Chúa ba ngôi nghe được một bài trào phúng đáng giá nhất về giáo lý Cơ Đốc. Sau đó mình lại gần nhóm đang tranh luận triết lý không chính thức gồm nhiều người đang quan tâm khiến mình ở lại đó gần 12 giờ, kế đến mình đến thăm Monty James nán lại đây đến 1 giờ, ở đây mình lại gặp một người khác nói chuyện cho đến 4 giờ rưỡi. Lúc bảy giờ rưỡi, mình thức giấc rồi đọc Bài giảng về Nhà nguyện. Buổi sáng ấy mình làm việc bốn tiếng, chèo thuyền gần nửa buổi chiều. Tối đến mình đến thăm nghe bài giảng về thầy tu dòng Tên trong tư cách một vị khách của Tổ chức chính trị..." (trích trong *The Life Of John Maynard Keynes* của Harrod, trang 68).

Thế là trong toàn bộ sự nghiệp của ông, đầu tiên trong tư cách một sinh viên và sau đó là tác giả, viên chức chính phủ, thành viên ban giám hiệu trường Cao đẳng King.

Quanh Keynes là những người có cùng sự quan tâm. Tình bạn đối với ông rất quan trọng, trong tư cách một thành viên thuộc nhóm Bloomsbury (tên gọi một vùng ở London), ông luôn giữ mối quan hệ thân tình và lý thú với những trí thức hàng đầu của Anh. Ngoài Keynes, nhóm Bloomsbury lúc đầu còn có Leonard và Virginia Woolf, Duncan Grant, Clive và Vanessa (chị của Virginia) Bell, E. M. Forster, và có lẽ thành viên quan trọng nhất nhóm, bạn thân của Keynes, Lytton Strachey. Không theo khuôn phép xã hội, phản đối Victor, nhóm Bloomsbury nghiên cứu mọi vấn đề (triết học, quy ước xã hội, nghệ thuật, văn học và âm nhạc) với tính ngay thẳng và niềm tin chắc chắn vào tính vượt trội tri thức của riêng họ. Keynes rõ ràng đóng góp và thu hút sự nuôi dưỡng văn hóa từ nhóm, mặc dù quan tâm và thành tựu chính của ông là xuất phát có ý nghĩa từ những yếu tố này trong nhóm Bloomsbury.

Các nhà kinh tế học luôn quan tâm đến Keynes. Năm 1905, Alfred Marshall viết thư cho học trò của mình là J. N. Keynes: "Em đang làm một công việc xuất sắc trong Kinh tế học. Thầy bảo với em rằng thầy vô cùng hân hoan nếu như em quyết định trở thành nhà kinh tế chuyên nghiệp. Nhưng dĩ nhiên điều này thầy không ép buộc". Marshall có lẽ không nhận thấy nhất thiết phải ép buộc Keynes, vì quan tâm của Keynes phát triển đều đặn, thật tự nhiên và hơn nữa ông nhận thức điều này.

Sự sớm phát triển và dải rộng các hoạt động của Keynes được mang sang toàn bộ sự nghiệp nổi bật của ông, vào năm 1906 dẫn ông đến ngành dân chính cũng như kinh tế học. Trong cùng năm, Keynes đậu kỳ thi tuyển dụng công chức, được bổ nhiệm vào một bộ ở Ấn Độ. Ít lâu sau, chán ngán với công việc hành chánh, Keynes dành phần lớn thời gian của mình để

nghiên cứu lý thuyết xác suất, kết quả là ông được nhiều người ca ngợi (Bertrand Russell và những người khác) *Treatise on Probability* (1921).

Năm 1911 Keynes cùng F. Y. Edgeworth đồng làm chủ bút tờ *Economic Journal*, cơ quan chính thức của Hiệp hội kinh tế hoàng gia. Ông giữ vị trí đáng gờm này cho đến năm 1945. Năm 1913, ông xuất bản một tác phẩm về tài chính quốc tế liên quan đến chế độ bản vị hối đoái vàng, tác phẩm *Indian Currency and Finance*. Nổi tiếng nhanh chóng như một chuyên gia tiền tệ, Keynes vào làm ở Bộ Ngân khố năm 1915 cho đến khi chiến tranh kết thúc. Ông đại diện cho Bộ Ngân khố Anh tham dự hội nghị Versailles. Ông tiên đoán về sự phục hồi kinh tế châu Âu và rút khỏi hòa ước. Năm 1919 Keynes công kích điều khoản hòa ước (và chính sách của Lloyd George) trong tác phẩm *The Economic Consequences of the Peace*, rất thành công, như thể thúc giục sự điều tiết trước yêu cầu đánh bại Đức [2].

Trong những năm 1920, Keynes dạy ở Cao đẳng King. Mặc dù ông là một diễn giả sôi nổi, thành công, nhưng ít lâu sau ông giảm bớt số tiết dạy để tham gia vô số hoạt động khác, trong đó có cả việc tích lũy tài sản (khoảng nửa triệu bảng Anh năm 1937) bằng cách đầu cơ ngoại hối (Keynes không muốn lệ thuộc vào đồng lương công chức), trở thành chủ tịch Hội đồng tuần san *Nation*, theo quan điểm tự do và đảm nhận nhiệm vụ một bursar (phân tích và quản lý tài chính) ở Cao đẳng King, với mức lương khởi điểm 100 bảng Anh.

Năm 1923, Keynes xuất bản quyển *Tract on Monetary Reform*, vốn là cuộc bút chiến ủng hộ sự quản lý nhiệm ý lượng cung tiền mặt và phản đối kim bản vị như một yếu tố quyết định thất thường kinh tế nội bộ. Năm 1925, Keynes kết hôn với Lydia Lopokova, một nữ diễn viên múa chính của ông bầu Diaghilev lừng danh. Với cuộc hôn nhân này, sự hợp lưu kỳ lạ giữa kinh tế học và nhóm Bloomsbury trong quan tâm của Keynes bắt đầu tách biệt, kinh tế học trở thành tâm điểm trong cuộc đời của ông.

Tác phẩm *Treatise on Money* gồm hai tập xuất bản cuối năm 1930, Keynes xem công việc trọn đời ông đi liền với lĩnh vực tiền tệ. Tuy nhiên, đây chỉ là một bức tranh "tĩnh" về quan điểm của ông trong thời điểm ấy. Dù sao, *Treatise* cũng đoán trước và thậm chí phát triển một số quan điểm quan trọng của ông về sau này được triển khai trong tác phẩm *General Theory*.

---

[2] Nói cách khác, Keynes tích lũy hiểu biết đáng kể qua kinh nghiệm thời chiến. Trong khi Big Bertha đang nã pháo vào Paris, thì Keynes có mặt trong buổi đấu giá nghệ thuật đại diện cho Phòng tranh nghệ thuật quốc gia ở London (Cuộc đấu giá nhằm cải thiện quan điểm ngoại hối của Pháp). Nhân dịp này, ông tậu được nhiều tác phẩm nghệ thuật cho phòng tranh, nhưng ông cũng mua cho riêng mình một tác phẩm của Cézanne và Ingres. Như nhà viết tiểu sử của Keynes thuật lại, việc nã pháo đã làm giảm giá.

Nhất là, vai trò chính trong tiết kiệm và đầu tư trong ảnh hưởng mức độ thu nhập - quan điểm phần lớn chịu ảnh hưởng của người bạn và cũng là đồng nghiệp của Keynes tên Dennis H. Robertson - được thảo luận trước tiên trong *Treatise*.

Hoạt động sáng tác của Keynes sau năm 1930, nếu không kể *General Theory*, vẫn rất nhiều. Kỹ năng mô phạm và thuyết phục của ông thể hiện rõ trong *Essays in Persuasion* (1931) và nhất là trong *Essays in Biography* (1933), cả hai tác phẩm này đọc vẫn còn lý thú và soi sáng nhiều vấn đề. Ngoài việc ông bênh vực *General Theory*, Keynes tiếp tục việc diễn thuyết, phục vụ dân chính và nhiệm vụ đối với trường của ông trong giai đoạn này.

Vào cuối những năm 1930, Keynes ngày càng quan tâm đến gánh nặng tài chính do cuộc chiến đang lơ lửng trước mắt với Đức. Vấn đề sắp xếp lại thứ tự tài nguyên ưu tiên trong thời chiến và lý thuyết cung vượt cầu được hình thành được giải quyết trong tác phẩm *How to Pay for the War*, xuất bản năm 1940. Từ năm 1941 đến 1946, Keynes đàm phán việc cấp tài chính thuê vay thời chiến và năm 1946 ông là nhân vật chính trong việc dàn xếp khoản vay Marshall dành cho Anh. Trong cùng năm, Keynes là phó chủ tịch Ngân hàng thế giới, ông cũng là nhân vật hàng đầu cùng với Harry Dexter White, trong kế hoạch khôi phục hệ thống tiền tệ quốc tế (được tiến hành ở Bretton Woods, New Hampshire). Hoạt động với cường độ chóng mặt này khiến tim ông vốn đã suy trước đó nay thêm trầm trọng, mùa hè năm 1946, ông mất ở tuổi 63. Thế giới mất đi một nhân tài mà lẽ ra đạt đến đỉnh cao thành tựu trong nhiều lãnh vực bất kỳ. Nhưng bản thân Keynes chỉ chọn kinh tế học.

Như đã nêu, việc biên soạn thực sự quyển *General Theory* diễn ra trong bối cảnh suy thoái. Từ đầu những năm 1930, Keynes quan tâm nhiều đến khủng hoảng việc làm, vốn rất sâu sắc ở Mỹ và Anh. Ông nêu vấn đề này trong một số thông cáo gửi đến tổng thống Roosevelt, kể cả lá thư ngỏ nổi tiếng đăng trên tờ *The New York Times*. Keynes khuyên rằng nên sử dụng kiên quyết chính sách tài chính (thuế chính phủ và chính sách chi phí) để bổ sung vào cơ chế thị trường của bộ phận tư nhân, theo Keynes không giải quyết được vấn đề việc làm. Roosevelt dường như áp dụng lời khuyên của Keynes, nhưng ở mức thận trọng. Cho dù tình tiết có ý nghĩa gì đi nữa, nhưng rõ ràng cho thấy bối cảnh đầu những năm 1930 phần lớn diễn ra như suy nghĩ của Keynes trước khi biên soạn *General Theory*.

Áp lực nội bộ đối với môn kinh tế học cũng chiếm phần lớn thời điểm Keynes biên soạn. Kinh tế vi mô Marshall đang trải qua những giai đoạn triển khai cấp tiến, kể cả tác phẩm của E. H. Chamberlin và Joan Robinson (xem Chương 18). Chính Keynes cũng đưa ra nhiều vấn đề về tính thích đáng của lý thuyết Tiền tệ Tân Cổ Điển trong *Treatise on Money*, và một số bạn đồng nghiệp của ông tập trung vào tầm quan trọng của chi phí

trong việc xác định tổng đầu ra. Richard Kahn phát triển một khái niệm về bội số đầu tư, và xuất phát từ lý thuyết tiêu chuẩn là chủ đề nhiều thảo luận ở Cambridge giữa Kahn, Robinson, R. G. Hawtrey, và R. F. Harrod, tất cả những người mà Keynes đề cập trong lời tựa quyển *General Theory*. Hồi tưởng lý thuyết kinh tế Tân Cổ Điển và nhất là kinh tế học Marshall đã góp phần vào tác phẩm có ảnh hưởng sâu rộng sau này của Keynes. Vì thế sự hợp lưu áp lực bên trong và bên ngoài dẫn ông đến việc đề nghị một biện pháp thay thế trường phái Tân Cổ Điển. Keynes tin chắc rằng ông đang xuất phát có ý nghĩa, nhưng cũng thẳng thắn thừa nhận việc chuẩn bị cho chuyến đi cực kỳ khó nhọc. Ông nói về "cuộc đấu tranh trốn thoát kéo dài" khỏi phương pháp tư duy và diễn đạt truyền thống, và ông cất công nhấn mạnh những khác biệt này như sau.

Phản ứng của Keynes đối với phái Cổ Điển

Phái Cổ Điển theo cách dùng từ của Keynes bao gồm toàn bộ các tác giả Cổ Điển và Tân Cổ Điển từ Smith, Ricardo đến Marshall, Pigou (Keynes cho rằng tác phẩm của Pigou là kho chứa của toàn bộ truyền thống). Ngoài ra, kinh tế học Cổ Điển trong khuôn khổ ám chỉ của Keynes là mô thức *lý tưởng hóa* không phải là không giống khuôn khổ đề cập trong Chương 7 sách này. Chính mô thức lý tưởng hóa lý thuyết vĩ mô Cổ Điển này mà Keynes ngỏ ý, mặc dù ông hoàn toàn thừa nhận là những người đoán trước quan điểm của ông[3].

Sự cắt đứt cơ bản của Keynes với truyền thống Cổ Điển là về khái niệm định luật Say, phát biểu bao quát và ngây thơ, cho rằng cung tạo ra cầu của chính nó. Định luật Say (cùng với trang thiết bị) ám chỉ nạn thất nghiệp, ít nhất là vấn đề dài hạn, không thể xảy ra. Vả lại định luật ngụ ý rằng nền kinh tế phải tự điều chỉnh, nghĩa là sự xáo trộn từ cân bằng việc làm đủ sản xuất đủ chỉ mang tính nhất thời.

Phái Cổ Điển lập luận kinh tế học hiện đại có chức năng giống như nền kinh tế hoán vật. Hàng trao đổi lấy hàng và tiền đơn thuần tượng trưng cho tiêu chuẩn giá trị và phương tiện trao đổi. Theo lời Pigou, tiền là "vật ngụy trang", che giấu hoạt động *thật* của nền kinh tế. Tiền là dầu nhờn của thương mại chứ không phải là bánh xe[4].

---

[3] Những người đoán trước tư tưởng của Keynes, nói chung bất đồng với truyền thống Cổ Điển. Là một sử gia tư tưởng lỗi lạc, Keynes điểm lại và đánh giá những người dị giáo này trong Chương 23 quyển *General Theory*, "*Notes on Mercantilism*". Hãy đọc Chương 3 sách này có nhiều điểm kết hợp.

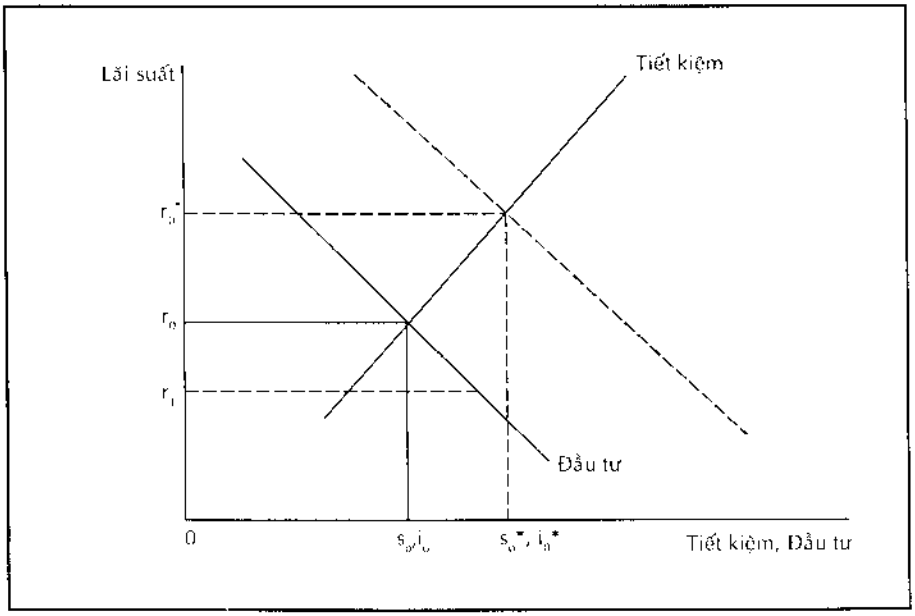
[4] Tất cả điều này được nhấn mạnh trong Chương 6 sách này, phân đôi thực tế từ khía cạnh tiền tệ Kinh tế Vĩ mô.

Cách phát biểu khác định luật Say cho rằng tổng tiết kiệm (trích từ dòng chảy chi tiêu) luôn bằng với đầu tư (trở lại dòng chảy chi tiêu) khi có việc làm đủ. Nói chung người ta thích tiêu dùng hiện tại hơn tương lai, nhưng dựa vào tiền tiết kiệm là một hàm số phần thưởng của tiết kiệm, hay lãi suất, thì chúng có thể mang lại nhiều tài sản hơn dưới dạng tiết kiệm nếu như có lãi suất dương. Vì thế phái Cổ Điển lập luận số lượng tiết kiệm quan hệ dương với lãi suất.

Đầu tư mặt khác có quan hệ âm với lãi suất. Tại sao? Bởi lẽ trong nhiều lý do khác, sức sản xuất của số đầu tư nhất định giảm với sự gia tăng dần trong đầu tư (dĩ nhiên công nghệ luôn không đổi). Sức sản xuất biên tế đầu tư giảm dần này có nghĩa lãi suất thấp hơn cần phải có để tăng số lượng đầu tư. Tất cả điều này tóm tắt trong Hình 19-1, trong đó bảng kê tiết kiệm khắp nền kinh tế và đầu tư được mô tả dựa vào lãi suất. Ở lãi suất r_0, phái Cổ Điển lập luận, tiết kiệm ngang bằng đầu tư, có nghĩa là những gì không tiêu dùng (tiết kiệm) đều được đầu tư (trở về dòng chảy chi tiêu). Cơ chế lãi suất linh động đảm bảo kết quả này. Tính co dãn trong bối cảnh này có nghĩa nếu đầu tư vượt quá tiết kiệm, có nghĩa ở lãi suất r_1, thì lãi suất sẽ được các nhà đầu tư tăng giá đến r_0. Trái lại, nếu tiết kiệm lớn hơn đầu tư, thì người tiết kiệm sẽ giảm lãi suất xuống r_0.

Mô thức Cổ Điển có thể xử lý sự gia tăng đầu tư (sinh ra từ đổi mới hay phát minh). Mức đầu tư tăng hoàn toàn, và số tiêu dùng *giảm*. Trong Hình 19-1, đường chấm chấm tượng trưng bảng kê đầu tư mới. Xã hội được xui khiến phải tiết kiệm nhiều hơn bằng lãi suất tăng. Ở sự cân bằng mới lãi suất tăng đến r_0*, còn *số lượng* tiết kiệm và đầu tư tăng đến s_0* và i_0*. Gia tăng thực sự trong tiết kiệm (s_0*- s_0) tượng trưng *giảm* tiêu dùng, nhưng giảm tiêu dùng gây ra từ đó thường đi kèm với tăng đầu tư (i_0*- i_0). Trong *cân bằng* nền kinh tế không sản xuất quá thừa cũng như quá thiếu. Căn cứ vào thị trường tự do, chính sách bất can thiệp chung và lãi suất phản ứng nhanh, định luật Say là một định luật đáng tin. Nhu cầu hàng hóa có sẵn (tiêu dùng và đầu tư) cũng luôn tùy thuộc. Thị trường luôn chắc chắn có đủ việc làm.

Đề xuất Cổ Điển khác mở rộng và ủng hộ định luật Say là liên quan đến tính co dãn của tiền lương và giá cả trong kinh tế học. Nếu, vì một số lý do, nền kinh tế bị trì trệ trong khi điều chỉnh những thay đổi cơ bản trong tiết kiệm và đầu tư (nghĩa là, kết quả của sự thay đổi to lớn trong mong muốn tiết kiệm), giá cả và tiền lương co dãn sẽ bảo đảm sự điều chỉnh ngắn hạn trôi chảy. Với sự khan hiếm tổng cầu, tiền tệ, lương và giá cả sẽ giảm chẳng hạn như để phục hồi việc làm đủ sản xuất đủ. Công nhân luôn sẵn sàng chấp nhận đồng lương thấp hơn, doanh nghiệp muốn chấp nhận giá thấp để bán được nhiều hàng. Bất kỳ xáo trộn gây ra thất nghiệp và giảm sản lượng nhất định đều nhất thời vì sự cạnh tranh trong lao động và thị trường sản phẩm luôn điều chỉnh biến số thực của hệ thống đến mức cân bằng.



HÌNH 19-1

Lãi suất r_0, tiết kiệm bằng đầu tư. Nếu đầu tư tăng từ I đến I', thì lãi suất cân bằng mới sẽ tăng đến r_0^*, còn số lượng tiết kiệm và đầu tư tăng đến s_0^* và i_0^*

Keynes thẳng thừng xem những đề xuất này là ngoại lệ. Những ngoại lệ này sẽ được phân tích chi tiết ở cuối chương này, nhưng ở đây được tóm tắt ngắn gọn. Thứ nhất, Keynes phủ nhận định luật Say. Đối với Keynes, cân bằng tiết kiệm và đầu tư không phải là vấn đề đơn giản như thế đối với các nhà kinh tế học Cổ Điển. Tiết kiệm và đầu tư được quyết định bằng nhiều yếu tố phức tạp ngoài lãi suất ra, và không có đảm bảo rằng hai yếu tố nhất thiết bằng nhau ở mức độ hoạt động kinh tế tạo ra việc làm đủ.

Thứ hai, tính khắc nghiệt trong nền kinh tế chẳng hạn như độc quyền và liên đoàn lao động cản trở sự chuyển động trôi chảy của lương và giá, mang sự điều chỉnh nền kinh tế sao cho đủ việc làm. Ông nghĩ người lao động, đều bị "ảo giác về giá trị tiền tệ", nghĩa là hành vi của họ liên quan đến tiền lương danh nghĩa (W) hơn là tiền lương thực tế (W/P). Họ *từ chối* giảm tiền lương danh nghĩa. Cùng với các nhà kinh tế học Cổ Điển, Keynes cho rằng mức việc làm tỉ lệ *nghịch* với mức lương thực tế và sự từ chối người lao động giảm lương danh nghĩa là sự phủ nhận trực tiếp cơ chế điều chỉnh mức lương Cổ Điển.

Nhưng Keynes đi sâu hơn khi đặt vấn đề: Nếu công nhân sẵn sàng chịu giảm lương danh nghĩa thì sao? Giảm lương như thế có nghĩa là giảm lương thực tế và tăng việc làm (di chuyển xuống đường cong cầu lao động)

nếu và chỉ nếu giá vẫn giữ nguyên không đổi. Thế nhưng Keynes cho rằng giá không thể giữ nguyên không đổi khi đối mặt với việc giảm tiền lương danh nghĩa vì giảm thu nhập từ lương có nghĩa là nhu cầu hàng hóa giảm dần và giá thấp hơn đối với hàng hóa này. Tuy nhiên, giá thấp hơn có nghĩa lương thực tế không giảm và việc làm có lẽ cũng không tăng (trừ phi hiệu ứng Keynes hoạt động, chúng ta sẽ đề cập phần sau). Tóm lại, điều chỉnh mức lương danh nghĩa là biện pháp không hiệu quả để giải quyết nạn thất nghiệp.

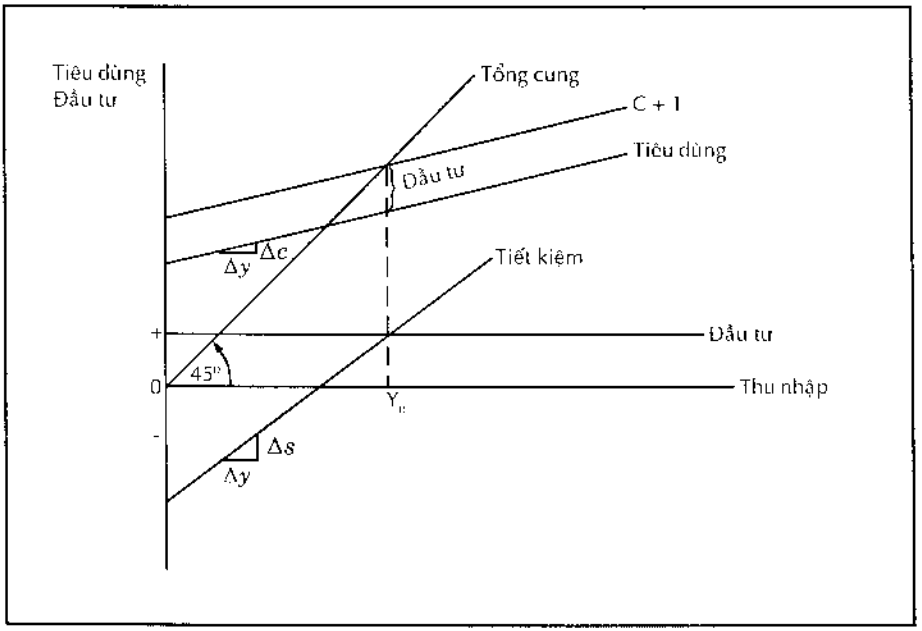
Keynes lập luận, thất nghiệp chỉ có thể giải quyết hiệu quả bằng việc vận dụng tổng cầu. Công nhân sẵn sàng chấp nhận việc tăng giá gây ra từ tăng cầu, dựa vào mức lương danh nghĩa ổn định. Tăng như thế sẽ làm *giảm* tiền lương danh nghĩa, qua đó kích thích việc làm. Keynes xoay quanh đề xuất của phái Cổ Điển: Việc làm không tăng bằng cách giảm tiền lương thực tế, nhưng tiền lương thực tế giảm vì việc làm tăng do tăng tổng cầu. Giải thích chi tiết hơn về điểm quan trọng này trong cuối chương sau, nhưng để hiểu phê bình của Keynes về lý thuyết việc làm Cổ Điển, trước tiên chúng ta nên xét một số sáng kiến của Keynes làm nền tảng lý thuyết của ông. Trước tiên chúng ta xét khái niệm vừa ám chỉ, khái niệm về tổng tiêu dùng và nhu cầu đầu tư.

Tổng cầu

Khi tiếp cận khái niệm tổng cầu, Keynes tránh đề cập số lượng tổng đầu ra đã nêu trong lý thuyết số lượng tiền tệ và trình bày quan sát các yếu tố quyết định và đặc điểm của những bộ phận cấu thành của tổng cầu hàng hóa. Điểm chính trong số này là tổng tiêu dùng hàng hóa và dịch vụ tư nhân, nghĩa là *hàm tiêu dùng*.

Hàm tiêu dùng liên kết tiêu dùng mọi hàng hóa và dịch vụ tư nhân với tổng mức thu nhập. Thật tiện khi diễn đạt thành $C = f(Y)$, đọc là tiêu thụ (C) là hàm tổng thu nhập (Y). Tiêu dùng, như Keynes nhận thức rất rõ, liên quan đến nhiều yếu tố khác – dự đoán giá cả, hiệu dụng tiết kiệm đối với tiêu dùng kỳ hạn so với tiêu dùng hiện tại, dự đoán thu nhập, định chế và nhiều yếu tố nữa. Nhưng Keynes muốn tạm thời không xét các biến số này để xét tiêu dùng và thu nhập (yếu tố lợi suất và lợi nhuận tổng hợp). Vì thế, đối với *công thức* thu nhập, thu nhập có thể tiêu dùng hay tiết kiệm, vì thế tổng thu nhập cũng được xem là một hàm thu nhập. Những hàm này, phải hiểu theo kinh tế học Keynes đều có hình dạng cụ thể như mô tả trong Hình 19-2.

Một vài điểm cơ bản liên quan đến hình này. Thứ nhất liên quan đến giả định nền tảng về tính chất của hàm tiêu dùng. Như trong Hình 19-2, *khuynh hướng tiêu dùng trung bình* được cho rằng phải giảm khi thu nhập giảm. *Khuynh hướng tiêu dùng biên tế* hay tỉ lệ thay đổi tiêu dùng với sự



HÌNH 19-2

Điểm giao nhau của bảng kê tổng cầu và tổng cung (điểm A) quyết định mức thu nhập cân bằng, Y_0, lúc ấy tổng cung sẽ vượt tổng cầu

thay đổi tăng dần trong thu nhập $\Delta c/\Delta y$ đọc là hàm tiêu dùng trong Hình 19-2) giữ nguyên không đổi. Tương tự, Keynes định nghĩa khuynh tiết kiệm trung bình và biên tế với khuynh hướng tiêu dùng *tăng dần* và khuynh hướng sau giữ nguyên không đổi. Thay đổi bất kỳ trong khuynh hướng sẽ tạo sự thay đổi (biến đổi hay luân phiên) trong các hàm tiêu dùng và tiết kiệm. Bất kỳ yếu tố quyết định tiêu dùng phi thu nhập đã nói ở trên (thị hiếu, giá và dự đoán thu nhập) đều có tác dụng này.

Keynes định nghĩa hàm tổng cung như giá tổng cầu của đầu ra từ việc sử dụng N người [trong dạng hàm số, $Z = \phi(N)$]. Dọc theo hàm số này được mô tả như đường 45^0 trong Hình 19-2, nhu cầu hàng hóa với giá đã cho bằng với lượng hàng cung cấp[5]. Một phần trong tổng cầu hàng hóa bao gồm nhu cầu đầu tư (thiết bị, nhà máy, v.v...) và Keynes tin rằng phần lớn những chi phí này (ít nhất trong ngắn hạn) được xem là mức thu nhập tự trị hay độc lập. Giả định này hoàn toàn hợp lý dựa vào doanh nghiệp lớn cam kết đầu tư dài hạn diễn ra trong ngắn hạn bất kể điều kiện thu nhập.

---

[5] Chắc chắn Keynes nhầm lẫn trong sử dụng thuật ngữ chuyên ngành ở đây. Tổng cầu hiện nay thường được xem là một hàm số ấn định đầu ra được sản xuất ra dựa trên các *mức* giá đầu ra thay thế.

Sự đầu tư tự trị như thế cũng được mô tả ở cả phần dương lẫn âm trong Hình 19-2, được cộng vào (theo chiều thẳng) tiêu dùng ở phần phía trên và so sánh với hàm tiết kiệm ở phần phía dưới. Tổng cầu bằng với chi phí tiêu dùng và chi phí đầu tư. Lúc này tất cả yếu tố dùng để giải thích sự xác định thu nhập đều hiện hữu.

Bảng kê tiêu dùng và đầu tư mô tả trong Hình 19-2 xác định mức thu nhập cân bằng Y_0. Ở điểm giao nhau bảng kê tổng cung và tổng cầu (điểm A), tổng doanh số xuất phát từ mức đầu ra Y_0 sẽ bằng tổng phí tổn (thanh toán yếu tố) sản xuất đầu ra Y_0. Nếu mức thu nhập lớn hơn Y_0, thì tổng cung sẽ vượt quá tổng cầu. Nói cách khác, tổng phí tổn của việc sản xuất mức đầu ra cao hơn sẽ vượt quá thu nhập có thể thu được từ tiêu dùng và chi phí đầu tư ở mức độ đó. Điều này là do tiêu dùng không tăng thích hợp để hấp thu cung tăng. Ngăn cản sự thay đổi giá (không xét trong mô thức đơn giản này), hàng trong kho chưa bán sẽ chất đống, doanh nghiệp sẽ giảm sản lượng xuống Y_0. Đối với lý do tương tự và ngược lại, đầu ra sẽ tăng đến Y_0 trong nhất thời sẽ từ Y_0 giảm xuống. Vì thế mức đầu ra được xem là ổn định.

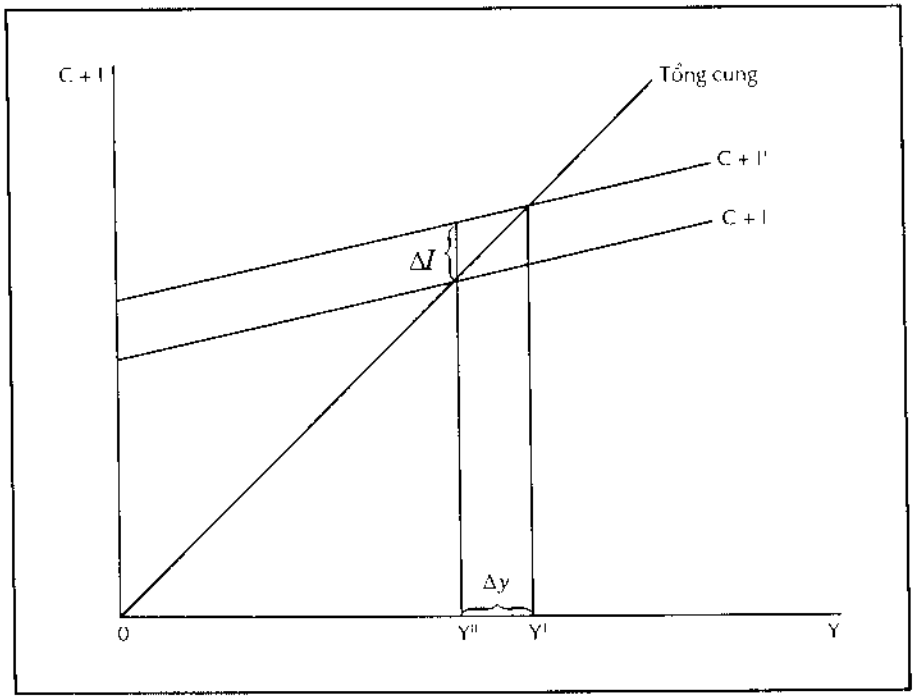
Điểm quan trọng của Keynes là một mức đầu ra chẳng hạn như Y_0 được tạo ra từ tiêu dùng và đầu tư, mặc dù ổn định, không nhất thiết là mức việc làm đủ của sản lượng quốc gia. Keynes kết luận có thể là mức thu nhập cân bằng trong nền kinh tế ở mức việc làm đủ ít hơn.

Vai trò đầu tư

Trong mô thức được thừa nhận là đơn giản hóa tóm tắt trong Hình 19-2, hai nguồn chi phí tư nhân được trình bày, tiêu dùng và đầu tư. Trong cả hai, Keynes xem chi phí đầu tư dễ thay đổi nhiều hơn. Nhu cầu đầu tư được xác định bằng nhiều yếu tố ngoài lãi suất, bao gồm lợi nhuận dự tính trong tương lai. Thật ra, khái niệm nổi tiếng của Keynes, *hiệu suất biên tế của đồng vốn* (thực ra là đầu tư) liên quan đến vốn đầu tư đối với lợi nhuận dự tính qua thời gian hoạt động của dự án đầu tư. Keynes xét sự dự đoán, tùy thuộc các yếu tố tâm lý thất thường như đang có ảnh hưởng trực tiếp, quan trọng đối với đầu tư, do đó đối với thu nhập.

Ngoài ảnh hưởng tâm lý đối với đầu tư, vẫn còn vấn đề cơ bản hơn đối với xác định thu nhập, nghĩa là chi phí đầu tư (như tất cả các dạng khác) đều có ảnh hưởng bội tăng đối với thu nhập. Sự thay đổi trong chi phí đầu tư chẳng hạn không tạo ra sự thay đổi trong thu nhập bằng số lượng thay đổi chi tiêu mà đúng ra bằng một số bội số.

Bội số đầu tư minh họa bằng đồ thị, Hình 19-3, tương tự như đồ thị phát triển trước kia. Tiêu thụ ban đầu và mức phí tổn đầu tư $C + I$ xác định mức thu nhập bình quân Y^0. Mức độ này ổn định theo nghĩa mô tả trong phần trước. Lúc này, cứ cho rằng một trong những yếu tố quyết định thay đổi



HÌNH 19-3

Khi đầu tư tăng từ I sang I', thì hàm tổng cầu sẽ thay đổi hướng lên trên ΔI. Thu nhập cũng tăng từ Y^0 lên Y^1

đầu tư – nghĩa là, dự đoán – và đầu tư tăng từ *I* đến *I'* (D*I*). Ảnh hưởng lên tổng chi phí mô tả trong Hình 19-3 là sự thay đổi hướng lên trong hàm tổng cầu bằng D*I*. Thu nhập, trong cân bằng, tăng từ Y^0 dang Y^1 (D*Y*). Dĩ nhiên, vấn đề là thay đổi trong thu nhập (ΔY) sẽ lớn hơn sự thay đổi ban đầu trong đầu tư (ΔI).

Ngoài hiệu quả bội tăng ra, có thể dự đoán về lý thuyết vì phụ thuộc vào giá trị bằng số của khuynh hướng biên tế tiêu thụ. Sự tùy thuộc dễ giải thích. Khoản tiền đầu tư bơm vào ban đầu (ΔI) tiếp nhận như thu nhập bằng người thụ hưởng tỉ trọng yếu tố sản xuất trong kinh tế quốc dân. Điều này có nghĩa thu nhập tăng bằng ΔI . Những người thụ hưởng này có khuynh hướng biên tế tiêu dùng và tiết kiệm dĩ nhiên cộng thêm 1. Cứ hình dung rằng khuynh hướng biên tế tiêu dùng là 75%, trong trường hợp này 75% của phần mới tiếp nhận thu nhập ban đầu được chi ra. Ở điểm này thu nhập tạo ra trong số lượng ΔI + 3/4(ΔI). Nhưng tiến trình vẫn tiếp diễn. 3/4(ΔI) cho ra bởi người thụ hưởng ban đầu tiếp nhận như một thu nhập bằng các yếu tố khác. Khi tiến trình đến gần giới hạn, thay đổi

thu nhập DY bằng với 1/(1 – *MPC*) hay trong ví dụ của chúng ta, 1/(1 – ¾) = 4, *lần* tăng đầu tư ban đầu. Nếu khoản tiền đầu tư bơm vào ban đầu là 10 tỉ đô-la, thì sự thay đổi sau cùng trong thu nhập sẽ là 40 tỉ đô-la. Giá trị của bội số hiển nhiên là 4, hay k, bội số bằng $\Delta Y / \Delta I$.

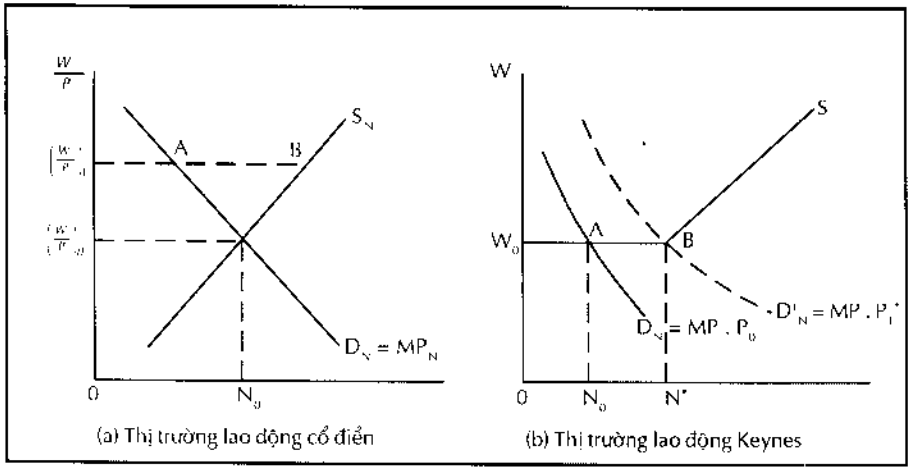
Vì thế, tính thất thường của đầu tư hiện tại, đi kèm với hiệu quả bội tăng trên thu nhập, có nghĩa là dự đoán tổng thu nhập là phức tạp và khó khăn. Nhưng ngay cả các mức thu nhập và thay đổi có thể dự đoán bằng mức độ chính xác cao, những mức như thế *ngẫu nhiên* trở thành mức việc làm đủ. Muốn hiểu tại sao Keynes nghĩ như thế, chúng ta phải chuyển sang thảo luận lý thuyết cân bằng thất nghiệp và liên kết nó với thảo luận tổng nhu cầu hiện tại. Mặc dù khó khăn (đôi khi mơ hồ) đây là phần chính trong phân tích của Keynes.

Cân bằng thất nghiệp

Tác giả Cổ Điển nghĩ rằng nhu cầu lao động ngang bằng với sức sản xuất biên tế của lao động và sự cung ứng lao động ấy là hàm tiền lương thực tế tăng dần. Quan điểm Cổ Điển về hàm lao động này được tái tạo trong Hình 19-4*a*. Tiền lương thực tế cân bằng $(W/P)_0$ tạo ra việc làm đủ của đầu vào lao động N_0. Nếu tiền lương thực tế cân bằng được thay thế, nghĩa là đến $(W/P)_1$, thì thất nghiệp sẽ xảy ở số lượng *AB*. Công nhân sẽ được trả giá cạnh tranh tiền lương danh nghĩa giảm và tái hình thành việc làm đủ ở N_0.

Như chúng ta chứng kiến, Keynes không đồng ý. Ông lập luận rằng người lao động có thể bị thất nghiệp không cố tình. Về lý thuyết, ông kết hợp các nhà kinh tế học Cổ Điển trong nhận thức của họ về đường cong cầu lao động hay sản phẩm biên tế lao động. Nhưng người lao động, theo Keynes, không cung ứng lao động bằng lương thực tế, mà đúng ra là lương danh nghĩa. Tuy nhiên, công nhân bị ảo giác về giá trị tiền tệ, và sẽ không giảm lương trong tiền lương danh nghĩa thịnh hành. Những điểm này được minh họa trong Hình 19-4*b*, nơi tiền lương danh nghĩa W_0 ở mức giá sàn. Trong Hình 19-4*b*, mức việc làm N^* tượng trưng cho lao động có đủ việc làm, và hàm nhu cầu lao động D_N và D'_N lúc này là giá trị sản phẩm biên tế lao động (vì nhu cầu được so sánh với tiền lương danh nghĩa thay vì tiền lương thực tế).

Vấn đề là liệu có thể có thất nghiệp không tự nguyện trong hệ thống kinh tế hay không. Các nhà kinh tế học Cổ Điển thừa nhận tiền lương thực tế cân bằng chẳng hạn như $(W/P)_0$ trong Hình 19-4*a*, thì thất nghiệp tự nguyện và có tính ma sát có thể tồn tại. Thất nghiệp có thể là tự nguyện theo nghĩa một số lượng lao động tự nguyện miễn cho mình không tham gia lực lượng lao động ở mức lương $(W/P)_0$.

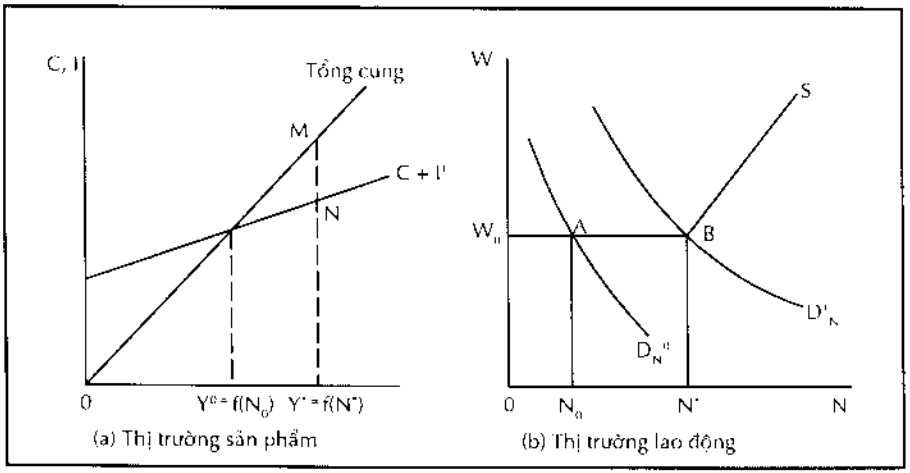


HÌNH 19-4

Thị trường lao động cổ điển tự động điều chỉnh bản thân cho có đủ việc làm trong khi thị trường lao động Keynes không tự động điều chỉnh

Trái lại, Keynes xem vấn đề theo cách khác. Trong hình 19-4*b*, lao động cung cấp số lượng N^* ở tiền lương danh nghĩa W_0, nhưng nhu cầu chỉ ở số lượng N_0 ít hơn sẽ được yêu cầu ở mức lương danh nghĩa $(W/P)_0$. Kết quả sẽ là những gì mà Keynes gọi là thất nghiệp *không tự nguyện*. Lao động thất nghiệp không tự nguyện trong số lượng *AB*, tuy nhiên sự cân bằng trong thị trường lao động tồn tại theo nghĩa không có khuynh hướng tự động nào đối với việc làm để có thể dự đoán có thay đổi từ N_0. Vì thế, không có mức việc làm duy nhất đủ của đầu ra có thể đoán trước. Cân bằng rộng khắp nền kinh tế đạt được ở bất kỳ hiệu dụng lao động. Thứ nhất, người lao động sẽ không chấp nhận giảm lương, bằng cách này giảm mức lương thực tế để gia tăng việc làm. Thứ hai, ngay cả khi họ làm thế, giá cả chắc chắn giảm theo cùng tỉ lệ, tạo ra hàm cầu lao động chuyển sang trái và giữ nguyên mức thất nghiệp.

Vì thế, tình huống như thế này được mô tả trong Hình 19-5*a* và 19-5*b*, đầu ra Y^0 và Y^* là hàm số đầu vào. Sự cân bằng xảy ra ở các mức đầu vào và đầu ra N^0 và Y^0, nhưng ở các mức này thất nghiệp không tự nguyện tồn tại trong số lượng *AB*. Tổng cầu phải tăng bằng *MN* để mang nền kinh đến việc làm đủ. Keynes cho rằng đầu tư cá nhân chắc hẳn không mang lại điều này, và ông cho rằng chi phí chính phủ bù đắp và đánh thuế (chính sách tài chính) để giảm thất nghiệp và sản xuất quá ít. Những khía cạnh này trong chính sách của Keynes sẽ được thảo luận ở phần sau, nhưng trước tiên chúng ta chuyển sang lý thuyết của Keynes, hàm chọn lựa chu chuyển hay nhu cầu đầu tư tiền mặt. Nắm vững quan điểm của Keynes để hiểu thấu đáo giải thích quan điểm của ông về vai trò chính sách tiền tệ (và chính sách tài chính) trong việc kiểm soát mức hoạt động kinh tế.



HÌNH 19-5

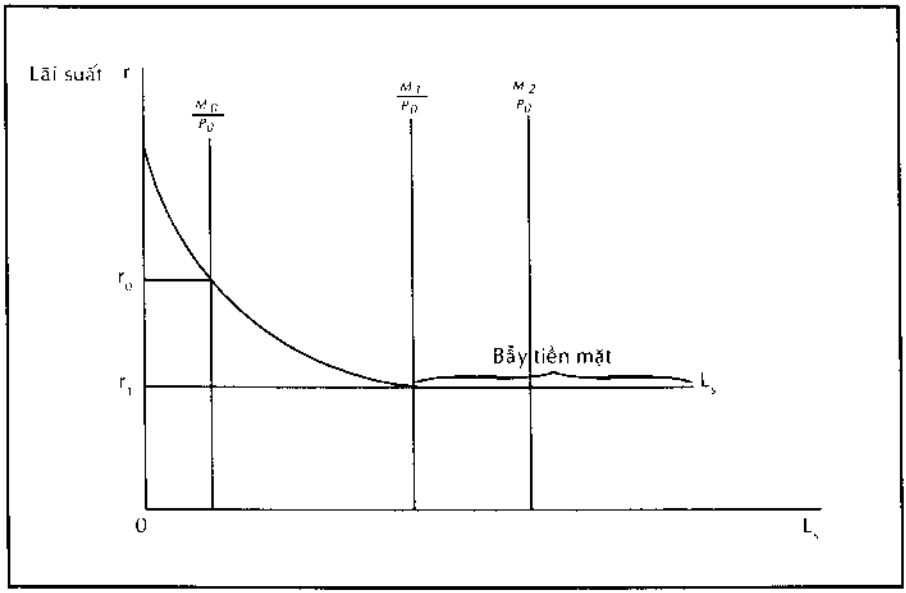
Ở các mức cân bằng N^0 và Y^0 thất nghiệp không tự nguyện tồn tại với số lượng *AB*. Tổng cầu sẽ tăng bằng *MN* để nền kinh tế mang lại việc làm đủ

Chọn lựa chu chuyển và vai trò tiền tệ trong hệ thống Keynes

Các nhà kinh tế học Tân Cổ Điển trung thành với lý thuyết Tiền tệ nổi tiếng, cái gọi là lý thuyết số lượng tiền tệ. Chính Keynes cũng trung thành với phiên bản Cambridge khi bước vào con đường học thuật. Lý thuyết số lượng, chúng ta sẽ đề cập trong Chương 20, nhấn mạnh việc nắm giữ tiền tệ cho các mục đích giao dịch. Nhất là, nắm giữ tiền mặt trong giao dịch được xem có quan hệ tích cực với thu nhập và (trong xử lý điển hình) như là một tỉ lệ thu nhập không đổi. Thực ra, nhận dạng *V* trong lý thuyết số lượng có thể xem như *tính chất hỗ tương* trong nhu cầu giao dịch bằng tiền. Sự gia tăng trong nhu cầu giao dịch bằng tiền, hay gia tăng số lượng số dư tiền mặt bình quân mà cá nhân nắm giữ như một tỉ lệ phần trăm của thu nhập, có nghĩa là tốc độ, hay chu chuyển của một đô-la bình thường tạo điều kiện thuận lợi cho thu nhập quốc gia, bị giảm bớt.

Yếu tố thay đổi tốc độ (định chế, v.v...) không nên nghĩ là không đổi, mà nên nghĩ là tương đối ổn định và có thể dự đoán. Phản ánh của thời điểm cho thấy điều này có ý nghĩa ra sao đối với lý thuyết và chính sách. Nếu *V* không đổi hay có thể dự đoán, *M* có thể kiểm soát còn *P* (tương đối) ổn định đến mức có đủ việc làm, thì lúc ấy *M* điều chỉnh để tạo ra sự thay đổi trong thu nhập (*Y*) khi có nguồn thất nghiệp trong nền kinh tế [6].

[6] Dĩ nhiên ở các thời điểm khác, các nhà kinh tế học Cổ Điển xem tiền mặt có vai trò ổn định hóa và là chất bôi trơn bánh xe thương mại. Đề xuất hiện hành của Milton Friedman và những người khác, liên quan đến quy tắc phát triển không ngừng trong lượng tiền cung cấp, phản ánh quan tâm truyền thống này, xem Chương 20 để biết thêm chi tiết.



HÌNH 19-6

Gia tăng lượng tiền cung cấp theo danh nghĩa từ M_0 đến M, sẽ giảm lãi suất từ r_0 xuống r_1 nhưng gia tăng lượng tiền cung cấp hơn nữa, đến M_2 sẽ không có ảnh hưởng gì đối với lãi suất

Keynes không bất đồng việc người ta nắm tiền vì mục đích giao dịch hay nhu cầu giao dịch liên quan đến thu nhập. Thế nhưng ông lập luận rằng cá nhân nắm tiền ít nhất vì lý do quan trọng khác – đầu cơ vào thị trường trái phiếu. Nói cách khác, trong khi các nhà kinh tế học Cổ Điển cho rằng nắm giữ tiền trong giao dịch và thậm chí vì động cơ dự phòng (tiết kiệm dùng trong ngày mưa), Keynes lập luận họ sẽ nắm tiền để đầu cơ vào thị trường trái phiếu. Điều này được gọi là hàm chọn lựa chu chuyển mô tả trong Hình 1-6.

Hàm L_s cho thấy nhu cầu xã hội đối với tiền với mục đích đầu cơ. Biện pháp thay thế giữa nắm giữ trái phiếu và nắm giữ tiền mặt được trình bày trước xã hội. Keynes phát triển lý thuyết rằng ở lãi suất cao (có nghĩa là giá trái phiếu thấp, vì có mối quan hệ nghịch đảo), cá nhân thích giữ trái phiếu hơn. Lặp lại, trái phiếu "tốt hơn nhiều" khi lãi suất cao. Thế nhưng khi lãi suất giảm, giá trái phiếu tăng, và việc mua trái phiếu ngày càng ít hấp dẫn hơn. Lợi tức thu được từ trái phiếu ngày càng thấp hơn. Nhưng lúc này *việc bán* trái phiếu ngày càng hấp dẫn hơn vì sự gia tăng giá trái phiếu (lãi vốn). Vì thế, cá nhân sẽ chọn nắm giữ càng nhiều tài sản của mình dưới dạng tiền mặt hơn (và dưới dạng trái phiếu ít hơn) khi lãi suất giảm. Một hàm L_s như thế được phác họa trong Hình 19-6.

Hàm lựa chọn chu chuyển trong Hình 19-6 mang đặc điểm điển hình của Keynes, bẫy tiền mặt, mặc dù môn đệ của Keynes nhấn mạnh "chiếc bẫy" nhiều hơn chính bản thân Keynes. Keynes lập luận trong *General Theory* rằng lãi suất sẽ giảm thấp đến mức (giá trái phiếu quá cao) làm cho mọi người tin rằng trái phiếu là đầu tư không phù hợp. Tóm lại, tất cả đều muốn nắm giữ *nhiều tài sản bằng tiền mặt hơn*. Tình huống như thế được mô tả như phần nằm ngang (co dãn vô hạn) trong Hình 19-6, và được gọi là bẫy tiền mặt, cho thấy ở một số lãi suất *dương*, xã hội xem việc nắm giữ trái phiếu là không an toàn và nắm giữ số dư tiền mặt thay vì mục đích đầu cơ[7].

Thế chính sách tiền tệ và hiệu quả của nó phải làm gì? Keynes cho rằng mặc dù lãi suất được quyết định bằng sự kết hợp các yếu tố thực và tiền tệ trong hệ thống kinh tế, sự tồn tại của nhu cầu đầu cơ tiền có nghĩa là cơ cấu qua đó tiền ảnh hưởng đến thu nhập và việc làm trong hệ thống kinh tế không đơn giản và có thể dự đoán như các nhà kinh tế học Cổ Điển thường nghĩ. Nhất là, một trong những tác động của tiền về chi tiêu, thu nhập và việc làm là thông qua ảnh hưởng của nó đối với lãi suất. Lãi suất thấp thường có nghĩa, *điều kiện khác*, mức đầu tư và tiêu dùng cao hơn (vì lãi suất thấp khiến cho tiêu dùng hiện tại hấp dẫn hơn so với tiêu dùng kỳ hạn, nghĩa là tiết kiệm). Điển hình, chính sách tiền tệ làm giảm lãi suất và bằng cách này làm tăng chi tiêu đến mức có đủ việc làm.

Tình huống này mô tả trong Hình 19-6. Lượng tiền cung cấp thực tế (M/P) tăng do tăng lượng tiền cung cấp danh nghĩa (M). Sự gia tăng từ M_0 đến M_1, cho rằng giá cả giữ nguyên không đổi, làm giảm lãi suất từ r_0 xuống r_1. Cứ cho rằng phản ứng của người tiêu dùng và đầu tư vào mức thấp hơn, tổng cầu sẽ tăng, thu nhập và việc làm sẽ giảm. Kết quả hy vọng không diễn ra nếu thất nghiệp tồn tại ở lãi suất r_1, vì khi lượng tiền cung cấp thực tế có sẵn cho mục đích đầu cơ gia tăng từ M_1/P_0 đến M_2/P_0, thì lãi suất *không thay đổi*. Xã hội sẽ nắm giữ tất cả những tài sản mới dưới dạng số dư tiền mặt. Vì lãi suất không giảm, đầu tư và tiêu dùng – ít nhất vì lý do này – sẽ không bị ảnh hưởng. Dựa vào tình huống bẫy tiền mặt, Keynes kết luận chính sách tiền tệ (ít nhất hoạt động qua lãi suất) là vô ích khi đối mặt trước suy thoái và thất nghiệp.

Giá cả và sự thay đổi giá

Bẫy tiền mặt có tồn tại hay không? Keynes, và nhất là "những người ủng hộ ông", cho rằng điều kiện tiền tệ và tâm lý bao quanh suy thoái có

---

[7] Sir Dennis Robertson có dạo đưa ra mô tả mơ hồ về bẫy tiền mặt: "Lãi suất là những gì như nó có vì người ta nghĩ phải là cái gì khác hơn thế, nếu không nghĩ là điều gì khác hơn thế thì không còn gì bảo cho chúng ta biết tại sao lại như thế và chúng là gì" *(Essays in Money and Interest*, trang 174).

vẻ hỗ trợ cho sự tồn tại một bẫy như thế (Chứng cứ thực nghiệm sau đó không có vẻ hỗ trợ sự tồn tại của bẫy). Vì lý do này và sự phức tạp của lý do khác, ông ủng hộ chính sách tài chính kiên quyết, trái ngược với sự ỷ lại duy nhất vào chính sách tiền tệ để ổn định hóa kinh tế. Thế nhưng như vấn đề lý thuyết, một số ý tưởng của Keynes liên quan về giá và sự ổn định cần phải nghiên cứu.

Như chúng ta chứng kiến trong chương này, Keynes xem giá tương đối không thay đổi đi xuống. Độc quyền và những thông lệ câu kết khác ngăn cản mức giá cả giảm, thậm chí khi đối mặt trước tổng cầu giảm dần trong nền kinh tế. Nhưng nếu giá vẫn thay đổi đi xuống thì sao? Như một vấn đề lý thuyết, Keynes tin rằng giá giảm và một tập hợp các tình huống bổ sung có thể cải thiện tình hình. Thực ra, người ta thường gọi là *hiệu ứng Keynes*. Dựa vào lượng tiền cung cấp danh nghĩa giữ nguyên không đổi, việc giảm giá sẽ làm tăng lượng tiền cung cấp thực sự. Như dễ nhận thấy trong Hình 19-6, lãi suất sẽ giảm với M không đổi và P giảm. Dựa vào tình huống tương tự khi nền kinh tế không nằm trong bẫy tiền mặt và các nhà đầu tư lẫn người tiêu dùng thực tế phản ứng nhanh trước lãi suất thấp, tổng cầu, thu nhập và việc làm sẽ tăng. Mặt khác, giá giảm không có ảnh hưởng.

Thế ảnh hưởng thực tế của giảm giá là gì? Keynes có vẻ tin rằng mức giá giảm dần có thể có một số ảnh hưởng đối với nền kinh tế, với ảnh hưởng trái lại, có hại. Nghĩa là, có ảnh hưởng khi giá giảm tác động lên số tiền nợ kinh doanh không đổi, không phải đề cập đến ảnh hưởng đối với dự đoán. Như chúng ta chứng kiến, Keynes cho rằng tổng đầu tư phần lớn được quyết định bằng giá cả và kỳ vọng lợi nhuận. Sự giảm sút nhanh trong mức giá trong thực tế giảm mức đầu tư thậm chí khi đối mặt trước lãi suất giảm dần. Sự phá sản và điều kiện kinh doanh bất lợi hầu như luôn tiếp theo sau sự giảm giá. Tóm lại, Keynes cho rằng thảm họa kinh tế không thể ngăn chặn bằng mức giá cả co dãn và giảm giá.

Keynes và chính sách kinh tế

Như phương hướng chung trong thảo luận của chúng ta cho thấy, Keynes không xem cơ cấu kinh tế của bộ phận tư nhân như một dự phòng đảm bảo an toàn chống lại nạn thất nghiệp kéo dài. Sự cân bằng có thể tồn tại ở việc làm đủ có ít hơn. Sự tồn tại của tiền lương và giá cả thay đổi đi xuống sẽ không đảm bảo có đủ việc làm. Vì những hạn chế khác, nghĩa là những hình thức nhu cầu đầu cơ tiền mặt và hàm đầu tư, chính sách tiền tệ không hữu ích theo dự đoán. Khoảng trống thất nghiệp trong tổng cầu (xem *MN* trong Hình *19-5*a) được giải quyết ra sao?

Như đã nêu, Keynes lập luận trên cơ sở phát triển lý thuyết của ông cho rằng chính phủ nên sử dụng quyền hạn để đánh thuế và chi tiêu để ảnh hưởng

chu kỳ kinh doanh. Chi tiêu của chính phủ là khoản đầu tư công cộng bơm thêm vào dòng chảy thu nhập. Chi tiêu của chính phủ có thể được lấy từ tiền đánh thuế (làm giảm tiêu dùng, nhưng ít hơn số thuế đánh), bằng việc bán trái phiếu cho Quỹ dự trữ liên bang, hay bằng những biện pháp khác. Ảnh hưởng sinh ra từ việc làm và thu nhập của tất cả những biện pháp thay thế này phải đánh giá, và sau đó phải có hành động đạt đến sự ổn định kinh tế.

Keynes không nghĩ khoản tiền đầu tư bơm vào đơn giản hay "kích thích kinh tế" là đủ. Điều cần phải có là chương trình quy mô rộng và có kế hoạch trong chính sách tài chính nhiệm ý cũng như tăng cường những yếu tố ổn định có sẵn (như đánh thuế lũy tiến). Tóm lại, chính phủ phải sẵn sàng cung cấp điều kiện để có đủ việc làm. Thông điệp cơ bản của Keynes đã rõ.

Sau cùng, tất cả những quan điểm này trở thành một bộ phận trong kinh tế chính thống mới. Ngay cả nhà lập pháp không qua đào tạo bài bản ở Washington ít ra cũng nhận thức toa thuốc chính sách do Keynes kê, nếu không nói là nền móng lý thuyết. Quan điểm của Keynes, nhất là trong những năm 1940, 1950 và 1960, lan tỏa trong hầu hết cơ sở đào tạo Đại học ở Mỹ và nơi khác. Thực ra, chúng được phổ biến nhờ vào sự giới thiệu tương đối sớm trong một quyển sách giáo khoa thành công nhất đương đại *Economics* của Paul Samuelson (xuất bản lần thứ 1, 1948) tính từ quyển *Principles* của Alfred Marshall.

Tất cả điều này không ngụ ý phân tích kinh tế của Keynes là không có chắp vá, tinh lọc, sửa đổi, phê phán, và/hay bị phỉ báng. Chúng ta sẽ đề cập chi tiết trong Chương 20, chủ nghĩa Duy tiền xuất hiện, nhất là vào những năm 1970 và đầu những năm 1980, là một thử thách đáng kể thực sự đối với thế giới quan của Keynes. Cũng như quyển *Principles* của Marshall là chủ đề của cuộc thảo luận sôi nổi sau khi xuất bản năm 1890, vì thế *General Theory* của Keynes phải gánh chịu (hay có được) số phận tương tự. Trước khi chuyển sang phần đánh giá không dứt khoát về Keynes và trong Chương 20, sự không thừa nhận quan điểm ông của phái duy tiền, chúng ta nghiên cứu vắn tắt đánh giá Pigou-Patinkin về lý thuyết của Keynes dưới dạng mô thức Keynes.

Xét lại trường phái Tân Cổ Điển theo điều kiện của Keynes

Thomas Kuhn, trong tác phẩm có ảnh hưởng sau này mang tên *The Structure of Scientific Revolutions*, lưu ý rằng việc giới thiệu một mô thức tư tưởng mới như mô thức của Keynes chẳng hạn xảy ra khi mô thức cũ không còn khả năng đưa ra lời giải đáp thích hợp trước vấn đề đặt ra cho chúng. Nhưng mô thức cũ có thể bám chặt vững chắc, và những người bênh vực sẽ đứng lên bảo vệ và có lẽ để chứng minh mô thức đang xem là

mới thực ra chỉ là một tập hợp con của mô thức cũ (dĩ nhiên, qua đó, làm mới lại và làm hồi sinh mô thức cũ). Có vẻ như đến một chừng mực nào đó, lý thuyết tính chất tiến bộ tưởng tượng của Kuhn thích hợp cho trường hợp của J. M. Keynes.

Nhắc lại rằng Keynes sử dụng, *Theory of Unemployment* của A. C. Pigou làm hình nộm trong khi công kích mô thức Cổ Điển. Nhưng một trong những quan điểm của Pigou, được biết với tên gọi "hiệu ứng Pigou" và sau này là "hiệu ứng của số dư thực tế" trở lại ám ảnh lý thuyết của Keynes. Keynes lập luận giá cả và lương không thay đổi đi xuống vì sự tích tụ sức mạnh độc quyền ở cả các phía đầu vào lẫn đầu ra của thị trường. Nhưng ông cũng thêm rằng giảm giá và lương chắc chắn không tăng thu nhập và việc làm vì lương giảm sẽ dẫn đến giá cả giảm (vì thu nhập từ lương giảm dần có nghĩa là nhu cầu sản lượng thành phẩm giảm), có nghĩa tiền lương thực tế không giảm đáng kể. Hiệu ứng Keynes, như đã nêu trên, là khả năng có thể về lý thuyết, nhưng tác động của nó bị giới hạn bằng tính không co dãn của hàm đầu tư và bằng bẫy tiền mặt, xem nhẹ tất cả những khó khăn thực tế khi giảm giá.

Thế nhưng, Pigou nhận dạng hiệu ứng khác của giảm giá. Nghĩa là khi giá giảm, số dư thực tế của cá nhân tăng, nghĩa là giá trị thực sự của sự nắm giữ tiền mặt của họ (M/P) tăng – qua đó tạo ra hiệu ứng giàu có trên tiêu dùng. Tóm lại, tiêu dùng sẽ tăng với sự tăng số dư thực tế. Ví dụ đơn giản làm sáng tỏ điều này: Một kẻ vô công rỗi nghề ở bãi biển tên tuổi đáng giá 1 đô-la có thể trở thành một triệu phú (trong điều kiện thực tế) nếu mức giá cả xuống đủ thấp.

Kết luận lý thuyết không thể tránh. Khi giảm giá, hiệu ứng Keynes có thể bất lực bằng bẫy tiền mặt và hàm đầu tư không co dãn, nhưng hiệu ứng Pigou thì không. *Căn cứ vào mức giá giảm* tổng cầu sẽ tăng đến mức có đủ việc làm.

Lúc ấy như là vấn đề thuộc lý thuyết, hiệu ứng Pigou cứu nguy lý thuyết Tân Cổ Điển. Kết luận này được phân tích tao nhã, thấu đáo trong tác phẩm quan trọng *Money, Interest and Prices* của Don Patinkin, lần đầu tiên xuất bản năm 1956 nhưng ban đầu cho là luận án tiến sĩ ở Đại học Chicago năm 1947. Patinkin sử dụng hiệu ứng Pigou mở rộng, một mô thức cân bằng tổng quát Walras gồm ba thị trường (tiền tệ, hàng hóa và trái phiếu) và tiếp cận chi tiêu Keynes (trong thị trường hàng hóa) để chứng minh tính nhất quán lý thuyết của Kinh tế Vĩ mô Tân Cổ Điển.

Phần lớn phân tích của Patinkin rất phức tạp mặc dù kết luận của ông rất rõ ràng, nghĩa là, dựa vào các giả định Cổ Điển về việc làm đủ và tính co dãn của giá cả (dĩ nhiên, không xét ảo giác giá trị tiền tệ), kết luận về lý thuyết số lượng tiền tệ nắm giữ, phân tích của Keynes về động cơ đầu cơ nắm giữ tiền mặt là đóng góp quan trọng nhưng sự giới thiệu lý thuyết

(trừ phi đưa ra ảo giác giá trị tiền tệ) *không* đảo lộn kết luận của lý thuyết Tân Cổ Điển, và sau cùng, vì tính chất không dễ biến động của giá cả và tiền lương trong một hệ thống kinh tế thực tế, sự kê toa chính sách của Keynes có giá trị. Patinkin cũng chứng minh sự cân bằng trong việc tân trang lý thuyết Cổ Điển bằng cách phê bình khoảng trống và tính không nhất quán trong lý thuyết.

Mặc dù đóng góp của Patinkin được gọi là "mất nhiều công sức với Pigou" nhưng tầm quan trọng nằm trong tính chất trọn vẹn và giải thích rõ ràng các giả định mà Keynes dùng để đi đến kết luận. Điều này cũng chứng minh nhu cầu đầu cơ tiền mặt ra sao cùng với tiếp cận chi tiêu đối với thu nhập quốc gia cũng như các quan điểm khác của Keynes, có thể hoạt động trong tấm bình phong trường phái Tân Cổ Điển, qua đó thể hiện điểm yếu được vịn vào của kinh tế học Tân Cổ Điển ngày thơ.

KẾT LUẬN: KEYNES VÀ LỊCH SỬ TƯ TƯỞNG

Liệu mô thức của Keynes (trong lớp áo hiện đại) có từng nổi bật như một mô thức được ưa chuộng hơn hay không, như phần sau cùng đề cập vẫn còn mơ hồ. Phần lớn tùy thuộc vào đánh giá thực nghiệm tính co dãn các hàm lý thuyết đang nhắc đến, phỏng đoán rất khó khăn và đôi lúc không thể thực hiện. Giảm giá theo loại cần phải có hiệu ứng Pigou đối với việc làm đủ không thuộc về kinh nghiệm của chúng ta, chúng thể hiện những khó khăn thực tế tương tự cần phải có đối với hiệu ứng Keynes. Vì thế bản thân mô thức Keynes vẫn trong tình trạng lấp lửng, nhưng cũng có những dấu hiệu chắc chắn rằng mô thức Tân Cổ Điển được hồi sinh bắt đầu thuyết phục thời hiện đại về lý thuyết.

Không có gì khó hiểu trong vấn đề chính sách, quan điểm của Keynes về tài chính bù đắp trở thành chính thống trong kinh tế học hiện đại. Những người ủng hộ Keynes chính thống xem Đạo luật việc làm năm 1946 là một chiến thắng, nhưng quan điểm của Keynes tiếp tục lan tỏa trong những cơ quan hoạch định chính sách cao nhất của chính phủ, nhất là trong chính quyền đảng Dân chủ. Cố vấn kinh tế của tổng thống được đào tạo trong truyền thống Keynes. Như là một sản phẩm phụ, hàng núi dữ liệu về thất nghiệp, thu nhập và chi phí đã được tích lũy dần do những người ra chính sách sử dụng.

Thế chúng ta nên đặt Keynes ở vị trí nào trong lịch sử tư tưởng kinh tế? Như đã nêu ở phần giới thiệu, chỉ cách đánh giá không quả quyết là có thể thực hiện ở khoảng cách gần như thế, nhưng một số thực tế vẫn nổi bật. Ở mức độ ít nhất, Keynes hiện là và có lẽ vẫn tiếp tục như là một nhân vật quan trọng trong lịch sử tư tưởng kinh tế. Những gì ông khuấy động dòng chảy chính sách và phân tích kinh tế không thể bàn cãi. Ngoài chất lượng thuyết phục trong quan điểm của Keynes, ngoài những gì mà truyền thuyết

hiện đại có thực đang phát triển, Keynes là một nhà kinh tế học lôi cuốn. Giữa những cái thái quá lố bịch của một số người ủng hộ Keynes và những lời biện giải của một số người theo trường phái Tân Cổ Điển (những người không chịu phát hiện bất kỳ điều gì có giá trị của Keynes), thì ít nhất cũng có một di sản tối thiểu. Chính di sản của sự quan tâm và hướng về việc phát biểu lại lý thuyết Kinh tế Vĩ mô và chính sách sau đó liên quan đến bên trong và bên ngoài ngành kinh tế học. Sự trỗi dậy vô số sự quan tâm về chủ nghĩa Duy tiền (và trong khái niệm Kinh tế vĩ mô khác) không thể nào mà không có tư tưởng và chính sách của Keynes. Ông không sống để chứng kiến quan điểm của ông có ảnh hưởng rất lớn, nhưng các nhà chính trị, kinh tế học, công dân nộp thuế và sử gia tư tưởng kinh tế thường nghĩ. Keynes luôn khuấy động dòng chảy tư tưởng kinh tế.

THAM KHẢO

Davis, J. Ronnie. *The New Economics and the Old Economists.* Ames: The Iowa State University Press, 1971.

Hansen, Alvin H. *A Guide to Keynes.* New York: McGraw-Hill, 1953.

Harrod, R. F. *Tile Life of John Maynard Keynes.* New York: Harcourt, Brace, 1951. Keynes, John Maynard. *The General Theory of Employment. Interest and Money.* London: Macmillan, 1936.

Leijonhufvud, Axel. *On Keynesian Economics and the Economics of Keynes.* New York: Oxford University Press, 1968.

Patinkin, Don. *Money. Interest and Prices,* tái bản lần thứ 2. New York: Harper & Row, 1965.

Pigou, A. C. *The Theory of Unemployment.* London: Macmillan 1933.

Robertson, Dennis. *Essays in Money and Interest.* London: Fontana Library, 1966.

CHƯƠNG **20**

KINH TẾ VĨ MÔ ĐƯƠNG ĐẠI: LÝ THUYẾT SỐ LƯỢNG, CHỦ NGHĨA DUY TIỀN VÀ DỰ ĐOÁN HỢP LÝ

GIỚI THIỆU

Bất kể một vài ngoại lệ đáng kể thảo luận trong Chương 6, tiền tệ theo nghĩa tổng hợp không phải là quan tâm chính đối với các tác giả Cổ Điển. Có những tranh luận về tiền tệ, chẳng hạn như tranh luận của trường phái tiền tệ vàng bạc, mà quan tâm chính là các định chế ảnh hưởng đến lượng tiền cung ứng. Yếu tố quyết định giàu có của một nước được nhận dạng như yếu tố *thực tế* liên quan đến quỹ tiết kiệm và sức sản xuất. Yếu tố quyết định mức giá chung dĩ nhiên là lượng tiền tồn trữ, nhưng tầm quan trọng này không có gì phải làm đối với sự giàu có thực tế hay giá *tương đối*. Vả lại, hầu hết các quốc gia công nghiệp ủng hộ chế độ kim bản vị hay tiền đồng đều được xem là "tự điều tiết". Lạm phát có thể và đã xảy ra, nhưng được cho là vì chiến tranh hay các thảm họa khác (trong khi chế độ kim bản vị thường hủy bỏ) hay đối với các khuynh hướng in thêm tiền của chính phủ hay chính khách không biết lo xa. Lúc ấy trong lý thuyết Cổ Điển, lý thuyết giá trị (quyết định bằng tác động thực tế) bị tách khỏi lý thuyết Tiền tệ.

Tác giả Tân Cổ Điển đầu thế kỷ 20, nhất là Irving Fisher, Knut Wicksell, và A. C. Pigou bắt đầu đặt lý thuyết Tiền tệ tổng hợp ngang bằng với lý thuyết giá trị. Cơ cấu chuyển đổi từ tiền tệ sang giá cả, yếu tố quyết định tốc độ chu chuyển và nhu cầu tiền tệ, và vai trò chung của lãi suất trong quá trình lạm phát tiền tệ và thu hẹp tiền tệ là những vấn đề thu hút quan tâm của các tác giả này. Tất cả yếu tố của một phiên bản khá tinh vi hơn của lý thuyết giá trị đã có sẵn trước khi Keynes biên soạn *General Theory*. Nhưng quan điểm và thực tế kết hợp trong những năm 1930 hình thành Kinh tế Vĩ mô mà (những người ủng hộ Keynes tin rằng) giải quyết được vấn đề thất nghiệp đại trà, suy thoái và tình trạng kinh tế bất ổn. Trong kịch bản của Keynes này, tiền có ý nghĩa rất ít hay xét cho cùng không có ý nghĩa.

Việc thiếu niềm tin trong chính sách tiền tệ là công cụ chính ổn định hóa trong Kinh tế Vĩ mô luôn dai dẳng trong suốt những năm 1960. Tuy nhiên, đây là trường hợp đề xuất của Keynes về tài trợ thâm hụt ngân sách dễ xảy ra sau giai đoạn suy thoái, trong khi thặng dư hay ngân sách cân bằng trong giai đoạn lạm phát cực hiếm và ít phổ biến nhất trong tổ chức chính trị. Chính nguyên tắc Keynes đã làm cho nền kinh tế suy thoái hay không suy thoái, nói cách khác, làm cho nền kinh tế có khả năng lạm phát. Sự kiện trong những năm 1960, nhất là chiến tranh Việt Nam (phần lớn) được tài trợ thâm hụt ngân sách dẫn đến mức gia tăng lượng tiền dự trữ cao. Gia tăng như thế trong lượng tiền dự trữ dẫn đến những vấn đề nghiêm trọng và dai dẳng với lạm phát. Có thể dự đoán, những sự kiện trong một vài thập niên qua đã dẫn đến việc đối chất kinh tế học Keynes và sự trỗi dậy thực tế quan tâm về "chủ nghĩa Duy tiền", không gì khác ngoài sự chắt lọc lý thuyết số lượng Tân Cổ Điển. (Theo nghĩa lý thuyết, chủ nghĩa tiền tệ dưới dạng lý thuyết số lượng không hề vắng mặt trong nghĩa tri thức kinh tế). Mục đích của chương này là ghi chép những phát triển trong thế kỷ 20 dẫn đến và bao gồm hình thức chủ nghĩa Duy tiền và dự đoán hợp lý đương đại.

NGUỒN GỐC TÂN CỔ ĐIỂN CỦA CHỦ NGHĨA DUY TIỀN

Bất kể việc thiếu tính thống nhất đáng kể trong phát biểu có hệ thống ban đầu về lý thuyết số lượng, tất cả cũng ít nhiều hình thành mối quan hệ trực tiếp giữa tiền tệ và giá cả. Với một vài ngoại lệ đáng kể chẳng hạn như Locke và Thornton, không tác giả nào ấn định vai trò rõ ràng đối với lãi suất như một yếu tố quyết định quan trọng trong hoạt động kinh tế. Mặt khác, lý thuyết số lượng không phải mang tính cơ học thuần túy, vì sự gia tăng trong số lượng tiền tệ được Cantillon, Thornton, Ricardo, và Mill cho là ảnh hưởng đến nhu cầu hàng hóa và thông qua nhu cầu cao hơn, cũng như tăng giá. Nhưng lý thuyết Tiền tệ Cổ Điển không nhận thức đúng tiến trình điều chỉnh trong sự quá độ đến sự cân bằng mới, cũng như không phân tích điều kiện ổn định của những cân bằng mới tiếp theo sau rối loạn tiền tệ. Các tác giả Cổ Điển thường thảo luận tác động giữ gìn (hay phá hủy) sự cân bằng mới ấy. Phần lớn khoảng trống này ban đầu được các tác giả Tân Cổ Điển Irving Fisher và Knut Wicksell bổ khuyết.

Irving Fisher và phương trình giao dịch

Năm 1911, giáo sư đại học Yale, Irving Fisher (1867-1947) nắm quyền lãnh đạo từ John Stuart Mill và rút ra một khuôn khổ toán học để giải thích minh bạch kết luận lý thuyết số lượng. Fisher viết $MV + M'V' = PT$, trong đó M là lượng tiền dự trữ đang lưu thông, V là tốc độ chu chuyển hàng năm của tiền tệ, hay mức độ ở đó tiền tệ sang tay, M' là khối lượng

tiền ký quỹ theo yêu cầu do ngân hàng nắm, V' là tốc độ ký quỹ theo yêu cầu lưu thông hàng năm, P là tổng mức giá cả, còn T là chỉ số khối lượng giao dịch cụ thể. Vì định nghĩa hiện đại của chúng ta bao gồm tiền ký quỹ theo yêu cầu ngân hàng, phương trình trên viết đơn giản hơn $MV = PT$, về sau này được xem là phương trình giao dịch Fisher.

Biểu thức toán học của Fisher trước đây đã được Mill phát biểu bằng lời như sau:

> "Nếu chúng ta thừa nhận số lượng hàng hóa kinh doanh, và số lần hàng hóa ấy bán lại, phải là những số lượng cố định, thì giá trị tiền tệ sẽ tùy thuộc vào số lượng của nó, cùng với số lượng bình quân số lần mà mỗi hàng hóa sang tay trong tiến trình... Do đó, số lượng hàng hóa và giao dịch vẫn như nhau, giá trị tiền tệ nghịch đảo khi số lượng tiền tệ nhân với những gì gọi là lưu thông mau lẹ [tốc độ]. Và số lượng tiền tệ trong lưu thông bằng với giá trị tiền tệ của tất cả hàng hóa bán ra, chia cho số thể hiện lưu thông mau lẹ". *(Principles of Political Economy,* trang 494).

Fisher thừa nhận phương trình giao dịch của ông là đồng nhất kế toán, vì thế là sự thật quá hiển nhiên. Nhưng xét từ quan điểm lý thuyết kinh tế, phương trình này không phải là vô ích. Thực ra, Fisher sử dụng phương trình để khẳng định thêm một lần nữa tính tỉ lệ giữa gia tăng ở M và gia tăng ở P. Phương trình giao dịch, với một số giả định, sau này trở thành một biểu thức toán học của lý thuyết số lượng. Giả định của Fisher cho rằng tốc độ *(V)* và khối lượng mậu dịch (T) độc lập với lượng tiền cung ứng và mức giá là một biến số âm hơn là biến số dương. Do đó ông có thể và đã khẳng định tính tỉ lệ chặt chẽ giữa M và P như một hiện tượng dài hạn. Thuyết minh của ông về yếu tố quyết định V và T hoàn hảo đến mức không thể tin được. Về bản chất, V và T được cho là do các yếu tố *thực tế* quyết định (thói quen và tập quán, công nghệ và sắp xếp định chế), sao cho sự thay đổi trong lượng tiền dự trữ không gây ra thay đổi của bất kỳ yếu tố quyết định thực tế nào của V và T.

Liên kết thiếu: Hiệu ứng số dư thực tế

Quan trọng hơn thể hiện toán học lý thuyết số lượng chặt chẽ là việc Fisher nhận dạng sự liên kết giữa gia tăng số lượng tiền tệ và sự gia tăng giá cả tiếp theo sau. Sự liên kết thiếu này (đảm bảo sự ổn định cân bằng tiền tệ) là hiệu ứng số dư thực tế, giải thích như sau. Sự gia tăng lượng tiền cá nhân nắm giữ làm xáo trộn mối quan hệ tối ưu giữa số dư tiền mặt và chi tiêu của cá nhân. Theo thuật ngữ của Walras, nhiều tiền hơn ở mức giá hiện hữu tạo ra cung vượt cầu của số dư tiền cá nhân đang nắm. Vì thế cá nhân tìm cách giảm số dư tiền thừa này bằng cách tăng chi tiêu. Ngoài ra, nếu đầu ra vẫn giữ nguyên không đổi (như Fisher giả định), thì nhu cầu tiền gia tăng sẽ đẩy giá cả lên cao cho đến khi chúng đã tăng ở cùng tỉ lệ như sự gia tăng tiền tệ. Bằng cách này đạt đến sự cân bằng mới và giữ vững vì số dư tiền của cá nhân trở lại mức tối ưu.

Quan điểm này không có trong những phát biểu hệ thống về lý thuyết số lượng trước đây, mặc dù sau khi khám phá, Fisher không khai thác hiệu ứng số dư thực tế đầy đủ. Chẳng hạn, ông không hề chứng minh số dư tiền thừa có thể sử dụng để mua chứng khoán ra sao, qua đó đẩy giá chứng khoán lên cao và lãi suất giảm. Nói cách khác, Fisher không hề chứng minh sự gia tăng tiền sẽ *gián tiếp* tạo ra đầu ra gia tăng thông qua lãi suất giảm (mặc dù Wicksell đã đi xa trong việc bổ khuyết khoảng trống này, chúng ta sẽ chứng kiến). Thay vào đó, Fisher chuyển sang mối tương quan giữa lạm phát, lãi suất, dự đoán và nắm giữ số dư tiền mặt thực tế.

Lạm phát và "hiệu ứng"

Trong những tác phẩm có ảnh hưởng về sau này chẳng hạn như *The Purchasing Power of Money* and *The Theory of Interest,* Fisher nghiên cứu sự phân nhánh lạm phát thực tế và dự đoán cùng sự tương tác giữa chúng với lãi suất danh nghĩa và nhu cầu số dư thực tế. Trước tiên nên xét nhu cầu số dư thực tế diễn đạt như sau:

$$m_d = f(y, i)$$

trong đó m_d nhu cầu số dư thực tế là hàm số của y, thu nhập thực tế và i, lãi suất danh nghĩa. Nhu cầu tiền tệ là hàm số nghịch của tốc độ. Fisher cũng hiểu dạng hàm số nhu cầu tiền tệ này nhưng chỉ hoàn thiện trong tác phẩm của A. C. Pigou và Milton Friedman, hai tác giả sẽ đề cập đến trong chương này. Tuy nhiên, Fisher không khám phá tiến trình quan trọng quyết định lãi suất *danh nghĩa*, vốn là *phí tổn cơ hội của việc giữ tiền.*

Với sáng suốt thực tế Fisher nhận thấy lãi suất *danh nghĩa* là sản phẩm của hai yếu tố: (1) lãi suất *thực tế* phản ánh tác động nền tảng cơ bản của việc mượn và vay (quỹ tiết kiệm và sức sản xuất theo phái Cổ Điển) trong nền kinh tế, và (2) tỉ lệ lạm phát *dự đoán* ở một thời điểm nào đó. Trong một số loại "cân bằng toàn cầu" - nghĩa là tỉ lệ lạm phát không đổi - lãi suất thực tế bằng lãi suất dự đoán. Nói chung, với một vài giản dị hóa, khái niệm của Fisher diễn đạt như sau:

$$i = r + P^*$$

trong đó i là hối suất danh nghĩa, r lãi suất thực tế, P^* là lãi suất *dự đoán*. Đương nhiên, khi lãi suất dự đoán bằng với tỉ lệ lạm phát thực tế, thì lãi suất danh nghĩa sẽ bằng lãi suất thực tế.

Tính logic trong phương trình của Fisher rất rõ. Hối suất danh nghĩa do người cho vay hình thành khi tổng lãi suất thực tế cộng với bất kỳ lạm phát nào được dự đoán sẽ cao hơn diễn tiến trong giai đoạn cho vay. Nếu tỉ lệ lạm phát dự đoán là 5% mỗi năm và lãi suất thực tế là 4%, thì người cho vay nói chung không sẵn sàng cho vay ngân quỹ ở mức thấp hơn 9%. Nếu *sau đó* tỉ lệ lạm phát thành ra 10%, thì người đi vay thu được ngân quỹ ở một lãi suất thực tế *âm* còn người cho vay sẽ điều chỉnh trong các

giai đoạn tiếp theo sau. Vì thế dự đoán lạm phát ảnh hưởng đến lãi suất danh nghĩa. Ngụ ý trong "hiệu ứng Fisher" sẽ được xét chi tiết hơn dưới đây, nhưng điều quan trọng cần lưu ý là Fisher phát hiện một cơ cấu qua đó lạm phát có thể tự tồn tại. Tỉ lệ lạm phát tiền tệ càng cao sẽ dẫn đến ban đầu giảm lãi suất danh nghĩa (thông qua sự gia tăng lượng cung ứng ngân quỹ cho vay), nhưng sau cùng dẫn đến *giá cả* cao hơn, mặc dù dự đoán lạm phát, tăng đến lãi suất danh nghĩa và lạm phát cao hơn. Nguyên tắc này, lượng tiền dự trữ của các nhà tiền tệ hiện đại là một trong những khám phá quan trọng của Fisher. Chúng ta sẽ trở lại vấn đề ở cuối chương, nhưng lúc này tạm ngưng để nghiên cứu đóng góp của Wicksell trong mô hình tiền tệ.

Knut Wicksell và lý thuyết Tiền tệ hiện đại

Nhiệm vụ mở rộng khuôn khổ của Walras đến lý thuyết Tiền tệ thuộc về nhà kinh tế học Thụy Điển Knut Wicksell (1851-1926), ông phản đối sự phát biểu có hệ thống chuẩn cơ học chẳng hạn như phát biểu của Fisher. Hai vấn đề được Wicksell tiến hành phân tích về lý thuyết số lượng đã giúp ông có vị trí trong lý thuyết Tiền tệ hiện đại. Thứ nhất, Wicksell hiểu và thực hiện gợi ý của Thomas Tooke (1779-1858), nhà phê bình đầu tiên về lý thuyết số lượng và khẳng định giá cả được quyết định bằng thu nhập (nghĩa là tiền tệ tác động thông qua thu nhập để quyết định mức giá tổng hợp). Thứ hai, Wicksell sử dụng phân tích hai lãi suất của Thornton để nhấn mạnh vai trò lãi suất trong lý thuyết Tiền tệ[1].

Trong khi phát biểu lại lý thuyết số lượng, Wicksell tiến hành bước quan trọng hướng đến sáp nhập lý thuyết Tiền tệ với lý thuyết Giá trị. Ông xây dựng khuôn khổ tổng cung tổng cầu để nghiên cứu thay đổi về giá, như trong đoạn sau:

> "Mỗi lần tăng hay giảm giá một hàng hóa đặc biệt phải đoán trước xáo trộn trong cân bằng giữa cung và cầu của mặt hàng ấy, liệu sự xáo trộn thực sự có diễn ra hay chỉ đơn thuần là dự đoán. Những gì là đúng trong mối liên hệ của mỗi mặt hàng nói riêng này chắc chắn cũng đúng đối với tất cả các mặt hàng nói chung. Sự tăng giá chung vì thế chỉ có thể nhận thức dựa vào giả định rằng tổng cầu vì một lý do nào đó đang, hay được dự đoán sẽ lớn hơn cung... Lý thuyết Tiền tệ bất kỳ đáng giá theo danh nghĩa phải đủ khả năng chứng minh bằng cách nào và tại sao nhu cầu tiền tệ hay tiền bạc để mua hàng hóa

[1] Học trò xuất sắc của Wicksell, giáo sư Carl Uhr, kết luận Wicksell có lẽ không hề chịu ảnh hưởng trực tiếp của Thornton nhưng ông đã nghiên cứu tranh luận chi tiết về tiền tệ giữa Tooke và Ricardo và rất có thể chịu ảnh hưởng tư tưởng của Thornton thông qua Ricardo *(The Economic Doctrines of Knut Wicksell,* trang 200). Về phân tích của Thornton, đọc Chương 6 trong sách này.

vượt trội hay thiếu hụt trong cung ứng hàng hóa trong điều kiện đã cho". *(Lectures on Political Economy,* II, trang 159-160).

Điều đáng giá trong đoạn văn này là phương pháp trong đó Wicksell thực hiện sự quá độ từ tiếp cận cân bằng từng phần của Marshall (nghĩa là cung bằng cầu đối với một sản phẩm đơn nhất) sang khuôn khổ tổng cung tổng cầu do Keynes áp dụng sau này. Ngoài ra, Wicksell chấp nhận thử thách mà ông gán cho câu sau cùng: ông chứng minh nhu cầu tiền tệ vượt quá hay thiếu hụt tổng cung qua ảnh hưởng của sự thay đổi trong tiền tệ trên số dư tiền mặt.

Số dư thực tế

Đoạn văn sống động nhất mô tả hiểu biết của Wicksell về hiệu ứng số dư thực tế như sau. Bạn đọc lưu ý phân tích được tiến hành qua sự *giảm dần* lượng tiền dự trữ:

"Chúng ta hãy cho rằng vì một số lý do này hay lý do khác... lượng tiền dự trữ giảm dần trong khi trong nhất thời giá giữ nguyên không đổi. Số dư tiền mặt dần dần xuất hiện *quá ít đối với mức giá cả mới*... (Trong trường hợp này đúng ra tôi phải dựa vào mức thu nhập cao hơn trong tương lai. Nhưng đồng thời tôi phải liều vì không thể đáp ứng nhiệm vụ của mình đúng giờ, và trong điều kiện tốt nhất tôi dễ bị ép buộc bằng sự thiếu hụt tiền mặt không mua được một số hàng hóa mà lẽ ra có lẽ sinh lời). Vì thế tôi tìm cách tăng số dư của mình. Điều này chỉ có thể thực hiện - không xét đến khả năng mượn trong hiện tại, v.v... - thông qua sự *cắt giảm nhu cầu* của tôi về hàng hóa và dịch vụ, hay thông qua *sự gia tăng* hàng hóa *cung cấp* cho chính mình.. hay thông qua cả hai. Tất cả những người sở hữu và người tiêu dùng hàng hóa khác cũng thế. Nhưng thực ra không ai thành công trong việc nhận ra phải nhắm đến mục tiêu nào - để tăng thêm số dư tiền mặt, vì số lượng số dư tiền mặt của cá nhân bị giới hạn bằng số lượng lượng tiền dự trữ có sẵn, hay đúng ra đồng nhất với nó. Mặt khác, sự cắt giảm nhu cầu phổ biến và gia tăng hàng hóa cung cấp nhất thiết sẽ mang lại sự giảm liên tục ở mọi giá. Hiện tượng này chỉ ngưng khi giá giảm xuống mức ở đó số dư tiền mặt được xem là *thích hợp*". *(Interest and Prices,* trang 39-40).

Như thế Wicksell chứng minh hiệu ứng số dư thực tế nhằm cân bằng cơ học đảm bảo ổn định khi nổ ra xáo trộn tiền tệ. Do đó ông bổ khuyết những gì mà Don Patinkin gọi là "chương thiếu" trong lý thuyết Tiền tệ Tân Cổ Điển[2].

Bằng cách nhấn mạnh mối quan hệ giữa tiết kiệm và đầu tư trong phân tích tổng cung tổng cầu, Wicksell cũng cứu nguy lãi suất (như biến số tiền tệ) khỏi bị lãng quên sau thời Thornton. Wicksell không chấp nhận lãi

[2] Đọc *Money, Interest and Prices* của Patinkin.

suất như một hiện tượng tiền tệ thuần túy, nhưng ông sử dụng chính đề hai lãi suất để tổng hợp lý thuyết phi tiền tệ của lãi suất. Ngoài ra, ông còn phân nhánh giữa lãi suất tự nhiên và lãi suất thực tế yếu tố chính trong phân tích động lực học của ông.

Quá trình tích lũy

Giới lý thuyết gia Tiền tệ Tân Cổ Điển phê bình việc chấp nhận mãn nguyện kết luận máy móc, tương đối tĩnh (nghĩa là $2M = 2P$) của lý thuyết số lượng Hume-Mill-Fisher. Mặc dù nhiều lý thuyết gia tiền tệ Tân Cổ Điển có vẻ hiểu ra hiệu ứng số dư thực tế, nhưng theo lời giáo sư Patinkin:

> "Họ thường không đưa ra một phân tích động lực học có hệ thống theo phương pháp trong đó sự gia tăng tiền tệ tạo ra hiệu ứng số dư thực tế trong thị trường hàng hóa thúc đẩy nền kinh tế từ vị trí cân bằng nguyên thủy của chúng đến một vị trí cân bằng mới" *(Money, Interest and Prices,* trang 167).

Wicksell là ngoại lệ. Phân tích động học của ông, tập trung vào lãi suất làm điểm xuất phát, hình thành điều ông gọi là "quá trình tích lũy".

Điều quan trọng trước tiên cần lưu ý trong quá trình động lực học của Wicksell là sự khác nhau ngắn hạn giữa tổng cung tổng cầu được để lộ bằng những thay đổi giữa lãi suất danh nghĩa và thực tế. Vì thế, ông hình thành sự tương quan giữa thị trường tiền tệ và sản phẩm thật minh bạch. Quá trình tích lũy minh họa trong đoạn văn sau:

> "Nếu ngân hàng cho vay tiền ở lãi suất chủ yếu thấp hơn lãi suất danh nghĩa như định nghĩa trên [chẳng hạn trong Thornton, xem Hình 6-1], thì khi ấy thứ nhất tiết kiệm sẽ chán nản và vì lý do ấy sẽ có nhu cầu hàng hóa và dịch vụ gia tăng đối với tiêu dùng hiện tại. Thứ hai, khả năng lợi nhuận của các doanh nghiệp vì thế sẽ gia tăng và nhu cầu hàng hóa và dịch vụ cũng như nguyên liệu thô có sẵn trong thị trường để sản xuất trong tương lai rõ ràng sẽ tăng đến cùng mức độ như trước khi bị lãi suất cao hơn kiểm soát. Vì thế do thu nhập tăng đang đổ dồn về công nhân, chủ đất và chủ nguyên liệu thô, v. v... , giá hàng tiêu dùng sẽ bắt đầu tăng. Điều quan trọng hơn nữa là khi tăng giá, cho dù lúc đầu nhiều hay ít, không hề ngưng chừng nào mà nguyên nhân làm tăng giá vẫn còn tiếp tục hoạt động, nói cách khác, chừng nào mà lãi suất cho vay vẫn còn dưới mức lãi suất danh nghĩa". *(Lectures,* II, trang 195-196).

Wicksell cũng ngụ ý vai trò của dự đoán trong phân tích tổng hợp khi ông chỉ rõ ảnh hưởng của quá trình tích lũy có thể không thể thay đổi. Ông cho rằng nhà danh nghiệp có khả năng trả lương và giá mua nguyên liệu thô cao hơn khi lãi suất cho vay thấp hơn hối suất tự nhiên sẽ:

> "*Thậm chí khi lãi suất ngân hàng trở lại hối suất tự nhiên bình thường*, bình quân có khả năng đưa ra giá cao tương tự, vì họ có lý do dự đoán cùng mức giá tăng cao như nhau đối với sản phẩm của riêng mình trong tương lai" *(Lectures,* II, trang 196).

Vì thế, nếu ngân hàng duy trì lãi suất thấp giả tạo, đơn thuần họ chỉ lôi kéo nhà doanh nghiệp trả lao động và nguyên liệu thô ở mức giá cao, vì thế cũng là giá của hàng thành phẩm.

Thế nhưng, cho dù cách tân, nhưng phân tích tiền tệ của Wicksell về nguồn gốc không xuất phát từ phân tích của các nhà kinh tế học Cổ Điển. Thực ra, ông phát triển để bênh vực lý thuyết số lượng chống lại những ý kiến chỉ trích, ông làm điều này vì biến thể dài hạn của lý thuyết ấy. Nhưng ông cũng hoàn thiện quá trình điều chỉnh tốt hơn bất kỳ ai khác trước đó. Ông cũng cho lãi suất và tổng cầu một vai trò nổi bật trong giải thích những điều chỉnh tổng hợp trước sự thay đổi về tiền tệ. (Khía cạnh sau cùng trong nghiên cứu của Wicksell cũng mang đặc điểm của phân tích Keynes, như chúng ta chứng kiến). Trong việc đánh giá lý thuyết Tiền tệ đương đại kết hợp đóng góp của Wicksell, chúng ta nên xét đến truyền thống khởi đầu ở đại học Cambridge gần cuối thế kỷ 19.

Phương trình Cambridge

Trong Chương 15 chúng ta biết Marshall hình thành truyền thống Cambridge trong phân tích cân bằng từng phần gần cuối thế kỷ 19. Truyền thống này cũng mở rộng lý thuyết Tiền tệ, mặc dù sự lần lựa của Marshall trong việc in tư tưởng của mình thành sách đã lấy mất hầu hết tính chất mới lạ trong lý thuyết Tiền tệ của ông trong thời gian chờ in. Dù sao, đặc điểm hàng đầu trong truyền thống Cambridge là nguyện vọng do chính Marshall phát biểu nhằm sáp nhập lý thuyết Tiền tệ với lý thuyết Giá trị. Như Keynes viết trong tiểu sử của ông về Marshall:

> "Ông luôn giảng rằng giá trị tiền tệ một mặt là một hàm cung và cầu, mặt khác, được đánh giá bằng dự trữ trung bình nắm giữ hàng hóa mà mỗi người lo duy trì dưới dạng sẵn sàng" *(Memorials of Alfred Marshall,* A. C. Pigou biên tập, trang 29).

Thật trớ trêu, các nhà kinh tế học Cambridge không hề thành công hoàn toàn trong việc sáp nhập lý thuyết Tiền tệ và Giá trị, lĩnh vực này họ bị Wicksell vượt qua. Khuôn khổ cung cầu của Marshall dẫn đến phương trình Cambridge nổi tiếng, và khi làm như thế, lần đầu tiên tạo ra sự tập trung vào nhu cầu tiền tệ cũng như lượng tiền cung ứng. Trong khía cạnh này, kinh tế học Tiền tệ của Marshall là người cha tinh thần của lý thuyết lựa chọn chu chuyển của Keynes (xem Chương 19) cũng như phát biểu có hệ thống hiện đại hơn trong nhu cầu tiền tệ như một bộ phận trong nguyên lý chung chọn lựa tài sản.

Marshall khẳng định nhu cầu tiền tệ (nghĩa là số lượng số dư tiền mặt mong muốn) vào bất kỳ thời điểm nào cũng có thể diễn đạt như một phần thu nhập, dẫn đến phương trình Cambridge quen thuộc, ở đây tóm tắt thành $M = KPT$. M là lượng tiền dự trữ mà Marshall nghĩ phải là một

biến số ngoại sinh, K là một phần thu nhập mà cộng đồng tìm cách nắm giữ dưới dạng số dư tiền mặt và tiền ký quỹ theo yêu cầu, P là mức giá chung, còn T là tổng đầu ra. Vì thế vế bên phải của phương trình trên biểu hiện số lượng tiền được cung cấp. Theo phân tích, K trong phương trình số dư tiền mặt là hàm số nghịch của V trong phương trình giao dịch của Fisher. Vì thế cả Fisher và Marshall đều thừa nhận lý thuyết số lượng như sự thật cơ bản, và cả hai đều tập trung vào hàm phương tiện giao dịch của tiền tệ trong khi xem nhẹ lãi suất.

Sự bỏ sót này dẫn đến một số khiếm khuyết nghiêm trọng trong phân tích tiền tệ Tân Cổ Điển, quan trọng nhất trong số này là sự xem nhẹ tính tương thuộc giữa sản phẩm và thị trường tiền tệ. Wicksell tránh khó khăn này, như chúng ta chứng kiến, nhưng nhóm Cambridge[3] quá nhấn mạnh vào nhu cầu về tiền tệ có thể giải quyết phân tích hệ thống của họ theo cách trong đó thay đổi trong số dư thực tế được chuyển thành thị trường hàng hóa. Điều này kỳ lạ vì hiệu ứng số dư tiền mặt đã vốn có trong phương trình Cambridge. Nói cách khác có thể sắp xếp lại để diễn đạt tiền tệ ở mức cung vượt cầu $(E_s = M - KPT)$ hay tiền tệ ở mức cầu vượt cung $(E_d = KPT - M)$, hoặc một trong hai có khả năng tạo ra một hiệu ứng số dư thực tế.

Giáo sư Patinkin cũng nhận thấy kỳ lạ khi nhóm Cambridge không áp dụng kiểm tra điều kiện ổn định đối với bộ phận tiền tệ của nền kinh tế, vì họ không hề làm như thế trong việc nghiên cứu thị trường sản phẩm. Sự bất đồng này đặc biệt khó chịu trong trường hợp của Walras, như Patinkin nhận xét trong bài phê bình của ông về lý thuyết Tiền tệ Tân Cổ Điển:

> "Walras là người không hề mệt mỏi trong việc hình thành tính ổn định trong hệ thống của ông bằng cách hoàn thiện các tác động hiệu chỉnh mức cung vượt cầu sẽ phát huy nếu giá cả trên giá trị cân bằng, và tác động mức cầu vượt cung phát huy nếu giá cả dưới giá trị cân bằng. Ông làm thế khi giải thích thị trường quyết định giá hàng hóa cân bằng ra sao, ông làm thế một lần nữa khi giải thích thị trường quyết định giá dịch vụ sản xuất cân bằng ra sao, và ông làm thế lần thứ ba khi giải thích thị trường quyết định giá sản phẩm cơ bản cân bằng ra sao. Nhưng ông không làm thế khi cố gắng giải thích thị trường quyết định "giá" tiền giấy cân bằng ra sao. Và Walras là quy tắc chứ không phải ngoại lệ". *(Money, Interest and Prices,* trang 168).

Sự bỏ sót và xem nhẹ lãi suất trong phương trình số dư tiền mặt có khuynh hướng bảo lưu sự tách biệt lý thuyết Tiền tệ và lý thuyết giá tị trong thế kỷ 20. Tuy nhiên, một số tiến bộ do những người đi trước Keynes đạt được khi giải thích mối quan hệ động học giữa tiền tệ, thu nhập và chu kỳ kinh doanh.

---

[3] Cùng với Marshall, nhóm này gồm học trò của ông A. C. Pigou và D. H. Robertson.

CHỦ NGHĨA DUY TIỀN HIỆN ĐẠI: LÝ THUYẾT VÀ CHÍNH SÁCH

Lúc này chúng ta trở lại chủ đề chính của chương này và chứng minh một số yếu tố cơ bản quan điểm duy tiền hiện đại là những mở rộng dễ hiểu tác phẩm ban đầu về lý thuyết số lượng. Như đã nêu từ trước, sự phổ biến của chủ nghĩa Duy tiền như một sự kê toa chính sách đã có trước bằng những đóng góp liên tục (ngay cả trong thời hoàng kim của trường phái Keynes) đối với sự phát triển lý thuyết số lượng. Có lẽ không tác giả nào mang đến những thuật ngữ thanh lịch, tác động mạnh cho chủ nghĩa duy tiền hơn người đoạt giải Nobel, Milton mà tư tưởng của ông định hình một thế hệ "những người theo chủ nghĩa Duy tiền".

Lý thuyết nhu cầu tiền tệ của Friedman

Năm 1956 (trong khi tư tưởng của Keynes chi phối giới học giả) nhà kinh tế học thành phố Chicago tên Milton Friedman xuất bản một loạt tiểu luận triển khai (và "kiểm nghiệm") lý thuyết số lượng tiền tệ *(Studies in the Quantity Theory of Money).* Trong tiểu luận của ông nhan đề *"The Quantity Theory of Money: A Restatement"* (có trong *Stusdies),* Friedman phát triển một phiên bản mới nhu cầu tiền tệ. Dưới dạng hàm số phương trình của Friedman như sau:

$$m_d = a(Y_p, w, i, P^*, P, u)$$

trong đó nhu cầu tiền tệ được xem là một hàm số *(a)* của thu nhập thường trực(Y_p), tỉ lệ con người với tài sản không phải của con người (w), lãi suất *danh nghĩa (i),* thay đổi *dự đoán* trong mức độ thay đổi mức giá cả (P^*), mức giá cả thực tế (P), và hàm lựa chọn tiền tệ so với hàng hóa khác (u). Friedman đưa ra thuyết minh này như một *lý thuyết* nhu cầu tiền tệ, và đưa ra dưới dạng có thể kiểm nghiệm.

Sự hoàn thiện tất cả biến số độc lập trong phương trình Friedman nhưng ở đây chúng ta không đề cập chi tiết. (Bạn đọc quan tâm nên đọc bản tiểu luận gốc). Nhưng một số điểm về phương trình có ý nghĩa quan trọng.

Phát biểu lại của Friedman về cơ bản là lý thuyết Nhu cầu Tiền tệ, chứ không phải là lý thuyết về giá (như phiên bản lý thuyết Số lượng trước đây). Về phương diện này, tiếp cận của ông với lý thuyết Tiền tệ giống như tiếp cận của Keynes. Thế nhưng có sự khác biệt quan trọng. Điều độc đáo trong phát biểu lại lý thuyết số lượng của Friedman là ông bắt đầu bằng tiền để cơ bản từ lý thuyết về vốn: "thu nhập" là lãi vốn, có nghĩa là khái niệm thu nhập Friedman sử dụng trong việc xây dựng lý thuyết số lượng không phải là khái niệm do Keynes sử dụng trong mô thức chi phí-thu nhập của ông. Friedman gọi cách đánh giá thu nhập của ông là "thu nhập thường xuyên", phải nói rằng ông xử lý thu nhập như

dòng chảy thanh toán có giá trị hiện tại, chiết khấu xuất phát từ sự tồn trữ của cải hiện có, kể cả của cải của con người. Phần sau bao gồm cải tiến "chất lượng" chẳng hạn giáo dục đào tạo. Keynes gần như hoàn toàn xem nhẹ của cải, vốn thích hợp với loại phân tích ngắn hạn ông đang phát triển[4]. Nhưng khi sự nhấn mạnh thay đổi sang dài hạn, thì thu nhập thường xuyên là một biến số thích hợp hơn.

Friedman không cho rằng nhu cầu số dư tiền mặt hay sự tương hỗ của số dư tiền mặt là tốc độ không đổi như được ngụ ý trong phát biểu có hệ thống ngây thơ trước đây. Đúng ra ông cho rằng nhu cầu tiền tệ luôn ổn định và hàm số có thể dự đoán của các biến số độc lập. Điều này ngụ ý tiền tệ vẫn còn là biến số quyết định trong việc dự đoán giá cả và như chúng ta sẽ thấy biến động ngắn hạn trong đầu ra và việc làm. Nói cách khác, nếu tốc độ có thể dự đoán thì sự thay đổi mức độ lạm phát tiền tệ sẽ giải thích sự thay đổi trong tỉ lệ lạm phát (hay giảm phát) cũng như thay đổi ngắn hạn trong đầu ra và việc làm[5].

Phương trình nhu cầu tiền tệ của Friedman sẽ được công nhận là sự hoàn thiện hàm số nhu cầu tiền tệ mà chúng ta đã xét đến ở đầu chương này. Có thể được đơn giản hóa chỉ gồm thu nhập (hiện thời, không phải thường xuyên) và lãi suất danh nghĩa (y và i). Trong khi sự đơn giản hóa này không biết đánh giá đúng khái niệm tinh tế của Friedman, nhưng sẽ làm cách giải thích cơ bản của chúng ta về "chủ nghĩa duy tiền" dễ dàng hơn. Chẳng hạn khi kết hợp hiệu ứng Fischer và khái niệm nhu cầu tiền tệ của Friedman thì sẽ sáng tỏ giải thích lạm phát.

Giải thích lạm phát của phái Duy tiền: Xử lý đơn giản

Nhớ lại Fisher lập luận rằng lãi suất danh nghĩa bằng với tổng số lãi suất thực tế và tỉ lệ lạm phát *dự đoán*. Điều này trực tiếp làm phát sinh vấn đề nên hình thành dự đoán ra sao. Một lý thuyết phổ biến về dự đoán gọi là lý thuyết *dự tính phỏng theo*, phát biểu đơn giản dự đoán giá cả

---

[4] Keynes biện minh đơn giản phân tích ngắn hạn như sau "tất cả chúng ta đều chết trong dài hạn". Phái duy tiền hiện đại chắc chắn bắt bẻ rằng lý do chúng ta chết trong dài hạn là chính chính sách của Keynes giết chúng ta cùng với lạm phát và chính phủ quá đáng.

[5] Mặc dù chứng cứ thống kê của Friedman là đề tài trong nhiều tranh luận, vai trò của ông là một lý thuyết gia tiền tệ hàng đầu không thể phủ nhận. Về vấn đề này, ít nhất, các lý thuyết gia tiền tệ khác đều đồng ý. Harry Johnson nhận xét như sau "Áp dụng của Friedman vào lý thuyết Tiền tệ với nguyên tắc cơ bản... thu nhập là lãi vốn, và vốn là giá trị hiện tại của thu nhập – có lẽ là sự phát triển quan trọng nhất trong lý thuyết Tiền tệ từ thời *General Theory* của Keynes" ("Monetary Theory and Policy," trang 350).

hình thành trên cơ sở kinh nghiệm đã qua với lạm phát, với kinh nghiệm về giá trong *quá khứ gần* xem trọng hơn kinh nghiệm trong *quá khứ xa*. Tính không chắc về giá kỳ hạn chi phối dự đoán. Chẳng hạn người lao động ký hợp đồng để có tiền lương kỳ hạn, còn doanh nghiệp ấn định giá kỳ hạn trên cơ sở một số dự đoán (không chắc chắn) về giá kỳ hạn. Lý thuyết dự tính phỏng theo phát biểu những dự đoán này sẽ được hình thành chủ yếu bằng kinh nghiệm trong quá khứ gần đây hơn.

Nên nhớ lãi suất *danh nghĩa* một phần là hàm dự đoán giá cả và nhu cầu số dư tiền mặt đến lượt là một hàm của lãi suất danh nghĩa. Hối suất danh nghĩa cao hơn có nghĩa là phí tổn cơ hội nắm giữ tiền nhiều hơn, có nghĩa nhu cầu số dư tiền mặt *giảm* (và ngược lại).

Vì thế giải thích lạm phát đơn giản hóa dựa vào sự sử dụng khái niệm dự tính phỏng theo, hiệu ứng Fischer, và hàm nhu cầu tiền tệ (có bổ sung) của Friedman. Cứ cho rằng (1) có mức độ không đổi trong lạm phát tiền tệ của ngân hàng trung ương, (2) tỉ lệ lạm phát dự đoán (và bằng với tỉ lệ lạm phát tiền tệ), (3) lãi suất danh nghĩa bằng với lãi suất thực cộng với tỉ lệ lạm phát (hay lạm phát tiền tệ) luôn không đổi, (4) sự nắm giữ số dư tiền mặt thực tế và mong muốn đều ngang bằng, và (5) thu nhập thực tế đang tăng ở tỉ lệ không đổi. Căn cứ vào những điều kiện này, cứ cho rằng sự gia tăng tỉ lệ lạm phát tiền tệ một lần và mãi mãi.

Kết quả ban đầu của sự gia tăng tỉ lệ lạm phát tiền tệ là phải gia tăng số dư tiền mặt thực tế của cá nhân và doanh nghiệp trên mức mong muốn và *ban đầu* làm giảm lãi suất danh nghĩa (vì ngân quỹ cho vay gia tăng, trong nhất thời làm giảm lãi suất thực tế – có thể gọi "hiệu ứng Wicksell" nếu muốn). Sự dư thừa số dư tiền mặt dẫn đến chi tiêu gia tăng khi mua hàng hóa, chứng khoán và tất cả những tài sản khác. Giá cả thực tế bắt đầu tăng (có phần nào như tiền lương danh nghĩa) do chi tiêu danh nghĩa gia tăng. Dự đoán, *sau một thời gian*, "phỏng theo" giá đang gia tăng, là nguyên nhân khiến cho lãi suất danh nghĩa, ban đầu giảm, nhưng tăng sau đó. Quá trình vẫn chưa kết thúc: (1) tỉ lệ lạm phát mới bằng với tỉ lệ lạm phát tiền tệ mới và cao hơn, (2) lãi suất danh nghĩa tăng bởi số lượng ngang bằng với số chênh lệch giữa tỷ lệ lạm phát cũ và mới, (3) số dư tiền mặt thực tế lại bằng với số dư tiền mặt mong muốn, và (4) lãi suất *thực tế* được phục hồi như mức trước đây. Lưu ý *mức* số dư tiền mặt nắm giữ sẽ *thấp hơn* mức trước khi tăng lại suất tiền tệ mới vì lãi suất danh nghĩa cao hơn, có nghĩa là phí tổn nắm giữ tiền nhiều hơn.

Thế quá trình có ngụ ý gì trong chính sách kinh tế? Một số đã rõ. Chúng ta thường nghe "tiền khan hiếm và lãi suất cao là nguyên nhân của lạm phát" bao nhiêu lần? Nhiều doanh nhân và chính khách tỏ ra gắn bó với quan điểm ngây thơ này. Phiên bản thực tế duy tiền cho chúng ta biết chính xác trường hợp xảy ra ngược lại. Trong khi lạm phát tiền tệ *lúc đầu*

giảm lãi suất danh nghĩa, thì lạm phát và hiệu ứng Fischer tiếp tục và sau cùng khiến cho lãi suất danh nghĩa tăng. Biện pháp duy nhất là lãi suất có thể giảm trong thời gian dài là để tạo ra tỉ lệ lạm phát ngày càng nhiều hơn, một chính sách rất nguy hiểm theo quan điểm của phái Duy tiền.

Friedman lập luận, luôn ở mọi nơi, lạm phát là một *hiện tượng tiền tệ* và ông chứng minh thuyết phục vấn đề này cho nước Mỹ trong nghiên cứu thực nghiệm đồ sộ (tiến hành với Anna Schwartz) nhan đề *A Monetary History of the United States, 1867-1960.* Như trong các phiên bản sớm hơn và ngây thơ hơn trong lý thuyết số lượng, lạm phát có thể giải thích bằng tốc độ gia tăng (phát triển nhu cầu tiền tệ giảm), việc tăng thu nhập bị giảm, hay tỉ lệ lạm phát tiền tệ gia tăng. Theo quan điểm duy tiền hiện đại, có những giới hạn đối với sự phát triển tốc độ - người ta có thể tiết kiệm nhiều như thế bằng số dư tiền mặt. Hơn nữa, tăng thu nhập và việc làm trong tiến trình dài hạn được quyết định bằng các yếu tố thực tế và yếu tố khác (xem phần sau). Thủ phạm còn lại là *lạm phát tiền tệ*. Sau cùng giải thích lạm phát của phái duy tiền, như chúng ta chứng kiến trong phần sau, là giải thích hình thành từ những thay đổi nhiệm ý thất thường trong tỉ lệ phát triển tiền tệ.

Lạm phát và thất nghiệp: Phản ứng của phái Duy tiền

Chủ nghĩa Duy tiền mở rộng vấn đề tăng việc làm và thu nhập và đối với mối quan hệ của chúng với lạm phát. Năm 1958, trong một bài thuyết trình nổi tiếng hình thành một "hiệu ứng" mang tên nhà kinh tế học người Anh A. W. Phillips thảo luận mối quan hệ giữa tỉ lệ thất nghiệp và lạm phát (*"The Relation be-tween Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom*, 1861-1957")[6]. "Đường cong Phillips" mô tả mối quan hệ nghịch đảo giữa tỉ lệ thất nghiệp và tỉ lệ lạm phát chẳng hạn như các tỉ lệ lạm phát ngày càng cao hơn đòi hỏi phải giảm tỉ lệ thất nghiệp bằng một tỉ lệ phần trăm nhất định. Nếu đúng, điều này thể hiện sự khó xử đối với những người quyết định chính sách sau cùng. Vấn đề định nghĩa phát sinh. Định nghĩa thất nghiệp, bao gồm cả hai yếu tố ma sát và cấu trúc - vẫn đang tranh luận. Nhà kinh tế học có chấp nhận định nghĩa của Bộ lao động, hay khái niệm của Hội đồng tư vấn kinh tế hay không, hay khái niệm khác?

---

[6] Thực ra, như nhan đề tiểu luận cho thấy, Phillips sử dụng tỉ lệ tiền lương danh nghĩa hơn là tỉ lệ lạm phát trong quan hệ của ông. Ngoài ra, cũng dễ nhận thấy Irving Fisher hư cấu khái niệm của Phillips; đọc tiểu luận của Fisher: "A Statistical Relation between Unemployment and Price Changes" (1926).

Thực tế Kinh tế Vĩ mô như "đình trệ" dẫn đến thái độ hoài nghi về mối quan hệ Phillips. Friedman một lần nữa thành công và đưa ra khái niệm thay thế cả hai đường cong Phillips ngắn hạn và thất nghiệp. Trong cuộc nói chuyện với chủ tịch Hiệp hội kinh tế Mỹ ("Vai trò chính sách tiền tệ"), Friedman lập luận mối quan hệ Phillips *dài hạn* là theo hàng dọc ở một số tỉ lệ thất nghiệp *tự nhiên*. Nghĩa là trong dài hạn, bất kỳ tỉ lệ lạm phát tiền tệ và lạm phát cụ thể đều có ít hay không có gì để làm với tỉ lệ thất nghiệp *tự nhiên*. Vấn đề điều gì hình thành tỉ lệ thất nghiệp tự nhiên được Friedman phát triển trong thuật ngữ sau:

> "Cho rằng... tỉ lệ thất nghiệp không đổi với *điều kiện thực tế hiện có* trong thị trường lao động. Có thể giảm bằng cách tháo bỏ rào cản trong thị trường lao động, bằng cách giảm bớt sự cọ sát. Có thể tăng bằng việc đưa ra các rào cản bổ sung. Mục đích của khái niệm là phải tách khía cạnh tiền tệ ra khỏi khía cạnh phi tiền tệ trong tình hình việc làm – nhất là cùng mục đích với Wicksell khi sử dụng từ *tự nhiên* khi kết hợp với lãi suất". *(Price Theory,* trang 228).

Lúc ấy trong khái niệm của Friedman, tỉ lệ thất nghiệp tự nhiên được xác định bằng tất cả điều kiện *thực tế* ảnh hưởng cung cầu lao động. Những yếu tố này sẽ bao gồm tất cả sự sắp xếp định chế, chẳng hạn như mức độ tổ chức thành công đoàn, định luật lương tối thiểu, tỉ lệ phụ nữ trong lực lượng lao động, trình độ học vấn của công nhân, v.v...

Thế nhưng, trong ngắn hạn, tỉ lệ thất nghiệp thực tế có thể đi chệch khỏi tỉ lệ tự nhiên, có thể cao hơn hay thấp hơn tỉ lệ tự nhiên. Muốn hiểu theo trực giác vấn đề này có thể xảy ra thế nào chúng ta đơn thuần cần trở lại phân tích tiền tệ và lạm phát trong phần trước, chỉ thay đổi giả định phát biểu rằng đầu ra và việc làm không đổi qua sự điều chỉnh ở tỉ lệ lạm phát tiền tệ mới.

Điểm mấu chốt trong việc hiểu quan hệ thất nghiệp- lạm phát ngắn hạn là phải lưu ý sau khi tăng tỉ lệ lạm phát tiền tệ, nhận thức của doanh nhân và công nhân hay dự đoán chệch khỏi kinh nghiệm giá cả thực tế. Nhất là, khi cá nhân bắt đầu từ bỏ số dư tiền mặt thừa, giá cả hàng hóa và dịch vụ sẽ tăng. Các nhà doanh nghiệp cá thể nhận thức sự gia tăng trong cầu (và giá cả) đối với sản phẩm của riêng họ (chứ không phải sự gia tăng trong mức giá cả chung) và sản xuất nhiều hơn nữa, cùng lúc thuê lao động nhiều hơn ở mức lương thực tế thấp hơn thực sự. Tại sao lao động sẵn sàng cung cấp thêm nhiều lao động hơn? (Tiền lương danh nghĩa có phần nào *tăng*, nhưng lạm phát có khuynh hướng kéo tiền lương thực tế xuống, cho thấy số lượng đầu vào lao động *giảm*!) Câu trả lời là nhận thức của người lao động về giá cả đang tụt hậu phía sau - công nhân theo thuật ngữ của Keynes đang chịu *ảo tưởng giá trị tiền tệ*. Nói cách khác, tiền lương *danh nghĩa* tăng đánh lừa công nhân bằng suy nghĩ tiền lương thực tế tăng, vì thế họ cung cấp nhiều lao động hơn. Do đó, thất nghiệp sẽ giảm thấp hơn tỉ lệ tự nhiên cho đến khi người lao động (và doanh nghiệp) đuổi theo kịp

và tái điều chỉnh. Vì thế, có mối quan hệ nghịch đảo ngắn hạn giữa thất nghiệp và lạm phát, nhưng trong dài hạn mối quan hệ Phillips là theo hàng dọc ở tỉ lệ thất nghiệp tự nhiên. Vì thế phái Duy tiền cho rằng việc làm dài hạn và do đó tăng đầu ra được quyết định bằng *yếu tố sản xuất thực tế* ảnh hưởng thị trường đầu vào. Thay đổi tỉ lệ phát triển cung-cầu chỉ ảnh hưởng đầu ra và việc làm nhất thời. Dù sao, thay đổi lượng tiền cung ứng đều có ảnh hưởng dài hạn đến tỉ lệ thay đổi giá cả.

Chính sách kinh tế từ quan điểm Duy tiền

Kịch bản lý thuyết duy tiền cũng có thông điệp chính sách cứng rắn. Sự tồn tại của một "thành phần dự đoán" trong lập luận có nghĩa là sự chậm trễ của một số loại khác nhau tồn tại trong khi thực hiện chính sách tiền tệ. Có cả những chậm trễ *bên trong* và *bên ngoài* chính sách kinh tế của ngân hàng trung ương. Chậm trễ bên trong bởi lẽ sự chậm trễ hành chánh và chậm trễ trong việc thừa nhận sự phát triển Kinh tế Vĩ mô bất lợi trong đầu ra, việc làm và giá cả. Trong khi những chậm trễ này có thể là thời gian kéo dài trong thực tế ngắn hơn trường hợp chính sách tài chính (diễn ra qua một quá trình chính trị), sự chậm trễ "bên ngoài" rất có ý nghĩa. Milton Friedman lần đầu tiên kêu gọi nên lưu ý chậm trễ bên ngoài, đơn thuần là độ dài thời gian cần phải có trước khi những thay đổi thực sự trong lạm phát tiền tệ hay thu hẹp tiền tệ được cảm nhận dựa trên các biến số "mục tiêu" lạm phát, đầu ra và việc làm.

Trong quan điểm duy tiền, như chúng ta đã biết, điều chỉnh dự đoán là quá trình cần nhiều thời gian. Trong khi nhiều nghiên cứu đưa ra chứng cứ mâu thuẫn đối với vấn đề, chắc chắn có sự chậm trễ từ 6 đến 9 tháng giữa thay đổi tiền tệ trong tổng chi tiêu. Thay đổi đầu ra thường được nghĩ là mục tiêu thứ nhất bị tác động, ảnh hưởng toàn bộ của lạm phát tiền tệ trên tỷ lệ lạm phát phải diễn ra một năm rưỡi. Thế nhưng tương đối ít được biết đến hơn, về việc hình thành dự đoán và các yếu tố khác tác động đến thời gian kéo dài sự chậm trễ. Vì thế, rõ ràng có nhiều tính không chắc bao quanh cách tiến hành và hiệu quả của chính sách tiền tệ.

Ngoài ra, Cục Dự trữ Liên bang nhắm đến mục tiêu biến số tiền tệ trong nỗ lực kiểm soát hoạt động Kinh tế Vĩ mô. Nỗ lực của cục này nhắm mục tiêu là lãi suất (như lãi suất quỹ liên bang), nghĩa là duy trì nó ở một phạm vi nào đó - dẫn đến sai lầm phải trả giá rất đắt. Khi lãi suất tăng do yếu tố thị trường chẳng hạn như chính phủ mượn quá mức, Dự trữ Liên bang thường phản ứng trước lạm phát tiền tệ tạm thời giảm lãi suất nhưng vẫn đặt nền tảng cho những áp lực tăng mới đối với lãi suất trong tương lai (dĩ nhiên trước đó là tỉ lệ lạm phát cao hơn). Vấn đề này khiến cho nghiều người ủng hộ phái duy tiền, kể cả và nhất là Friedman, tán thành việc định mục tiêu dự trữ ngân hàng và tổng lượng tiền tệ hơn là lãi suất. Đến

một chừng mực nào đó, Dự trữ Liên bang thay đổi tiến trình điều hành có phần nhắm mục tiêu là tổng lượng tiền tệ, nhưng kết quả của những thay đổi chắp vá này vẫn chưa rõ ràng. Về cơ bản, phái duy tiền xét chính sách tiền tệ từ quan điểm "quy tắc so với nhiệm ý". Họ đặt vấn đề liệu chính sách nhiệm ý - dựa vào tình trạng hiện tại hay hiểu biết tương lai của các tiến trình Kinh tế Vĩ mô - xưa nay có tạo ra sự ổn định hay không. Chúng ta hãy xét vấn đề quan trọng này chi tiết hơn.

Quy tắc so với nhà đương cục

Dĩ nhiên nước Mỹ do một nhà đương cục tài chính điều hành. Thành viên Cục Dự trữ Liên bang do tổng thống Mỹ bổ nhiệm - với sự tư vấn và nhất trí của Thượng viện - nhưng một khi đã chọn, họ hoạt động độc lập theo chính sách của cục. Friedman nhận thấy trong sự sắp xếp này có mối đe dọa đối với tự do cá nhân, vì chính là tiền chứ không phải gì khác ảnh hưởng mức giá và việc làm.

Chúng ta cho rằng Friedman có quan điểm như thế dựa trên sự thuyết phục triết lý, nhưng lập luận của ông phản đối nhà đương cục tài chính độc lập nhận được tác động bổ sung từ việc điều nghiên dữ liệu lịch sử tiền tệ. Chẳng hạn, trong nghiên cứu khá dài cùng với Anna Schwartz trong *Monetary History of the United States* (1963), Friedman cho biết trong cuộc đại suy thoái Cục Dự trữ Liên bang cho phép lượng tiền dự trữ của Mỹ giảm 1/3, mà ông cho rằng là do suy thoái phải kéo dài lâu hơn nữa nếu như có phản ứng tiền tệ "thích đáng".

Sự hiểu biết sâu sắc thực tế tiền tệ ở Mỹ và các nước khác khiến Friedman đi đến khẳng định suy thoái nghiêm trọng luôn đi kèm với lượng tiền dự trữ bị sút giảm nghiêm trọng và lượng tiền dự trữ bị sút giảm nghiêm trọng luôn đi kèm với suy thoái. Mặt khác, Friedman cảm thấy lạm phát nghiêm trọng luôn đi kèm với sự gia tăng lượng tiền dự trữ và ngược lại. Về đại suy thoái, Friedman kết luận:

> "Đại suy thoái ở Mỹ, ngoài việc mang dấu hiệu của sự bất ổn vốn có của hệ thống doanh nghiệp tư nhân, còn là lời chứng thực cho biết bao tổn thất gây ra do sự sai lầm của một bộ phận ít người khi họ nắm quyền lực vô hạn đối với hệ thống tiền tệ của một nước". *(Capitalism and Freedom,* trang 50).

Vì thế, Friedman ủng hộ một biện pháp thay thế đã có trong truyền thống Chicago ở Mỹ từ lâu: quy tắc tự động thay thế nhà đương cục tài chính độc lập. Theo quan điểm của Friedman, hành động trong quá khứ của Cục Dự trữ Liên bang giống như hành động của một trẻ vị thành niên nóng nảy học lái ô-tô vậy. Khi đạp ga (nghĩa là tăng lượng tiền dự trữ), người mới học lái nóng nảy thường buộc xe phải tốn quá nhiều xăng, khi đạp thắng (giảm lượng tiền dự trữ), thì đạp quá mạnh. Nói cách khác, tăng tốc quá mức tiền tệ và phanh quá gấp đều có thể dự đoán. Đúng ra nên tiến hành trôi chảy trên tiến trình tăng trưởng kinh tế, thì nền kinh

tế là đối tượng phải phù hợp và khởi động- lạm phát và/hoặc kết quả giảm phát, đều gây thiệt lại cho cá nhân trong tiến trình.

Muốn trung hòa khuynh hướng này, Friedman đề xuất Cục Dự trữ Liên bang nên được hướng dẫn bằng luật pháp để gia tăng lượng tiền dự trữ từ tháng này sang tháng khác ở lãi suất hàng năm khoảng 3 đến 5%. Mức gia tăng trong phạm vi này không đổi, theo quan điểm của Friedman, với sự tăng trưởng kinh tế có thể đạt được ở Mỹ và ổn định giá tương đối. Ngoài ra, nó sẽ triệt tiêu ảnh hưởng làm mất ổn định khi tăng 12% lượng tiền cung ứng trong tháng và tăng thêm 3% trong tháng sau.

Trong số các nhà học thuật, vấn đề quy tắc so với nhà đương cục tranh cãi nhiều nhất. Kết quả tăng trưởng kinh tế ổn định của Friedman trong quy tắc tiền tệ chủ yếu phụ thuộc vào tính ổn định của tốc độ. Trong khi chứng cứ thống kê của ông ủng hộ cho giả định này, thì những người phê bình ông phản đối chứng cứ , hay họ không thừa nhận tiến trình thống kê của Friedman. Một số người chỉ trích phát biểu trong khi tốc độ có thể ổn định trong dài hạn, thì không thể ổn định trong ngắn hạn. Vì thế, họ lập luận chính sách tiền tệ nhiệm ý cần phải đi trước ngắn hạn thay đổi làm mất ổn định. Liệu điều này có đúng cho nhiều vấn đề khác được Friedman bênh vực hay không, thì tranh luận về vấn đề vẫn tiếp diễn. Nhưng những người chia sẻ quan điểm của Friedman không thể nào là phát ngôn viên hiệu quả hơn đối với quan điểm tiền tệ trong lý thuyết Kinh tế Vĩ mô hay không?[7]

Phái Trọng cung và Duy tiền – Điểm chính yếu

Như chúng ta chứng kiến trong chương này và chương trước, nhiều tranh luận vẫn đang tiếp diễn về chức năng cơ bản của Kinh tế Vĩ mô. Nhất là, những người ủng hộ Keynes và thời kỳ sau Keynes tán thành việc sử dụng nhiệm ý chính sách tài chính hay ngân sách như công cụ chính để ổn định hóa Kinh tế Vĩ mô với chính sách tiền tệ nhiệm ý sử dụng như sự kiểm soát phụ trợ. Những sắc lệnh nhiệm ý này đôi lúc được cho là "chính sách quản lý nhu cầu". Theo quan điểm Keynes, kinh tế là nhu cầu sử dụng và chắp vá không đổi. (Thành công của những chính sách này rõ ràng bao hàm một công cụ thuộc chính phủ mạnh). Phái tiền tệ xét vấn đề từ một cách khác. Kinh tế về cơ bản ổn định và tự điều tiết, vai trò chính phủ (nhất là vai trò của Cục Dự trữ Liên bang) là phải cung cấp môi trường có thể dự đoán, ổn định trong đó tiến trình kinh tế được tháo mở hoạt động

[7] Friedman tỏ ra là một đối thủ với trí năng sắc sảo và tài tình như thế trong tranh luận, đến mức có thể ví ông như triết gia Nietzsche, người mà H. L. Mencken đã nhận xét, "khi ông bước ra sàn tranh luận, đó chính là lúc nên gọi xe cứu thương" (trong Breit và Ransom, *The Academic Scribblers*, trang 259).

hữu hiệu nhất sao cho tối đa hóa phúc lợi kinh tế. Vì thế, chính phủ can thiệp tối thiểu, cân bằng ngân sách, bãi bỏ điều tiết kinh doanh và công nghiệp và quy tắc tăng trưởng tiền tệ là tất cả các bộ phận trong chính sách "trọn gói" của phái duy tiền. Thế nhưng, cả phái duy tiền lẫn những người thời kỳ sau Keynes đều nhấn mạnh "trọng cầu" của nền kinh tế trong việc kê toa kinh tế của mình.

Một quan điểm mới về Kinh tế Vĩ mô xuất hiện trong những năm 1970 và 1980. Những tác giả này, còn gọi là những nhà *kinh tế học Trọng cung*, quan tâm đến tỉ lệ tăng trưởng tụt hậu trong sức sản xuất lao động và đầu ra ở Mỹ và các nền kinh tế tiên tiến khác. Điều này tạo ra sự nghiên cứu lại các yếu tố ảnh hưởng động cơ tiết kiệm, đầu tư và thủ đắc vốn. Quan trọng nhất, yếu tố ảnh hưởng đến công nghệ và thị trường lao động thuộc tầm hiểu biết của phái Trọng cung. Chẳng hạn, một phần trong cuộc lạm phát những năm 1970 đổ lỗi cho tăng trưởng giảm trong sức sản xuất lao động (theo nghĩa tiền tệ, sự giảm tăng trưởng trong *Y*, *điều kiện khác*, tạo ra sự gia tăng lạm phát nhiều hơn).

Khi đó phái Trọng cung đề xuất điều gì? Họ tăng thuế, cắt giảm chi phí, và cân bằng ngân sách là một liều thuốc bổ tài chính quan trọng. Hy vọng rằng kết quả sau cùng sẽ là sự hình thành động cơ lớn hơn trong tiết kiệm và đầu tư. Sự bãi bỏ điều tiết công nghiệp, trong đó có điều tiết "tiêu chuẩn" chu kỳ kinh doanh giảm dần, và nhấn mạnh chương trình đào tạo lao động cá nhân, và trợ cấp phúc lợi xã hội giảm tạo ra sự nản chí trong lao động và tiết kiệm cũng là bộ phận của hầu hết các kê toa chính sách của phái Trọng cung.

DỰ ĐOÁN HỢP LÝ: KINH TẾ HỌC TÂN CỔ ĐIỂN

Lý thuyết đương đại khác (nếu đề cập chi tiết, rất phức tạp) về chức năng kinh tế được gọi là *giả thuyết kỳ vọng hợp lý*. Mặc dù phần lớn công trình này mang tính kỹ thuật cao độ, những phác họa quan điểm cơ bản đều đơn giản và hình thành trên quan điểm Cổ Điển (do đó mới có tên "kinh tế học Cổ Điển mới") và dựa trên khái niệm tiền tệ của Milton Friedman và những người khác.

Quan điểm cơ bản của lý thuyết dự đoán hợp lý rất dễ hiểu và lôi cuốn: Những người tham gia thị trường không xem nhẹ hay "vứt bỏ" thông tin và dự đoán về diễn tiến tương lai của nền kinh tế và hoạt động kinh tế. Đúng ra, họ dự đoán hợp lý ảnh hưởng của các chính sách chính phủ và phản ứng trong hiện tại phù hợp với dự đoán đã hình thành. Những người dự đoán hợp lý nghĩ rằng người tiêu dùng hàng hóa, dịch vụ, công cụ tài chính và người sản xuất những hàng hóa này sẽ phản ứng với chính sách tài chính, tiền tệ và các chính sách khác của chính phủ bằng (ít nhất là sau cùng) cách học hỏi ảnh hưởng của những chính sách và hành động này. *Phản ứng* của

người tiêu dùng và sản xuất trên cơ sở dự đoán ảnh hưởng của những chính sách này sẽ *trung hòa* một phần hay toàn bộ ảnh hưởng dự tính của các chính sách tài chính và tiền tệ nhiệm ý của chính phủ.

Chẳng hạn, những người tham gia thị trường sẽ học hỏi qua kinh nghiệm sự gia tăng tỉ lệ lạm phát tiền tệ của Cục Dự trữ Liên bang nói chung sẽ có tỉ lệ lạm phát cao hơn tiếp theo sau, sau đó lãi suất danh nghĩa cao hơn. Hành động tiến hành trong hiện tại dựa trên thông tin này, một phần hay toàn bộ, cản trở mục đích chính sách dự tính của Dự trữ Liên bang. Nếu Cục Dự trữ Liên bang tăng lượng tiền cung cấp để tăng việc làm (kê toa của Keynes nhằm giảm khủng hoảng), nhưng công nhân và doanh nghiệp hoàn toàn dự đoán kết quả tăng giá, sau đó công nhân sẽ yêu cầu tăng lương danh nghĩa. (Sự giảm tiền lương *thực tế* cần phải có để đạt đến sự gia tăng trong việc làm). Doanh nghiệp dự đoán tăng giá và tăng thu nhập sẽ sẵn sàng tăng lương danh nghĩa cho công nhân. Thế nhưng, trong trường hợp này, tiền lương thực tế vẫn giữ nguyên không đổi và chính sách dự tính của Cụ Dự trữ Liên bang chẳng bao lâu được trung hòa. Người ra chính sách nhiệm ý đọ sức với người tham gia thị trường. Sau cùng – sau khi việc học hỏi diễn ra, điều chỉnh dự đoán phù hợp – người ra chính sách có ít hay không có ảnh hưởng nào đối với nền kinh tế. Người ra chính sách cố gắng làm "ngạc nhiên" người tham gia thị trường, nhưng nói chung, họ không thể làm như thế được mãi. Để có bất kỳ ảnh hưởng đối với nền kinh tế, chính sách lẽ ra phải tiến hành theo cách "ngẫu nhiên".

Lý thuyết dự đoán hợp lý rõ ràng là sự triển khai giả thuyết tiền tệ được nghiên cứu ở đầu chương. Đây là quan điểm phát xuất từ nền tảng phân tích vi mô Cổ Điển và Tân Cổ Điển về hành vi trong thị trường sản phẩm và lao động. "Quan điểm Cổ Điển cũ" của những tác giả như Adam Smith, John Stuart Mill, và trong thế kỷ này, A. C. Pigou nhấn mạnh tính hợp lý của những người tham gia thị trường, nhưng tính hợp lý dựa trên cơ sở giả định một thông tin hoàn hảo. Dĩ nhiên, không phải là lập mô hình rõ ràng về thị trường cá biệt trong kinh tế học Cổ Điển. Adam Smith giải thích rõ ràng nguyên tắc kinh tế học Cổ Điển này thậm chí trước khi ông viết quyển *Wealth of Nations*. Trong *Theory of Moral Sen-timents* Smith phác họa giả thuyết dự đoán hợp lý:

> "[Người lập kế hoạch kinh tế] có vẻ hình dung rằng anh ta có thể bố trí các thành viên khác nhau trong xã hội cũng dễ dàng như bàn tay đặt các quân cờ khác nhau trên bàn cờ, ông không cân nhắc rằng quân cờ khác nhau trên bàn cờ không có nước đi nào khác ngoài nước đi mà chính tay ông áp đặt, nhưng trong bàn cờ lớn xã hội con người, mỗi quân cờ là có một nước đi theo quy luật, cũng khác biệt với những gì mà nhà lập pháp chọn để áp đặt lên chúng". *(Theory of Moral Sentiments,* trang 325).

Nhiều quan tâm phát sinh về giả thuyết dự đoán hợp lý trong khả năng của những người ra chính sách hiện đại để tác động đến các kỳ thủ trong

"bàn cờ lớn của xã hội [kinh tế] con người". Thế nhưng vẫn chưa có lời đáp dứt khoát. Phần lớn nghiên cứu đương đại dành cho vấn đề liệu chính sách nhiệm ý sẽ trung hòa hay "trung hòa chuẩn" trong điều kiện nào. Kiểm nghiệm kinh toán học tinh vi (sử dụng dữ liệu thực tế trong kiểm tra giả thuyết toán-thống kê) vẫn chưa có lời đáp cho câu hỏi tới hạn, chính sách nhiệm ý có hoạt động không? Một số chứng cứ không ủng hộ kết luận của phái dự đoán hợp lý. Cho đến khi câu trả lời dứt khoát được đưa ra từ kiểm nghiệm như thế, thì ảnh hưởng chính sách cũng như nền tảng lý thuyết của lý thuyết dự đoán hợp lý vẫn còn bị quên lãng. Quan điểm, cho dù có số phận sau cùng nào đi nữa, là đỉnh cao tranh luận đương đại trong lý thuyết Kinh tế Vĩ mô và tiền tệ.

KẾT LUẬN

Người Pháp có câu tục ngữ "Vấn đề thay đổi càng nhiều, thì chúng càng giữ nguyên không đổi". Câu cách ngôn này đặc biệt thích hợp với việc đánh giá lý thuyết Kinh tế Vĩ mô hiện đại. Kinh tế học Trọng cung và nền tảng của lý thuyết dự đoán hợp lý hiện đại (quan điểm không có trang bị kỹ thuật) là toàn bộ đồ nghề của Adam Smith và của các nhà kinh tế học Cổ Điển quan trọng khác! Nền tảng nhận thức sự thịnh vượng của một quốc gia là yếu tố sức sản xuất lao động và hình thành vốn. Cùng với nền tảng này họ tin rằng việc "ra chính sách" của chính phủ càng ít càng tốt. Những nguyên tắc này rất gần gũi với khái niệm triết học và lý thuyết của những nhà kinh tế học Trọng cung, phái duy tiền và phái dự đoán hợp lý. Chẳng hạn như Kinh tế Vĩ mô đương đại và lý thuyết Tiền tệ có vẻ được một nền kinh tế bất kỳ quan tâm mãi. Thế nhưng, sự quan tâm còn nhiều hơn nữa. Lúc này chúng ta biết nhờ vào đánh giá thời gian giữa Keynes và sự tân trang quan điểm Tân Cổ Điển của Milton Friedman và phái dự đoán hợp lý, công trình về kinh tế học tổng lượng càng có nhiều hơn. Kinh tế Vĩ mô hiện đại như thế - xem như lời kết kinh tế học Tiền tệ - là một nghiên cứu quan trọng đang tiếp diễn của nhà kinh tế học đương đại.

THAM KHẢO

Breit, William, và Roger Ransom, *The Academic Scribblers,* sửa lại khi xuất bản, New York: Holt, 1982.

Fisher, Irving. "*A Statistical Relation between Unemployment and Price Changes*," *International Labor Review* (tháng 6/1926). In lại với tên sách "*I Discovered the Phillip's Curve*," *Journal of Political Economy,* tập 81 (tháng 3-4/1973), trang 496-502.

———. *The Purchasing Power oj Money.* New York: A. M. Kelley, Publishers, 1963 [1911].

———. *The Theory of Interest.* New York: Macmillan, 1930.

Friedman, Milton. *Studies in the Quantity Theory oj Money.* Chicago: The University of Chicago Press, 1956.

——. *A Program for Monetary Stability.* New York: Fordham University Press, 1960.

——. *Capitalism and Freedom.* Chicago: The University of Chicago Press, 1962.

——. "The Role of Monetary Policy," *American Economic Review,* tập 58 (tháng 3/1968), trang 1-17.

——. *Price Theory.* Chicago: Aldine, 1976.

——, and Anna Schwartz. *A Monetary History of the United States, 1867-1960.* Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1963. Hansen, Alvin. *Monetary Theory and Fiscal Policy.* New York: McGraw-Hill, 1949. Johnson, H. G. "Monetary Theory and Policy," *American Economic Review,* tập 52 (tháng 6/1962), trang 335-384.

Mill, J. S. *Principles of Political Economy,* W. J. Ashley (biên tập). New York: A. M. Kelley, Publishers, 1965 [1848].

Patinkin, Don. *Money, Interest and Prices,* tái bản lần thứ 2. New York: Harper & Row, 1965.

Phillips, A. W. "The Relation between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861-1957," *Economica,* tập 25 (tháng 11/1958), trang 283-299.

Pigou, A. C. (biên tập) *Memorials of Alfred Marshall.* London: Macmillan, 1925.

Smith, Adam. *The Theory of Moral Sentiments.* Indianapolis: Liberty Classics, 1976 [1759].

Uhr, Carl G. *Economic Doctrines of Knut Wicksell.* Berkeley: University of California Press, 1962.

Wicksell, Knut. *Lectures* on *Political Economy,* 2 tập, L. Robbins (biên tập). London: Routledge & Kegan Paul, 1935.

———. *Interest and Prices,* R. F. Kahn (biên dịch). London: Macmillan, 1936.

CHƯƠNG 21

KINH TẾ HỌC ÁO

GIỚI THIỆU

Chương 13 ôn lại những đóng góp của trường phái Áo "lâu đời hơn" trong bối cảnh của cuộc "cách mạng biên tế" về lý thuyết giá trị xảy ra vào những thập niên kết thúc thế kỷ 19. Khuynh hướng chung trong số giới sử gia tư tưởng kinh tế đã gộp Menger, Jevons, và Walras với nhau như những nhà khám phá độc lập cách tiếp cận tương tự về giá trị. Khuynh hướng này dùng để che đậy những khác biệt cơ bản trong dự định ban đầu và thiết kế xây dựng lý thuyết và sử dụng ảnh hưởng các công trình chính của mình, mỗi người một cách, đối với sự phát triển tư tưởng kinh tế sau này.

Dĩ nhiên, sự khác biệt quan trọng là Walras, người duy nhất trong số ba người, chính là kiến trúc sư hệ thống cân bằng tổng quát. Joseph Schumpeter chọn thành tựu này như thành tựu thực sự quan trọng trong giai đoạn, và kết luận rằng:

> "Về bản chất, nguyên tắc hiệu dụng biên tế xét cho cùng không quan trọng như tự thân Jevons, người Áo và chính bản thân Walras suy nghĩ" *(History,* trang 918).

Thế nhưng có một vấn đề liệu người Áo trước nay có xem chỉ riêng nguyên tắc hiệu dụng biên tế là quan trọng như Schumpeter suy nghĩ hay không. Nghiên cứu gần đây, nhất là chứng minh nguyên tắc hiệu dụng biên tế phải là mang *tính chất phụ* trong phân tích kinh tế của Menger, chứ không phải là một bộ phận không thể tách rời trong phân tích. Menger không có đoạn nào thể hiện sự quan tâm với hàm cực tiểu cực đại tương đối, mà nhiều người xem là bản chất của thuyết hiệu dụng. Tâm điểm phân tích kinh tế của ông thay vào đó dựa trên nghiên cứu định chế và điều kiện không cân bằng.

Quan tâm sau cùng hình thành sự phân chia rõ nét giữa nhãn hiệu kinh tế học "Tân Cổ Điển" Áo với biến thể lý thuyết Tân Cổ Điển Pháp (Cournot-Walras) hay Anh (Jevons-Marshall). Không xét thời điểm lúc thuyết cân bằng tổng quát của Marshall cực thịnh trong khi Marshall vẫn chọn phân tích cân bằng từng phần, cả hai minh chứng sự quan tâm lý thuyết trong

việc xác định giá cả với chế độ giả thuyết cạnh tranh tự do hoàn toàn. Trái lại, điều quan trọng nên lưu ý rằng Menger không cố gắng giải thích giá cả cũng như ông không giả định sự cạnh tranh có thể là "hoàn hảo". Ông không đưa ra liên kết phân tích giữa "tầm quan trọng của sự thỏa mãn" (nghĩa là hiệu dụng biên tế) và giá thị trường. Thực ra, ông xem giá thị trường là biểu thị giả tạo và ngẫu nhiên của các tác động sâu sắc hơn trong sự trao đổi hàng hóa và dịch vụ. Ông cho rằng kinh tế học nên điều nghiên những tác động sâu sắc này và các nguyên nhân chủ yếu hơn là quan tâm đến chủ nghĩa hình thức toán học.

Nhân sinh quan và bản chất của họ chắc chắn điểm tô thêm tiếp cận phân tích kinh tế của ông. Theo lời William Jaffé, một người có uy tín trong giai đoạn:

> "Con người, như Menger nhận xét, ngoài việc là "máy tính nhanh như chớp" [thuật ngữ xúc phạm của Veblen] còn là một sinh vật vụng về, nhầm lẫn, thiếu thông tin, nhiễm bệnh không chắc chắn, luôn phân vân giữa hy vọng quyến rũ và sợ hãi ám ảnh, về bẩm sinh không có khả năng ra quyết định cân nhắc kỹ khi mưu cầu sự thỏa mãn. Vì thế với sự chú ý cố định không thay đổi trong thực tế, Menger không thể, và đã không tách ra từ những thương gia khó khăn khi đối mặt với nỗ lực bất kỳ để thu thập mọi thông tin cần phải có đối với vấn đề bất kỳ như xác định cân bằng chính xác giá cả thị trường phát sinh, và tiếp cận của ông cũng không cho phép ông rút ra từ những điều không chắc chắn che phủ tương lai, thậm chí tương lai gần trong dự đoán có ý thức những gì mà hầu hết giao dịch hiện tại diễn ra. Ông không loại trừ sự tồn tại của các nhóm không cạnh tranh, hay sự hiện diện đều khắp của thương gia độc quyền trong thị trường". (*Menger, Jevons and Walras De-Homogenized*, trang 520-521).

Thành phần định chế cũng hết sức quan trọng trong mẫu Áo, mặc dù theo cách khác với cách nhận thức của Veblen. Mục tiêu cơ bản của kinh tế học Menger là làm cho hiện tượng xã hội dễ hiểu theo nghĩa mục tiêu và kế hoạch cá nhân. Định chế kinh tế, xã hội tác động hành động con người bằng việc tạo ảnh hưởng tương tác các kế hoạch cá nhân. Trong khuôn khổ của Menger, định chế là một mẫu kết hợp bất kỳ sự tương tác cá nhân. Thị trường hay hệ thống pháp lý là một định chế, nhưng như thế là tiền bạc và như thế là giá cả. Định chế này xảy ra như thế nào khi quá nhiều người có nền tảng khác nhau như thế nhất trí một số mẫu tương tác nhất định? Có thể có quá nhiều trao đổi cá nhân như thế diễn ra trong những điều kiện thuận lợi tương hỗ mà không có sự chỉ đạo trung ương hay không? Truyền thống Áo không phải là một tập hợp các câu trả lời làm sẵn cho những câu hỏi này và nhiều câu hỏi lý thuyết quan trọng khác. Thay vào đó là biện pháp nhận thức "vấn đề kinh tế". Đây là chương trình nghiên cứu với *cấu trúc* kỳ lạ. Khái niệm chính trong tiếp cận cụ thể này liên quan đến vai trò và ảnh hưởng của tính chủ quan, thời gian, tính không chắc, sự mất cân bằng, tiến trình, kiến thức và sự kết hợp.

CẤU TRÚC KINH TẾ HỌC ÁO

Mặc dù chính Menger là người đầu tiên làm cho nhóm từ "kinh tế học Áo" có ý nghĩa, ảnh hưởng của ông vượt khỏi biên giới tổ quốc ông. "Câu lạc bộ Viennc" nuôi dưỡng những người Áo thuộc thế hệ thứ hai, nổi tiếng nhất là Ludwig von Mises (1881-1973) và Joseph Schumpeter (1883-1950), cả hai đều di cư sang Mỹ. Đến lượt Mises giảng dạy thế hệ thứ ba bao gồm Friedrich Hayek (sinh năm 1889), Oskar Morgenstern (1902-1977), Fritz Machlup (1902-1983), Paul Rosenstein-Rodan (1902-1985), và Gottfried Haberler (sinh năm 1901). Ở London, ảnh hưởng của Hayek đối với G. L. S. Shackle và Ludwig Lachmann. Ludwig cũng là người nhận bằng tiến sĩ ở Vienna. Ở Mỹ, ảnh hưởng của Mises lan rộng đến Israel Kirzner và Murray Rothbard, những người tham dự hội thảo chuyên đề của ông ở đại học New York. Bằng cách này, nhiều thế hệ "Áo" nối tiếp nhau xuất hiện trong nghĩa rộng địa lý chứ không phải gói gọn ở nước Áo.

Những người phát triển tiếp cận Áo hiện đại, nhấn mạnh năm điểm chính cần phân biệt, theo quan điểm của họ, kinh tế học Áo với trào lưu phân tích Tân Cổ Điển. Năm điểm phân biệt là (1) chủ nghĩa chủ quan cấp tiến, (2) chủ nghĩa cá nhân phương pháp luận, (3) tính mục đích trong hành động con người, (4) tính phát sinh ngẫu nhiên và (5) bản chất luận phương pháp luận. Mỗi phân biệt trong số này đòi hỏi một số hoàn thiện.

Chủ nghĩa chủ quan cấp tiến là một mạng lưới rộng cài đặt nhiều đề tài nước Áo. Cơ bản đối với tiếp cận Áo là sự thừa nhận các mối quan hệ thường trực làm nền tảng lý thuyết kinh tế là kết quả của sự lựa chọn của con người. Vì thế người Áo nhấn mạnh các vai trò của kiến thức và sai lầm trong việc ra quyết định cá nhân. Điều quan trọng là con người *khác nhau* về kiến thức, giải thích, dự đoán và cảnh giác, sao cho chủ nghĩa chủ quan có nghĩa rộng hơn những sở thích đơn thuần. Tất cả quyết định đều mang tính chất chủ quan tự nhiên. Một số thông tin không thể dự đoán hợp lý của một ai đó chứ không phải là cá nhân ra quyết định, nghĩa là cường độ và hình thức các lựa chọn và các dự đoán của anh ta. Vì ra quyết định là lĩnh vực của nhà doanh nghiệp. Do đó tư cách doanh nghiệp có vị trí đáng kể trong kinh tế học Áo.

Khía cạnh độc đáo và cấp tiến nhất là nhấn mạnh tính ưu việt hiệu dụng và phủ nhận phí tổn như một yếu tố cùng nghĩa (với hiệu dụng) trong quyết định giá trị. Điểm sau cùng này hình thành sự khác biệt rõ nét nhất với biến thể của Anh (Marshall and Jevons) trong lý thuyết giá trị Tân Cổ Điển. Về cơ bản, người Áo cho rằng phí tổn kinh tế bản thân chúng mang tính chủ quan, căn cứ vào tính toán hiệu dụng *mất đi* khi tiến hành một chọn lựa vào bất cứ lúc nào. Nói cách khác, người Áo kết hợp phí tổn với quyết định, một hành động trung hòa, chứ không kết hợp với một sự kiện hay một vấn đề. Điều này có nghĩa phí tổn là yếu tố phụ thuộc nhưng gắn bó

chặt chẽ với hiệu dụng. Phí tổn mang tính chủ quan vì do người chọn nhận thức. Giá cả trả cho một hàng hóa vì thế tượng trưng hiệu dụng của nó chỉ riêng với người mua, không nhất thiết hiệu dụng của nó đối với bất kỳ người nào khác. Dòng tư tưởng này va phải truyền thống Marshall chặt chẽ vốn kết hợp phí tổn với sự kiện, vì thế xem phí tổn theo nghĩa khách quan.

Chủ nghĩa cá nhân phương pháp luận khẳng định biện pháp thích hợp nhất nghiên cứu hiện tượng kinh tế ở mức độ cá nhân. Nếu kinh tế học là khoa học của sự lựa chọn, thì khi ấy con người phải để ý xem người chọn có hiểu mối quan hệ kinh tế hay không. Nhưng một số lựa chọn mang tính tập thể do một nhóm người cùng chọn (nghĩa là một ủy ban) có phải hơn là do một cá nhân riêng biệt chọn hay không? Có hai vấn đề nên xét đối với vấn đề này. Một là bất kỳ một nhóm ra quyết định tập thể gồm nhiều người mà quyết định cá nhân của họ hình thành khả năng phán đoán chung. Vấn đề khác liên quan tính chất tổng hợp và loại thông tin chúng chuyển tải. Người Áo cho rằng chỉ riêng tổng hợp cũng có ý nghĩa ở nơi mà cân nhắc cá nhân không phải là vấn đề, tuy nhiên đối với người Áo, quyết định cá nhân *luôn* có ý nghĩa. Trong phân tích cuối cùng, sự chọn lựa giữa cá nhân hay tổng hợp ít nhất một phần là vấn đề quy phạm, và người Áo hoàn toàn dứt khoát trong việc lựa chọn phương pháp luận vì khía cạnh này.

Có một yếu tố mục đích luận trong tiếp cận Áo thể hiện trong nhấn mạnh của họ về hành động *có mục đích* của con người. Thế nhưng, đây là một loại mục đích luận không xem mục tiêu là tuyệt đối. Mục tiêu thay đổi qua thời gian, và rõ ràng chúng khác biệt giữa cá nhân này và cá nhân kế tiếp. Vấn đề cơ bản mà người Áo khẳng định trong sự liên kết này là sự lựa chọn cá nhân không phải là kết quả của một số lực hút đơn thuần hướng về hiệu dụng. Đúng ra, cá nhân hành động có mục đích, cho dù mục đích ấy thường bị vô hiệu bởi sai lầm hay hiểu biết không đầy đủ. Về phương diện này, người Áo rõ ràng chống Bentham, vì Bentham cho rằng con người đang bị đẩy thụ động bởi thích thú và đau khổ. Người Áo xem tất cả lựa chọn như liên quan đến tương lai, do đó dự đoán là những biến số kinh tế rất quan trọng. Những dự đoán này, cùng với mục đích phía sau hành động của mỗi người, định hình kế hoạch cá nhân và quyết định sau đó để thực hiện mỗi kế hoạch.

Khi nói kinh tế học Áo là phát sinh ngẫu nhiên là phải nói rằng kinh tế học Áo nhấn mạnh mối quan hệ bản chất hơn là chức năng. Thuyết chức năng nhấn mạnh việc phát triển các điều kiện phải được đáp ứng để thực hiện một số mục đích (nghĩa là liệt kê đặc điểm hình thành mô thức cạnh tranh). Người Áo quả quyết họ quan tâm đến tính chất và bản chất của vấn đề nhiều hơn và ít quan tâm đến hình thức. Có một khuynh hướng Aristotle mà tiếp cận Áo va phải, chẳng hạn, nỗ lực toán học hóa các quan hệ kinh tế được xem là vô ích vì toán học mang tính chức năng và định hướng theo hình thức, vì thế không thể đóng góp bất kỳ hiểu biết thực sự nào của mối quan hệ kinh tế cơ bản.

Cuối cùng, kinh tế học Áo khẳng định *là phi khoa học*. "Thuyết khoa học vạn năng" là một từ do Hayek đưa ra để ám chỉ (theo quan điểm của ông không chính đáng) việc áp dụng nguyên tắc khoa học tự nhiên trong nghiên cứu con người. Hayek nhận thấy nỗ lực này rõ ràng *không mang tính khoa học* vì bao gồm áp dụng máy móc và không phê phán thói quen tư duy trong các lĩnh vực khác với lĩnh vực trong đó chúng được hình thành. Theo Hayek:

> "Mang tính khoa học khi được phân biệt từ quan điểm khoa học không phải là không định kiến mà chính là tiếp cận rất định kiến, trước khi nó phải xét đến đối tượng, biết chắc biện pháp nào là thích hợp nhất để nghiên cứu" *(The Counter-Revolution of Science*, trang 24).

Đối với Hayek, thủ phạm chính trong việc tiến hành cách bắt chước mù quáng phương pháp và ngôn ngữ khoa học của khoa học xã hội là Saint-Simon và Comte (xem Chương 10). Kết quả quan điểm này của Hayek, khẳng định của kinh tế học Áo khá khiêm tốn. Người Áo tìm cách hiểu xã hội con người và làm cho nó dễ hiểu hơn nhưng không quan tâm đến dự đoán.

Điều này vượt khỏi lĩnh vực có giới hạn của chương này khi giải quyết tất cả khía cạnh trong kinh tế học Áo. Chúng tôi đưa ra xử lý ngắn gọn của một số đề tài chính của người Áo: tiền tệ, tín dụng, chu lỳ kinh doanh, và tính chất cạnh tranh.

LUDWIG VON MISES: THUYẾT TIỀN TỆ VÀ TÍN DỤNG

Các nhà kinh tế học Cổ Điển xử lý tiền tệ một cách trung hòa trong ảnh hưởng kinh tế của tiền tệ (xem Chương 6), và các nhà kinh tế học Tân Cổ Điển trường phái Walras, xưa và nay, đều không công nhận tính độc đáo của tiền tệ. Trong các mô thức cân bằng tổng quát, tiền tệ đơn thuần là *numéraire* - vốn không có thuộc tính nào phân biệt nó với nhiều hàng hóa phi tiền tệ trong mô thức. Thuyết Tiền tệ Áo phủ nhận cả hai đề xuất này. Kinh tế học Áo chỉ xem tiền tệ là độc đáo vì khả năng chuyển hoán giữa các thời gian với nhau, và tập trung vào các ảnh hưởng giá cả tương đối của thay đổi trong lượng tiền cung cấp. Lý thuyết bắt đầu bằng lý thuyết tiến hóa tiền tệ và kết thúc bằng phân tích ảnh hưởng của thay đổi về tiền tệ đối với quyết định kinh tế cơ bản của cá nhân.

Mặc dù Carl Menger (xem Chương 13) định hình lý thuyết tiến hóa tiền tệ nhấn mạnh kết quả không cố ý của hành vi cá nhân (tư lợi), ông không thành công trong việc lý giải điều gì quyết định giá trị tiền tệ. Vì thế, lý thuyết Tiền tệ vẫn còn tách biệt với lý thuyết giá trị cho đến khi cả hai được Ludwig Von Mises sáp nhập, một trong những học trò của Böhm-Bawerk, Đại học Vienna. Mises đã thành công trong việc sáp nhập thuyết Tiền tệ và thuyết Giá trị bằng cách hình thành cả hai trên cùng một nguyên tắc, hiệu dụng biên tế các nhu cầu cá nhân chủ quan.

Giá trị sử dụng chủ quan so với giá trị trao đổi khách quan

Mises công nhận hiệu dụng biên tế của tiền tệ phát xuất từ hai nguồn riêng biệt. Một mặt, tiền tệ có giá trị rút ra từ giá trị hàng hóa mà tiền có thể mua. Mặt khác, tiền tệ có giá trị sử dụng chủ quan của chính nó vì có thể giữ lại để trao đổi sau này. Những gì chúng ta gọi là giá trị tiền tệ theo cách nói thông thường phát xuất từ khả năng tiền tệ trao đổi lấy các hàng hóa khác. Mises gọi đặc điểm này của tiền tệ là giá trị trao đổi khách quan để phân biệt với giá trị sử dụng chủ quan của tiền tệ. Ngày nay chúng ta gọi là sức mua của đồng tiền.

Lúc ấy bằng cách nào chúng ta đánh giá được sức mua của đồng tiền? Lý thuyết quy ước đề xuất khái niệm mức giá đơn nhất (tổng hợp), qua đó sức mua của đồng tiền (tương hỗ của mức giá) là kết quả của tổng khối lượng giao dịch trong xã hội chia cho tốc độ chu chuyển. Dưới dạng phương trình trao đổi quen thuộc (xem Chương 20), trong đó $MV = PT$, mức giá cả P sẽ rút ra như sau: $P = MV/T$, và tương hỗ của nó (sức mua của đồng tiền), $1/P = T/MV$. Mises thừa nhận một chút chân lý trong lý thuyết số lượng, nghĩa là "quan điểm rằng sự kết hợp tồn tại một mặt giữa các biến đổi trong giá trị tiền tệ và mặt khác là tiền tệ cung ứng" nhưng ông lập luận, "ngoài vấn đề này, Lý thuyết Tiền tệ không cung cấp cho chúng ta điều gì cả. Trước hết, lý thuyết này không giải thích cơ chế biến đổi trong giá trị tiền tệ" *(Money and Credit,* trang 130).

Đúng với truyền thống Áo, Mises phủ nhận tiếp cận Kinh tế Vĩ mô trong lý thuyết Tiền tệ để ủng hộ tiếp cận chủ nghĩa cá nhân. Tất cả định giá đều do cá nhân tiến hành, vì thế mấu chốt để hiểu giá trị tiền tệ phải nằm trong suy nghĩ cá nhân. Sức mua của đồng đô-la là một *dải hàng hóa* mênh mông có thể mua được bằng đồng đô-la ấy. Dải này đồng nhất và cụ thể. Bất kỳ thời điểm nào một đô-la cũng mua được ba hộp kẹo cao su, một đôi vớ, hai đĩa mềm vi tính, hai chai soda, một gói thuốc, v.v... Vì thế, sức mua của đồng tiền không thể tóm tắt bằng một số con số mức giá đơn nhất. Vào mọi thời điểm, hàng hóa đồng nhất phải được định nghĩa dưới dạng tính hữu dụng của nó đối với người tiêu dùng hơn là thuộc tính công nghệ của nó. Tương tự, giá cả phải liên quan đến tính hữu dụng cụ thể của một hàng hóa, chứ không phải đối với thuộc tính công nghệ của nó. Một căn hộ có cùng thuộc tính công nghệ ở Manhattan và ở Peoria sẽ không có giá như nhau vì chúng không hữu dụng như nhau đối với người mua. Căn hộ ở New York có vị trí đáng mong muốn hơn với khả năng tiêu dùng mở rộng hơn do đó được định giá cao hơn trên thị trường. Mises nhấn mạnh khía cạnh vị trí (và nhất thời) khi giải thích sự khác biệt về giá trị của hàng hóa giống nhau về công nghệ, và đến phiên sự khác biệt này bổ sung cho khái niệm của người Áo sức mua của đồng tiền ngang bằng dải hàng hóa.

Khi áp dụng lý thuyết hiệu dụng biên tế vào giá tiền tệ, Mises gặp phải vấn đề lý thuyết hóc búa. Khi một cá nhân phân loại cà phê hay giày hay kỳ nghỉ trên thang độ giá trị, thì anh ta đánh giá những hàng hóa này cho mục đích sử dụng, tiêu dùng trực tiếp, và mỗi cách đánh giá tùy vào và trước khi giá đưa ra trên thị trường. Tuy nhiên, người đang nắm tiền không phải vì tiền có thể sử dụng tiêu dùng trực tiếp mà vì sau này sẽ trao đổi lấy hàng sẽ được sử dụng trực tiếp. Nói cách khác, tiền tệ bản thân nó không hữu dụng. Tiền chỉ hữu dụng vì nó có giá trị trao đổi trước - sức mua có từ trước. Vì thế nhu cầu tiền tệ không những là *không* độc lập với giá thị trường hiện hữu mà còn rút ra chính xác từ giá có từ trước dưới dạng hàng hóa và dịch vụ khác. Vấn đề vẫn tiềm ẩn. Nếu nhu cầu tiền tệ và do đó là tính hiệu dụng của nó, tùy thuộc vào giá có từ trước hay sức mua, thì giá được giải thích bằng nhu cầu như thế nào? Những người chỉ trích Mises cáo buộc ông đã rơi vào bẫy luân chuyển.

Mises tránh bẫy bằng định lý giảm dần. Nhu cầu tiền trong một ngày nhất định, như ngày D, bằng với sức mua của ngày trước đó, $D-1$. Nhu cầu về tiền trong ngày trước đó $D-1$ đến lượt bằng sức mua của đồng tiền trong ngày $D-2$ và v.v... Nói cách khác, nhu cầu về tiền luôn có một thành phần lịch sử (nghĩa là nhất thời). Nhưng thành phần này có phải là sự giảm dần nhất định qua thời gian hay không? Không, Mises đáp, chúng ta phải đẩy phân tích trở ngược về thời điểm đó khi hàng hóa sử dụng như tiền tệ, không sử dụng như một phương tiện trao đổi gián tiếp nhưng thay vào đó được yêu cầu sử dụng tiêu dùng trực tiếp của riêng nó. Giả sử chúng ta đi ngược lại thời gian đến thời điểm khi vàng được giới thiệu như tiền. Chúng ta cứ cho rằng trước thời điểm này, tất cả việc mua bán diễn ra bằng sự đổi chác. Vào ngày đổi chác sau cùng, vàng có giá trị duy nhất vì sử dụng tiêu dùng trực tiếp của nó, nhưng vào ngày thứ nhất sử dụng như tiền, thì vàng có sử dụng bổ sung như một phương tiện trao đổi. Nói cách khác, vào ngày thứ nhất sử dụng như phương tiện trao đổi, vàng có hai khuôn khổ hiệu dụng: thứ nhất, sử dụng tiêu dùng trực tiếp, và thứ hai, sử dụng tiền tệ có thành phần lịch sử trong hiệu dụng.

Đánh giá định lý giảm dần này, Murray Rothbard, học trò của Mises, chỉ ra tính liên tục giữa Mises và Menger, nhấn mạnh các thành phần tiến hóa và định chế của tiền tệ:

> "Định lý giảm dần Mises không những giải thích đầy đủ nhu cầu hiện tại về tiền tệ và sáp nhập lý thuyết Tiền tệ với lý thuyết hiệu dụng biên tế, mà còn chứng minh tiền tệ phải phát sinh từ cách này – trên thị trường – với cá nhân trên thị trường dần dần bắt đầu sử dụng một số hàng hóa có giá trị trước đó như một phương tiện trao đổi. Không có tiền tệ nào phát sinh bằng khế ước xã hội để xem xét một số hàng hóa không giá trị trước đó như "tiền tệ" hay bằng sắc lệnh đột ngột của chính phủ. Đối với những trường hợp ấy, hàng hóa tiền tệ không thể có sức mua trước đây, có thể tính đến nhu cầu

tiền tệ của cá nhân. Như thế, Mises chứng minh tầm nhìn sáng suốt của Carl Menger theo cách trong đó tiền tệ phát sinh trên thị trường không đơn thuần là một tóm tắt lịch sử mà là sự nhất thiết lý thuyết". (The Austrian Theory of Money, trang 169).

Ảnh hưởng thay đổi trong tiền tệ đối với giá tương đối

Sử dụng tầm nhìn sáng suốt này lần đầu tiên thuộc về Richard Cantillon (xem Chương 4), Mises tập trung phân tích tiền tệ của ông vào ảnh hưởng của thay đổi trong lượng tiền dự trữ đối với hoạt động kinh tế. Thêm một lần nữa, ông phủ nhận tiếp cận Kinh tế Vĩ mô để ủng hộ chủ nghĩa cá nhân phương pháp luận. Đối với lý thuyết số lượng do John Locke đề xuất, Cantillon lập luận rằng kết quả của sự gia tăng lượng tiền dự trữ sẽ không giống nhau trong khắp nền kinh tế, mà đúng ra sẽ làm giá tăng đến tỉ lệ không đều trong nhiều khu vực khác nhau, qua đó thay đổi giá *tương đối* trong tiến trình. Mises kết hợp lý thuyết hiệu dụng biên tế tiền tệ với "hiệu ứng Cantillon" để giải thích tác động của thay đổi trong lượng tiền cung ứng.

Trong xã hội hiện đại, khi chính phủ hay ngân hàng trung ương gia tăng lượng tiền cung ứng, thì họ không làm như cách tác động đến mọi người như nhau. Thay vào đó, tiền mới được chính phủ hay ngân hàng phát hành để chi phí cho hàng hóa và dịch vụ đặc biệt. Nhu cầu đối với các hàng hóa đặc biệt này gia tăng, qua đó trước tiên là tăng giá. (Yếu tố của sự tăng giá này trong kinh tế học Mises lúc này đã rõ: khi sự nắm giữ tiền tăng, thì hiệu dụng biên tế tiền tệ giảm sao cho hàng hóa được đánh giá lại trước tiền bạc trong thang độ chọn lựa chủ quan, đẩy giá của những mặt hàng này lên cao). Dần dần tiền mới lay động nền kinh tế, tăng nhu cầu và giá cả như chính nó. Do đó, thu nhập và của cải do đó được tái phân phối đến những ai nhận tiền mới vào đầu quá trình, với giá phải trả của những người nhận tiền mới chậm hơn, hay những người sống bằng thu nhập cố định và không hề nhận tiền mới.

Thừa nhận những ảnh hưởng tương đối này và sự tái phân phối của cải tiếp theo sau, Mises giữ lập trường cứng rắn chống lại sự mở rộng lạm phát của lượng tiền cung cấp. Thật ra, ông cho rằng vì dịch vụ trao đổi tiền tệ không tăng bằng lượng tiền dự trữ cao hơn, lạm phát luôn trở thành trò chơi được mất ngang nhau, một số hưởng lợi bằng giá phải trả của một số khác:

> "Dịch vụ mà những người hoàn trả tùy thuộc vào mức độ cao của sức mua. Không ai muốn có trong số tiền mặt đang nắm giữ một số lượng khoản tiền có hạn hay một khối lượng tiền tệ có hạn, anh ta muốn duy trì sự nắm giữ tiền mặt với số lượng sức mua có hạn. Khi hoạt động của thị trường có xu hướng quyết định tình trạng sau cùng sức mua của đồng tiền ở độ cao trùng

với lượng tiền cung ứng và lượng tiền theo yêu cầu, thì không hề có sự thặng dư hay thiếu hụt tiền. Mỗi cá nhân và mọi cá nhân luôn thụ hưởng đầy đủ lợi thế mà họ rút ra từ sự trao đổi gián tiếp và sử dụng tiền tệ, cho dù tổng lượng tiền có nhiều hay ít đi nữa. Sự thay đổi trong sức mua tiền tệ tạo ra sự thay đổi trong việc tùy ý sử dụng của cải trong số những thành viên khác nhau trong xã hội. Từ quan điểm người ta háo hức làm giàu từ những thay đổi như thế, lượng tiền cung ứng có thể xem là thiếu hay thừa, và sự khao khát hưởng lợi như thế có thể tạo ra từ chính sách nhằm mang lại thay đổi đem lại tiền mặt trong sức mua. Thế nhưng, dịch vụ mà những người hoàn trả tiền sẽ không được cải thiện cũng như sút kém bằng việc thay đổi lượng tiền cung ứng... Số lượng tiền có sẵn trong toàn bộ nền kinh tế luôn đủ đảm bảo cho mọi người tất cả những gì mà tiền đang làm và có thể làm". *(Human Action,* trang 418).

Rõ ràng qua đoạn văn trên phân tích kinh tế của Mises đã làm ông thận trọng trong việc lạm dụng khả năng hiện tại thể hiện trong chính sự tập trung sức mạnh kinh tế. Lạm phát tiền tệ là một phương pháp qua đó chính phủ, và hệ thống ngân hàng do chính phủ kiểm soát, ủng hộ các nhóm chính trị đều có thể truất hữu từng phần của cải các nhóm khác trong xã hội. Sau khi trực tiếp chứng kiến siêu lạm phát ở Đức sau Thế chiến I Mises vẫn còn hoài nghi sự tự nguyện của chính phủ bất kỳ trong việc kiềm chế tiền tệ dài hạn. Chính vì lý do này và không phải vì ông quy bất kỳ tính chất bí ẩn nào cho vàng, mà Mises là người đấu tranh cho chế độ kim bản vị như là hình thức tiền tệ thích hợp nhất.

F F. A. HAYEK VÀ THUYẾT ĐẦU TƯ VƯỢT MỨC TIỀN TỆ TRONG CHU KỲ KINH DOANH

Lý thuyết Tiền tệ và tín dụng của Mises đưa đến một lý thuyết chu kỳ kinh doanh của người Áo dựa trên sự thay đổi trong lượng tiền cung ứng, một lý thuyết gần như được một trong những học trò của Mises hoàn thiện hoàn hảo nhất, người đoạt giải Nobel, Friedrich A. Hayek. Như Mises, Hayek phá vỡ truyền thống lý thuyết số lượng vì lý thuyết này xem nhẹ ảnh hưởng của tiền tệ về giá tương đối. Ông tiếp tục sáp nhập lý thuyết Tiền tệ và lý thuyết số lượng mà Mises bắt đầu bằng cách khai thác ảnh hưởng của sự thay đổi trong lượng tiền cung ứng đối với *thành phần* đầu ra, hơn là dựa vào số lượng đầu ra hay tổng mức giá.

Lý thuyết chu kỳ kinh doanh của Hayek là sự pha trộn lý thuyết Tiền tệ, vốn, và giá cả của người Áo. Tóm gọn, giải thích của ông về chu kỳ như sau: Sự xáo trộn tiền tệ (nghĩa là sự gia tăng lượng tiền dự trữ) mang lại sự giảm lãi suất thấp hơn mức cân bằng, kích thích đầu tư vào vốn, do đó phân phối lại tài nguyên, giảm sản xuất hàng tiêu dùng, hướng đến sản xuất hàng hóa (tư bản) trung gian. Kết quả, giá hàng hóa tư bản tăng trong khi giá hàng tiêu dùng giảm. Sự thay đổi này trong giá tương đối làm thay đổi *cơ cấu sản xuất*. (Hayek xét toàn bộ quá trình sản xuất như

một hoạt động nhiều giai đoạn từ giai đoạn nguyên liệu thô chế biến thành thành phẩm. Vì thế, sự thay đổi về số lượng giai đoạn hay tái phân phối tài nguyên trong các giai đoạn khác nhau hình thành thay đổi trong cơ cấu sản xuất). Sự thay đổi như thế trong cơ cấu sản xuất, vì thành phần vốn trong thời gian dài hơn, dẫn đến sự đầu tư quá mức trong những phương pháp sản xuất "lâu dài hơn" hay "đi đường vòng nhiều hơn", qua đó đảo lộn sự phối hợp các kế hoạch giữa người tiêu dùng và nhà sản xuất và giữa người tiết kiệm và nhà đầu tư.

Mặc dù đóng góp kỹ thuật quan trọng của Hayek trong lý thuyết kinh tế là lý thuyết Tiền tệ, nhưng nhận thức quan trọng của ông về cân bằng như sự phối hợp các hoạt động kinh tế trở thành chủ đề thống nhất trong tất cả trước tác của ông. Sự phối hợp đạt được khi kế hoạch của tất cả những người ra quyết định kinh tế đều khớp. Điều này diễn ra thế nào? Người ra quyết định tìm kiếm dấu hiệu. Dấu hiệu thích hợp là giá tương đối. Hayek cho rằng nếu giá tương đối thay đổi vì các tác động "tự nhiên" công nghệ, sở thích, lựa chọn thời gian, v.v..., thì những điều chỉnh tiếp theo sau sẽ tái hình thành một kế hoạch phối hợp. Nhưng sự xáo trộn *tiền tệ* thuần túy gợi ra dấu hiệu vô lý bằng việc tăng giả tạo lợi suất đối với một số loại hình hoạt động kinh tế. Những lợi suất này chỉ có thể duy trì với điều kiện kích thích tiền tệ bổ sung đang đến, vì thế sau cùng mỗi sự phát triển quá nhanh thường theo sau là phá sản.

Hayek tập trung vào lý thuyết chu kỳ kinh doanh dựa trên dấu hiệu thị trường do người tiết kiệm và nhà đầu tư sử dụng để ra quyết định. Ông nhấn mạnh những quyết định này đến một cách độc lập, chúng mang tính tương thuộc dưới dạng ngụ ý cân bằng. Chu kỳ xảy ra khi có sự không nhất quán chung trong kế hoạch. Trong trường hợp kích thích tiền tệ, doanh nghiệp có khuynh hướng chuyển sang phương pháp tập trung nhiều vốn hơn bằng cái giá phải trả của sản xuất hàng tiêu dùng, bất kể thực tế không có khoản tiết kiệm hoạch định bổ sung xảy ra. Theo Hayek:

> "Hy sinh này không tự ý, và không được tiến hành bởi những người thu lợi từ những đầu tư mới. Nói chung, hy sinh này do người tiêu dùng thực hiện, những người, do sự cạnh tranh gia tăng từ các doanh nghiệp nhận tiền bổ sung, buộc phải từ bỏ một phần những gì mà họ từng tiêu dùng. Điều này xảy ra không chỉ vì họ muốn tiêu dùng ít hơn, mà vì họ nhận hàng hóa ít hơn đối với thu nhập tính bằng tiền của mình. Không có gì phải nghi ngờ rằng, nếu thu nhập tính bằng tiền của họ tăng trở lại, thì ngay lập tức họ cố gắng tăng tiêu dùng đến mức thông thường". *(Prices and Production,* trang 57).

Hayek hoàn tất nghiên cứu của ông về lý thuyết Tiền tệ và lý thuyết chu kỳ kinh doanh vào những năm 1930, vào thời điểm khi Kinh tế Vĩ mô trường phái Keynes đang thịnh hành. Sau cùng lý thuyết Tiền tệ của Hayek đã làm mờ điều xem là cách mạng Keynes. Trong thời gian gần đây

hơn, Hayek chuyển chú ý sang các vấn đề phân tích quan trọng khác, nhất là vai trò thông tin trong hoạt động kinh tế. Đóng góp sau này chứng tỏ có sức sống còn lớn hơn cả đóng góp đầu, ông dự đoán đúng lúc sự hồi sinh và phát biểu lại có hệ thống các lý thuyết cạnh tranh đương đại. Một số khái niệm lý thuyết cạnh tranh mới được thảo luận trong Chương 23, nhất là quan điểm hiểu biết, thông tin và phí tổn giao dịch. Trong khi không gian sách và cơ cấu bố cục không cho phép thảo luận chi tiết đóng góp của Hayek trong tài liệu này, thì nỗ lực tiên phong của ông có ảnh hưởng quan trọng đối với sự phát triển tư tưởng kinh tế đương đại.

JOSEPH SCHUMPETER: CẠNH TRANH, ĐỘNG LỰC HỌC VÀ TĂNG TRƯỞNG

Joseph Schumpeter thuộc thế hệ các nhà kinh tế học thứ ba của Áo. Ông nổi bật trong cương vị bộ trưởng tài chính trong chính phủ Áo. Vốn là học trò của Böhm-Bawerk ở đại học Vienna, sau này ông di cư sang Mỹ để tránh sự tấn công quyết liệt của Hitler. Mặc dù đi theo truyền thống Áo, nhưng Schumpeter mở lại chương nghiên cứu kinh tế Cổ Điển - chủ đề phát triển kinh tế. Năm 1911, ông xuất bản tác phẩm *Theory of Economic Development,* được giới phê bình hoan nghênh nhưng ít có tác động trong số các nhà kinh tế nói tiếng Anh cho đến khi được dịch sang tiếng Anh năm 1934. Tác phẩm quan trọng thứ hai của ông là *Business Cycles,* xuất bản năm 1939.

Schumpeter pha trộn các quan điểm từ Marx, Walras và sử gia kiêm nhà xã hội học Đức, Max Weber, cùng với tầm nhìn sáng suốt từ những bậc tiền bối người Áo, Menger ,Wieser, và thầy ông, Böhm-Bawerk. Như Marx, người ông rất kính phục, Schumpeter không gì hơn là một người bắt chước thuần túy - ông vay mượn quan điểm từ những vị anh hùng trí tuệ này nhưng pha trộn chúng thành một quan điểm độc đáo của riêng mình. Ông chia sẻ quan điểm của Marx rằng quá trình kinh tế mang tính hữu cơ và sự thay đổi đến từ *bên trong* hệ thống kinh tế, không chỉ đơn thuần từ không có gì. Ông thán phục sự pha trộn giữa xã hội học và kinh tế học hình thành lý thuyết của Marx lẫn Weber. Ông vay mượn khái niệm nhà doanh nghiệp từ Walras, nhưng thay cho con số thụ động trong hệ thống cân bằng tổng quát của Walras, Schumpeter lại thay bằng tác nhân chủ động quá trình kinh tế. Phản ánh quan tâm của các nhà kinh tế học Áo trong quá trình mất cân bằng, Schumpeter biến nhà doanh nghiệp thành tác nhân chính gây ra *sự mất cân bằng* (nghĩa là thay đổi) trong một hệ thống cạnh tranh.

Đối với Schumpeter, phát triển là một tiến trình động lực học, sự xáo trộn hiện trạng kinh tế. Ông xét quá trình kinh tế không phải đơn thuần là điều thêm vào một khối lượng lý thuyết kinh tế trọng tâm, mà xem như là nền tảng giải thích lại quá trình sống còn đã bị xua đuổi khỏi trào lưu

phân tích kinh tế bằng tiếp cận tĩnh, cân bằng tổng quát. Nhà doanh nghiệp là nhân vật trọng tâm đối với Schumpeter bởi lẽ hoàn toàn đơn giản, ông ta (nhà doanh nghiệp) là *người tạo ra* sự phát triển kinh tế.

Nhà doanh nghiệp và sự đổi mới

Như Menger và những người Áo thế hệ thứ hai, Schumpeter mô tả sự cạnh tranh như một quá trình chủ yếu gồm những cách tân động lực học của nhà doanh nghiệp. Schumpeter sử dụng khái niệm cân bằng như Weber sử dụng tình trạng tĩnh - như một cấu trúc lý thuyết, một xuất phát điểm. Ông đưa ra nhóm từ mô tả tình trạng cân bằng này "sự lưu chuyển tuần hoàn các hoạt động kinh tế". Đặc điểm chính là hoạt động kinh tế thông thường tiến hành trên cơ sở kinh nghiệm đã qua, không có tác động nào rõ ràng đối với sự thay đổi hiện trạng bất kỳ. Schumpeter phác họa tính chất sản xuất và phân phối trong sự lưu chuyển tuần hoàn như sau:

> "Trong mỗi giai đoạn chỉ các sản phẩm được tạo ra trong giai đoạn trước đều được tiêu dùng... và chỉ các sản phẩm sẽ được tiêu dùng trong giai đoạn tiếp theo được sản xuất ra. Vì thế công nhân và chủ đất luôn trao đổi dịch vụ sản xuất của mình chỉ đổi lấy hàng tiêu dùng hiện tại, cho dù dịch vụ sản xuất của họ có được sản xuất trực tiếp hay gián tiếp trong sản xuất hàng tiêu dùng hay không. Đối với họ không nhất thiết phải trao đổi dịch vụ lao động và đất với hàng kỳ hạn hay sự hứa hẹn của hàng tiêu dùng trong tương lai hay để áp dụng vào bất kỳ "tán tỉnh" nào của hàng tiêu dùng hiện tại. Đơn thuần chỉ là vấn đề trao đổi chứ không phải giao dịch tín dụng. Yếu tố thời gian không có phần. Mọi sản phẩm đều là sản phẩm duy nhất và không có gì khác nữa. Đối với doanh nghiệp cá biệt, đây là vấn đề hoàn toàn không quan trọng cho dù nó có tạo ra phương tiện sản xuất hay hàng tiêu dùng hay không. Trong cả hai trường hợp sản phẩm được trả giá ngay lập tức với đầy đủ giá trị của nó" *(Economic Development,* trang 42-43).

Trong hệ thống giả thuyết này, hàm sản xuất bất biến, mặc dù sự thay thế yếu tố có thể có trong phạm vi giới hạn hiểu biết công nghệ. Hoạt động thực sự duy nhất phải được thực hiện trong trình trạng này là:

> "Hoạt động kết hợp hai yếu tố nguyên thủy của sản xuất, và hàm này được thực hiện trong mỗi giai đoạn một cách máy móc như có thể, với sự phù hợp của riêng nó, không phải cần đến yếu tố riêng có thể phân biệt với sự quản lý đơn thuần...". *(Economic Development,* trang 45).

Trong tình huống giả tạo này, nhà doanh nghiệp là con số không. Đối với anh ta không có gì để làm vì sự cân bằng diễn ra tự động và thường xuyên. Nhưng một tình trạng như thế không áp dụng cho thế giới năng động mà chúng ta đang sống.

Schumpeter viết trong *Capitalism, Socialism, and Democracy* (trang 84) rằng vấn đề liên quan thực sự không phải là chủ nghĩa tư bản quản lý

cấu trúc hiện có ra sao, mà đúng ra chủ nghĩa này hình thành và phá hủy các cấu trúc ấy như thế nào. Ông gọi quá trình này là "phá hủy sáng tạo" và cho rằng đây là bản chất của sự phát triển kinh tế. Nói cách khác, phát triển là *sự xáo trộn* lưu chuyển tuần hoàn, xảy ra trong hoạt động kinh tế, thương mại, chứ không phải trong tiêu dùng. Đây là quá trình xác định bằng việc thực hiện những kết hợp mới trong sản xuất, và do nhà doanh nghiệp tiến hành.

Schumpeter rút gọn lý thuyết của ông thành ba đôi yếu tố đối lập và tương ứng: (1) lưu chuyển tuần hoàn (nghĩa là khuynh hướng cân bằng) so với sự thay đổi trong thông lệ hay dữ liệu kinh tế, (2) tĩnh học so với động học, và (3) tư cách doanh nghiệp so với quản lý. Đôi thứ nhất gồm hai quá trình thực tế, đôi thứ hai là hai công cụ lý thuyết, còn đôi thứ ba là hai cách tiến hành khác biệt. Lý thuyết cho rằng chức năng cơ bản của nhà doanh nghiệp khác với chức năng của nhà tư bản, chủ đất, người lao động, nhà đầu tư. Theo Schumpeter, nhà doanh nghiệp có thể là một trong số bất kỳ các chức năng này, nhưng nếu anh ta hoặc bà ta như thế, thì chính là do trùng hợp ngẫu nhiên hơn là tính chất của chức năng. Về nguyên tắc chức năng của nhà doanh nghiệp không kết hợp với sự sở hữu của cải, cho dù:

> "Thực tế ngẫu nhiên sở hữu của cải thay thế lợi thế thực tế". *(Economic Development,* trang 101).

Ngoài ra, nhà doanh nghiệp không hình thành một giai cấp xã hội, theo nghĩa kỹ thuật, mặc dù họ được kính trọng vì khả năng của mình trong xã hội tư bản.

Schumpeter thừa nhận chức năng cơ bản của nhà doanh nghiệp hầu như luôn pha trộn với các chức năng khác. Tư cách doanh nghiệp "thuần túy" rất khó cách biệt với hoạt động kinh tế khác. Nhưng "quản lý" không mô tả vai trò thực sự khác biệt của nhà doanh nghiệp. Schumpeter viết:

> "Tự thân chức năng quản lý không hình thành sự khác biệt kinh tế quan trọng". *(Economic Development,* trang 20).

Chức năng ra quyết định lại là vấn đề khác. Theo lý thuyết Schumpeter, nhà doanh nghiệp năng động là người đổi mới, tạo ra "*những kết hợp mới*" trong sản xuất.

Schumpeter mô tả sự đổi mới bằng nhiều cách. Trước tiên ông giải thích rõ ràng nhiều loại kết hợp mới làm nền tảng phát triển kinh tế, như sau: (1) tạo ra hàng hóa mới hay chất lượng hàng hóa mới, (2) tạo ra phương pháp sản xuất mới, (3) mở ra thị trường mới, (4) nắm bắt nguồn cung cấp mới, và (5) tổ chức công nghiệp mới (nghĩa là hình thành hay phá hủy độc quyền). Dĩ nhiên, qua thời gian, tác động của những kết hợp mới này không còn nữa, khi "cái mới" trở thành một bộ phận của "cái cũ" trong lưu chuyển tuần hoàn hoạt động kinh tế. Nhưng điều này không thay đổi bản chất chức năng doanh nghiệp. Theo Schumpeter, con người hành động

như nhà doanh nghiệp chỉ khi nào họ thực sự tiến hành những kết hợp mới, và đánh mất tính chất của nhà doanh nghiệp ngay sau khi họ xây dựng dần quan hệ kinh doanh của mình, sau khi họ ổn định điều hành như người khác .

Về sau, thiên về kỹ thuật hơn, Schumpeter định nghĩa đổi mới bằng phương tiện hàm sản xuất:

"Mô tả cách thức trong đó số lượng sản phẩm thay đổi nếu số lượng các yếu tố thay đổi. Nếu, thay vì số lượng yếu tố, chúng ta thay đổi hình dạng của hàm, thì có được sự đổi mới". *(Business Cycles,* trang 62).

Việc hiểu biết thích nghi giảm phí tổn đơn thuần chỉ dẫn đến bảng kê phân tích mới của hàng hóa hiện có, vì thế loại đổi mới này phải bao gồm hàng hóa mới, hoặc hàng có chất lượng cao hơn. Schumpeter thừa nhận hiểu biết phía sau nhu cầu đổi mới không phải là mới. Trái lại, sự hiểu biết đã và đang tồn tại nhưng trước đây chưa hề vận dụng. Theo Schumpeter:

"Vào một thời điểm bất kỳ không hề có chuyện khi nào sự tích lũy kiến thức khoa học có thể sinh lợi trong biện pháp cải thiện công nghiệp, mặt khác, không phải hiểu biết mang ý nghĩa quan trọng, mà chính giải quyết nhiệm vụ *riêng* thành công khi áp dụng một phương pháp chưa thử nghiệm vào thực tế - xét cho cùng có thể và thường không mang tính mới lạ về khoa học, và thậm chí nếu bao gồm, thì sự mới lạ này không tạo sự khác biệt với tính chất của quá trình". (*The Instability of Capitalism*, trang 378).

Trong lý thuyết của Schumpeter, đổi mới thành công đòi hỏi hành động quyết tâm chứ không phải sự hiểu biết. Vì thế, đổi mới chỉ phụ thuộc vào khả năng lãnh đạo chứ trong phải sự hiểu biết, và luôn nhầm lẫn với đổi mới. Schumpeter giải thích minh bạch vấn đề này:

"Muốn tiến hành một cải thiện bất kỳ có hiệu quả là nhiệm vụ hoàn toàn khác với việc đổi mới nó, vả lại, nhiệm vụ đòi hỏi những loại khả năng hoàn toàn khác hẳn. Dĩ nhiên, mặc dù nhà doanh nghiệp *có thể* là nhà đầu tư nhưng cũng là nhà tư bản, thì họ là nhà đầu tư không phải bằng tính chất chức năng mà bằng sự trùng hợp ngẫu nhiên và ngược lại. Ngoài ra, đổi mới vốn là chức năng của nhà doanh nghiệp phải thực hiện xét cho cùng không nhất thiết phải là sự đổi mới bất kỳ". *(Economic Development,* trang 88-89).

Chu kỳ kinh doanh

Nhấn mạnh của Schumpeter về nhà doanh nghiệp như tác nhân chủ động đối với sự thay đổi trong một nền kinh tế cạnh tranh tạo ra chiếc cầu nối giữa Kinh tế Vĩ mô của doanh nghiệp với Kinh tế vĩ mô trong chính sách của chính phủ. Trong khuôn khổ Schumpeter, cơ học truyền động thông qua đó để thuế và chính sách chi tiêu tác động đến hành vi kinh tế là tác động sau cùng mà những chính sách như thế tác động lên động cơ cá nhân. Lại một lần nữa, nhà doanh nghiệp là tâm điểm. Viện dẫn kinh nghiệm

của nền kinh tế Mỹ trong những năm 1920, Schumpeter nêu ra vấn đề liệu thuế có tác động đáng kể đến động cơ lợi nhuận và tiến bộ kinh tế hay không. Mỹ khởi đầu đánh thuế thu nhập liên bang năm 1913, vì thế vấn đề tỏ ra hợp thời trong những năm 1920. Schumpeter đánh giá ảnh hưởng của thuế thu nhập lũy tiến lên chức năng doanh nghiệp:

> "Bất cứ thuế nào đánh vào thu nhập ròng đều có khuynh hướng thay đổi cán cân lựa chọn giữa "nên làm hay không" đối với một vấn đề nhất định. Nếu thu nhập ròng sắp tới là một triệu chỉ đủ để làm mất thăng bằng rủi ro và những phần hiệu dụng khác, khi đó một triệu sắp tới bị trừ thuế sẽ không còn như thế, và điều này đúng với giao dịch đơn giản như nằm trong một loạt giao dịch và sự mở rộng một doanh nghiệp cũ hay nền móng một doanh nghiệp mới. Quản trị kinh doanh và xí nghiệp... do sự duy trì của nó phải phụ thuộc, ít nhất trong dài hạn, vào sự chuyển giao thực tế, trong trường hợp thành công, phần thưởng mà sơ đồ hoạt động ấy đưa ra, vì thế, thuế chỉ đánh hơn 1% cũng làm thay đổi rất đáng kể như đối với thời gian và địa điểm làm cho động cơ lợi nhuận bị còn đi". *(Business Cycles*, trang 291-292).

Theo cách đào tạo ở Áo, Schumpeter luôn chú ý đến quá trình cạnh tranh, tình trạng rối rắm trong hoạt động kinh tế bao gồm quyết định cá nhân trên cơ sở khống chế các động cơ kinh tế. Schumpeter bảo lưu quan điểm của người Áo về Kinh tế Vĩ mô, nghĩa là quan tâm đến tổng hợp, đến phiên nó tượng trưng kết quả tập thể của quyết định cá nhân. Quan hệ nhân quả chuyển từ cá nhân sang tập thể, như Menger đã bảo, không hề có đường nào khác. Có vô số tác động định chế thúc đẩy hay làm nản chí tăng trưởng kinh tế, nhưng là một tác động quan trọng, theo nhận định của Schumpeter, nằm trong chính sách tài chính "không phương hại" bao gồm mức thuế thấp và/hoặc giảm dần. Theo cách nói của chính quyền Reagan, Schumpeter là một "nhà kinh tế học Trọng cung" đầu tiên.

Ảnh hưởng của Schumpeter trong lý thuyết phát triển kinh tế rất lớn, ngay cả trong số những nhà kinh tế học ngày nay thẳng thừng phủ nhận lý thuyết của ông. Trong số các nhà kinh tế học, nhất là những người thiếu hiểu biết lịch sử, thuật ngữ "nhà doanh nghiệp" hầu như trở thành đồng nghĩa với tên Schumpeter. Khi lý thuyết thay đổi kinh tế được thừa nhận, thì phân tích của Schumpeter chiếm vị trí trung bình giữa Marshall và Max Weber. Lý thuyết của Marshall ngày càng chuyển sang các hàm lựa chọn và sản xuất, kết quả vẫn là sự cải thiện liên tục trong chất lượng luân lý, sở thích và kỹ thuật kinh tế. Khiếm khuyết ở chỗ không giải thích chu kỳ kinh doanh, một khiếm khuyết được học trò của Marshall là Keynes bù đắp. Tiếp cận của Marshall cũng ngụ ý lý thuyết tiến bộ đơn tuyến, lý thuyết Schumpeter phủ nhận. Lý thuyết của Weber phát triển tập hợp các bắt buộc luân lý và sử dụng chúng giải thích sự quá độ kinh tế, xã hội nhanh chóng nhấn mạnh những giai đoạn dài trong sự liên tục lịch sử. Schumpeter đặt thành định đề khả năng xảy ra đổi mới và làn sóng thích nghi *liên tục*

đơn thuần là vì nhà doanh nghiệp luôn có mặt và là một lực lượng muốn thay đổi.

Sau cùng, sức lôi cuốn trong lý thuyết phát triển kinh tế của Schumpeter từ sự giản dị và khả năng, đặc điểm dễ thấy trong phát biểu của Schumpeter:

> "Việc thực hiện kết hợp mới mà chúng gọi là "xí nghiệp", cá nhân với chức năng của mình là phải thực hiện chúng thì chúng ta gọi là "nhà doanh nghiệp". *(Economic Development*, trang 74).

Thế nhưng bất kể tầm quan trọng trong đóng góp phát triển kinh tế của Schumpeter, thì tiếp cận động học và quan điểm chính thể luận trong hoạt động kinh tế của ông vẫn không chiếm ưu thế trong phân tích kinh tế. Kinh tế học quy ước phần lớn hoạt động bằng chuyên môn hóa tri thức và phân công lao động.

CẠNH TRANH VÀ TIẾN TRÌNH THỊ TRƯỜNG

Kết quả ảnh hưởng kết hợp của nhiều lý thuyết gia kinh tế, nhưng đặc biệt là Cournot và Walras, "sự cạnh tranh" trong thế kỷ 19 mang ý nghĩa hoàn toàn khác xa thực tế không gì khác ngoài ý nghĩa mơ hồ do kinh tế học Cổ Điển đưa ra. Sử dụng thuật ngữ ban đầu đơn thuần mang nghĩa hành vi kình địch (như Adam Smith), nói cách khác, từ hai đối tác trở lên tìm kiếm một giá như nhau, thường mang nghĩa lợi nhuận kinh tế. Ảnh hưởng khó thấy nhưng kéo dài của Coumot và Walras là phải thay đổi khái niệm này từ những gì về cơ bản được mô tả như một *quá trình* đối với những gì được mô tả như *tình huống*. Không còn nhấn mạnh vào môi trường định chế và nhân tính nữa mà chuyển sang *điều kiện* phải được thực hiện để thu được kết quả cân bằng. Vì thế khái niệm "cạnh tranh hoàn toàn" xuất hiện, khái niệm tóm tắt bằng các điều kiện sau: (1) hiểu biết đầy đủ về mọi hàm hiệu dụng liên quan của cả người mua lẫn người bán và tất cả giá liên quan, (2) số lượng lớn vô hạn người mua, người bán, (3) thâm nhập và xuất khẩu hoàn toàn, công khai của mọi doanh nghiệp, (4) dự đoán liên tục và (5) sản phẩm đồng nhất. Khi những điều kiện này hoạt động, thì "cân bằng cạnh tranh" diễn ra - nghĩa là, giá đồng hạng đối với từng hàng hóa, mức lợi nhuận "bình thường" dành cho mỗi nhà sản xuất, tối đa hóa hiệu dụng dành cho mỗi người tiêu dùng, và không có khuynh hướng thay đổi nữa. Vì thế, giả định cạnh tranh không gì khác ngoài những điều kiện cần thiết để làm sự cân bằng "xác định".

"Mô thức cạnh tranh" được phác họa ngắn gọn ở đây thể hiện dịch vụ của tiểu điền chủ trong sự tiến hóa lý thuyết kinh tế vì nó có khả năng đưa ra lời giải thích chính xác diễn tiến các sự kiện kinh tế cùng với sự hỗ trợ của tổng hợp khoa học. Trong nghiên cứu phân tích bất kỳ, những tác động mà tác dụng của chúng được hiểu phải được tách biệt với những tác động không biểu lộ nguyên tắc đồng dạng. Biện pháp thỏa mãn duy nhất

nhận biết và giải thích ảnh hưởng của tác động không đồng dạng trong thế giới thực là phải nghĩ rằng không có chúng và quan sát điều gì xảy ra khi không có chúng. Phương pháp bỏ đi và so sánh này cũng đưa ra hy vọng tốt nhất rằng dần dần chúng ta mở rộng dải hiện tượng qua đó chúng ta có thể tiến hành tổng hợp. Nhưng rõ ràng kỹ thuật này đòi hỏi phải nhận thức liên tục về hạn chế cũng như sức mạnh của nó.

Thật không dễ khi thuyết phục người ta phương pháp khám phá thực tế thông qua tính chất không thực - thế nhưng là những gì mà mô thức cạnh tranh Tân Cổ Điển đòi hỏi phải có. Người Áo hiện đại đưa ra phương pháp thay thế mang ý nghĩa thực tế hơn vì cố gắng kết hợp các khía cạnh nhân tính trong mô thức "cơ giới", Tân Cổ Điển loại trừ. Nói chung tiếp cận Áo tìm cách giải quyết dứt khoát đối với cá nhân: (1) hiểu biết về sở thích và cơ hội có sẵn, (2) giải thích sự kiện hiện hành và các hành động của người khác, (3) dự đoán về các sự kiện và hành vi tương lai và (4) cảnh giác trước cơ hội mới mà trước đây chưa nhận biết. Trong quan điểm Áo, hiểu biết mấu chốt về cạnh tranh là người khác hiểu vấn đề khác. Thị trường là một quá trình phân tán và thông tin thường mâu thuẫn nhau được đồng hóa và chuyển sang những người tham gia thị trường cá nhân, theo lời Hayek, quá trình thị trường cạnh tranh là một *quá trình khám phá*. Sự cạnh tranh - không phải trong nghĩa kỹ thuật "cạnh tranh hoàn toàn", mà nên hiểu theo nghĩa kình địch trước kia - là một cỗ máy buộc quá trình thị trường đi theo con đường *kết hợp kế hoạch cá nhân* (khái niệm cân bằng của Áo).

Hayek không hề mệt mỏi khi chỉ rõ tất cả những gì cần phải biết đều *đã* biết, thì mỗi quyết định về thị trường sẽ dự đoán chính xác mọi quyết định khác và thị trường tự động đạt đến sự cân bằng hoàn toàn. Thị trường đúng ra là cần thiết vì đây là một công cụ định chế để huy động sự hiểu biết hiện có và làm cho nó có giá trị đối với người tham gia thị trường vốn không phải thông suốt mọi sự. Đưa lập luận đi thêm một bước mới, người Áo cho rằng quá trình thị trường cạnh tranh nhất thiết không chỉ huy động sự hiểu biết hiện có mà còn tạo ra nhận thức những cơ hội mới. Sự khám phá những cơ hội mới này là các nhà doanh nghiệp, những người trong mô thức Áo đảm nhận vai trò trọng yếu hơn vai trò kinh tế học Cổ Điển hay Tân Cổ Điển dành cho họ trước đây. Thật ra, trong khuôn khổ Áo, quá trình cạnh tranh qua chính bản chất của nó là một quá trình của nhà doanh nghiệp.

Lý thuyết Tân Cổ Điển tiêu chuẩn sử dụng khái niệm "tiết kiệm", hay tối đa hóa vấn đề hiệu dụng đối với sở thích và giá cả nhất định, vốn không đủ để lý giải việc tìm kiếm cơ hội *mới*, cho dù chúng có bao gồm những sản phẩm mới hay thay đổi các sản phẩm hiện có hay không. Cũng như thế, thuật ngữ "giá cả" và "lợi nhuận" có định nghĩa hạn chế hơn trong sử dụng tiêu chuẩn. Lý thuyết quy ước cho rằng doanh nghiệp đang

đối mặt với phí tổn và khả năng lợi nhuận nhất định đã biết. Tối đa hóa lợi nhuận không đòi hỏi khám phá cơ hội lợi nhuận, đơn thuần chỉ đòi hỏi hành động tính toán để lý giải các cơ hội hiện có và đã thừa nhận. Theo quan điểm Áo, vấn đề này được công nhận như vậy là quá mức. Quan điểm tiếp cận Áo xem giá cả như tỉ lệ trao đổi (mất cân bằng) tượng trưng những khám phá không đầy đủ và sai sót hiện tại do các nhà doanh nghiệp tìm kiếm lợi nhuận hình thành. Vì thế giá thị trường đưa ra cơ hội để có lợi nhuận thuần túy, đối với các nhà doanh nghiệp cảnh giác phải phát hiện ra những cơ hội này và chuẩn bị nắm bắt.

Quan điểm lợi nhuận này, không có gì phải làm với sức mạnh độc quyền. Nó chỉ đơn thuần là phần thưởng cho việc lưu ý một số thiếu vắng kết hợp trong thị trường. Như thế, đây là động cơ cần thiết cho việc khám phá hiểu biết mới chứ không như trong lý thuyết tiêu chuẩn, chi trả tối thiểu cho một tác nhân kinh tế tách rời với bằng phát minh có giá trị.

QUẢNG CÁO VÀ TÌM HIỂU NHU CẦU

Qua nỗ lực của Chamberlin và Robinson nhằm thay thế hay bổ sung khái niệm cạnh tranh hoàn toàn (xem Chương 18), tiếp cận của người Áo đảm nhận quan tâm bổ sung. Trong số các nhà kinh tế học Áo đương đại, chẳng hạn như Israel Kirzner, ông đánh giá việc phát biểu lại hệ thống Chamberlin-Robinson sai lầm như sau:

> "Lý thuyết mới không nhận thấy rằng đặc tính của thế giới thực đơn thuần là sự thể hiện của cạnh tranh doanh nghiệp, một quá trình trong đó người mua và người bán dò dẫm tìm cách khám phá các đường cong cung cầu của nhau. Lý thuyết mới đơn thuần định dạng cho cấu hình cân bằng mới – trên cơ sở như lý thuyết cạnh tranh hoàn toàn, dựa vào các đường cong cung cầu đã biết, nhất định, khác với lý thuyết trước đây chỉ trong *hình dạng* của những đường cong này. Trong tiến trình cố gắng giải thích hiện tượng thị trường như thế như dị biệt hóa chất lượng, quảng cáo, thị trường trong đó một ít nhà sản xuất phải nhận thấy, lý thuyết mới dẫn đến kết luận vốn hiểu rất lệch lạc tầm quan trọng của những hiện tượng này". *(Competition and Entrepreneurship,* trang 29).

Cơ sở khẳng định của Kirzner cho rằng lý thuyết cạnh tranh độc quyền loại trừ quá trình khám phá. Không hề có sự nhận biết nhu cầu đối với nhà sản xuất và người tiêu dùng để tìm thấy những sản phẩm và thay đổi ấy vốn được yêu cầu nhiều nhất. Cứ cho rằng nên bổ sung như lý thuyết, cứ giả định đã biết trước nhu cầu thị trường. Điểm yếu thứ hai do các tác giả khác lưu ý ngoài các tác giả Áo ra là lý thuyết không đưa ra lời giải thích bằng cách nào dị biệt hóa sản phẩm lại tồn tại dai dẳng trong sự cân bằng, nghĩa là tại sao các doanh nghiệp kình địch không thể sao chép thành công những thay đổi sản phẩm ấy.

Nói chung, kinh tế học Áo đưa ra hiểu biết mới về quảng cáo, chứng tỏ là một vấn đề có phần lúng túng trong lý thuyết kinh tế truyền thống. Nếu người tiêu dùng luôn có thông tin đầy đủ về sản phẩm có sẵn, thì không có giải thích hợp lý nào về sự tồn tại dai dẳng của quảng cáo. Thật ra, điều này có vẻ lãng phí. Đối với Chamberlin và những người khác, quảng cáo là một cách chuyển tải thông tin đến người tiêu dùng về một sản phẩm mà họ biết đã tồn tại. Nhưng sự thuyết phục đơn thuần là một vấn đề khác. Hầu hết các nhà kinh tế đều phản đối việc quảng cáo như kỹ thuật chào hàng cưỡng bách không biết xấu hổ. Suy nghĩ Áo chủ yếu xuất phát từ quan điểm quy ước. Người tiêu dùng luôn không biết sản phẩm nào đang có sẵn, và thậm chí nếu biết, họ thường không am hiểu thuộc tính sản phẩm. Do đó, người bán có vai trò thu hút sự chú ý của người tiêu dùng. Điều quan trọng không phải liệu quảng cáo có mang tính thông tin thuần túy, thuyết phục thuần túy hay là sự kết hợp của cả hai hay không. Vấn đề là phải lưu ý đến sản phẩm, vì chỉ có như thế người tiêu dùng hành động giống như nhà doanh nghiệp - nghĩa là, sử dụng khả năng ra quyết định của mình.

Theo cách tương tự, khái niệm độc quyền của người Áo khác hẳn với quan điểm chính thống. Lý thuyết tiêu chuẩn theo truyền thống cho rằng đường cong nhu cầu của nhà độc quyền đã biết và khả năng tăng giá của anh ta và tăng lợi nhuận phụ thuộc vào hình dạng của đường cong ấy. Không phải lúc nào cũng giải thích được nhà độc quyền làm thế nào biết được đường cong cầu, tại sao họ là những nhà sản xuất đơn nhất, và tại sao mối đe dọa cạnh tranh của các doanh nghiệp khác không ngăn cản họ hành động khi họ muốn. Tiếp cận Áo phải đối mặt với những câu hỏi này, trong đó sự hiện diện của độc quyền không gì khác là ngăn cản nhu cầu khám phá thị trường. Cho dù một doanh nghiệp có mang tính độc quyền hay không, phải khám phá người tiêu dùng muốn sản phẩm gì và họ sẵn sàng bỏ tiền ra mua sản phẩm nào. Vì thế, nhà độc quyền là chủ đề của cùng quá trình thị trường cạnh tranh như các doanh nghiệp khác. Vả lại, nhà độc quyền phải cạnh tranh với nhà sản xuất các sản phẩm mới tốt hơn ngay cả khi họ không gặp cạnh tranh từ các nhà sản xuất sản phẩm *cùng loại*. Do đó điều sai lầm là mô tả đặc điểm độc quyền như "vắng mặt cạnh tranh". Mà đúng ra độc quyền ngụ ý là rào cản cho sự tham gia. Kirzner lưu ý:

> "Sự tồn tại cạnh tranh kình địch *không* đòi hỏi phải có nhiều người mua và bán nhưng chỉ đơn thuần đòi hỏi *tự do tham gia*. Cạnh tranh đặt áp lực lên những người tham gia thị trường buộc họ phải khám phá cơ hội ở đâu, và cơ hội tốt hơn ra sao trong thị trường khi mọi người chưa biết. Quá trình thị trường cạnh tranh xảy ra vì sự cân bằng chưa đạt đến. Quá trình này bị cản trở bất cứ khi nào khi rào cản phi thị trường ngăn cản sự tham gia của những đối thủ tiềm năng". (*The Perils of Regulation*, trang 9).

Một cách đánh giá hoạt động của quá trình thị trường là bằng cách ôn lại tranh luận tính toán xã hội chủ nghĩa diễn ra trong một giai đoạn khá dài giữa một bên là Mises và Hayek và bên kia là Oskar Lange và H. D. Dickinson. Mises và Hayek minh họa vô số khó khăn mà những nhà hoạch định xã hội chủ nghĩa phải đối mặt khi cố gắng giành giật kết quả thị trường nhưng không có thị trường thực tế đang hoạt động. Lange và Dickinson, sau này có thêm Abba Lerner cùng nhiều người khác gia nhập, cho rằng sự phân phối hiệu quả có thể đạt được trong chủ nghĩa xã hội với điều kiện các nhà quản lý xã hội chủ nghĩa áp dụng nguyên tắc quy định chặt chẽ khi ra quyết định.

TRANH LUẬN TÍNH TOÁN XÃ HỘI CHỦ NGHĨA

Mises bắn loạt đạn chào mừng tranh luận tính toán xã hội chủ nghĩa trong năm 1922 bằng việc đặt vấn đề xét cho cùng liệu chủ nghĩa xã hội có khả thi hay không – liệu xã hội công nghiệp hóa hiện đại có thể tiếp tục tồn tại nếu được tổ chức theo đường lối xã hội chủ nghĩa hay không. Mises công kích tiền đề cơ bản của những lý thuyết gia xã hội chủ nghĩa rằng nền kinh tế có thể lên kế hoạch và điều khiển hiệu quả sau khi nhà nước xã hội chủ nghĩa xóa tiền tệ, thị trường và hệ thống giá cả. Ông lập luận giá tiền xác định trong bối cảnh thị trường cần thiết để tính toán kinh tế hợp lý. Hệ thống giá cho phép tài nguyên lưu thông tự do đến những sử dụng có giá trị cao nhất, thật ra là, hướng cho tài nguyên đến cách sử dụng có giá trị cao nhất. Chẳng hạn, việc xây dựng đường ray xe điện ngầm bằng bạch kim mang tính khả thi về kỹ thuật cao hơn bằng thép, nhưng muốn sử dụng bạch kim sẽ không thích hợp khi cần phải có nguyên liệu thay thế ít tốn kém hơn. Chỉ có hệ thống giá, miêu tả các mức giá cạnh tranh của những người sử dụng bạch kim tiềm năng, đảm bảo phải tiến hành đánh giá như thế. Mises lập luận, không có hệ thống giá thì tài nguyên không thể phân phối hiệu quả và nền kinh tế hoạt động ở mức nguyên thủy.

Các nhà kinh tế học xã hội chủ nghĩa nghiêm túc tiếp thu ý kiến của Mises, một số các tác giả xã hội chủ nghĩa lỗi lạc nhất, nhất là Oskar Lange và Abba Lerner, thừa nhận Mises tìm ra điểm yếu nghiêm trọng trong lý thuyết xã hội chủ nghĩa. Thậm chí Lange đề xuất nửa thật nửa đùa rằng sau này người ta phải dựng tượng Mises trong khối thịnh vượng xã hội chủ nghĩa sao cho không ai quên rằng giá cả và thị trường cũng là điểm cơ bản trong chủ nghĩa xã hội. Nhưng dĩ nhiên, những người ủng hộ xã hội chủ nghĩa cũng phản công. Một phần rút bỏ lý thuyết chủ nghĩa xã hội thuần túy, Lange khẳng định chủ nghĩa xã hội sẽ hoạt động nếu kế hoạch hóa xã hội chủ nghĩa thay cho cơ chế thị trường. Nói cách khác, nhà nước sẽ ấn định giá cho hàng hóa, yếu tố sản xuất thay cho thị trường. Các

nhà quản lý doanh nghiệp quốc doanh lúc ấy sản xuất hàng hóa cho đến khi nào phí tổn biên tế đầu ra của họ bằng với giá hàng hóa "bảo hộ". Tài nguyên cần để tạo ra thành phẩm sẽ được trưng thu phù hợp với nguyên tắc này, nhà nước sẵn sàng điều chỉnh giá cả nhằm đối phó với sự khan hiếm hay dư thừa nào có thể xảy ra.

Câu trả lời bề ngoài có vẻ rất khéo, Mises và Hayek lúc này phải đối phó trước phê bình thậm chí gay gắt hơn. Họ lập luận, vấn đề nhà nước "mô phỏng" thị trường là giá cả dự kiến do các cơ quan chức năng của chính phủ ấn định sẽ không bao giờ chuyển tải thông tin chính xác về phí tổn cơ hội thực khi sử dụng tài nguyên. Vô số thông tin cụ thể, chi tiết cần phải có đối với giá do nhà nước quyết định để làm phù hợp với giá thị trường, nếu *có thể* do các quan chức quan liêu của chính phủ ấn định sẵn, thì kết quả sẽ là phí tổn giao dịch khổng lồ. Ngoài ra, đối với chủ nghĩa xã hội muốn phỏng theo hoạt động thị trường, thì động cơ cá nhân lẽ ra phải được hình thành nhằm đảm bảo con người trong hệ thống sử dụng thông tin và tài nguyên hiệu quả. Điều này chỉ có thể xảy ra nếu tài sản do cá nhân sở hữu, một tình huống xung đột trực tiếp với chủ nghĩa xã hội.

Ở mức độ cơ bản nhất, tranh luận tính toán xã hội chủ nghĩa là cuộc tranh luận về mô thức lý thuyết. Lý thuyết kinh tế xã hội chủ nghĩa dựa trên các mô thức cân bằng tổng quát Walras trong đó bộ phận kế hoạch hóa tập trung thay thế cho người bán đấu giá Walras. Lange đề xuất bộ phận kế hoạch hóa tập trung phân phối giá tài nguyên và cho phép hàng tiêu dùng được định giá trong thị trường tự do để cung cấp thông tin chính xác đối với việc đánh giá yếu tố. Giá cả yếu tố sản xuất lúc ấy phải đáp ứng tình huống có thể xảy ra trên thị trường, và toàn bộ quá trình qua thử nghiệm và sai sót kích thích quá trình *tâtonnement* của Walras. Về phần mình, Mises và Hayek phủ nhận mô thức Walras là không thực tế và không thích hợp. Trong hình thức thuần túy lẫn lớp vỏ xã hội, mô thức ấy vẫn không nắm bắt những đặc điểm quan trọng trong thế giới thực để nó có thể áp dụng được. Nói chung, Hayek cho rằng thông tin cần phải có trong lý thuyết tính toán xã hội chủ nghĩa *không* được cung cấp, nhưng chỉ là vấn đề khám phá liên tục. Phê bình Áo về bản chất tương tự như phê bình trong mô thức Tân Cổ Điển, nghĩa là những người ủng hộ chủ nghĩa xã hội không hiểu hàm giá cả *phi tham số*. Một nơi nào đó trên con đường phát triển lý thuyết kinh tế, các nhà kinh tế học Tân Cổ Điển quên hay xem nhẹ tầm nhìn ban đầu của Cantillon về thị trường như một đấu trường trong đó những người tham gia thị trường (nghĩa là nhà doanh nghiệp) thúc giá cả theo hướng cân bằng, bằng cách khai thác cơ hội lợi nhuận do giá cả mất cân bằng đưa ra. Tầm nhìn này được các nhà kinh tế học Áo nắm bắt và duy trì nhất quán hơn các nhóm khác. Do đó, họ quy sự thiển cận của những người ủng hộ xã hội chủ nghĩa vào nhận thức hoạt động thị trường chủ yếu dưới dạng cạnh tranh hoàn toàn.

Nói chung, Hayek đưa ra những phản biện thuyết phục nhất về quan điểm xã hội chủ nghĩa. Về cơ bản ông lập luận như sau. Thông tin mà cá nhân dùng để định hướng hoạt động kinh tế của mình rất mênh mông, chi tiết, phân mảnh và thường mang đặc tính riêng. Thông tin này không được hiểu theo các hàm cung cầu khách quan vốn luôn có sẵn ở nhà hoạch định tập trung. Lý do chính Hayek đưa ra là thông tin như thế là vấn đề *khám phá liên tục* thông qua hành động và trung hòa của nhà doanh nghiệp. Kinh tế học Tân Cổ Điển nhấn mạnh chỉ một loại hiểu biết duy nhất – "hiểu biết kỹ thuật" mối quan hệ đầu ra-đầu vào kỹ thuật. Kinh tế học Áo cũng làm nổi bật hiểu biết cụ thể về "thời gian và địa điểm", dẫn đến nhận thức cơ hội lợi nhuận trước quần chúng, và loại hiểu biết giúp cho cá nhân có khả năng nhận thức phương pháp và sản phẩm mới mang lại phần thưởng lớn hơn. Giá thị trường trong khuôn khổ này không phải là thông số. Chúng là kết quả của vô số giao dịch độc đáo và đúng lúc của số cá nhân hiểu biết tính đa dạng và hình dạng giá cả này. Đáp lại giá cả này sử dụng như tín hiệu tập hợp và kết hợp hiểu biết phân quyền thành một tổng thể hệ thống. Theo lời Karen Vaughn:

> "Muốn tóm tắt tất cả lượng thông tin này thành một bộ phương trình cùng lúc trong điều kiện tốt nhất đều mang tính viễn vông". (*Economic Calculation under Socialism*, trang 546).

Vấn đề mà Mises và Hayek công kích về cơ bản là ảnh hưởng của sự thuyết minh khác nhau về quyền sở hữu tài sản trong việc ra quyết định kinh tế của cá nhân. Đây là vấn đề diện rộng tự nó không hạn chế trong sự phân đôi giữa chủ nghĩa xã hội và chủ nghĩa tư bản. Vấn đề này cũng lan tỏa sang vấn đề điều tiết kinh tế, vốn là chủ đề chính trong Chương 24.

Gần như bảy thập niên sau tranh luận tính toán xã hội chủ nghĩa nổ ra, chúng ta đặt vấn đề là khi xét lại, thì tranh luận có sự liên quan ra sao. Trong số những nền kinh tế xã hội chủ nghĩa hiện hữu, chỉ có Nam Tư là giống với đề xuất "xã hội chủ nghĩa thị trường" của Lange và Lerner. Một vài nước xã hội chủ nghĩa khác, nhưng cũng bao gồm các nước lớn nhất, Liên Xô và Trung Quốc, đều đưa ra cải cách mở rộng vai trò của bộ phận kinh tế tư nhân, cho dù trung ương vẫn điều hành bộ phận lớn nền kinh tế. Thế nhưng trước khi kết luận "khả năng có thể hoạt động" của những nền kinh tế xã hội chủ nghĩa không mang tính thị trường trái ngược với phê bình của người Áo, chúng ta phải tính đến hai sự thật đã hình thành về những nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung. Thứ nhất, hoạt động kinh tế của họ rất sơ sài khi so sánh với các nền kinh tế thị trường Tư bản chủ nghĩa, trong một số trường hợp, cũng gây hậu quả thảm khốc như thế. Thứ hai, bộ phận tư nhân trong các nền kinh tế Xã hội chủ nghĩa, thường tồn tại dưới dạng các nền kinh tế hoạt động ngầm phi pháp, thường chiếm số đông và quan trọng. Những thực tế này ít nhất cũng chứng minh một phần phê bình chủ nghĩa xã hội của người Áo là đúng.

KẾT LUẬN

Truyền thống nghiên cứu kinh tế do Menger khởi xướng vẫn tiếp tục trong tác phẩm của nhiều nhà kinh tế học đương đại từng tự nhận mình là "người Áo". Trong chương này, chúng ta chứng kiến truyền thống Áo trên diện rộng, khởi đầu bằng lý thuyết nhu cầu chủ quan nhưng dựa vào khả năng nhận thức cơ bản theo cách nhất quán với phương pháp luận nhằm làm sáng tỏ những chủ đề rộng hơn như tiền tệ, tín dụng, ngân hàng, chu kỳ kinh doanh, phát triển kinh tế và chính bản chất của cạnh tranh. Đặc điểm phân biệt Kinh tế Vĩ mô Áo là quan tâm nhiều đến nền tảng kinh tế vi mô bằng nguyên tắc Kinh tế Vĩ mô. Trong khi cùng sự quan tâm như thế diễn đạt bằng sự nhiệt thành mới của nhiều nhà kinh tế học quy ước theo sau những sai lầm nhận thấy trong Kinh tế Vĩ mô Keynes, nhiều quan điểm "Áo" bị lý thuyết kinh tế trào lưu chính xem nhẹ. Chẳng hạn, nếu kinh tế học Tiền tệ đương đại có vẻ không được Mises và Hayek quan tâm đến, thì lý do giải thích là việc xử lý tất cả sự gia tăng về số lượng tiền tệ về cơ bản như nhau và xem nhẹ vấn đề "cơ cấu truyền động" qua đó tiền tệ mới tạo ra tác động lên Kinh tế Vĩ mô, bằng việc giả định giá tương đối vẫn giữ nguyên không đổi theo sau sự thay đổi tiền tệ.

Trong phân tích sau cùng, phái duy tiền và người Áo kết hợp mật thiết hơn là phái duy tiền và phái Keynes. Những gì mà phái duy tiền và người Áo chia sẻ là suy nghĩ cho rằng sự thay đổi số lượng tiền tệ là nguyên nhân chính của sự bất ổn tổng hợp. Thế nhưng, người Áo nhạy cảm hơn trước ảnh hưởng thay đổi thường gặp trong giá tương đối do sự thay đổi tiền tệ tạo ra. Hiểu được những khác biệt này giúp phân loại những đề xuất chính sách khác nhau chắc chắn bắt nguồn từ mỗi trường phái. Khi đối mặt trước sự không thừa nhận của trường phái Keynes cho rằng "tiền tệ không thành vấn đề", trường phái duy tiền phản công "tiền tệ mới là vấn đề". Về cơ bản, lý thuyết Tiền tệ của Mises đi thêm bước nữa. Theo quan điểm Áo "tiền tệ lúc nào cũng mang ý nghĩa quan trọng!"

THAM KHẢO

Hayek, F. A. *Prices and Production,* tái bản lần thứ 2. London: Routledge & Kegan Paul, 1935.

——. *The Counter-revolution of Science: Studies on the Abuse of Reason.* Indianapolis: Liberty Press, 1979.

Jaffé, William. *"Menger, Jevons and Walras Dehomogenized," Economic Inquiry,* tập 14 (tháng 12/1976), trang 511-524.

Kirzner, I. M. *Competition and Entrepreneurship.* Chicago: The University *of* Chicago Press, 1973.

——. *"The Perils of Regulation: A Market Process Approach."* Miami:

Law and Economics Center Occasional Paper, 1978.

Mises, Ludwig von. *The Theory of Money and Credit,* H. E. Batson (biên dịch). New York: The Foundation *for* Economic Education, 1971 [1912].

——. *Human Action: A Treatise on Economics.* New Haven: Yale University Press, 1949.

Rothbard, M. N. *"The Austrian Theory of Money,"* trong E. G. Dolan, (biên tập), *The Foundations of Modem Austrian Economics.* Kansas City: Sheed & Ward, 1976.

Schumpeter, J. A. *"The Instability of Capitalism," Economic Journal,* tập 38 (1928), trang 361-386.

——. *The Theory of Economic Development,* tái bản lần thứ 2, R. Opie (biên dịch). Cambridge: Harvard University Press, 1934.

——. *Business Cycles.* New York: McGraw-Hill, 1939.

——. *Capitalism, Socialism, and Democracy,* tái bản lần thứ 3. New York: Harper & Row, 1950.

——. *History Of Economic Analysis,* E. B. Schumpeter (biên tập). New York: Oxford University Press, 1954.

Vaughn, K. I. *"Economic Calculation under Socialism: The Austrian Contribution," Economic Inquiry,* tập 18 (tháng 10/1980), trang 535-554.

CHƯƠNG **22**

SỰ PHÁT TRIỂN KINH TẾ HỌC TOÁN HỌC VÀ KINH TẾ HỌC THỰC NGHIỆM

GIỚI THIỆU

Đặc điểm dễ nhận thấy trong kinh tế học hiện đại là sự thịnh hành công cụ toán học và thực nghiệm trong nghiên cứu của từng nhà kinh tế học. Vấn đề hợp thức hóa lý thuyết kinh tế và đánh giá giá trị, ít nhất mang tính thăm dò, vẫn đang là quan tâm hàng đầu trong kinh tế học trong suốt thế kỷ 20 và nhất là giai đoạn sau Thế chiến II. Trong khi tất cả các tạp chí quan trọng trong lĩnh vực với các bài báo mang nội dung toán học và thực nghiệm, thì vẫn có hơn 5 tạp chí xuất bản định kỳ khác dành trọn cho kỹ thuật toán học và kinh toán học, mỗi năm phát hành không ít hơn 6000 trang về đề tài[1]. Một vài chương trình tốt nghiệp đại học và năm cuối đại học chuyên ngành kinh tế học yêu cầu trình độ nhưng không cần chứng minh sự tinh thông toán học hay thống kê học. (Sinh viên cấp cao không thể đọc hiểu hầu hết nghiên cứu kinh tế nếu không trình độ). Một số nhà kinh tế có vẻ đang háo hức chờ đợi những kỹ thuật toán học và thống kê mới sao cho họ có thể áp dụng chúng chung với hay để hoàn thiện thêm lý thuyết kinh tế mới hay những thử nghiệm lý thuyết kinh tế mới).

Cuộc đổ xô đến kinh toán học thiếu suy nghĩ này được chào đón bằng sự nhiệt tình lẫn lộn. Chắc chắn, không phải tất cả những người thuộc chuyên ngành kinh tế đều hoan nghênh những phát triển này hay đón nhận

---

[1] Trong một bài báo khảo sát gần đây, người nhận giải Nobel, Gerard Debreu (xem phần Tham khảo) trích dẫn các tạp chí sau có vai trò quan trọng trong việc truyền bá kỹ thuật toán học trong kinh tế học: *Econometrica* (thành lập năm 1933), *Review of Economic Studies* (1933), *International Economic Review* (1960), the *Journal of Economic Theory* (1969), và *Journal of Mathematical Economics* (1974). *Journal of Econometrics* (1973) cũng có trong danh sách này. Khảo sát sự phát triển kinh toán học của Debreu được đề cập trong một số khía cạnh thuộc chương này, dành cho bạn đọc đang tìm kiếm sự phát triển hiện đại trong lĩnh vực ở dạng khái quát.

chúng mà không phê phán. Một số cho rằng phí tổn của việc phát triển hơn nữa theo con đường toán học/thực nghiệm đều vượt quá lợi ích có thể có. Những người bênh vực cho rằng kinh tế học không bao giờ mang tính "khoa học" đúng nghĩa nếu không theo đuổi và khai thác kỹ thuật liên tục. Mặc dù giải quyết dứt khoát những vấn đề này vẫn còn là ảo tưởng, nhưng một số vấn đề quan trọng phải được chính giới sử gia kinh tế nêu ra. Chẳng hạn, nguồn gốc những phát triển phương pháp luận quan trọng này từ đâu? Làm cách nào và đến giới hạn nào khi áp dụng toán học và thống kê vào kinh tế học và lý thuyết kinh tế? Khi áp dụng như thế chúng ta được gì, mất gì? Tình hình hiện nay ra sao và tương lai có thể của toán học và kỹ thuật thử nghiệm trong ngành và điều nghiên kinh tế là gì? Mục đích của chương này nhằm cung cấp cách đánh giá thăm dò những vấn đề tới hạn và đang diễn ra cũng như làm tăng sự hiểu biết một số áp dụng cơ bản công cụ toán học và thực nghiệm vào lý thuyết kinh tế. Vì phương pháp kiểm nghiệm lý thuyết kinh tế tương đương hay tiếp đến là sự chấp nhận và phát triển kỹ thuật toán học và thống kê, trước tiên nên dành cho phương pháp toán học và lịch sử lâu dài của chúng trong kinh tế học.

NGUỒN GỐC VÀ SỰ PHÁT TRIỂN PHƯƠNG PHÁP TOÁN

Ngay từ khi bắt đầu phân tích kinh tế, các nhà kinh tế học đã tìm kiếm các phương pháp nhằm giải thích và thể hiện tư tưởng của mình. Một số tư tưởng, chẳng hạn tư tưởng liên quan đến định chế và lịch sử kinh tế, và một số giai đoạn, chẳng hạn giai đoạn khuấy động lý thuyết kinh tế đầu tiên nhất, do phân tích kinh tế tạo ra được bao bọc trong lớp vỏ văn học thuần túy. Nhưng tính toán bằng số đi kèm với lý thuyết kinh tế trong một số tác phẩm ngay từ đầu[2]. Những tính toán nguyên thủy này là sự phát triển tự nhiên, vì kinh tế học không những giải quyết "các khuynh hướng" mà còn liên quan đến tính toán hiện tượng bằng số. Thật ra, loại lập luận suy diễn do Adam Smith, David Ricardo và những người tiên phong khác áp dụng hay ngụ ý đã mời gọi, khích lệ giới nghiên cứu nên áp dụng toán học.

---

[2] Chẳng hạn, quan điểm của Aristotle về trao đổi được truyền đạt bằng khái niệm toán học, như số trung bình, tỉ lệ, v.v... Trong thế kỷ 17, Sir William Petty phát triển "Political Arithmetick" nhằm mô tả hệ thống thu nhập quốc gia nguyên thủy (xem Chương 4). Một vài thập kỷ sau, Charles Davenant, xây dựng tiếp công trình trước đây của Gregory King, dự đoán đường cong cầu (đọc John Creedy trong "On the King-Davenant 'Law' of Demand," trích dẫn trong phần Tham khảo, và thảo luận ở cuối chương này).

Augustin Cournot bàn về phương pháp toán

Cournot, như chúng ta đã biết trong Chương 12, là người sáng lập kinh toán học thực sự. Người ta không thể nào hoàn thiện hơn hiểu biết của Cournot về vai trò và lợi thế áp dụng toán học vào kinh tế học. Sử dụng toán học theo cách hiểu phôi thai của Cournot không khác với việc miêu tả lý thuyết kinh tế bằng từ ngữ hay đồ thị. Ricardo, cho là Cournot, chỉ ngụy trang đại số của ông dưới lớp vỏ "tính toán độ dài buồn tẻ bằng số" (*Mathematical Principles,* trang 4). Nhưng Cournot hiểu rõ tính toán bằng số không phải là lợi ích duy nhất hay thậm chí lợi ích chính khi áp dụng toán học. Ông viết:

> "Tôi đã nói hầu hết tác giả dành trọn đời mình cho môn kinh tế chính trị học dường như cũng có quan niệm sai lầm về việc áp dụng phân tích toán học vào lý thuyết của cải. Họ hình dung rằng việc sử dụng ký hiệu và công thức chỉ có thể dẫn đến phép tính bằng số, và điều dễ nhận thấy là chủ đề không phù hợp với việc xác định giá trị bằng số như thế chỉ riêng trong lý thuyết, kết luận rút ra là công cụ toán học, nếu không có khả năng dẫn đến kết quả sai lầm thì ít nhất cũng vô ích và thông thái rởm. Nhưng những ai có kỹ năng trong phân tích toán học đều biết mục đích của toán học không đơn thuần là tính toán các con số, mà toán học phải dùng để tìm ra mối quan hệ giữa biên độ vốn không thể diễn đạt bằng con số và giữa *các hàm số* mà quy luật của chúng không thể diễn đạt bằng đại số". (*Mathematical Principles*, trang 2-3).

Mặc dù dữ liệu đầy đủ khó đến được trong thời đại của Cournot (cũng như thời đại của chúng ta), nhưng dù sao ông cũng nhìn thấy vai trò của toán học tạo thuận tiện cho khả năng trực giác kinh tế về các giá trị phi số lượng (chẳng hạn như giá cả và số lượng) đều liên quan với nhau và các biên độ khác. Ký hiệu toán học, theo từ dùng của Cournot đều có khả năng:

> "Tạo thuận tiện cho việc giải thích vấn đề, làm cho vấn đề [đúng nguyên văn] chính xác hơn, để mở đường phát triển kéo dài hơn, và tránh sự lạc đề khi tranh luận mơ hồ". (*Mathematical Principles,* trang 4).

Vì các hàm do Cournot phát triển nằm trong hàng hóa xác định và không gian giá cả, nên có thể sử dụng hình học Euclide (nghĩa là đồ thị, và do Cournot sử dụng) thể hiện lý thuyết kinh tế tương đương với xử lý toán học[3].

Công cụ toán học thông thường sử dụng trong kinh tế học

Về nguyên tắc, lúc ấy diễn đạt lý thuyết kinh tế bằng văn học, đồ thị và toán học không khác biệt trong chi tiết cơ bản. Nhưng cũng có phí tổn và

---

[3] Chúng tôi không ngụ ý rằng phát triển kỹ thuật chính xác, cách biệt những bộ phận lý thuyết kinh tế vốn không tồn tại trước thời Cournot. Thật ra chứng cứ cho thấy có chiều hướng trái ngược, chẳng hạn xử lý của Theocharis trong *Early Developments in Mathematical Economics* (xem phần Tham khảo).

lợi ích khi sử dụng từng phương tiện diễn đạt. Tương tự, hãy xét việc sử dụng máy vi tính và phần mềm. Sử dụng phần mềm về cơ bản là phương tiện qua đó chúng ta xử lý thông tin, nghĩa là đưa chúng ta từ đầu vào đến đầu ra. Một máy đánh chữ thông thường giúp chúng ta viết chữ và suy nghĩ (đầu vào) ra giấy, có thể đọc được (đầu ra). Chương trình phần mềm máy tính (chẳng hạn phần mềm xử lý văn bản) giúp chúng ta làm công việc tương tự. Mỗi phần mềm trọn gói, cho dù xử lý văn bản hay số liệu đều giúp chúng ta chuyển đầu vào thành đầu ra, và mỗi phần mềm đều hoạt động khác biệt. Dĩ nhiên, cũng cần có thời gian để học một phần mềm trọn gói, nhưng một khi đã học xong, thì công cụ sử dụng nhiều lần đối với bất kỳ công việc nào phù hợp.

Một trong những nhiệm vụ của lý thuyết gia kinh tế là phải lập luận suy diễn từ định đề (giả định về hành vi kinh tế) cho đến kết luận về phương cách thế giới đang hoạt động. Cũng như từ ngữ và suy nghĩ có thể do máy đánh chữ hay phần mềm văn bản xử lý, ít nhiều cũng có cách hiệu quả để đi từ định đề đến kết luận trong diễn đạt lý thuyết kinh tế. Mỗi loại phần mềm đều có ưu khuyết điểm, cũng như mỗi cách diễn đạt kinh tế đều có điểm thuận lợi và bất lợi.

Nhiều bạn đọc hiểu dễ hơn khi lập luận bằng lời thuần túy, nhưng Cournot thừa nhận giải thích bằng lời dứt khoát có hạn chế nhất định. Dùng văn chương để giải thích dẫn đến sự lạc đề và lập luận mơ hồ. Nơi nào đòi hỏi lập luận công phu, thì nơi ấy diễn đạt bằng đồ thị và toán học tỏ ra chính xác hơn. Đồ thị thể hiện các mối quan hệ và lý thuyết kinh tế tạo ra hình ảnh rất hữu ích, giúp nhà kinh tế nắm bắt và triển khai các mối quan hệ phức tạp. Đồ thị đã và đang được giới lý thuyết gia kinh tế chọn như một phương tiện diễn đạt tư tưởng kinh tế. Nhưng đồ thị cũng có hạn chế. Khi vấn đề vượt quá hai chiều (nghĩa là quan hệ mức cầu liên quan đến thay đổi về giá, số lượng *và* thu nhập), đồ thị trở thành cồng kềnh. Ngoài ra, đồ thị cũng hạn chế ở ba chiều vì thế không thích hợp với các vấn đề liên quan có hơn ba chiều. Toán học được các tác giả Tân Cổ Điển như Jevons (Chương 14) sử dụng để giải thích lý thuyết hành vi tiêu dùng đơn giản, nhưng khi giải quyết các vấn đề lớn hơn (như cân bằng tổng quát Walras, xem Chương 16), thì các cách diễn đạt ("phần mềm") trở nên cần thiết, và toán học trở thành công cụ của giới lý thuyết gia kinh tế. Lợi ích mà toán học mang đến cho kinh tế học ít nhất gồm: (1) toán học làm cho giả định và tiền đề rõ ràng, qua đó loại trừ thành kiến "tiềm ẩn" của lý thuyết, (2) làm cho việc trình bày lý thuyết kinh tế ngày càng chính xác hơn và (3) cho phép các nhà kinh tế giải quyết dễ dàng hơn vấn đề kinh tế nhiều hơn hai chiều.

Nhiều loại định lý toán học, một số cực kỳ phức tạp, trở thành bộ phận khăng khít trong "phần mềm" của nhà kinh tế học. Dù không thể nhận

biết tất cả định lý toán học quan trọng sử dụng trong kinh tế học trong chương này, nhưng chúng ta sẽ nhận dạng một số công cụ cơ bản, quan trọng ở đây và trong chương sau giới thiệu tiếp một số khác (ít nhất bằng trực quan).

Phép tính tích phân, vi phân

Ngoài số học đơn giản, công cụ toán học hữu dụng nhất của nhà kinh tế học là phép tính vi phân. Như chúng ta chứng kiến, số kỹ sư kinh tế ban đầu như Dupuit, Ellet, và Lardner (xem Chương 12) và các nhà kinh tế học như Jevons, Marshall, và Walras sử dụng nhiều hình thức tính toán. Các mô thức kinh tế *số lượng* thuần túy giải quyết chiều hướng. Vì thế, một giả thuyết phát biểu rằng khi sự gia tăng về nhu cầu (cung giữ nguyên không đổi) làm gia tăng cả giá cân bằng lẫn số lượng khiến cho phát biểu số lượng về chiều hướng giá cả và số lượng. Nhưng vấn đề giá cả và số lượng sẽ thay đổi nhiều bao nhiêu trước sự thay đổi về mức cầu lại là một câu hỏi *về số lượng* (câu trả lời bao gồm số lượng). Phép tính vi phân, chủ yếu giải quyết *tỉ lệ thay đổi*, vì thế là công cụ tự nhiên đối với nhà kinh tế trong việc xây dựng và thảo luận lý thuyết kinh tế.

Các nhà kinh tế học cũng không quan tâm nhiều đến tổng số lượng như họ quan tâm trong số lượng biên tế. Trong lý thuyết doanh nghiệp chẳng hạn, doanh nhân quan tâm đến phí tổn *biên tế* và thu nhập *biên tế* của hoạt động này hay hoạt động khác hay sự thay đổi chính sách. Phép tính vi phân duy nhất thích hợp trong việc đưa ra những câu trả lời như thế. Chẳng hạn hãy chọn lý thuyết hành vi tiêu dùng tiêu chuẩn. Người tiêu dùng, với một tập hợp các lựa chọn đối với tất cả hàng hóa và dịch vụ, phải đối mặt với một tập hợp giá cả nhất định và bị kiềm chế bằng thu nhập của anh ta. Quá trình toán học mô tả giải pháp của người tiêu dùng đối với vấn đề tối ưu hóa hiệu dụng trong những tình huống này gọi là *tối ưu hóa kiềm chế* vốn là sự ứng dụng trực tiếp phép tính vi phân. Một ví dụ khác do lý thuyết tối đa hóa hiệu dụng của Cournot đưa ra. Cournot cụ thể hóa giải pháp khi đòi hỏi phải có tỉ lệ thay đổi thu nhập của doanh nghiệp (nghĩa là thu nhập *biên tế*) và phí tổn (nghĩa là phí tổn *biên tế*) phải bằng nhau. Thu nhập biên tế và phí tổn biên tế được xác định bằng việc lấy đạo hàm của các hàm tổng thu nhập và tổng phí tổn, vì thế cung cấp minh họa khác về ứng dụng trực tiếp phép tính vi phân.

Các phép tính khác, chẳng hạn như phép tính *tích phân* cũng tìm thấy ứng dụng có sẵn đối với các vấn đề kinh tế, nhất là trong các lãnh vực tổ chức công nghiệp và tài chính công cộng. Quyết định liệu có phải xây dựng một chiếc cầu mới hay một công viên mới có nên được cung cấp, cùng những yếu tố khác, bằng phép tính và so sánh phí tổn và lợi ích kinh tế. Một phương tiện thông thường để tính lợi ích là tính số trả trội của người

tiêu dùng (xem các Chương 12 và 15), nghĩa là giá tối đa mà người tiêu dùng sẵn sàng trả cho hàng hóa hay dịch vụ chứ không phải bỏ đi không mua hàng. Cách đánh giá bằng toán học của tổng "lợi ích" này là tích phân (nghĩa là tổng kết) lợi ích của mọi cá nhân dưới đường cong cầu đối với hàng hóa đang nhắc đến. Một khi dự đoán đường cong cầu và tính được phí tổn dự án, phép tính tích phân cung cấp cho nhà kinh tế học một công cụ làm sẵn để tính toán và so sánh thực tế.

Hệ thống tuyến tính và đại số học tuyến tính

Đại số, cho dù đơn giản hay phức tạp, cung cấp cho nhà kinh tế một kho công cụ hay "phần mềm" qua đó diễn đạt lý thuyết kinh tế. Nhất là khi nhà kinh tế phải đối mặt với nhiệm vụ dự đoán các mối quan hệ cân bằng tổng quát (Walras) và các mối tương quan. Một ngành đại số gọi là *đại số ma trận* chứng tỏ đặc biệt hữu dụng trong việc giải quyết nhiều phương trình và biến số tóm lược hay ước đoán trong nền kinh tế thế giới thực.

Sự kết hợp đại số tuyến tính và ma trận cung cấp cho nhà kinh tế học một quá trình ước tính mô tả các mối quan hệ sản xuất hay tiêu dùng (hay yếu tố khác) như tuyến tính, hay có thể rút gọn thành, hay ước đoán bằng các mối quan hệ tuyến tính. Thuận lợi của quá trình là hệ thống đồ sộ các phương trình có thể tính toán nhanh chóng bằng máy vi tính để khám phá những quan hệ phức tạp trong hệ thống kinh tế. Có thể bất lợi khi sử dụng quan hệ tuyến tính là ngay cả ước đoán, chúng vẫn không thể nắm bắt chính xác đặc điểm các quan hệ sản xuất hay tiêu dùng.

SẢN PHẨM CỦA COURNOT: MỘT SỐ ỨNG DỤNG TOÁN HỌC TRONG QUAN ĐIỂM KINH TẾ

Phép tính tích vi phân và đại số là hai công cụ toán học phổ biến chứng tỏ hữu dụng đối với nhà kinh tế học. Có nhiều loại "phần mềm" toán học với tính phức tạp đa dạng mà nhà kinh tế học phải thích nghi sử dụng với lý thuyết kinh tế. Thế nhưng, phép tính tích phân, vi phân là công cụ chọn lựa ngay từ đầu, vì khái niệm "thay đổi nhỏ" nằm trong trung tâm của nhiều vấn đề kinh tế. Môn đồ ban đầu của Cournot áp dụng phép tính tích, vi phân trong các bài toán kinh tế thật tài tình. Francis Y. Edgeworth, một người cùng thời với Jevons Marshall, theo trường phái Tân Cổ Điển, có lẽ là nhà kinh tế học Anglo-Saxon hàng đầu trong việc áp dụng toán học vào các môn khoa học xã hội trong thời đại của mình. Mặc dù sự trình bày tư tưởng của ông có phần khó hiểu (thực tế phải tính đến là do những người cùng thời của ông có phần xem nhẹ), Edgeworth áp dụng phép tính tích phân, vi phân cùng các công cụ toán học khác vào chủ đề kinh tế chẳng hạn như độc quyền, phân biệt giá, chỉ số và đánh thuế (xem Chú thích tài liệu tham khảo). Edgeworth cũng sử dụng ảnh hưởng quan trọng

thời gian dài ông làm chủ biên tờ *Economic Journal*, một tạp chí kinh tế xuất bản định kỳ hàng đầu ở Anh, để hướng dẫn phương pháp kinh tế. Ngoài ra, sáng kiến của ông về lý thuyết "trọng tâm" kinh tế trao đổi, như phần thảo luận dưới đây đã có tác động rất lớn đối với giới kinh toán học đương thời.

Alfred Marshall, mặc dù là một nhà toán học nhiệt tâm và có năng lực, phần lớn tránh áp dụng hình thức toán học trong tác phẩm học thuật của mình. Mục đích của Marshall là mô tả kinh tế học như một công cụ thay đổi xã hội đối với doanh nhân và tri thức ngoài ngành (xem Chương 15). Ông muốn tư tưởng của mình phải có khả năng tiếp cận đến càng nhiều bạn đọc càng tốt, ông xem toán học như một công cụ cản trở mục tiêu này. Thế nhưng trong khi Marshall miễn cưỡng sử dụng toán học, thì học trò cùng những người thừa kế ông lại đưa tư tưởng của ông (và của Léon Walras) lên những tầm cao mới tinh vi toán học. Tiến bộ quan trọng trong dạng này do hai người cùng thời đoạt giải Nobel thực hiện, Sir John R. Hicks (sinh năm 1904) và Paul A. Samuelson (sinh năm 1915). Năm 1934, Hicks và R. G. D. Allen (1906-1983) tiến hành việc duyệt lại toàn bộ lý thuyết giá trị của Marshall dưới dạng phép tính tích, vi phân. Sau này Hicks mở rộng Kinh tế Vĩ mô Tân Cổ Điển "mới" năm 1939 *(Value and Capital)* kể cả nghiên cứu động học và tiền tệ. Miêu tả bằng toán học chính xác của ông về các thành phần chính trong lý thuyết kinh tế sau cùng trở thành một tiêu chuẩn trong thực tế hiện tại.

Paul Samuelson, một nhà kinh tế học người Mỹ đoạt giải Nobel về khoa học kinh tế năm 1970, cũng là một tác động quan trọng đối với tính chính xác toán học trong lý thuyết kinh tế. Trong quyển *Foundations of Economic Analysis* xuất bản năm 1947 (tác phẩm bắt nguồn từ luận văn tiến sĩ của ông ở trường Havard trước đó sáu năm), Samuelson chuyển cách phân tích kinh tế từ giải thích bằng lời kết hợp với đồ thị đang thịnh hành sang xử lý toán học có hệ thống và trọn vẹn. Trong *Foundations* và nhiều tác phẩm khác, Samuelson áp dụng toán học vào lý thuyết kinh tế chung và các yếu tố cụ thể của lý thuyết ấy, kể cả lý thuyết hành vi tiêu dùng, lý thuyết tăng trưởng và về vốn, kinh tế học phúc lợi, và lý thuyết ngoại thương. Tính chất chi tiết của những đóng góp tiên phong này quá phức tạp và vượt khỏi thảo luận hiện tại, nhưng chúng tôi cũng đưa ra một vài kỹ thuật hữu dụng chung theo thứ tự.

Mối quan hệ tuyến tính

Đại số tuyến tính và sự tinh vi của nó, như đã nêu, cung cấp một công cụ toán học quan trọng được áp dụng trong lý thuyết kinh tế. Rất nhiều cố gắng ban đầu áp dụng đại số, cùng với phép tính vi phân, tích phân, nêu bật sự phát triển lý thuyết kinh tế trong thế kỷ 19. Chúng ta nên nhớ Friedrich von Wieser trong quyển *Natural Value* (1884) giới thiệu một "hệ thống"

các phương trình đầu vào-dẫn-đến-giá trị nhằm xác định sự đóng góp hiệu quả của mỗi đầu vào (xem Chương 13). Những phương trình đơn giản, tuyến tính này (dành cho các đầu vào và giá trị công nghiệp khác nhau) mang lại cách giải đại số cùng lúc. Trong kinh tế học thế kỷ 20 có rất nhiều sự hoàn thiện công phu về chủ đề này.

Lập trình tuyến tính

Một trong những áp dụng quan trọng nhất của kỹ thuật tuyến tính là *lập trình tuyến tính* được nhà toán học John von Neumann và George Dantzig hoàn thiện vào cuối những năm 1940, và các nhà kinh tế học Robert Dorfman, Paul Samuelson, và Robert Solow phát triển năm 1958. Trong khi lập trình tuyến tính (và một số biến thể phi tuyến tính) mang lại nhiều giai đoạn phát triển ngày càng hữu dụng và tinh vi, quan niệm nền tảng về cơ bản không phức tạp. Lập trình tuyến tính lập mô hình hành vi tối ưu hóa như sự chọn lựa các quá trình hay hoạt động trong một số tập hợp kiềm chế *tuyến tính*. Áp dụng đầu tiên của Dantzig là quy hoạch logic và triển khai tối ưu các lực lượng quân sự, nhưng công cụ chứng minh có một dải ứng dụng rất rộng trong kinh tế học và kinh doanh, nhất là trong việc chọn kỹ thuật hay đầu vào sản xuất phí tổn thấp nhất để sản xuất một số mức độ đầu ra mong muốn.

Quan điểm cũng áp dụng cho nhiều lĩnh vực khác. Xét bài toán quan trọng trong lý thuyết doanh nghiệp: tối đa hóa lợi nhuận. Cứ cho rằng một doanh nghiệp sở hữu một nhà máy sản xuất nhỏ chế tạo dụng cụ thể thao bán thành phẩm thuộc hai loại, như vợt tennis và thanh tạ nhiều loại[4]. Gọi X_1 = vợt tennis và X_2 = thanh tạ nhiều loại. Cứ cho rằng việc sản xuất vợt tennis và thanh tạ nhiều loại bán thành phẩm cần phải sử dụng đến ba máy A, B và C, tất cả máy này đều sử dụng 8 tiếng một ngày – nghĩa là 8 tiếng là "kỳ sản xuất". Cứ cho rằng doanh nghiệp có đến 6 máy loại A, 4 máy loại B và 10 máy loại C. Người ta nghĩ máy A là máy "cắt", B là máy tiện, và C là máy "tiện tinh". Mục đích của doanh nghiệp có thể là tối đa hóa lợi nhuận, ở đây chúng ta mô tả như lợi nhuận "gộp" – lợi nhuận tịnh của tất cả các phí tổn đầu vào khác chẳng hạn như lao động và nguyên liệu thô. *Mục tiêu* của doanh nghiệp là phải thu được lợi nhuận cao nhất bằng cách chọn số lượng vợt tennis và các bộ thanh tạ để sản xuất tối đa hóa lợi nhuận. Trong ngôn ngữ lập trình tuyến tính, có nhiều *biến số lựa chọn*. Nhưng việc chọn lựa X_1 và X_2 chỉ có thể thực hiện trong một số kiềm chế. Vì máy chỉ hoạt động 8 tiếng một ngày, nên tổng giờ máy hoạt động sau đây áp dụng cho số máy doanh nghiệp sở hữu:

[4] Ví dụ nêu ra ở đây trích từ Charles Maurice và Charles Smithson trong *Mana-gerial Economics*, Chương 7 (xem phần Tham khảo).

Loại A – máy cắt	48 tiếng
Loại B – máy tiện	32 tiếng
Loại C – máy tiện tinh	80 tiếng

Làm cho vấn đề có phần nào phức tạp hơn đối với người ra quyết định của doanh nghiệp, mỗi đầu ra – vợt tennis và các bộ thanh tạ – cần phải có nhiều giờ máy hoạt động khác nhau. Cứ cho rằng đối với vợt tennis *(XI)* và các bộ thanh tạ *(X2)* với yêu cầu như sau:

Máy cắt

X_1 cần 12 giờ

X_2 cần 6 giờ

Máy tiện

X_1 cần 4 giờ

X_2 cần 8 giờ

Máy tiện tinh

X_1 cần 16 giờ

X_2 cần 16 giờ

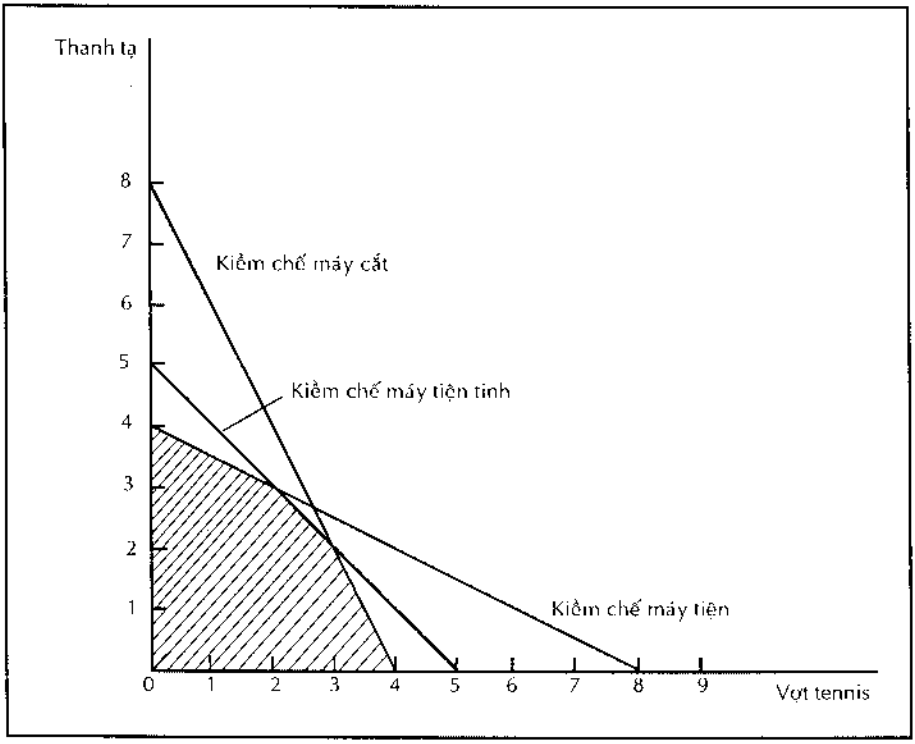
Người ra quyết định của doanh nghiệp lúc này có *những kiềm chế khác nhau* đối với từng loại máy. Trên cơ sở thông tin trên, những kiềm chế này được viết bằng ký hiệu như sau:

Cắt $12X_1 + 6X_2 \leq 48$

Tiện $4X_1 + 8X_2 \leq 32$

Tiện tinh $16X_1 + 16X_2 \leq 80$

Những kiềm chế khác nhau này mô tả trong Hình 22-1, ở đây các bộ thanh tạ nằm trên trục tung, còn vợt tennis trên trục hoành. Chẳng hạn, kiềm chế máy cắt là đường thẳng thể hiện tất cả những thay thế có thể giữa việc sản xuất các bộ thanh tạ và vợt tennis, *nhưng chỉ trên máy cắt*. Nếu tất cả thời gian máy cắt đều dành cho vợt tennis, thì có thể sản xuất tối đa là bốn vợt. Nếu chỉ sản xuất các bộ thanh tạ, đầu ra tối đa sẽ là 8 (48 chia cho 6 như được cho trong kiềm chế khác nhau nói trên). Kiềm chế căn cứ vào khả năng cụ thể của hai máy khác cũng được thể hiện như thế trong Hình 22-1. Rõ ràng doanh nghiệp bị hạn chế bằng những gì mà nhà kinh tế học gọi là *vùng khả thi* trong sản xuất. Mặc dù khả năng doanh nghiệp là phải sản xuất ra hơn bốn vợt tennis mỗi kỳ không bị máy tiện hay máy tiện tinh kiềm chế, hạn chế bằng số lượng giờ máy cắt mà doanh nghiệp kiểm soát. Vì thế vùng sản xuất khả thi được biểu thị bằng vùng gạch chéo song song trong Hình 22-1. Mỗi điểm trong vùng này là một giải pháp khả thi đối với bài toán mà doanh nghiệp đang đối mặt khi lựa chọn số lượng X_1 và X_2 tối đa hóa lợi nhuận.



HÌNH 22-1

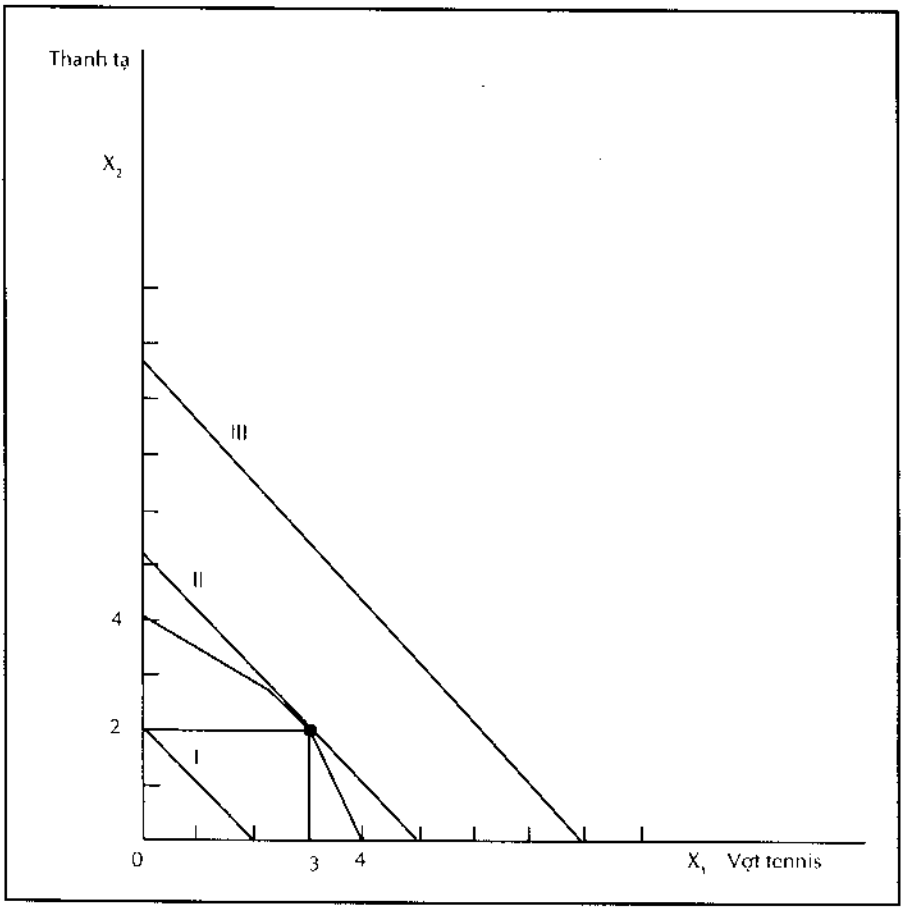
Kiềm chế khác nhau đối với máy cắt, máy tiện và máy tiện tinh là những đường thẳng thể hiện tất cả những biện pháp thay thế có thể giữa việc sản xuất các bộ thanh tạ và vợt tennis nhưng chỉ dành cho mỗi máy. Vùng sản xuất khả thi thể hiện bằng vùng có gạch đường chéo song song trong hình.

Doanh nghiệp sẽ chọn giải pháp chính xác nào? Việc chọn lựa sẽ phụ thuộc vào giá cả dành cho vợt tennis và các bộ thanh tạ cùng với khả năng sinh lợi tương đối của hai mặt hàng này. Nói chung, doanh nghiệp được cho là tối đa hóa lợi nhuận đối tượng của kiềm chế cụ thể và tính ích lợi của máy. Chẳng hạn, nếu giá thị trường cố định đối với doanh nghiệp sao cho doanh nghiệp thừa nhận lợi nhuận 24 đô-la cho mỗi vợt tennis và 16 đô-la cho mỗi bộ thanh tạ bán thành phẩm, thì lợi nhuận sẽ là đối tượng tối đa hóa đối với những kiềm chế trên khi:

$$\pi = 24X_1 + 16X_2$$

Từ biểu thức lợi nhuận này, toàn bộ tập hợp các đường cong *đẳng lợi nhuận* (đường thẳng thực sự) có thể thêm vào Hình 22-1 để tạo ra giải pháp cân bằng cho bài toán của doanh nghiệp. Những đường cong đẳng lợi nhuận này có dạng:

$$X_2 = \frac{\pi}{16} - \frac{3X_1}{2}$$



HÌNH 22-2

Doanh nghiệp có thể đạt đến lợi nhuận tối đa hóa ở nơi đường cong đẳng lợi nhuận II tiếp xúc với điểm cao nhất trên vùng sản xuất khả thi

Mô tả đồ thị của những đường đẳng lợi nhuận này thể hiện trong Hình 22-2 như một loạt gồm nhiều đường song song với độ dốc –3/2. Lợi nhuận tối đa doanh nghiệp có thể đạt được thể hiện trong giải pháp tối ưu nơi đường cong đẳng lợi nhuận II tiếp xúc với điểm "cao nhất" trong vùng sản xuất khả thi. Lưu ý đường cong đẳng lợi nhuận I đang nằm trong vùng sản xuất khả thi, nhưng có khả năng thu nhiều lợi nhuận hơn bằng việc tạo ra các số lượng X_1 và X_2. Chẳng hạn, có thể kiếm được lợi nhuận cao hơn từ đường cong đẳng lợi nhuận III, nhưng doanh nghiệp không thể đạt được dựa vào sự kiềm chế máy móc-sản xuất doanh nghiệp đang đối mặt. Như trong tất cả

[5] Điều kiện không ngược đi kèm với bài toán lập trình tuyến tính thuộc dạng này.

bài toán lập trình tuyến tính, giải pháp tối ưu sẽ nằm ở điểm gọi là *điểm cực độ*: điểm giao nhau của hai kiềm chế, hay điểm giao nhau của các trục[5]. Trong ví dụ đơn giản này, sản xuất tối ưu sẽ là sự kết hợp đầu ra của ba vợt tennis (X_1) và hai bộ thanh tạ (X_2), như trong Hình 22-2. Lợi nhuận sẽ được tối đa hóa ở mức 104 đô-la trong mỗi kỳ sản xuất (3 x 24 đô-la + 2 x 16 đô-la).

Trong khi ví dụ đơn giản này minh họa một số nguyên tắc lập trình tuyến tính cơ bản, nhưng không cho biết vô số vấn đề mà phương pháp lập trình tuyến tính có thể hiểu và giải quyết. Lập trình tuyến tính tỏ ra hữu dụng trong *mọi* trường hợp có liên quan đến sự lựa chọn kiềm chế, được sử dụng lặp đi lặp lại trong các bài toán tối thiểu hóa phí tổn đối với mức đầu ra nhất định, và trong sự tối thiểu hóa phí tổn vận chuyển, nhưng có thể áp dụng trong các bài toán liên quan đến hành vi tiêu dùng. Chẳng hạn, bạn nên phân phối thời gian dành cho công việc (hay tiêu khiển) nhất định của mình như thế nào để tối đa hóa thu nhập (hay sự thỏa mãn) của mình? Mô thức lập trình tuyến tính có thể đưa ra lời giải cho câu hỏi này và rất nhiều câu hỏi khác.

Phân tích đầu vào-đầu ra Leontief

Lập trình tuyến tính thực sự là một bộ phận trong kỹ thuật toán học bao quát hơn gọi là phân tích đầu vào-đầu ra, do nhà kinh tế học người Mỹ gốc Nga, đoạt giải Nobel năm 1973, tên là Wassily Leontief (sinh năm 1906) nghĩ ra. Phân tích đầu vào-đầu ra là một kỹ thuật toán học nhấn mạnh sự tương thuộc chung của đầu vào và đầu ra của toàn bộ nền kinh tế, khu vực hay thậm chí toàn thế giới. Leontief, từng là giáo sư ở Harvard năm 1932, xuất bản các bảng đầu vào-đầu ra đầu tiên cho nền kinh tế Mỹ trong Thế chiến II. Các bảng đầu tiên của ông mô tả kinh nghiệm của Mỹ từ năm 1919 đến 1929 (xem phần Tham khảo).

Phân tích đầu vào-đầu ra bao gồm cả thành phần quy nạp lẫn suy diễn. Phân tích phác họa theo cách quy nạp dữ liệu thực tế và sự tương thuộc thực tế của tất cả các bộ phận khác nhau của nền kinh tế. Thế nhưng những sự tương thuộc này trong phạm vi mô thức toán học tạo điều kiện thuận tiện cho tính toán và phân tích ảnh hưởng của những thay đổi ngoại sinh chẳng hạn như thay đổi trong thành phần nhu cầu sau cùng hay cung cấp đầu vào - thành phần suy diễn của cuộc nghiên cứu đầu vào-đầu ra. Phân tích đầu vào-đầu ra cũng có thể trái ngược với lý thuyết Keynes mang tính tổng hợp cao (Chương 18), tới mức các bảng thực tế thường dựa trên cơ sở dữ liệu kinh tế không tổng hợp.

Như phần giới thiệu ngành phân tích toán học, hãy xét bảng đầu vào-đầu ra cơ bản chỉ có ba khu vực trong nền kinh tế đơn giản. Các bảng đầu vào-đầu ra thực tế bao gồm hàng trăm khu vực và khu vực phụ mô tả các nền kinh tế thế giới thực. Bảng của chúng tôi ở dạng minh họa đơn giản như trong Hình 22-1. Kinh tế học đơn giản này bao gồm ba khu vực tương quan: khu vực lương thực và nguyên liệu thô, khu vực sản xuất và khu vực gia đình.

Như tất cả bảng biểu đầu vào-đầu ra, Bảng 22-1 gồm nhiều hàng và cột xếp theo dạng *ma trận* đầu vào-đầu ra. (Ma trận 3 x 3 bao gồm ba hàng và ba cột, ma trận 75 x 75 gồm 75 hàng và 75 cột). Mỗi hàng và cột tương ứng tượng trưng một khu vực cụ thể của nền kinh tế, như ô tô, lò nướng điện, lê tàu, v.v... Trong trường hợp đơn giản mô tả trong Bảng 22-1, khu vực lương thực-nguyên liệu thô sản xuất 1000 giạ ngũ cốc phân phối ở các số lượng khác nhau trong các cột liệt kê theo tiêu đề cột. 200 giạ giữ lại trong khu vực lương thực-nguyên liệu thô (bổ sung thêm hạt), 100 giạ phân phối cho khu vực sản xuất và 400 giạ phân phối cho khu vực gia đình (báo lần chót). Các khu vực khác, không thể hiện trong bảng, ở mức cân bằng, vì thế các hàng không cộng thêm vào tổng số sản xuất ra. Bút toán có thể bằng 0 đối với một số khu vực cột vì một số khu vực không phân phối gì cả cho các khu vực khác của nền kinh tế. Như bộ phận nông nghiệp, bộ phận sản xuất phân phối đầu ra cho các khu vực khác. Khu vực sản xuất được tượng trưng bằng nhà sản xuất plastic trong Bảng 22-1, chúng ta nhận thấy sản xuất phân phối 100 tấn plastic cho khu vực nông nghiệp, cung ứng 25 tấn cho khu vực gia đình và giữ lại 150 tấn để sử dụng riêng.

BẢNG 22-1 BẢNG ĐẦU VÀO - ĐẦU RA

Khu vực	Lương thực và nguyên liệu thô	Sản xuất	Gia đình	Tổng cộng
Lương thực và nguyên vật liệu thô	200	100	400	1,000 giạ ngũ cốc
Sản xuất	100	150	25	300 tấn plastic
Gia đình	250	200	-	450 năm công lao động

* Nhu cầu sản xuất của các khu vực khác nhau của một nền kinh tế được tóm tắt theo hàng và cột

Mỗi cột được hiểu như đang hiển thị nhu cầu sản xuất trong khu vực tượng trưng. Hãy xét cột lương thực-nguyên liệu thô trong Bảng 22-1, cho thấy sản xuất 1 giạ ngũ cốc đòi hỏi 1/5 (200/1.000) hay 0,20 giạ ngũ cốc, 1/10 (100/1000) hay 0,10 tấn plastic và ¼ (250/1000) hay 0,25 năm công lao động. Sản xuất 1 tấn plastic (đọc từ trên xuống ở cột 2) cần 1/3 (200/300) hay 0,33 giạ ngũ cốc, ½ (150/300) hay 0,50 tấn plastic và 2/3 (200/300) hay 0,66 năm công lao động.

Trong khi ví dụ có vẻ giả tạo, nhưng mục đích là chứng minh *hệ số kỹ thuật sản xuất* được hình thành và sắp xếp theo hình thức toán học ra sao. Một khi biết được hiệu số kỹ thuật (một thuật ngữ vô lý để chỉ nhu cầu sản xuất một hàng hóa hay dịch vụ bất kỳ), và một khi biết được đầu ra thực tế sau cùng, thì có thể phát triển các phương trình liên kết đầu vào với đầu ra. Những phương trình này, có thể vận dụng qua việc sử dụng đại số ma trận, lúc ấy cung cấp thông tin tới hạn qua thay đổi *giữa các khu vực* trong đầu vào và nhu cầu sản xuất đang phát sinh, nghĩa là nếu mức báo ngũ cốc hay

plastic lần chót thay đổi. Sự tương thuộc chung của một hệ thống kinh tế bất kỳ có nghĩa sự thay đổi trong mức cầu của một bộ phận sẽ và phải ảnh hưởng đến nhiều khu vực khác trong nền kinh tế. Trong nền kinh tế thế giới thực những thay đổi giữa các khu vực tương thuộc này đều có tác động rất lớn đối với sự sử dụng tài nguyên ở một số khu vực, kể cả việc làm trong khu vực cụ thể.

Phân tích đầu vào-đầu ra là công cụ hữu dụng để ước tính thay đổi trong nhu cầu sản xuất giữa các bộ phận phát sinh từ thay đổi ở mức báo lần chót. Chẳng hạn cách sử dụng ban đầu mô thức của Leontief là phải dự đoán mức độ khan hiếm thép trong Thế chiến II. Tác động đến toàn bộ sản xuất do sự thay đổi công nghệ ở một bộ phận có thể ước tính bằng công cụ. Phân tích đầu vào-đầu ra vừa là công cụ mô tả cho phép ước tính việc lập mô hình của một nền kinh tế từ dữ liệu thực tế vừa là công cụ phân tích cho phép ước tính sự khan hiếm hay thặng dư giữa các bộ phận trong giả định có sự thay đổi cụ thể ở mức báo lần chót hay công nghệ. Trong khi bản thân kỹ thuật mang tính trung lập về chính trị, thì rõ ràng cũng được sử dụng để giải quyết kế hoạch hóa xã hội chủ nghĩa và phát triển kinh tế. Thế nhưng, các nhà kinh tế học Marxist không chấp nhận kỹ thuật mà không phê phán. Chẳng hạn, Liên Xô sử dụng kỹ thuật điện toán để xác định đầu ra mục tiêu và cái gọi là giá ẩn với thành công hạn chế. Dĩ nhiên, lý do của sự hạn chế này vẫn đang tranh luận sôi nổi, như bạn nhận thấy trong tranh luận tính toán xã hội chủ nghĩa trong Chương 21.

Tóm tắt: Mối quan hệ tuyến tính

Việc sử dụng hệ thống toán học tuyến tính minh họa bằng lập trình tuyến tính và phân tích đầu vào-đầu ra, được phát minh và phát triển máy vi tính hỗ trợ trong những biện pháp tới hạn. Khả năng lớn hơn và tốc độ tính toán gia tăng cho phép phát triển các mô thức dự đoán kinh toán học ở mức tinh vi hơn (như mô thức của Quỹ Dự trữ Liên bang St. Louis hay mô thức MIT). Ma trận đầu vào-đầu ra hiện nay được vận dụng, phân tích với hàng trăm khu vực, nhờ vào công nghệ máy tính tiên tiến. Ngoài ra, khái niệm lập trình tuyến tính và lý thuyết đầu vào-đầu ra đã lấp kín khoảng trống mênh mông giữa loại lý thuyết Kinh tế Vĩ mô của Keynes mang tính tổng hợp cao rất phổ biến trong kỷ nguyên chưa có máy tính và nguyên tắc kinh tế vi mô của lý thuyết cân bằng tổng quát[6].

---

[6] Dĩ nhiên có sự khác biệt giữa các loại hệ thống tuyến tính. Phân tích đầu vào-đầu ra mô tả các tình huống đầu vào-đầu ra thực tế sử dụng dữ liệu lịch sử. Lúc ấy nỗ lực dự đoán nhu cầu đầu vào dựa vào sự thay đổi mức cầu hay ảnh hưởng của sự khan hiếm đầu vào cụ thể ở khắp nền kinh tế. Lập trình tuyến tính một mặt thường là phương tiện dùng để xác định, theo cách suy diễn, một chiến lược tối ưu từ một dải rộng các chiến lược tối ưu dựa vào một số mục tiêu định trước hay "hàm khách quan". Về vấn đề này, nên xem lại thảo luận của chúng ta về Walras và cân bằng tổng quát trong Chương 16 để nhận thức đúng tính hữu dụng của việc vận dụng toán học và vi tính trong việc liên kết quan điểm của ông với tính toán rộng khắp nền kinh tế.

Dĩ nhiên tất cả sự chính xác trong dự đoán đều hão huyền. Chất lượng của "đầu vào" (dự đoán tổng thu nhập quốc dân, việc làm, lạm phát, nhu cầu đầu vào của bộ phận, v.v...) của thậm chí những máy tính tinh vi nhất đều phụ thuộc vào chất lượng "đầu vào" – dữ liệu lấy từ các nguồn đa dạng và đôi khi đáng ngờ. Ngoài ra, cũng nên nhớ rằng kinh tế học vẫn còn là một *môn khoa học xã hội* tùy thuộc vào hành vi con người (vì thế không thể dự đoán chính xác). Các quan hệ sản xuất thực tế và tiêu dùng không thể rút gọn chính xác thành các hàm tuyến tính. Nói cách khác, các nền kinh tế và bất kinh tế tồn tại trong các mẫu sản xuất và tiêu dùng trong thế giới thực. Nhưng những vấn đề này không làm hỏng tính hữu dụng của việc ứng dụng công cụ toán học đại số đương đại trong vấn đề kinh tế. Trong hầu hết trường hợp, một số ước lượng vẫn còn tốt hơn là không ước lượng gì cả, và sự ước lượng thường được cải thiện qua thời gian bằng lý thuyết kinh tế và trực quan tốt hơn với sự hỗ trợ của các phương pháp tính toán tốt hơn. Nếu sử dụng thích đáng, đại số tuyến tính là một công cụ hiệu quả soi sáng và tiếp thêm sinh khí trong nghiên cứu kinh tế đương đại.

Lý thuyết trò chơi

Một trong những công cụ lý thú nhất và thiết thực nhất trong phân tích kinh tế hiện đại là kỹ thuật gọi là lý thuyết trò chơi. Ban đầu lý thuyết trò chơi được áp dụng vào các chủ đề như chính trị học và chiến lược quân sự, nhưng phần lớn ứng dụng của nó tỏ ra rất hữu ích trong kinh tế học. Mặc dù quan điểm được Cournot đoán trước (xem Chương 12), nhưng chính nhà toán học John von Neumann và nhà kinh tế học Oskar Morgenstern là người phát triển lý thuyết chính thức trong *The Theory of Games and Economic Behavior,* xuất bản năm 1944.

Von Neumann và Morgenstern chỉ rõ độc quyền song mại của Cournot tham gia vào một loại "trò chơi" trong đó mỗi người đều *ước đoán* độc lập về quyết định đầu ra của nhau. Một người độc quyền song mại ước đoán và nghĩ rằng người kia vẫn luôn giữ đầu ra ở mức không đổi khi đối mặt với điều chỉnh tối đa hóa lợi nhuận trong đầu ra của mình. Dựa vào giả định của Cournot, không có người độc quyền song mại nào biết rằng sự ước đoán này là phi thực tế, vì thế kết quả kình địch là mỗi người bán đều chia phần thị trường như nhau và cùng sản xuất mức đầu ra cân bằng tương đương với 2/3 mức đầu ra lẽ ra phải được sản xuất trong điều kiện đầu ra cạnh tranh. (Thực ra, Cournot khái quát hóa giải pháp sao cho tổng đầu ra trong mô thức của ông luôn bằng $n(n + 1)$ nhân với đầu ra cạnh tranh, trong đó n là số người bán).

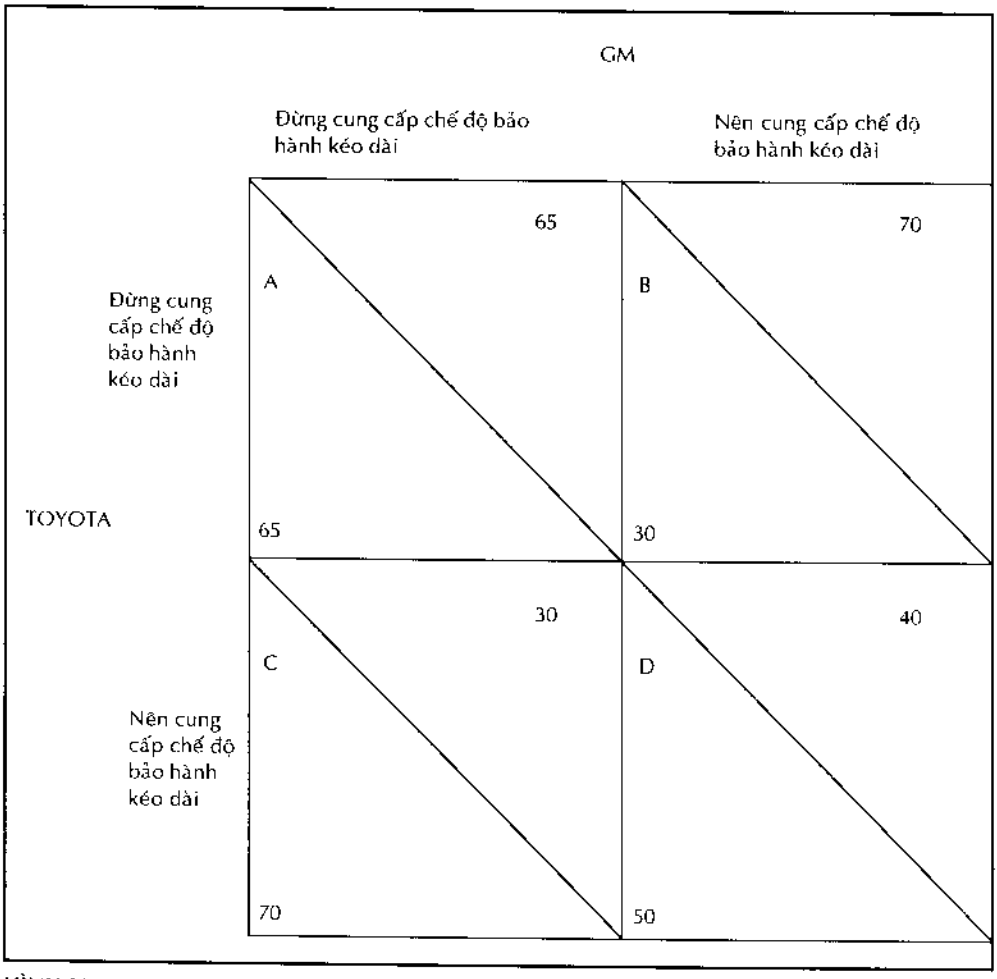
Lý thuyết trò chơi sử dụng khái niệm ước đoán hành vi, nhưng không ngây thơ bằng "trò chơi" của Cournot vì lý thuyết xét việc thưởng phạt đi kèm với các ước đoán thay thế. Hãy xét bài toán sau được xem là của nhà

toán học A. W. Tucker. Giả sử hai kẻ bắt cóc bị bắt quả tang nhưng Cục điều tra liên bang (FBI) chỉ có chứng cứ chắc chắn để buộc họ tội nhẹ hơn. Trong cố gắng tìm thêm chứng cứ, FBI nhốt riêng tù nhân và ghi lời khai của họ theo cách sau. Mỗi tên bắt cóc được cho biết rằng (1) nếu một người phạm tội, thì người thú nhận mình phạm tội sẽ được trả tự do còn người kia bị tử hình, (2) nếu cả hai không phạm tội, thì cả hai đều nhận hình phạt nhẹ đi cùng với tội phạm ít nghiêm trọng hơn, (3) cả hai đều phạm tội, thì cả hai đều nhận hình phạt nghiêm khắc nhưng không đến nỗi chết. Dựa vào sự thưởng phạt và tính không chắc chắn, giải pháp dự đoán là cả hai đều nhận tội bắt cóc.

Bài toán này nổi tiếng với tên gọi "tình trạng khó xử của tù nhân", có sự giống nhau trực tiếp trong nhiều loại hành vi kinh tế. Hãy xét một hành vi được quan sát từ thời đại này sang thời đại khác của các nhà sản xuất ô tô – tăng thời gian bảo hành chi phí do nhà sản xuất ô tô mới chịu. Bảo hành là phương pháp sản xuất ô tô mới hấp dẫn người mua nhiều hơn, thường được xem là một loại hành vi độc quyền thiểu số bán. Thế nhưng thời gian bảo hành dài hơn đối với công ty thường tốn kém vì họ tăng phí tổn sản xuất và dễ có khả năng giảm lợi nhuận. Thế nhưng chúng ta thường nhận thấy các nhà sản xuất ô tô mới thường đưa ra nhiều điều khoản bảo hành mới và bao gồm nhiều khoản hơn. Những chế độ bảo hành như thế nằm trong sự tư lợi của nhà sản xuất,và lý thuyết trò chơi sẽ giải thích lý do tại sao.

Hình 22-3 là một ma trận trình bày một tình huống giả thuyết trong đó có hai nhà sản xuất ô tô, Toyota và General Motors đang cố gắng tối đa hóa lợi nhuận. Lợi nhuận thể hiện bằng số đô-la trong mỗi ô. Toyota và General Motors có thể tối đa hóa lợi nhuận trong ô A nơi không nhà sản xuất nào cung cấp chế độ bảo hành kéo dài. Tổng lợi nhuận công nghiệp 120 triệu đô-la (GM thu được 55 triệu đô-la, Toyota 65 triệu đô-la). Tổng lợi nhuận là 100 triệu đô-la trong các ô *B* và *C* và 90 triệu đô-la trong ô *D*. Thế nhưng hoạt động độc lập, cả hai General Motors và Toyota có thể đạt mức lợi nhuận cao hơn.

General Motors tối đa hóa lợi nhuận trong ô *B* (70 triệu đô-la) nơi hãng này đưa ra chế độ bảo hành mới trong khi hãng Toyota thì không. Hãy xét tùy chọn của hãng. Bất kể hành vi của Toyota, lợi nhuận của GM vẫn cao hơn khi đưa ra bảo hành kéo dài. Nếu GM đưa ra bảo hành trong khi Toyota thì không, thì lợi nhuận của GM là 70 triệu đô-la. Nếu GM đưa ra bảo hành và Toyota cũng làm tương tự, thì lợi nhuận của GM sẽ giảm còn 40 triệu đô-la. Thế nhưng, nếu GM *không* chọn việc bảo hành và Toyota cũng thế, thì lợi nhuận của GM giảm còn 30 triệu đô-la. Quản lý Toyota, đánh giá khả năng, sẽ đi đến cùng kết luận, nghĩa là hãng này sẽ luôn khấm khá hơn khi đưa ra chế độ bảo hành. Quyết định độc lập nhằm tối đa

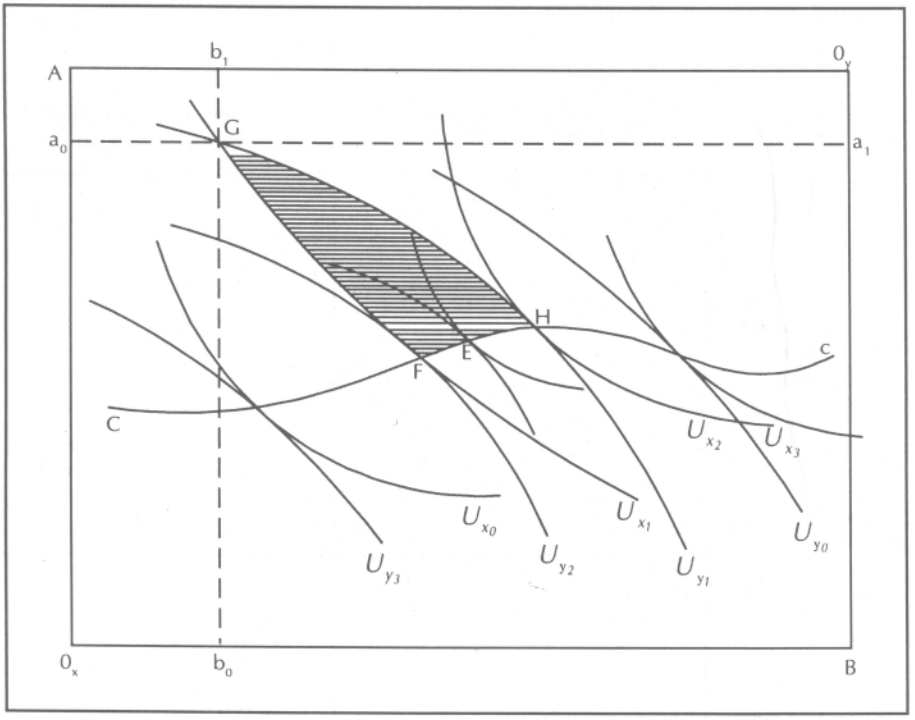


HÌNH 22-3

Các nhà sản xuất ô tô được mô tả trong "trò chơi" tối đa hóa lợi nhuận. Trong khi họ thu tổng lợi nhuận thấp hơn (90 triệu đô la) khi tham gia, thì lý thuyết trò chơi dự đoán quyết định cá nhân của hai hãng nhằm tối đa hóa lợi nhuận của mình sẽ dẫn đến việc đưa ra chế độ bảo hành.

hóa lợi nhuận của mỗi hãng sẽ dẫn đến việc đưa ra các chế độ bảo hành. Điều này có nghĩa tổng số lợi nhuận giữa hai hãng sẽ thấp hơn (90 triệu đô-la) mức lẽ ra phải có nếu mỗi hãng không đưa ra chế độ bảo hành (120 triệu đô-la). Nói cách khác, họ là "tù nhân" trong trò chơi.

Trong khi hành vi như thế có thể làm cho người mua ô tô hưởng lợi bằng giá phải trả của những cổ đông hai hãng GM và Toyota, thì bài toán của cổ đông có thể tránh được nếu các nhà sản xuất được phép chia sẻ và đến tận ô *A* trong Hình 22-3. Chia sẻ trong trường hợp này, cũng như trường hợp khó xử của tù nhân, sẽ tạo ra một giải pháp khác, nhưng sự câu kết như thế thường bị luật chống độc quyền ngăn cấm.



HÌNH 22-4

Biểu đồ khung hiển thị khả năng tối đa hóa hiệu dụng của hai thương nhân, X và Y. Một khi các bên tham gia hợp đồng đến được đường cong hợp đồng (CC), thì bất cứ cải thiện trong mức hiệu dụng của một trong hai đối tác phải đồng nghĩa với sự giảm bớt mức hiệu dụng của đối tác kia

Trong trường hợp đơn giản minh họa trong - Hình 22-3, trò chơi giữa General Mo-tors và Toyota đều có kết quả ổn định, một giải pháp cân bằng. Trong trường hợp đơn giản này, những người tham dự tối thiểu hóa cái tối đa của đối thủ – điều mà von Neumann và Morgenstern gọi là *giải pháp tối thiểu cái tối đa*. Trò chơi phức tạp hơn – trong đó có nhiều đối thủ và nhiều chiến lược – không hề có kết quả giải pháp cân bằng. Khi xử lý vấn đề tính ổn định cân bằng, von Neumann và Morgenstern giới thiệu khái niệm giá trị: nguyên tắc *độ lồi*. Độ lồi là một điều kiện cân bằng ổn định trong lý thuyết trò chơi cho phép hai mối quan hệ đồ họa hai chiều được chuyển thành *n*-không gian Euclide, thúc đẩy phân tích hành vi kinh tế trong các giả định ít chặt chẽ và hạn chế hơn. Một lĩnh vực trong đó kỹ thuật này tạo ra bước đột phá là trong việc cụ thể hóa cái gọi là tâm điểm hệ thống kinh tế, một khái niệm do nhà kinh tế học Tân Cổ Điển Francis Y. Edgeworth (1845-1926) nghĩ ra. Trong bối cảnh Edgeworth sử dụng thuật ngữ, "tâm điểm" ám chỉ điều kiện kinh tế của sự trao đổi trong bất kỳ nền kinh tế dựa trên trao đổi.

Ký hợp đồng và hàng hóa cơ bản

Lý thuyết hiệu dụng do các tác giả như Jules Dupuit và W. S. Jevons (Chương 12 và 14) nghĩ ra cung cấp nền tảng cho khái niệm lý thuyết giải thích đặc điểm chính của nền kinh tế trao đổi: ký hợp đồng. Lý thuyết ký hợp đồng nằm ở tâm điểm của nền kinh tế tự thân nó không phải là công cụ toán học, nhưng nó trở thành một đối tượng mà các công cụ tinh vi nhất của kinh tế học hiện đại phải áp dụng.

Edgeworth, vốn là người cùng thời với Alfred Marshall (xem Chương 15), sử dụng nguyên tắc hiệu dụng và lý thuyết hiệu dụng (toán học) để phát triển khái niệm ký hợp đồng. Hình 22-4, biểu đồ khung Edgeworth là mô tả đơn giản hóa quan điểm chính của Edgeworth, mặc dù ông không phải là nhà phát minh duy nhất miêu tả "khung" mà người ta thường nghĩ ông là tác giả[7]. Trọng tâm đóng góp của Edgeworth là khái niệm hàm lựa chọn cá nhân của ông hay "đường cong trung lập". Làm nền tảng cho hàm lựa chọn là tính toán của cá nhân về số lượng và loại kinh doanh sẽ tối đa hóa hiệu dụng của mình.

Trong điều kiện cạnh tranh hoàn toàn bất cứ cá nhân nào cũng có thể tự do ký tiếp hợp đồng với bất kỳ người nào khác trong thị trường gồm nhiều cá nhân. Edgeworth cho rằng:

> "Một cá nhân bất kỳ được tự do *ký hợp đồng* (cùng lúc) với một số lượng vô hạn nghĩa là một cá nhân *X* (và cùng lúc là cá nhân *Y*) có thể giao dịch với một số lượng bất kỳ của *Y*" *(Mathematical Psychics,* trang 18).

Ký tiếp hợp đồng không đòi hỏi phải có sự đồng ý của các bên thứ ba, sao cho bất cứ cá nhân nào cũng tự do ký hợp đồng với cá nhân khác không lệ thuộc bên thứ ba.

Những nguyên tắc cơ bản này và các nguyên tắc khác chuyển thành khái niệm quan trọng của hàng hóa cơ bản trong nền kinh tế trao đổi. Trong Hình 22-4 các hàm lựa chọn hay đường cong trung lập của hai người tham gia hợp đồng, X và Y, được thể hiện như U_{X0}, U_{X1}..., U_{Xn}, và U_{Y0}, U_{Y1}...,

---

[7] Khẳng định người nghĩ ra cách ký hợp đồng chính bằng "khung" (như Hình 2-4) vẫn đang tranh luận. Một số cho rằng đây là sáng kiến của Arthur L. Dowley (1869-1957), ông dựa theo công trình của Edgeworth và xây dựng một "biểu đồ khung Bowley". Những người khác cũng được xem là tác giả bằng việc gọi tên khái niệm là "biểu đồ khung Edgeworth-Bowley". Vẫn còn nhiều người khác nghĩ đây là sáng kiến của nhà kinh tế học Vilfredo Pareto (1848-1923). Chúng ta xét cuộc tranh luận phần lớn mang tính học thuật vì Edgeworth là nhà phát minh không được thừa nhận trong lý thuyết ký hợp đồng và mối quan hệ của nó với hàng hóa cơ bản. Trong khi không được lập mẫu như một "khung", biểu đồ của Edgeworth (hình 1, trang 28 quyển *Mathematical Phychics),* và thảo luận liên quan chuyển tải thông tin tương tự như được trình bày trong Hình 22-4.

U_{Yn} tương ứng. Điểm gốc của cá nhân X bắt đầu ở góc tây nam của khung, trong khi điểm gốc của cá nhân Y nằm ở góc đông bắc. Cá nhân X và Y đang đánh giá số lượng thay thế hai loại hay kiện hàng *A* và *B*. Dọc theo hàm lựa chọn *đã cho*, nghĩa là U_{X0} hay U_{Y0}, mỗi cá nhân đều khác nhau giữa những số lượng thay thế *A* và *B*. Mức hiệu dụng dọc theo bất kỳ đường cong trung lập luôn không đổi, nghĩa là nhiều *A* thay thế cho ít *B* hay ngược lại. Những đường cong này lồi so với các điểm gốc O_X và O_Y vì tỉ lệ biên tế thay thế giảm dần. (Tỉ lệ biên tế thay thế giảm dần ngụ ý số lượng hàng hóa *A* mà một người tiêu dùng sẵn sàng từ bỏ để thu được nhiều sự giảm giá hàng hóa *B* hơn khi anh ta tích lũy nhiều *B* hơn và ngược lại). Đường cong trung lập với ký hiệu đánh số cao hơn biểu thị mức hiệu dụng của các cá nhân X và Y sẽ gia tăng khi họ nắm giữ số lượng của một trong hai loại hàng hóa *A* hay *B*. Nếu số lượng hàng hóa có thể chia hết vô hạn, như Edgeworth giả định, có thể vẽ ra đường cong trung lập hay hàm lựa chọn giữa hai đường cong trung lập bất kỳ.

Trong Hình 22-4 cung cấp tổng số lượng *A* và *B* có thể dùng được (và hình thành chiều chính xác của khung). Hàng hóa hay kiện hàng phân phối ngẫu nhiên sao cho việc nghiên cứu sản xuất được loại trừ khỏi nền kinh tế trao đổi đơn nhất mô tả trong Hình 22-4. Trong giai đoạn phân tích kế tiếp, cứ cho rằng các cá nhân X và Y mỗi người đều nhận phần trao tặng của *A* và *B*, đặt chúng ở điểm *G* trong Hình 22-4. Cá nhân *X* đang nắm giữ số lượng a_0 hàng hóa A và b_0 hàng hóa *B*, trong khi *Y* nắm giữ số lượng a_1 hàng hóa A và b_1 hàng hóa *B*. Ở điểm *G*, cá nhân *X* nằm ở mức thỏa mãn gọi là hàm lựa chọn U_{x1} còn Y ở mức thỏa mãn U_{Y1}. Lưu ý các đường cong trung lập giao nhau ở điểm *G*.

Vấn đề tới hạn do Edgeworth nêu ra là liệu X và/hoặc Y có thể đạt đến các mức thỏa mãn cao hơn (mức thụ hưởng ở điểm *G*) thông qua ký hợp đồng tự nguyện hay không. Mô thức cho chúng ta biết tất cả hợp đồng để trao đổi *A* lấy *B* trong không gian *GFH* sẽ cải thiện hiệu dụng thỏa mãn của một trong hai hay cả X lẫn Y. A trao đổi lấy *B* để lấy *A* giữa X và Y sẽ di chuyển cả hai cá nhân từ điểm *G* đến điểm *F* rõ ràng cải thiện sự thỏa mãn của Y nhưng không làm giảm sự thỏa mãn của X. Y di chuyển đến hàm lựa chọn U_{Y2} đang là sự gia tăng tính hiệu dụng của anh ta, trong khi X vẫn giữ nguyên ở mức hiệu dụng U_{X1}, nhưng không có thay đổi mức thỏa mãn của anh ta. A di chuyển từ điểm *G* đến điểm *H*, ngược lại cải thiện sự thỏa mãn của X *nhưng không làm giảm sự thỏa mãn của Y*. Đương nhiên, sự trao đổi từ *G* trong những đường biên này (vùng có gạch song song) sẽ làm lợi cho cả hai thương gia. Sự trao đổi trong những đường biên này được cho là nằm trong *hàng hóa cơ bản* của nền kinh tế.

Đường cong gọi là *CC* trong Hình 22-4 được gọi là *đường cong hợp đồng*, nối liền mọi điểm tiếp tuyến giữa các hàm lựa chọn X và Y. Một khi

các bên tham gia hợp đồng đạt đến đường cong *CC* thì bất kỳ sự cải thiện trong mức hiệu dụng của một trong hai đối tác đồng nghĩa với sự giảm bớt mức độ hiệu dụng của đối tác kia. Edgeworth mô tả đường này như một đường:

> "Cùng với nó tác động thích thú của những người ký hợp đồng đều đối kháng lẫn nhau" *(Mathematical Psychics*, trang 29).

Theo hình dạng trong Hình 22-4, sự di chuyển từ điểm *G* đến điểm *E* có nghĩa là cải thiện số phận của cả hai thương gia, nhưng một khi đạt đến điểm *E*, thì việc trao đổi thêm nữa sẽ cải thiện hiệu dụng của một đối tác chỉ bằng cái giá phải trả của đối tác kia[8].

Edgeworth thừa nhận lý thuyết trao đổi hàng hóa cơ bản là tâm điểm của lý thuyết kinh tế. Ông cũng biết rằng việc ký hợp đồng ở hàng hóa cơ bản không nhất thiết dẫn đến sự cân bằng cạnh tranh *độc đáo* trong trao đổi *(Mathematical Psychics,* trang 47-48). Đúng ra, quan điểm ban đầu khác nhau và kiềm chế khác nhau tạo ra giải pháp khác nhau. Khi sự phức tạp trong trao đổi mua bán chẳng hạn như thông tin không đầy đủ giữa các thương gia hay sự có mặt của những người mặc cả bên thứ ba, thì giải pháp trở thành mơ hồ. Một số công cụ phức tạp và tinh vi nhất của toán học được áp dụng cho các vấn đề này. Công cụ như lý thuyết trò chơi, lý thuyết trọn bộ, lý thuyết đánh giá, phát huy định lý điểm cố định và những hình thức khác của toán cao cấp, tất cả đều sử dụng để phân tích vấn đề do lý thuyết hàng hóa cơ bản của Edgeworth nêu ra. Thật ra, một số người đoạt giải Nobel, trong đó có Kenneth J. Arrow năm 1972 và Gerard Debreu năm 1983, được tặng thưởng do đóng góp vào vấn đề này.

Khi các công cụ toán học dù cũ hay mới đều ảnh hưởng đến chiều hướng lý thuyết kinh tế kỹ thuật trong giai đoạn hiện đại, vì thế toán học và thống kê học hình thành một đấu trường mới trong điều nghiên kinh tế đương đại. Mục đích điều nghiên không gì khác hơn là làm cho kinh tế học trở thành "môn khoa học", tương tự như các môn khoa học tự nhiên. Điều này xui khiến ngày càng nhiều nhà kinh tế học hơn nữa ganh đua các kỹ thuật thành công của các môn khoa học tự nhiên. Nói cách khác, ngày càng xem trọng việc 'kiểm nghiệm" tính giá trị của các giả thiết kinh tế.

KINH TẾ HỌC THỰC NGHIỆM: KIỂM NGHIỆM LÝ THUYẾT KINH TẾ

Lĩnh vực kinh tế học thực nghiệm hiện đại hay *kinh toán học* nói rộng

---

[8] Định nghĩa trao đổi thị trường như "tối ưu Pareto", nghĩa là việc trao đổi cải thiện hiệu dụng của một đối tác nhưng không làm giảm hiệu dụng của đối tác kia, rõ ràng do Edgeworth hình thành trước khi Vilfredo Pareto nghiên cứu vấn đề trọng tâm này trong kinh tế học phúc lợi. Pareto, thành viên thuộc "trường phái Lausanne" do Léon Walras sáng lập dù sao cũng chuyển quan điểm của Edgeworth vào bối cảnh cân bằng tổng quát.

ra là sự áp dụng phương pháp toán học và thống kê vào dữ liệu kinh tế để xác minh và cải thiện lý thuyết kinh tế. Mục tiêu của kinh toán học là giải thích và dự đoán hành vi kinh tế trong bối cảnh lý thuyết. Trong giới hạn suy luận thống kê, kinh toán học nỗ lực kiểm nghiệm lý thuyết kinh tế sử dụng dữ liệu lịch sử và dự đoán sự kiện sử dụng sự phối hợp lý thuyết kinh tế và số liệu kinh tế.

Thống kê học mô tả và lý thuyết kinh tế: Nguồn gốc

Cố gắng tiếp thêm sinh khí cho lý thuyết kinh tế bằng thực tế của thế giới thực đã diễn ra hàng nhiều thế kỷ. Ví dụ ban đầu thú vị bao gồm nỗ lực của các nhà số học chính trị vào cuối thế kỷ 17 và đầu thế kỷ 18 nắm bắt dữ liệu về lượng liên quan đến tổng sản phẩm thu nhập quốc dân, cán cân mậu dịch, nhu cầu của người tiêu dùng cùng nhiều chủ đề đa dạng khác. Một trong những minh họa sớm nhất và nổi tiếng của kinh tế học thực nghiệm phát xuất từ những nghiên cứu về nhu cầu của người tiêu dùng của Gregory King và Charles Davenant. King xây dựng nền tảng thực nghiệm mối quan hệ nghịch đảo giữa giá cả và số lượng được mua. "Định luật" này được Charles Davenant tinh lọc khá nhiều, trong chuyên luận Trọng thương của ông năm 1699, *An Essay upon the Probable Methods of Making a People Gainers in the Balance of Trade.* Phiên bản định luật nhu cầu của Davenant, mà ngày nay chúng ta gọi là "định luật cung cầu King-Davenant" như sau:

Chúng ta hãy nghĩ độ hụt trong thu hoạch sẽ làm giá ngũ cốc tăng theo tỉ lệ sau:

Độ hụt		Trên mức thông thường
1/10	Tăng giá	3/10
2/10		8/10
3/10		1,6/10
4/10		2,8/10
5/10		4,5/10

Đến mức khi ngũ cốc tăng lên gấp ba so với mức thông thường, thì có thể dự đoán rằng chúng ta thiếu khoảng 1/3 so với sản lượng thông thường, và khi chúng ta đang thiếu 5/10 hay một nửa sản lượng thông thường, thì giá cả sẽ tăng gấp gần 5 lần mức thông thường. *(Political Commercial Works,* trang 224-225).

Phát biểu thực tế của King về mối quan hệ cầu đúng ra không kém ngụy biện nhưng chắc chắn cả hai tác giả đều dựa vào quan sát giá cả và hành vi số lượng trong thực tế. Mặc dù cố gắng ban đầu này chỉ ở mức ước đoán đường cong cầu thống kê thật ngây thơ và hoàn toàn giản dị thái

quá, nhưng dù sao cũng chứng minh mong muốn xây dựng lý thuyết kinh tế trên nền tảng thực nghiệm vững chắc.

Trong thế kỷ 19, lĩnh vực *thống kê học mô tả* có sự tiến bộ vượt bậc. Ngoài ứng dụng lý thuyết thống kê trong các vấn đề chẳng hạn như dân số và y tế cộng đồng, cách mạng công nghệ trong vận tải cung cấp nền tảng nghiên cứu thống kê thuộc loại kinh tế thuần túy. Các kỹ sư đường sắt ban đầu từ châu Âu và Mỹ cố gắng nhận dạng dữ liệu giá cả để đánh giá phí tổn và lợi ích đường sắt cụ thể và hệ thống đường ray dự kiến. Kỹ sư Mỹ tên Charles Ellet (1810-1862), học ở trường École des Ponts et Chaussées (trường Kỹ thuật Xây dựng Dân dụng của Pháp) ở Paris, rất đáng lưu ý trong lĩnh vực này. Trong những bài báo xuất bản từ năm 1840 đến 1844 (xem Chú thích tài liệu tham khảo), Ellet cố xác định hàm tổng phí tổn "dự đoán" cho đường sắt Mỹ "điển hình". Ông thực hiện bằng cách xây dựng hằng số trong một phương trình dành cho phí tổn đường sắt bao gồm nhiều thành phần phí tổn đường sắt khác nhau.

William Stanley Jevons (xem Chương 14) cũng nêu ra vấn đề thống kê học mô tả trong tiểu luận nổi tiếng của ông trong những năm 1860 về biến động thương mại và xê-ri giá. Jevons cải thiện khái niệm chỉ số và tính chất của kỹ thuật chọn mẫu. Nhưng như S. M. Stigier nhận xét:

> "Việc Jevons không sử dụng và phát triển phương pháp thống kê trên cơ sở xác suất trong tác phẩm thực nghiệm của ông mang tính điển hình của những nỗ lực tốt nhất trong những năm 1880" ("*Francis Ysidro Edgeworth, Statistician*", trang 288).

Vẫn còn ba nhà tiên phong khác Francis Galton, Karl Pearson, và Edgeworth phát triển nền tảng thống kê học hiện đại. Những tác giả này phát triển nền tảng xác suất cho kỹ thuật thống kê lũy thoái và phân tích liên quan tiên tiến hơn, hình thành nền tảng của môn thống kê học và kinh toán học hiện đại[9].

Phân tích hồi quy là công cụ kinh toán học thường được các nhà kinh tế học sử dụng để đánh giá mối quan hệ giữa một biến số độc lập và biến số phụ thuộc, hay tập hợp các biến số độc lập. Chẳng hạn, nếu muốn nghiên cứu ảnh hưởng các chi phí quảng cáo dựa trên mức tập trung trong một số ngành công nghiệp hay tập hợp nhiều ngành công nghiệp, có thể nêu ra mối quan hệ sau:

$$C_i = B_0 + B_i A_i + e_i \quad (i = 1,\ldots, n)$$

trong đó C_i là mức tập trung công nghiệp trong một số ngành công nghiệp (thứ i), B_0 là hằng số, A_i là cách đánh giá cường độ quảng cáo trong ngành

---

[9] Stephen M. Stigler trong tác phẩm *The History of Statistics: The Measurement of Uncertainty before* 1900 (Cambridge, Mass.: Havard University Press, 1986) cung cấp mục ghi chép niên đại hoàn chỉnh trong giai đoạn hình thành thống kê học.

công nghiệp thứ i, còn e_i là thuật ngữ toàn bộ (sai sót) dùng để nắm bắt tính không nhất quán trong mối quan hệ được thừa nhận.

Trong phương trình này, C là biến số phụ thuộc (còn gọi là regressand), và cường độ quảng cáo là biến số độc lập (còn gọi là regressor). Các giá trị B chẳng hạn như B_p để đánh giá *sức mạnh* ảnh hưởng biên tế của cường độ quảng cáo tập trung trong ví dụ đơn giản này đều được ước tính từ dữ liệu. (Trong khi có thể ước tính trong nhiều cách, quá trình ước tính thông thường nhất được gọi là phương pháp hồi quy bình phương nhỏ nhất).

Hồi quy giản đơn có nghĩa là phương trình hồi quy chỉ bao gồm một biến số độc lập như trong biểu thức nêu trên. Thực vậy, phương trình của chúng ta tìm cách xác định tác động của sự thay đổi một đơn vị trong cường độ quảng cáo dựa trên sự tập trung công nghiệp, dĩ nhiên có thể tích cực hay tiêu cực. Tác động được đánh giá bằng *hệ số hồi quy* (B), vốn là số lượng bao gồm hai mẩu thông tin. Ngoài việc biểu thị liệu mối quan hệ đề xuất là tích cực hay tiêu cực, còn biểu thị biến số phụ thuộc thay đổi ra sao khi biến số độc lập thay đổi một đơn vị. Con số này, phải luôn nhớ rằng, chỉ là *sự ước đoán* quan hệ nhân quả lý thuyết hóa. Nói cách khác, nhà nghiên cứu sử dụng kỹ thuật này không bao giờ hoàn toàn chắc chắn rằng hệ số phản ánh mối quan hệ thực sự. Anh ta chỉ chắc chắn rằng sự ước đoán là đúng trong phạm vi các khoảng cách (xác suất) nhất định (nghĩa là khoảng cách chắc chắn 5% mà kỹ thuật mang lại câu trả lời đúng 95% thời gian).

Các vấn đề tế nhị khác thường đặt ra câu hỏi thống kê phức tạp hơn. Hãy xét mối quan hệ đơn giản giữa sự tập trung và quảng cáo thêm một lần nữa. Nếu lý thuyết của chúng ta cho rằng cường độ quảng cáo gây ra sự tập trung, thì chúng ta có thể chắc rằng hệ số B_1 là dương hay có ý nghĩa là chứng cứ dứt khoát của kết quả ấy hay không?Có thể đây không phải là trường hợp khi các ngành công nghiệp có lợi nhuận nhiều hơn có khả năng quảng cáo nhiều hơn nữa, hay các ngành công nghiệp có lợi nhuận nhiều hơn lại tập trung hơn nữa hay không? Đến mức các biến số khác tác động đến sự tập trung công nghiệp ngoài tác động được thừa nhận trong hồi quy đơn giản, các nhà kinh toán học thường kiểm nghiệm những lý thuyết như thế bằng kỹ thuật *đa hồi quy*. Đa hồi quy bao gồm nhiều hơn một biến số giải thích (độc lập) và thường có dạng sau:

$$Y_i = B_0 + B_1 X_{1i} + B_2 X_{2i} + ... + B_k X_{ki} + e_i \text{ trong đó } i = 1,..., n$$

Phương trình này mô tả những quan sát n và mối quan hệ giữa một số biến số phụ thuộc Y và biến số độc lập k. Kinh toán học lý thuyết đương đại phần lớn quan tâm đến sự phát triển của các công cụ mạnh hơn sao cho các phương trình phức tạp chẳng hạn như những phương trình này có thể thích hợp với dữ liệu nhiều hơn. Như đã nêu, kỹ thuật hồi quy không thể cung cấp bằng chứng dứt khoát các giả thuyết chọn lọc. Chúng ta không

hề chắc chắn 100% rằng người ước đoán nắm bắt được mối quan hệ thực sự. Dù sao, kinh toán học có thể phát triển kỹ thuật thống kê tăng thêm sự chắc chắn trong ước đoán.

Việc tìm kiếm kỹ thuật cải thiện là một bộ phận quan trọng trong sự phát triển kinh toán học. Đầu thế kỷ 21, một số nhà kinh toán học quan trọng làm mọi người chú ý trong lĩnh vực này. Ở Anh, G. U. Yule (1813-1886) tiên phong trong việc ứng dụng thống kê học, trong khi ở Mỹ, Henry L. Moore (1869-1958) đấu tranh cho phương pháp thực nghiệm trong nghiên cứu của ông về chu kỳ kinh doanh và sản xuất nông nghiệp. Moore có nhiều ảnh hưởng đặc biệt trong việc nuôi dưỡng nhiệt tâm nghiên cứu kinh toán học ở nhiều sinh viên xuất sắc, nhất là Henry Schulz (1893-1938), với tác phẩm kinh điển *Theory and Measurement of Demand* (1938).

Toán kinh tế và kinh toán học hiện đại

Trong khi tính chất thực nghiệm của lý thuyết kinh tế là chủ đề được chú ý nhiều vào cuối thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20, những khởi đầu chính thức trong nghiên cứu kinh toán học có thể vào năm 1933. Vào năm ấy một nhóm học giả quốc tế thành lập Hiệp hội Kinh toán học và cho ra mắt tạp chí *Econometrica* chuyên đăng các vấn đề kinh tế thực nghiệm. Một nhóm các nhà kinh tế học quốc tế lỗi lạc soạn thảo tư cách thành viên của hiệp hội, Harold Hotelling (1895-1973), một nhà kinh tế học kiêm thống kê rất nổi tiếng của Mỹ, và Ragnar Frisch (1895-1973), nhà kinh tế học Na Uy đoạt giải Nobel Kinh tế năm 1969 là những người sáng lập. Hiệp hội và tạp chí của hội hỗ trợ nghiên cứu trong hơn nửa thế kỷ về lý thuyết và phương pháp kiểm nghiệm tư tưởng kinh tế. Thỉnh thoảng, phương pháp không thỏa đáng bị công kích (như Frisch trình bày đả kích những bình luận ban đầu về sai sót trong đánh giá). Đồng thời, công cụ kiểm nghiệm mới và cao cấp ra đời (như phát triển hợp lý hóa xác suất trong phân tích hồi quy và sử dụng xác suất để phát triển phương pháp dự tính khả năng có thể xảy ra tối đa). Những phát triển này tiếp tục đến ngày nay, không những trong số đầu tiên của tạp chí kinh toán học mà còn trong nhiều tạp chí sau này dẫn đến sự thành công của *Ecometrica*.

KẾT LUẬN: PHƯƠNG HƯỚNG VÀ HIỂM NGUY TRONG SỰ CHÍNH THỨC HÓA VÀ KIỂM TRA LÝ THUYẾT KINH TẾ

Không khảo sát kỹ thuật toán học và thực nghiệm tóm tắt nào có thể đánh giá đúng toàn bộ phạm vi sử dụng của chúng trong kinh tế học hiện đại. Hầu như không có lĩnh vực nào trong lý thuyết kinh tế vi mô hay Kinh tế Vĩ mô hiện đại chưa bị phương pháp toán học thâm nhập. Công cụ

toán học và kinh toán học lan tỏa khắp các lĩnh vực phụ kinh tế vi mô như lao động, tài chính công và quy định chống độc quyền, điều tiết của chính phủ, v.v... Việc xây dựng mô thức Kinh tế Vĩ mô và dự đoán thu nhập, việc làm quốc gia không thể nhận thức nếu không có những công cụ như thế. Các khóa toán học và kinh toán học hình thành cơ sở của hầu hết các chương trình nghiên cứu sinh ở các trường đại học lớn, nhỏ trên khắp thế giới. Một ít có thể đọc hiểu hoàn toàn nghiên cứu trong các tạp chí kinh tế phổ biến nhất không cần phải thông thạo những công cụ này.

Giới sử gia tư tưởng kinh tế đều có lập trường thống nhất khi nêu ra các câu hỏi tới hạn liên quan đến những phát triển đang diễn ra này. Sự đánh giá có ý nghĩa phải dựa vào phí tổn và lợi ích, lợi thế và bất cập của sự phát triển này khi nó liên quan đến một số khái niệm *tiến bộ* trong kinh tế học. Lập luận chính trong sự chính thức hóa liên tục (nghĩa là toán học hóa) kinh tế học là môn học không thể mang tính khoa học đúng nghĩa cho đến khi đạt được tính chính xác và hoàn hảo của khoa học – nói cách khác, cho đến khi vấn đề cơ bản của nó được kiểm nghiệm và chứng minh. Lý thuyết không xác minh (hay xác minh tiềm năng) mang tính hữu dụng hạn chế. Thực tế không xác minh hình thành trong tính logic toán học đều vô nghĩa. Các nhà kinh tế học trào lưu chính cho rằng ngày càng thừa nhận kinh tế học như một môn khoa học riêng biệt chỉ phát xuất từ việc áp dụng đều đặn các công cụ toán học và thống kê chính xác.

Một số nhà phê bình bảo lưu mạnh mẽ quan điểm này. Họ lập luận tính chất của môn khoa học xã hội, mà kinh tế học là một bộ phận, hình thành sự phát biểu có hệ thống và xác minh là điều không thể có được. Một số vấn đề chính trong kinh toán học đương đại liên quan đến sự chính thức hóa không chính xác hay không hoàn hảo trong lý thuyết kinh tế và những bất cập khác nhau trong mẫu dữ liệu và trong những sai sót ngẫu nhiên vốn có khi đánh giá các biến số. Kỹ thuật kinh toán học hiện đại nói chung là thích hợp nhất khi các mẫu dữ liệu lớn, thế nhưng trong nhiều trường hợp, dữ liệu mẫu lớn không tồn tại. Vì thế, số lượng và *chất lượng* dữ liệu kinh tế thường không thích hợp với nhiệm vụ. Trái với điều kiện trong các môn khoa học vật lý và tự nhiên, việc tập hợp hầu hết dữ liệu kinh tế đều không được định trước và dự kiến để thích hợp với kiểm nghiệm lý thuyết kinh tế. Thật ra, hầu hết dữ liệu kinh tế đều do các cơ quan chính phủ tập hợp với mục đích kém đặc trưng hơn nhiều, thuần túy dành cho lý do chính trị. Trong khi lý thuyết không thích hợp và dữ liệu nghèo nàn không phải là lý do thích hợp để phủ nhận phương pháp số lượng, một số nhà phê bình cho rằng phí tổn thiết kế và phí tổn tập hợp chắc chắn ngăn cản dữ liệu chất lượng cao.

Nhiều nhà phê bình nhất là các nhà kinh tế học định chế và Tân Áo lập luận rằng cố gắng biến kinh tế học thành một môn khoa học thông qua việc

chính thức hóa toán học và xác minh thực nghiệm là điều hão huyền. Theo quan điểm của các nhà phê bình này, kết quả đầu tư trí tuệ kéo dài hàng thập niên trong kỹ thuật toán học và thống kê đều không nhiều, nếu không nói là tiêu cực. Theo lập luận này, những cố gắng vô ích ấy khi biến kinh tế học thành môn khoa học phát sinh thái độ ngờ vực trải rộng trong tuyên bố chính thức của những người ra chính sách kinh tế và hầu như hoàn toàn phá vỡ mối giao tiếp giữa các nhà kinh tế học và khoa học xã hội khác. Thậm chí tệ hơn, toán học và tính toán nằm trong tay những người được trang bị bằng công cụ nhưng không có quan điểm nào khiến cho các nhà kinh tế học chệch khỏi chân lý cơ bản về thị trường và chức năng hoạt động của thị trường. Chặng đường hướng đến chủ nghĩa xã hội, như lập luận chắc hẳn được dẫn dắt bằng "những chiếc máy tính" vốn không hiểu biết thực tế về thị trường trong thế giới thực có chức năng ra sao. Theo quan điểm này, toán học chắc chắn khiến sự chú ý lạc hướng khỏi chân lý cơ bản quá trình kinh tế do Adam Smith phát triển.

Ngoài ra có nguy cơ thường trực phân tích khử trùng và mang tính kỹ thuật cao có khuynh hướng tồn tại. Những ai đầu tư nhiều vào vốn con người trong kỹ thuật toán học và kinh toán học đều có động cơ rõ ràng nhằm kéo dài mãi "bí ẩn nhận thức" bất kể thất bại chung của những đường lối nghiên cứu nhằm đạt nhiều tiến bộ. Ngoài ra, việc chính thức hóa kinh tế học thường dựng lên các rào cản ngăn trở sự tham gia nghiên cứu, mà các chương trình giảng dạy nghiên cứu sinh thường đòi hỏi, tiêu chuẩn tuyển dụng người có trình độ đại học, chính sách thu thập và xuất bản tạp chí và trong ngành công nhận tất cả những mấu chốt trong việc quán triệt và ứng dụng kỹ thuật toán học và thực nghiệm. Một số người quan sát nghĩ rằng việc khai thác kỹ thuật vì lợi ích của kỹ thuật nuôi dưỡng môi trường trong đó sở thích nhất thời đến rồi đi thật dễ dàng. "Tuổi thọ" của những sở thích nhất thời ấy vô cùng ngắn ngủi. Ngay sau khi kỹ thuật mới của ngày nay không tiếp thêm sinh khí cho những dự đoán phi thực tế áp đặt thì nó cũng mất đi sự ủng hộ, chỉ bôi trơn má phanh đối với sở thích nhất thời mới để thay thế. Các nhà kinh tế học theo đuổi sở thích nhất thời gần đây nhất sẽ gánh chịu rủi ro của sự lỗi thời. Thậm chí tệ hại hơn, quá trình đang tiếp diễn có xu hướng tạo khoảng cách giữa những người xem kinh tế học là một khoa học hành vi đầy tiềm năng mặc dù có phần không chính xác với những người xem môn học này như một ngành toán học ứng dụng. Theo một số người hoài nghi, chính sự tồn tại của kinh tế học sau cùng đòi hỏi sự phân chia chính thức giữa "nhà kinh tế học" và "nhà toán học".

Có một số chứng cứ gần đây cho thấy sự giảm sút số lượng bài viết toán học chính thức trong tài liệu kinh tế (Debreu, "*Mathematical Economics*",

Hình 1, trang 401)[10]. Ngoài ra, ngày càng nhận thức nguy cơ theo đuổi kỹ thuật như những biện pháp thay thế nghiên cứu kinh tế học. Một số thái độ hoài nghi chắc chắn vô hại, tuy nhiên sự hủy bỏ hoàn toàn hay cơ bản toán học chính thức hóa sẽ là một sai lầm lớn hơn sự chấp nhận không phê phán. Các nhà kinh tế học phải tránh cạm bẫy này vì họ, nhiều hơn các nhà khoa học khác, giải quyết số lượng *ở mức biên tế*. Đánh giá đúng hạn chế của toán học và kỹ thuật kinh toán học ấp ủ sự hiểu biết vị trí đúng và hữu ích của chúng trong khoa học kinh tế. Miễn là hiểu được các hạn chế này, giá trị toán học và kinh toán học trong việc phát biểu có hệ thống và kiểm nghiệm *tư tưởng* kinh tế rất lớn. Không có môn khoa học nào là hoàn hảo, và chân lý hoàn hảo như Protagoras phát biểu cách đây rất lâu cho dù trong vật lý học, thiên văn học, vi sinh học hay kinh toán học đi nữa. Công cụ toán học và thống kê học, nếu sử dụng thích hợp có thể giảm sự mơ hồ, tăng hay giảm sự chắc chắn trong các tư tưởng kinh tế mới *và* cũ. Vấn đề mà các nhà kinh tế học ngày nay đang đối mặt là phải nắm bắt lợi ích của việc chính thức hóa toán học nhưng không làm kinh tế học suy tàn hay không liên quan – phí tổn tiềm năng sau cùng.

THAM KHẢO

Cournot, Augustin. *Researches into the Mathematical Principles of the Theory of Wealth,* N. T. Bacon (biên dịch). New York: A. M. Kelley, 1960 [1838].

Creedy, John. "*On the King-Davenant 'Law' of Demand,*" bản thảo chưa xuất bản. University of Durham, 1985.

Davenant, Charles. *The Political and Commercial Works of That Celebrated Writer Charles D'Avenant, Relating to the Trade and Revenue of England,* Sir Charles Whitworth sưu tập và sửa lại thành năm tập, tập II. London: Farnborough Gregg, 1967.

Debreu, Gerard. "*Mathematical Economics,*" in *The New Palgrave: A Dictionary of Economics,* John Eatwell, Murray Milgate, and Peter Newman (biên tập), tập 3, trang 399-404. London: Macmillan, 1987.

Edgeworth, F. Y. *Mathematical Psychics: An Essay on the Application of Mathemat-ics to the Moral Sciences.* London: Kegan Paul, 1881.

Hicks, J. R. *Value and Capital.* Oxford: Oxford University Press, 1939.

———, và R. G. D. Allen. "*A Reconsideration of the Theory of Value,*" *Economica,* tập I (tháng 2-5/1934), trang 52-76, 196-219.

[10] Thật ra Debreu cảnh báo "tính chất cám dỗ" của các công cụ toán học qua đó giới nghiên cứu "có thể bị cám dỗ nên quên nội dung kinh tế và lảng tránh các vấn đề kinh tế không thể dễ thay đổi thành toán học hóa" (trang 403).

Leontief, Wassily. *The Structure of the American Economy: 1919-1929.* Oxford: Oxford University Press, 1941.

———. "Input-Output Analysis," in *The New Palgrave: A Dictionary of Economics,* John Eatwell, Murray Milgate, and Peter Newman (biên tập), tập 2. London: Macmillan, 1987, trang 860-864.

Maurice, S. C., và C. W. Smithson. *Managerial Economics.* Homewood, III.: Irwin, 1981.

Newman, Peter. "*Francis Ysidro Edgeworth,*" trong *The New Palgrave: A Dictionary of Economics,* John Eatwell, Murray Milgate, and Peter Newman (biên tập), tập 2. London: Macmillan, 1987, trang 84-98.

Pesaran, M. Hashem. "*Econometrics,*" trong *The New Palgrave: A Dictionary of Eco-nomics,* John Eatwell, Murray Milgate, và Peter Newman (biên tập), tập 2. London: Macmillan, 1987, trang 8-22.

Samuelson, P. A. *Foundations of Economic Analysis.* Cambridge, Mass.: Harvard Uni-versity Press, 1947.

Schultz, Henry. *The Theory and Measurement of Demand.* Chicago: University of Chicago Press, 1938.

Stigler, Stephen M. "*Francis Ysidro Edgeworth, Statistician,*" *Journal of the Royal Statistical Society,* sê-ri A, tập 141 (1978), trang 287-322.

Theocharis, Reghinos D. *Early Developments in Mathematical Economics,* tái bản lần thứ 2. Philadelphia: Porcupine Press, 1983.

von Neumann, John, và Oskar Morgenstern. *Theory of Games and Economic Behavior.* Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1944.

CHƯƠNG 23

KINH TẾ VI MÔ HIỆN ĐẠI: YẾN TIỆC DỒI DÀO VÀ DI ĐỘNG

GIỚI THIỆU

Kinh tế vi mô tĩnh theo truyền thống của Marshall và Walras đã và đang chiếm nhiều ưu thế trong lý thuyết kinh tế đương đại. Những truyền thống này nhấn mạnh hành vi kinh tế vi mô và Kinh tế Vĩ mô trong khuôn khổ cân bằng. Trong những thập niên gần đây, các nhà kinh tế học mạo muội chuyển từ lý thuyết cạnh tranh theo tiêu chuẩn Tân Cổ Điển sang các lãnh vực "mới" như tính chất của sự mất cân bằng thị trường, phát triển lý thuyết lựa chọn công cộng hiện đại và đánh giá lại lý thuyết quản lý và tổ chức công nghiệp.

Lý thuyết kinh tế vi mô nói chung tràn đầy sự hiểu biết và ứng dụng mới. Mặc dù kinh tế vi mô đương đại bắt nguồn vững chắc trong các nguyên tắc Marshall tĩnh, nhưng cũng bổ sung thêm nhiều phát triển phân tích mới. Phần lớn sự phát triển hiện đại này có thể mô tả bằng thuật ngữ trường phái tư tưởng Chicago, do các nhà kinh tế học George Stigler (sinh năm 1911) và Gary Becker (sinh năm 1930) lãnh đạo trong suốt ba thập niên. Cũng cần nhắc lại Marshall đưa ra nhiều giả định giản dị hóa về thị trường. Nhất là ông rút từ sự khác biệt chất lượng sản phẩm, thông tin tiêu dùng quý giá, phí tổn thời gian mất đi trong tiêu dùng và sản xuất hàng hóa, và vị trí của người bán và người mua. Những phát triển mới trong lý thuyết kinh tế vi mô đương đại bao gồm (1) đưa ra phân tích chính thức kết quả thị trường thay đổi ra sao khi chúng ta xem nhẹ những kết quả này và các giả định Marshall đơn giản hóa khác về người tiêu dùng và doanh nghiệp và (2) áp dụng những công cụ mới giải quyết những vấn đề lý thú và mới lạ trước đây được nghĩ là ngoài phạm vi hiểu biết của nhà kinh tế (như tội phạm, sử dụng ma túy, quan hệ gia đình và v.v...).

Chương này ôn lại một mẫu nhỏ của những phát triển này trong lý thuyết kinh tế. Những phát triển mới này dùng làm ví dụ minh họa tư tưởng quá khứ định hình liên tục tư tưởng hiện tại và tương lai ra sao. Sử dụng

công cụ mới lạ để giải quyết vấn đề hiện đại, nhưng những công cụ như thế thường là sự chắt lọc các nguyên tắc trước đây phát hiện trong thời kỳ Cổ Điển và Tân Cổ Điển. Chẳng hạn, lý thuyết mới về sản xuất gia đình do Gary Becker tiên phong dựa vào nguyên tắc tối đa hóa hiệu dụng của Jevons, Menger, và Walras. Triển khai chi tiết các lý thuyết phí tổn và lợi ích trước đây cũng mang đến lý thuyết hôn nhân, nuôi con và tội phạm kinh tế. Như những nhà khoa học khác, các nhà kinh tế học đang xây dựng hiện tại và tương lai với phần đóng góp của quá khứ.

CÔNG NGHỆ HỌC TIÊU DÙNG: QUAN ĐIỂM HIỆN ĐẠI

Kinh tế vi mô Tân Cổ Điển truyền thống thừa nhận sự phân ra dễ nhận thấy giữa nhà sản xuất và người tiêu dùng trong khi kinh tế vi mô đương đại xem sự phân ra như một sự đơn giản thái quá của quá trình mua và tiêu dùng sản phẩm.

Gia đình như nhà máy

Tiếp theo sau Gary Becker, nhiều nhà kinh tế học hiện đại xem gia đình giống như một nhà máy thu nhỏ "kết hợp tư liệu sản xuất, nguyên liệu thô và lao động để dọn dẹp, cho ăn, sinh sản và mặt khác sản xuất hàng hóa hữu ích" (Becker, "*A Theory of the Allocation of Time*," trang 496). Cá nhân người tiêu dùng Tân Cổ Điển trở thành một bộ phận trong sản xuất gia đình lẫn tiêu dùng trong tiếp cận bao quát hơn này. Quan trọng nhất, phân tích đương đại thừa nhận sản xuất và tiêu dùng hàng hóa (đôi khi trẻ em cũng được xem là hàng tiêu dùng trong mô thức Becker) *cần thời gian*. Thời gian là phí tổn cơ hội phải tính đến cùng với giá thị trường của hàng hóa hay hoạt động bất kỳ khi ra quyết định kinh tế. Các nhà kinh tế học ban đầu (như Senior, Böhm-Bawerk, Marshall) cũng hiểu rõ tính chất của thời gian như tài nguyên lẫn kiềm chế, nhưng khái niệm của họ đôi lúc mơ hồ và không hề sáp nhập hoàn toàn vào lý thuyết kinh tế trào lưu chính.

Hình 23-1 là sự kết hợp hàng hóa thị trường với thời gian cần thiết để sản xuất hàng hóa hay dịch vụ ("hàng hóa") sau cùng dưới dạng sơ đồ. Cũng như cần chọn đầu vào nguồn nhân lực, vốn và thời gian để nuôi trẻ đến tuổi trưởng thành, sản xuất và tiêu dùng bất kỳ hàng hóa hay dịch vụ sau cùng có thể xét như sự kết hợp đầu vào để tiêu dùng đầu ra. Nếu nhận dạng hàng hóa *sau cùng* của một cá nhân, chẳng hạn "hành vi lành mạnh", thì chúng ta phải xét sự sản xuất một hàng hóa như thế đòi hỏi sự kết hợp của vô số "hàng hóa thị trường" (những hàng hóa do người tiêu dùng mua trong thị trường) và đầu vào thời gian. Dụng cụ thể thao, các loại thức ăn bổ dưỡng, dịch vụ y tế và thời gian bỏ ra tập thể dục và tiêu dùng hàng hóa là tất cả *đầu vào* trong một quá trình mang lại hàng hóa sau cùng. Cá nhân

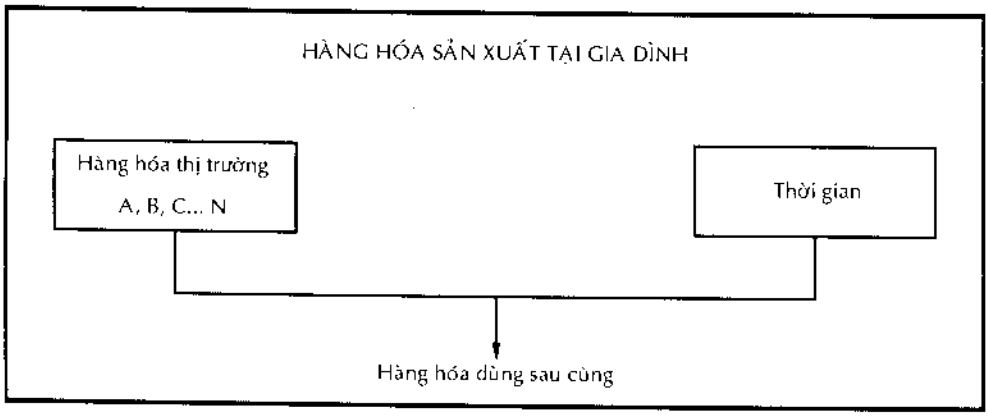
hay gia đình chuyển những đầu vào này thành đầu ra thông qua một hàm sản xuất.

Tiêu dùng sau cùng vì thế là hàm của cả thị trường hàng hóa và đầu vào thời gian. Vì phải cần thời gian để xem một vở kịch, đọc sách, hay dùng bữa, giá cao của những hành động này phải bao gồm phí tổn cơ hội khi sử dụng thời gian tham gia vào những hành động tiêu dùng này. Cách đánh giá phí tổn cơ hội có thể phỏng chừng bằng tiền lương thị trường của cá nhân đang nghiên cứu. Chẳng hạn, cứ cho rằng một cá nhân kiếm được 10 đô-la trong một việc làm trong thị trường đang chọn bữa ăn nhà hàng phải mất cả tiếng và cửa hiệu "thức ăn nhanh" chỉ mất 15 phút. Cứ cho rằng phí tổn tiền bạc của cả hai bữa ăn là 6 đô-la. Trong khi cả hai bữa ăn cần số tiền chi phí bằng nhau, thì giá tiêu dùng cao khác nhau về bản chất. Giá cao của thức ăn nhanh là 8,50 đô-la (6 đô-la cộng 2,50 đô-la trong thu nhập từ bỏ) so với 16 đô-la dành cho bữa ăn nhà hàng (6 đô-la cộng 10 đô-la trong thu nhập từ bỏ). Yếu tố xác định trong quyết định sau cùng của cá nhân sẽ là số lượng hiệu dụng mà mỗi bữa ăn tạo ra đối với mỗi đô-la (phí tổn toàn bộ) chi phí.

Tiếp cận này cũng có lợi ích nêu bật phí tổn toàn bộ của sản xuất gia đình. Giá trị của sản xuất gia đình - sản xuất và nuôi dạy con cái, thực hiện những việc linh tinh trong gia đình và duy trì hoạt động, v.v... - cũng được diễn đạt dưới dạng phí tổn cơ hội. Khi phí tổn thời gian được đặt ở mức tương đương với phí tổn hàng hóa thị trường, thì khả năng hiểu biết mới trong sự lựa chọn truyền thống giữa công việc và tiêu khiển (lúc này sự lựa chọn giữa công việc thị trường, tiêu khiển và sản xuất gia đình) và cách nhìn mới các mẫu tiêu dùng gia đình dưới dạng cả số lượng lẫn chất lượng đều có thể thực hiện.

Ngụ ý của lý thuyết tiêu dùng mới được diễn đạt như sau. Khi thu nhập từ công việc thị trường tăng (với sự giảm bớt bằng nhau trong thu nhập), thì phí tổn cơ hội của sản xuất tại gia sẽ tăng, chúng ta dự đoán chứng kiến có nhiều hàng hóa hơn và thời gian sử dụng trong sản xuất gia đình ít hơn. Nói chung, sự phát triển và sử dụng mở rộng thiết bị giảm bớt thời gian có thể giải thích một phần bằng hiện tượng này. Việc sử dụng dịch vụ chăm sóc trẻ nhiều hơn, ký hợp đồng bên ngoài đối với dịch vụ gia đình và sự xuất hiện chế độ công quản và những cải biên (chăm sóc cỏ) bảo quản nhà cửa chi phí thấp khác tất cả đều liên quan đến sự gia tăng tiền lương và thu nhập qua thời gian.

Ngụ ý khác của lý thuyết hành vi tiêu dùng mới này bao gồm *mẫu* tiêu dùng. Khi thu nhập gia đình tăng, thì hàng hóa và dịch vụ đòi hỏi nhiều hàng hóa thường có xu hướng bị thay bằng hàng hóa và dịch vụ đòi hỏi nhiều thời gian. Thực ra, luôn có thành kiến chống lại sản xuất và tiêu dùng đòi hỏi nhiều thời gian trong gia đình được tạo ra do tăng trưởng kinh tế.



HÌNH 23-1

Gia đình như một nhà máy thu nhỏ kết hợp hàng hóa thị trường và thời gian để sản xuất hàng tiêu dùng sau cùng

Sự phát triển công cụ và sản phẩm tiết kiệm thời gian trong một số đánh giá là sự phản ánh phí tổn cơ hội tiêu dùng đòi hỏi nhiều thời gian gia tăng. Sự sút giảm công thức nấu ăn "sành điệu" đòi hỏi nhiều thời gian và việc thay thế thức ăn đông lạnh chất lượng (tăng dần đến mức) cao và thức ăn mua mang về, tất cả có thể thích hợp với việc nấu ăn bằng lò vi ba tiết kiệm thời gian là chứng minh ảnh hưởng mà Becker nhấn mạnh.

Nhiều phát minh hiện đại thành công vì chúng cho phép thay thế con người tiết kiệm bằng cách phân bố lại sự tiêu dùng đòi hỏi nhiều thời gian. Sự gia tăng việc đi lại bằng đường hàng không, máy tính xách tay, máy cassette thu phát và sách "phát âm" (qua băng cassette) là minh họa thường nhật. Nói cách khác, không những gia đình kết hợp hàng hóa thị trường và đầu vào thời gian như nguyên liệu thô (như đàn piano, bản nhạc in ra và bài học đàn piano) để sản xuất hàng hóa sau cùng (như thưởng thức âm nhạc), nhưng *tỉ lệ* trong đó chúng được kết hợp thay đổi qua thời gian như mức lương thị trường và thay đổi thu nhập[1].

Sản xuất gia đình

Những lý thuyết hành vi tiêu dùng đương đại phức tạp hơn cho phép nhiều đánh giá mới về hành vi cá nhân và gia đình cho đến nay chưa giải thích.

---

[1] Giả định sự ổn định sở thích được George Stigler và Gary Becker nghiên cứu trong khuôn khổ hàm sản xuất gia đình trong bài thuyết trình của hai ông *"De Gustibus Non Est Disputandum"* (xem phần Tham khảo). Ngoài ra, Stigler và Becker định hình khái niệm của họ bằng việc nghiên cứu ngụ ý sự ổn định sở thích "đam mê", thói quen và truyền thống, quảng cáo, thời trang và sở thích nhất thời.

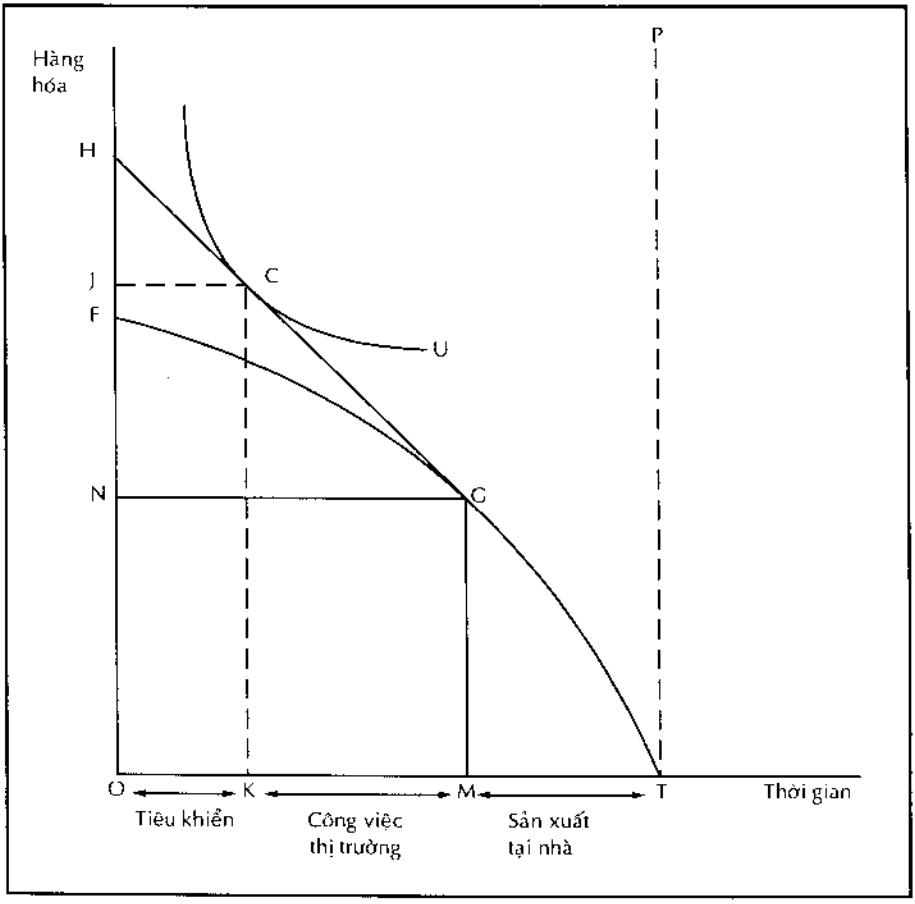
Trong nhiều năm, sản xuất gia đình của cá nhân, nam hay nữ, chẳng hạn quản gia và chăm sóc trẻ, thông thường và hoàn toàn bị bỏ sót trong phân tích kinh tế. Sự lựa chọn thường được nghiên cứu là sự lựa chọn đơn giản, dễ hiểu giữa công việc thị trường và tiêu khiển. Nói theo phân tích khi một cá nhân không tham gia vào công việc trong thị trường, thì anh ta sẽ tiêu khiển. Vấn đề với kịch bản phi thực tế như thế là không hề gán giá trị nào cho công việc gia đình.

Năm 1977 Reuben Gronau (sinh năm 1937) đưa ra khuôn khổ lý thuyết chọn lựa để phân tích quyết định giữa tiêu khiển, công việc thị trường (ngoài nhà), và sản xuất gia đình[2]. Gronau đặt vấn đề giả định ẩn ý của việc thỏa hiệp tiêu khiển-làm việc truyền thống, nghĩa là sức sản xuất của công việc thị trường luôn lớn hơn sức sản xuất công việc gia đình, hay tương tự, tiền lương thị trường luôn vượt quá thu nhập ẩn đối với công việc gia đình. Hình 23-2 mô tả vấn đề mà Gronau nghiên cứu. Trong biểu đồ này, thời gian được đánh giá trên trục và số lượng hàng hóa (nghĩa là đầu ra hữu hình và vô hình, tiêu khiển, v.v...) được đánh giá trên trục tung. Hàm *FT* mô tả cá nhân chuyển tài nguyên từ sản xuất hàng hóa sang việc tạo ra tiêu khiển và/hoặc dịch vụ gia đình ra sao. Khoảng cách từ *O* đến *T* là tổng thời gian có thể sử dụng. Thời gian bỏ ra trong các hoạt động tiêu khiển được đánh giá từ điểm gốc *O* hướng sang phải trong khi thời gian bỏ ra trong sản xuất tại gia cộng với công việc thị trường được đánh giá từ điểm *T* hướng sang trái. Sự khác biệt giữa tổng thời gian có thể sử dụng và tổng thời gian bỏ ra để tiêu khiển và sản xuất tại gia là số lượng thời gian tham gia công việc thị trường. Trong mô thức này, chăm sóc trẻ và quét dọn nhà cửa đều bằng với những chiếc ô tô hiệu BMW, cắt tóc hay các TV âm thanh nổi.

Trong Hình 23-2, độ dốc đường cong biến đổi sản xuất tại gia *FGT* đánh giá sức sản xuất biên tế của thời gian dùng để sản xuất tại gia so với tiêu khiển. Tạm thời không xét khía cạnh khác trong biểu đồ, chỉ xét theo chiều dọc *PT*. Như trong lý thuyết truyền thống, sự thỏa hiệp đối mặt với cá nhân giữa tiêu khiển và sản xuất tại gia luôn có sự chọn lựa duy nhất là tiêu khiển. Vì thế độ dốc *PT* ở mọi nơi lớn hơn độ dốc của đường cong biến đổi *FGT*. Trong lý thuyết truyền thống, cá nhân không hề dành trọn thời gian cho sản xuất tại gia, vì thời gian như thế không phải là giá trị đã cho trong tập hợp chọn lựa của cá nhân. Do đó, lợi tức từ công việc thị trường luôn chi phối lợi tức từ sản xuất tại gia. Trái lại, tiếp cận đương đại về vấn đề này cho phép thời gian *TM* dành cho sản xuất tại gia để sản xuất hàng hóa *ON* dưới dạng quản gia, chăm sóc trẻ và v.v...

---

[2] "Leisure, Home Production, and Work-The Theory of the Allocation of Time Revisited," *Journal of Political Economy*.



HÌNH 23-2

Khi hàng hóa sản xuất tại gia được cung cấp giá trị kinh tế, thì người sản xuất tại gia thường phân phối nỗ lực trong ba hoạt động: Sản xuất gia đình, công việc thị trường và tiêu khiển

Đến mức thời gian bổ sung dành cho sản xuất tại gia sẽ mang lại sức sản xuất biên tế giảm dần, đường cong *FGT* lõm ở điểm gốc *O*. (Sản xuất biên tế của mỗi tiếng bổ sung dành cho sản xuất tại gia giảm). Liệu một cá nhân có tham gia vào công việc thị trường hay không tùy thuộc vào lợi tức công việc thị trường so với lợi tức sản xuất tại gia. Ở một điểm nào đó, lợi suất biên tế của công việc thị trường (diễn đạt bằng mức lương) vượt quá lợi tức sản xuất tại gia, cá nhân đảm nhận một số công việc thị trường. Dưới dạng Hình 23-2, điều này xảy ra khi cá nhân đối mặt với mức lương miêu tả bằng đường *HG*. Dựa vào sự thỏa hiệp giữa tiêu khiển và *mọi loại* công việc (sản xuất thị trường và tại gia) miêu tả bằng hàm lựa chọn *U* trong Hình 23-2, cá nhân sẽ chọn *OK* trong thời gian tiêu khiển và *KT* trong *tổng* thời gian làm việc, *KM* dành cho công việc thị trường còn *MT* dành cho sản xuất tại gia.

Đến mức mô thức của Gronau nhấn mạnh thực tế rằng thời gian luôn áp đặt sự kiềm chế qúy giá lên hành vi con người, đánh dấu sự chuyển hướng mới khỏi phân tích Tân Cổ Điển truyền thống. Thế nhưng, kết luận vẫn dựa vào một vài giả định đơn giản hóa. Chẳng hạn, mô thức ngụ ý cho rằng cá nhân có khả năng chọn thoải mái số tiếng đồng hồ dành cho công việc thị trường. Tất cả chúng ta đều biết ít nhất trong ngắn hạn, điều này không thể là sự đúng thực. Thời gian làm việc tám tiếng, thời gian ấn định là quá trình hoạt động tiêu chuẩn ở hầu hết các nước phương Tây và trong hầu hết loại hình công việc. Dù sao, chính sự tồn tại của sự cứng nhắc này ngụ ý các điều chỉnh thị trường khác đều có thể xảy ra. Vì thế chúng ta nhận thấy cửa hiệu tạp hóa mở cửa 24 giờ và những nhà trọ tương tự khác giúp cho công nhân điều chỉnh thời gian và kiềm chế sức sản xuất từng phần mà họ đang đối mặt. Những cách tân thị trường như thế cho phép công nhân linh động hơn khi ra quyết định và qua đó đạt mức hiệu dụng cao hơn khi lên lịch kết hợp tiêu khiển, sản xuất tại gia và hoạt động thị trường.

Thông tin và tìm kiếm

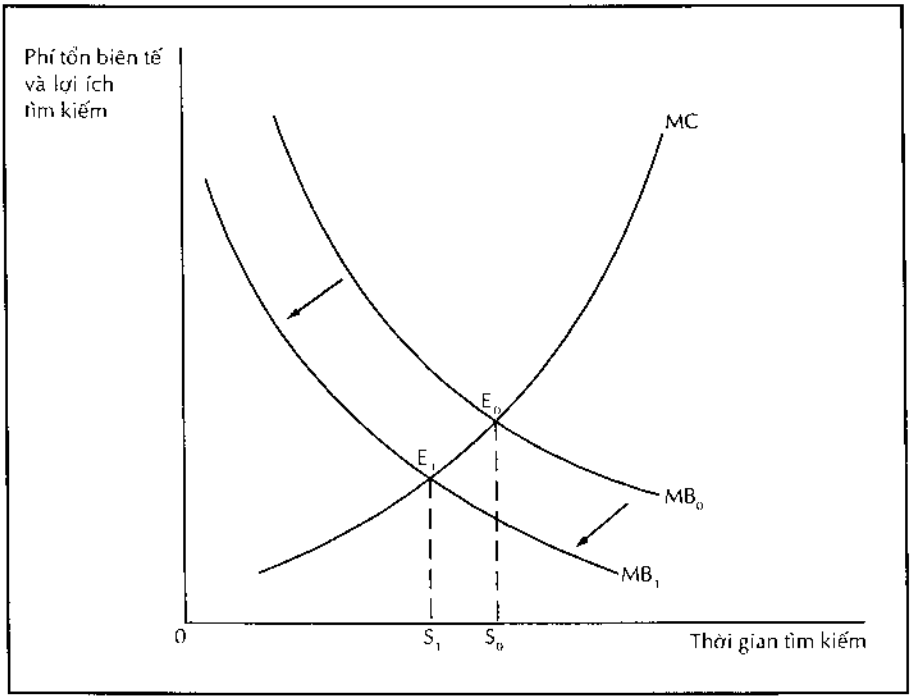
Lý thuyết công nghệ tiêu dùng hiện đại để cho vị thần đèn khác thoát ra khỏi lọ. Trong thế giới Marshall, người tiêu dùng được cho rằng nhận thức trực tiếp, ở phí tổn bằng 0, những chênh lệch giá bất kỳ trong một thị trường nhất định đối với một sản phẩm nhất định. Bằng cách mua rẻ bán đắt, họ sẽ đưa giá thị trường đến giá trị duy nhất. Một giá dành cho sản phẩm sẽ chiếm ưu thế khi thị trường cạnh tranh hoàn hảo nằm ở mức cân bằng.

Năm 1961 George J. Stigler (sinh năm 1911) triển khai, phát triển lập luận cho rằng thông tin là hàng hóa kinh tế rất tốn kém khi tạo ra và thu được[3]. Chẳng hạn, khi các trạm xăng niêm yết giá, một hành động thông tin, họ phải trả phí dựng các bảng hiệu niêm yết, kể cả nguyên liệu thô và nhân công. Ngoài ra, người tiêu dùng phải dành ra thời gian đáng giá (và các tài nguyên khác) tìm kiếm giá niêm yết. Vì thông tin về giá rất tốn kém khi tạo ra và thu được trong hầu hết các thị trường, nên giá giao dịch sẽ "phân tán" (hơn một giá) đối với cùng loại hàng hóa *ngay cả khi thị trường ở mức cân bằng.*

Mô thức thông tin duy nhất

Hình 23-3 cung cấp cơ cấu hiểu biết kinh tế học thông tin. Phí tổn biên tế đối với người tiêu dùng trong việc tìm kiếm một số hàng hóa hay dịch vụ đặc biệt với giá rẻ hơn tượng trưng bằng *MC* trong Hình 23-3. Vì tìm kiếm bổ sung ngày càng càng tốn kém hơn, nên *MC* sẽ tăng qua thời gian. Nếu bạn đang ở trong thị trường ô tô

[3] "The Economics of Information," *Journal of Political Economy.*



HÌNH 23-3

Quảng cáo với vai trò thông tin làm giảm thời gian tìm kiếm tối ưu dành cho việc thủ đắc hàng hóa và dịch vụ

đã qua sử dụng chẳng hạn thì phí tổn biên tế của việc tìm kiếm có thể được xem là phí tổn tham quan và thương lượng với một hay nhiều nhà buôn ô tô cũ. Mức đường cong *MC* thay đổi tự nhiên ở các loại hàng hóa. Chẳng hạn phí tổn sẽ thấp khi mua sắm quần áo bằng catalog đặt hàng qua thư nhưng phí tổn sẽ cao khi tìm kiếm một ngôi nhà mới.

Đường cong lợi ích biên tế *(MB_0)* mô tả lợi ích biên tế đối với người tiêu dùng khi tìm kiếm một giá thấp hơn. Khi người tiêu dùng kiểm tra giá của nhiều người bán hơn, triển vọng tìm kiếm một giá thấp hơn từ người bán kế tiếp sẽ giảm, và thế là MB_0 giảm trong khi thời gian tìm kiếm tăng. Lợi ích biên tế của việc tìm kiếm bổ sung cũng thay đổi trong khắp thị trường. Chẳng hạn thông thường người tiêu dùng phải trả phí tổn do tìm kiếm lâu hơn để kiếm được giá khác thấp hơn khi hàng hóa đang tìm là mặt hàng đắt tiền (như hàng tiêu dùng lâu bền như nhà, tủ lạnh và ô tô), nhưng thường không phải trả khi tìm kiếm bao quát khi muốn mua kẹo cao su hay tăm xỉa răng với giá thấp. Nói chung, phần chia trong ngân sách của người tiêu dùng càng lớn tượng trưng bằng một chi phí bất kỳ, thì lợi ích của việc tìm kiếm lâu hơn càng tăng nghĩa là càng đi xa về hướng đông bắc đường cong MB_0 trong Hình 23-3.

Người tiêu dùng sẽ tìm kiếm cho đến khi phí tổn biên tế (MC_o) tìm kiếm bằng với phí tổn lợi ích biên tế tìm kiếm. Điều này trùng hợp với điểm tìm kiếm hiệu quả và tối ưu thể hiện bằng điểm E_0 trong Hình 23-3. Ở mức phí tổn và lợi ích biên tế nằm bên trái điểm E_0 (không xét điểm E_1 và đường cong MB_1 lúc này), lợi ích phụ của việc tìm kiếm nhiều hơn vượt quá phí tổn phụ. Nằm bên phải điểm E_0, phí tổn biên tế tìm kiếm vượt quá lợi ích biên tế. Điểm E_0 tượng trưng số lượng chính xác hay số lượng cân bằng tìm kiếm đối với một người tiêu dùng nhất định dành cho một hàng hóa hay dịch vụ nhất định. Người tiêu dùng sử dụng các quá trình tìm kiếm tối ưu như thế trong hành vi mua sắm , ngay cả không phải bằng hình thức cứng nhắc của biểu đồ mà theo cách trực quan, theo bản năng. Vì điểm E_0 sẽ không như nhau đối với tất cả người tiêu dùng đối với tất cả hàng hóa và dịch vụ, thực tế thông tin về giá cả rất tốn kém khi tạo ra và thu được có nghĩa là trong hầu hết thị trường luôn có sự phân tán giá giao dịch sau cùng và không phải là giá duy nhất đối với một sản phẩm ở mọi địa điểm[4]. Thêm một lần nữa, như nhấn mạnh trong ví dụ trước, phương hướng lập luận này công nhận thời gian là một phần của *phí tổn toàn bộ* hàng hóa và dịch vụ tiêu dùng.

Vai trò mới đối với quảng cáo

Các tác giả Tân Cổ Điển như Marshall (xem Chương 15), và thậm chí những người hậu Marshall chẳng hạn như Chamberlin (xem Chương 18), khi không được phê bình công khai về quảng cáo trong kinh tế thị trường, ít nhất không nhấn mạnh hay xem nhẹ quảng cáo. Các mô thức tĩnh, cạnh tranh cho rằng thông tin hoàn hảo về quảng cáo là lãng phí và/hoặc không cần thiết. Trái lại, kinh tế học tìm kiếm mới đưa ra lời giải thích hợp lý về sự tồn tại của quảng cáo. Trong kinh tế vi mô mới quảng cáo là phương tiện tạo ra thông tin với phí tổn thấp. Chúng ta đã chứng kiến việc tập hợp thông tin rất tốn kém dưới dạng thời gian bỏ ra và thời gian có giá trị ẩn. Ở dạng đơn giản nhất, quảng cáo tiết kiệm thời gian của người tiêu dùng trong cố gắng thu thập thông tin về giá hay chất lượng sản phẩm.

Hãy xét ví dụ trong đó phí tổn biên tế của một giờ tìm kiếm bổ sung đang tăng dọc theo đường cong MC_o trong Hình 23-3. Tìm kiếm bổ sung

---

[4] Lẽ thường và kinh nghiệm cá nhân hỗ trợ quan điểm phí tổn tìm kiếm. Thử nghiệm sau có thể tiến hành ở một cộng đồng bất kỳ. Tập hợp giá một sản phẩm duy nhất hay có chất lượng cụ thể chẳng hạn như nhãn hiệu và kích cỡ đặc biệt kem đánh răng ở 6, 7 cửa hàng khác nhau. Chắc chắn sẽ tìm thấy một dải giá khác nhau ở nhiều địa điểm, là kết quả nhất quán với chính đề của Stigler. Sự chênh lệch phí tổn thực tế đối với người tiêu dùng vì thế đưa ra lời giải thích thuyết phục về các giá *tiền* khác nhau của một hàng hóa hay dịch vụ cụ thể.

của một giờ đòi hỏi cá nhân từ bỏ hiệu dụng dưới dạng thời gian bỏ ra. Đường cong MB_0 tượng trưng lợi ích biên tế tìm kiếm (nghĩa là thông tin thu được), cho rằng người tiêu dùng không biết gì về giá hiện tại. Vì thế, thời gian tìm kiếm tối ưu S_0 đối với người tiêu dùng này.

Cứ cho rằng, theo cách thay thế, người tiêu dùng ban đầu hiểu biết một số (không phải tất cả) giá mà một số người bán đưa ra và thông tin thu thập qua quảng cáo trên báo. Với thông tin có sẵn như thế, người tiêu dùng không thể dự đoán tìm kiếm những khác biệt giá nhiều hơn thông qua tìm kiếm như trong trường hợp trước, trường hợp không có sẵn thông tin về giá. Vì thế, lợi ích bổ sung đối với một số lượng tìm kiếm nhất định (dưới dạng tìm kiếm sự giảm giá) kém hơn trong trường hợp nơi người tiêu dùng bắt đầu bằng một số thông tin về giá. Lợi ích biên tế khi tìm kiếm trường hợp thứ hai có thể mô tả như MB_1 phản ánh thực tế dành cho một lượng thời gian tìm kiếm nhất định, lợi ích tìm kiếm bổ sung ít hơn nếu người tiêu dùng có một số thông tin trước đó. Sự tồn tại của quảng cáo giảm lượng thời gian mà người tiêu dùng bỏ ra khi tìm kiếm giá thấp hơn. Nếu người tiêu dùng bỏ ra thời gian tìm kiếm ít hơn để dành nhiều thời gian cho các hoạt động khác ưa thích hơn chẳng hạn kiếm thêm thu nhập từ công việc thị trường, sản xuất hàng hóa tại gia hay tiêu khiển.

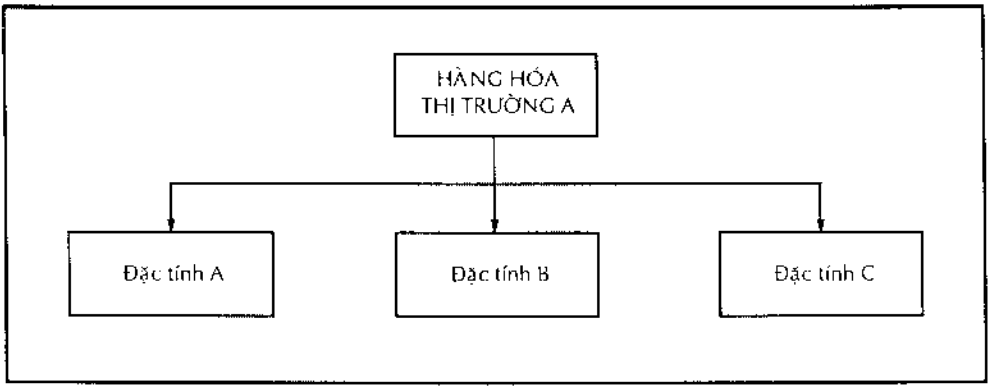
Thật ra, có hai mất mát liên quan đến việc tiêu dùng hầu hết hàng hóa: (1) giá tiền hàng hóa và (2) giá trị thời gian bỏ ra tìm kiếm và các phí tổn giao dịch khác. Cùng với những yếu tố này hình thành giá cao (giá đủ) của hàng hóa hay dịch vụ bất kỳ. Trong quan điểm hiện đại am hiểu, quảng cáo tiết kiệm thời gian tìm kiếm, vì thế giảm giá cao của hàng hóa và dịch vụ[5].

Đổi mới lý thuyết cung cầu

Lý thuyết cung cầu Marshall cho rằng người tiêu dùng mua hàng hóa và dịch vụ đều trực tiếp mong muốn hiệu dụng của chúng. Vì thế, gia đình hiện nay được xem là sự kết hợp mua hàng hóa thị trường *và* thời gian sản xuất hàng hóa mong muốn và sau cùng nhiều hơn. Sự phát triển mới riêng biệt, nhưng có liên quan, trong lý thuyết cung cầu hiện đại nhấn mạnh các thuộc tính của hàng hóa và dịch vụ hơn là bản thân hàng hóa và dịch vụ. Quan điểm mới này cho rằng người tiêu dùng không yêu cầu hàng hóa thị trường có hiệu dụng trực tiếp do bản thân hàng hóa và dịch vụ cung cấp,

---

[5] Trong đóng góp quan trọng về chủ đề này, Phillip Nelson (xem phần Tham khảo) phân biệt giữa "tìm kiếm" hàng hóa (hàng hóa mà đặc điểm của chúng được xác định trước khi mua) và "thử" hàng hóa (hàng hóa mà đặc tính của nó được xác định chủ yếu sau khi mua). Lý thuyết tìm kiếm giá thấp và quảng cáo như thông tin của người tiêu dùng cũng được Nelson sử dụng để giải thích phát hiện chất lượng của người tiêu dùng.



HÌNH 23-4

Lý thuyết cung cầu hiện đại nhấn mạnh cá nhân không yêu cầu bản thân hàng hóa thị trường nhưng những đặc tính và thuộc tính do hàng hóa thị trường cung cấp

mà tính hiệu dụng rút ra từ một số kết hợp *đặc tính* tạo ra hiệu dụng. Đặc điểm nhu cầu này được tượng trưng bằng đồ thị trong Hình 23-4, trong đó một hàng hóa thị trường duy nhất (*A*) tạo ra nhiều đặc tính hay các chiều tương quan (đặc tính *X*, *Y*,..., N).

Yêu cầu về đặc tính được hầu hết người tiêu dùng biết đến. Hầu hết hàng hóa đều có khả năng thỏa mãn hiệu dụng trên cơ sở các chiều rất khác nhau. Chẳng hạn, cá nhân mua ô tô với lý do khác ngoài việc vận tải đơn thuần - uy tín, thân thế và các động cơ tâm lý khác cũng thường kể đến. Chiếc ô tô hiệu Porsche tạo ra các đặc tính này với tỉ lệ khác với ô tô tiết kiệm loại nhỏ, đến lượt nó, lại tạo ra đặc tính ở tỉ lệ khác với chiếc Cadillac hay Lincoln loại lớn. Quan điểm thường nghĩ tác giả là Kelvin Lancaster (sinh năm 1924)[6], cho rằng người tiêu dùng thực ra yêu cầu các đặc tính được tạo ra tương quan hơn là chính bản thân sản phẩm hay dịch vụ.

Tiếp cận mới này có một số lợi thế rõ ràng so với phân tích cung cầu Marshall truyền thống. Chẳng hạn tiếp cận cung cấp cơ sở nghiên cứu hàng hóa rõ ràng có liên quan nhưng không thể so sánh dễ dàng (hay không chút nào) trong lý thuyết tiêu chuẩn. Xe gắn máy, xe đạp, xe điện ngầm, xe buýt, xe taxi, đường sắt, đường hàng không và giày đi bộ tất cả đều cung cấp một hoặc nhiều hơn đặc tính của ô tô, tuy nhiên lý thuyết tiêu chuẩn không đưa ra biện pháp có ý nghĩa để so sánh chúng.

Tiếp cận của Lancaster đối với hành vi tiêu dùng, cùng với cách tân của Becker được thảo luận phần trước, dùng để nhắc rằng các nhà kinh tế học mua hàng hóa thị trường đơn thuần chỉ là bước trung gian dẫn đến sự thỏa mãn của

[6] "A New Approach to Consumer Theory," *Journal of Political Economy*.

một số nhu cầu sau cùng hơn. Nhu cầu dành cho hàng hóa thị trường vì thế là nhu cầu phái sinh - nhu cầu mua ô tô hay vật kỷ niệm xe điện ngầm *xuất phát* từ nhu cầu cần có một số thuộc tính tạo ra hiệu dụng (như vận tải và các vấn đề khác) do hàng hóa hay dịch vụ cung cấp. Điều này mở rộng tập trung vào hàng hóa như các *bó đặc tính*, nơi mà đặc tính có rất nhiều và khả biến, đôi lúc tỏa sáng trước sự xuất hiện đột ngột (và biến mất nhanh chóng) của hàng hóa thị trường trong *bó tiêu dùng* của cá nhân hay gia đình.

Tóm lược: Công nghệ tiêu dùng

Những phát triển mới về hành vi tiêu dùng, kể cả nhiều sắc thái trong loại hành vi thảo luận ở đây, điểm tô thêm phong cảnh tài liệu hiện đại về kinh tế vi mô. Cũng như ở hầu hết quan điểm kinh tế mới, những quan điểm này khoác chiếc áo mang hình thức toán học, kết quả quá trình phơi bày hạn chế của những phát triển mới cũng như mối tương quan của chúng với tình huống thế giới thực. Thế nhưng, để cân bằng, lý thuyết hành vi tiêu dùng hiện đại mở rộng đường biên của lý thuyết kinh tế vi mô.

LÝ THUYẾT DOANH NGHIỆP MỚI

Nói rộng ra, chức năng kinh tế của một doanh nghiệp là phải kết hợp tài nguyên kinh tế để sản xuất hàng hóa và dịch vụ do người tiêu dùng yêu cầu. Lý thuyết tiêu chuẩn cho chúng ta biết rằng doanh nghiệp thành công trong việc đáp ứng hiệu quả những nhu cầu này sẽ tồn tại và phát đạt trong khi những doanh nghiệp không đáp ứng như thế được sẽ lỗ lã và phá sản. Trong lý thuyết kinh tế truyền thống, đường cong phí tổn dựa trên sức sản xuất tài nguyên được kết hợp với nhu cầu và các đường cong thu nhập khác để tạo ra mô thức cạnh tranh hay doanh nghiệp độc quyền (kể cả cạnh tranh độc quyền). (Hình 20-2 và 20-3 trong Chương 20 là minh họa của những mô thức như thế). Loại phân tích này *mô tả* doanh nghiệp và hoạt động cơ học của chúng, nhưng phân tích này không trả lời một số câu hỏi đi sâu hơn. Chẳng hạn, xét cho cùng tại sao doanh nghiệp tồn tại?

Mọi nền kinh tế tiên tiến đều dựa trên phân công lao động. Trong nền kinh tế thị trường, phân công lao động được làm thông khí trong một dải hoạt động không thể tin được dựa trên kỹ năng và tài năng khác nhau của cá nhân. Nhưng cơ chế nào hay các cơ chế nào đảm bảo những hàng tiêu dùng như lương thực, y phục và đi lại bằng đường hàng không được tạo ra khi nào và ở đâu khi người ta cần chúng? Câu trả lời được tìm thấy trong khái niệm kết hợp kinh tế. Để giải thích tại sao doanh nghiệp tồn tại, sự kết hợp thị trường phải được phân biệt với sự kết hợp doanh nghiệp. Sự kết hợp thị trường tồn tại khi hệ thống giá cả cung cấp *trực tiếp* dấu hiệu (qua cung cầu) định hướng sản xuất và tiêu dùng. Sự kết hợp doanh nghiệp tồn tại

khi phân công lao động khi được các quản trị viên xúc tiến và hướng dẫn. Sự kết hợp thị trường về tính chất là phân quyền, trong khi sự kết hợp doanh nghiệp mang tính chất tập trung. Vì thế sự kết hợp doanh nghiệp không khác với kế hoạch hóa tập trung trong kinh tế xã hội chủ nghĩa. Trong doanh nghiệp, tài nguyên không được mua và bán mà phải được chuyển giao thông qua sự làm chủ quản lý.

Trong ngôn ngữ kinh tế học, một doanh nghiệp là một cơ quan tự nguyện mang đặc điểm ký hợp đồng tự do. Người lao động tự nguyện đồng ý tuân thủ mệnh lệnh của quản trị viên, nhưng những "mệnh lệnh" này không gì hơn là hình thức phát biểu. Quản trị viên thành công phải khéo bắt chước hệ thống giá bằng cách chuyển giao và phân phối tài nguyên theo cách quản lý hiệu quả, dựa vào giá của tài nguyên tương đương "bên ngoài" doanh nghiệp.

Nhưng nếu sự kết hợp thị trường và doanh nghiệp tương tự như thế, thì xét cho cùng tại sao phải cần đến doanh nghiệp? Tại sao một số nhà sản xuất ô tô lại mua vỏ xe để lắp vào ô tô của hãng hơn là tự hãng sản xuất? Tại sao một số doanh nghiệp lại mua quảng cáo và dịch vụ đi lại từ các đại lý bên ngoài (nghĩa là các hãng khác) hơn là nội bộ doanh nghiệp tự tạo ra. Tại sao sự kết hợp thị trường sử dụng cho một số đầu vào tài nguyên còn sự kết hợp doanh nghiệp sử dụng cho các đầu vào khác? Kinh tế học vi mô đương đại tìm cách cung cấp câu trả lời thỏa mãn cho những vấn đề này.

Tại sao doanh nghiệp? Quan điểm Coase

Tại sao doanh nghiệp là cần thiết? Trong một bài thuyết trình kinh điển nhan đề "*The Nature of the Firm*" xuất bản năm 1937, Ronald Coase (sinh năm 1910) đưa ra lời giải đáp đơn giản, tinh tế. Coase cho rằng doanh nghiệp xuất hiện và tồn tại như một phương tiện kết hợp kinh tế với phí tổn thấp nhất. Tóm lại, có phí tổn sử dụng sự kết hợp thị trường. Việc tuyển dụng đầu vào (nghĩa là lao động nhất thời) thường bao gồm phí tổn giao dịch, phí tổn tìm kiếm và phí tổn thương lượng. Nếu sử dụng hợp đồng, thì chúng phải được thương lượng và kiểm soát. Mặt khác là sự kết hợp thị trường tạo ra một số lợi ích. Doanh nghiệp chỉ bị ép buộc trong ngắn hạn (giá trị ngày công lao động) và có khả năng tuyển dụng tài nguyên linh động hơn. Khi doanh nghiệp tuyển dụng "Kelly Girls" hay các dịch vụ thư ký nhất thời khác, họ thường sử dụng sự kết hợp thị trường hơn là kết hợp doanh nghiệp.

Thế nhưng, ở một số vấn đề sự kết hợp thị trường có thể nhường bước cho sự kết hợp doanh nghiệp. Nhà doanh nghiệp bắt đầu sử dụng sự kết hợp doanh nghiệp khi sự so sánh phí tổn và lợi ích giữa các hình thức kết hợp thay thế biểu thị *lợi ích dương* đối với sự kết hợp *bên trong* hơn là không có. Nếu có thể chi trả cho việc tổ chức nhiệm vụ thư ký *bên trong*

doanh nghiệp bằng cách thuê thư ký làm trọn ngày, dài hạn hơn là tuyển dụng phụ tá nhất thời. Vì thế một doanh nghiệp nổi lên như sự kết hợp tài nguyên đang được tập hợp lại với nhau theo chiều hướng tập trung (chuẩn xã hội chủ nghĩa) của một quản trị vì sẽ rẻ hơn việc tổ chức và điều hành tài nguyên thông qua cơ chế thị trường (bên ngoài) công khai.

Vấn đề thuyết phục khác, khi nào doanh nghiệp không còn phát triển quy mô nữa? Coase cho rằng doanh nghiệp đang đối mặt với sự hạn chế phát triển dưới dạng tăng phí tổn biên tế tổ chức và điều hành. Khi lợi nhuận tịnh phát xuất từ tổ chức, điều hành nội bộ thấp hơn mức lợi nhuận tịnh của các công việc tổ chức công việc thông qua hợp đồng thị trường, thì doanh nghiệp sẽ ngưng phát triển và lại phải viện đến sự kết hợp thị trường. Thực tại kinh tế hiếm khi cho chúng ta thấy tình huống hoặc cái này hoặc cái kia. Nhiều doanh nghiệp sử dụng *cả hai* kết hợp tài nguyên cùng lúc. Sự kết hợp thị trường hiệu quả hơn đối với một số công việc chuyên môn, như thư ký "nhất thời" hiếm khi đánh máy văn bản pháp lý cần thiết, trong khi công việc thường xuyên và lặp đi lặp lại có thể thực hiện ở phí tổn thấp hơn khi thuê một thư ký làm toàn thời gian với nhiều kỹ năng làm việc văn phòng. Vì thế, là một vấn đề thực tế, mỗi công việc trong nội bộ doanh nghiệp có thể nghiên cứu từ quan điểm liệu lợi nhuận tịnh có phát xuất từ sự kết hợp bên trong vượt quá lợi nhuận tịnh phát xuất từ sự kết hợp bên ngoài hay không.

Tổ sản xuất và lãn công trong doanh nghiệp

Lý thuyết cách tân doanh nghiệp của Coase làm phát sinh nhiều triển khai lý thuyết. Một trong những nhánh lý thuyết nhiều hứa hẹn là "tổ sản xuất" nghiên cứu hoạt động trong doanh nghiệp được tổ chức ra sao. Hầu hết hoạt động trong doanh nghiệp, kể cả sản xuất hàng hóa và dịch vụ, bao gồm nỗ lực của tổ, và một tổ như một dây chuyền chỉ chắc chắn ở mắc xích yếu nhất. Lúc ấy, doanh nghiệp có thể làm gì để ngăn thành viên trong tổ lãn công hay tham gia vào hành vi không sản xuất? Câu trả lời do Armen Alchian và Harold Demsetz[7] đưa ra. Họ cho rằng quản trị viên hành động như một người giám sát tổ nhằm đảm bảo tính hiệu quả trong những trường hợp ấy nơi mà cá nhân hay nhóm cá nhân phải cùng chung sức để hoàn thành nhiệm vụ.

Sự chuyên môn hóa, như Adam Smith nhận thức cách đây rất lâu, dẫn đến sức sản xuất gia tăng. Nhưng không có một người nào đó kiểm soát hành vi của họ, tất cả các cá nhân đều bị lãn công thúc đẩy. Thế nhưng

---

[7] *"Production, Information Costs and Economic Organization," American Economic Review.*

đồng thời công nhân cũng có động cơ bị giám sát, vì thu nhập của họ đến mức độ lớn, bị ảnh hưởng bất lợi bằng hành vi lãn công của các thành viên khác trong tổ. Những tình huống này giải thích sự có mặt của quản trị viên khi cá nhân được trao trách nhiệm phải kỷ luật những ai lãn công và khen thưởng hành động gương mẫu.

Không có tổ sản xuất, cá nhân nhà sản xuất bị cạnh tranh thị trường trừng phạt, nghĩa là hành động của đối thủ. Công nhân lãn công nhưng anh ta phải gánh chịu phí tổn toàn bộ của hành vi như thế bằng cách nhận tiền lương thấp. Trong những tình huống như thế, người giám sát bên trong không cần thiết. Doanh nghiệp tuyển dụng người giám sát rõ ràng phải đối mặt với phí tổn gia tăng so với doanh nghiệp không thuê giám sát viên, vì thế chỉ khi nào lợi ích của sức sản xuất gia tăng đối với tổ sản xuất nhiều hơn phí tổn giám sát tổ sản xuất ấy thay thế cho sản xuất riêng lẻ. Trong sơ đồ phát triển vấn đề, khi tổ sản xuất hàng hóa và dịch vụ ở phí tổn thấp hơn cá nhân sản xuất thì doanh nghiệp có thể xuất hiện và tồn tại. Vì thế quan điểm Alchian-Demsetz xem doanh nghiệp như một kết quả logic của lợi nhuận ròng dương phát xuất từ tổ sản xuất thậm chí đang đối mặt với phí tổn giám sát hoạt động của tổ cao hơn.

Quan điểm quản trị viên kiêm giám sát tổ sản xuất phát sinh một số câu hỏi khá hiển nhiên. Chẳng hạn, ai là người giám sát quản trị viên? Quản trị viên không phải là người lãn công hay không? Câu trả lời cho những câu hỏi này được tìm thấy trong thành phần định chế của doanh nghiệp, nhất là dưới dạng động cơ, cả tích cực lẫn tiêu cực, dành cho quản trị viên. Một mặt, quản trị viên cũng bị thị trường trừng phạt. Nếu làm việc qua loa, thì quản trị kiêm giám sát viên sẽ bị sa thải, thay bằng quản trị viên có năng lực do chủ sở hữu hay cổ đông bình chọn. Mặt khác, quản trị viên có thể được thưởng như những người yêu cầu còn lại có cùng lợi nhuận hay phần thưởng của tổ sản xuất. Vì thế quản trị viên phải có động cơ tích cực lẫn tiêu cực để trở thành giám sát viên tổ sản xuất hiệu quả.

ÁP DỤNG VÀ TRIỂN KHAI KHÁC

Quan tâm đến kinh tế học thông tin như một bộ phận chính của kinh tế vi mô mới làm phát sinh nhiều vấn đề lý thú liên quan đến chất lượng sản phẩm. Vấn đề chính liên quan đến việc xác định chất lượng sản phẩm và loại thông tin mà người mua và người bán có trước khi mua sản phẩm. Nếu người bán nắm thông tin về chất lượng sản phẩm mà người mua không có, thì người bán có động cơ bán sản phẩm hay dịch vụ có phẩm chất thấp. Sự quan sát khá hiển nhiên này tạo ra nhiều tiếp cận khác nhau đối với vấn đề chất lượng.

Thông tin không cân đối: Vấn đề "Vô tích sự"

Một biến thể của vấn đề thông tin thị trường lao động, người lao động khác lẽ ra có những sức sản xuất tiềm năng khác nhau mà người tuyển dụng chưa biết.Vì thế, để làm cho thông tin tốt hơn, người tuyển dụng phát triển kỹ thuật sàng lọc để phân loại người lao động có tiềm năng. Kỹ thuật sàng lọc hiệu quả "báo hiệu" những người lao động nào là người có sức sản xuất tiềm năng cao nhất. Chắc chắn thuộc tính của người lao động có khuynh hướng tương quan cao (nghĩa là tạo ra "báo hiệu" rõ nét) với sức sản xuất, chẳng hạn thành tích học tập hay khả năng ngôn ngữ và toán học bẩm sinh. Như lý thuyết kinh tế dự đoán, người tuyển dụng sẽ có khuynh hướng sử dụng kỹ thuật sàng lọc nhấn mạnh đặc tính có thể đánh giá đáng tin cậy bằng phí tổn thấp. Từ quan điểm của người lao động tiềm năng, cũng nên lưu ý cá nhân có sự kiểm soát đối với một vài thuộc tính mong muốn nhiều hơn những vấn đề khác, chẳng hạn giáo dục so với diện mạo hình thể, giới tính hay chủng tộc.

Từ lúc Hayek (xem Chương 21) tiên phong trong khái niệm thị trường như người xử lý thông tin, nói chung khái niệm thừa nhận bản thân giá cả đã là một "báo hiệu". Nhưng báo hiệu đáng tin như thế nào? Thông tin có thể là không cân đối. Khả năng có thể và ngụ ý của thông tin không cân đối trong thị trường kinh tế được George Akerlof phân tích trong một nghiên cứu thị trường ô tô[8]. Trong thị trường này, đối với người mua thật khó có thông tin đầy đủ trước khi mua. Một ô tô mới có thể đáng tin và không gặp trục trặc hay cần phải kiểm tra thường xuyên. Khách hàng thường không biết cũng như anh ta hoặc chị ta không thể biết nếu ô tô là một vật vô tích sự hoặc cho đến sau khi mua.

Xét ví dụ cung cấp nhiều thông tin từ thị trường ô tô đã qua sử dụng. Người mua loại ô tô này yêu cầu ô tô cùng các loại hàng hóa khác dựa trên cơ sở giá cả của ô tô đã qua sử dụng và xác suất đây không phải là món hàng vô tích sự. Nếu giá ban đầu của ô tô đã qua sử dụng không bán tống bán tháo trên thị trường - giả sử giá "quá cao" và chất lượng cung cấp vượt khỏi số lượng yêu cầu - thì vẫn chưa rõ liệu sự giảm giá có cải thiện vấn đề hay không. Tại sao không? Số lượng yêu cầu có thể không tăng như lý thuyết số lượng cho chúng ta biết. Thực ra, toàn bộ đường cong cầu dành cho ô tô đã qua sử dụng thay đổi sang trái do nhận thức của khách hàng rằng ô tô đưa ra chào bán với giá thấp chắc hẳn phải là đồ bỏ đi. Cung vượt cầu trong ô tô đã qua sử dụng xét cho cùng không hề giảm, và trong giới hạn, thị trường ô tô đã qua sử dụng sẽ biến mất hoàn toàn. Kết quả

---

[8] "The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism." *Quarterly Journal of Economies.*

chắc chắn xảy ra nhiều hơn là ô tô đã qua sử dụng sẽ bán "giảm giá" thấp hơn giá trị giảm giá thông thường. Nhưng giảm giá sẽ khiến những sở hữu chủ ô tô đã qua sử dụng chất lượng "cao" thất vọng không bán được, qua đó giảm số lượng trao đổi làm tăng phúc lợi tiềm năng diễn ra giữa người mua và người bán.

Yếu tố giảm nhẹ những ảnh hưởng "vô tích sự" này có khuynh hướng xuất hiện trong những thị trường như thế qua thời gian. Uy tín của người bán là một biện pháp giảm bớt vấn đề "vô tích sự". Các nhà buôn ô tô có uy tín tốt đưa ra cam kết bảo hành hay bảo đảm thường chiếm lợi thế khi bán ô tô đã qua sử dụng hơn các hãng làm ăn chụp giật. Tóm lại định chế phát triển để bù trừ (nhưng có thể không phải là đền bù) vấn đề thông tin trong thị trường nơi vấn đề vô tích sự tồn tại.

Kinh tế học và xã hội học

Phân tích kinh tế cũng thâm nhập vào vấn đề từng được xem là nằm trong phạm vi xã hội học. Thêm một lần nữa, Gary Becker *(The Economic Approach to Human Behavior)* là người tiên phong trong việc phát biểu có hệ thống lý thuyết kinh tế tương tác xã hội và tổ chức gia đình. Trong khi các nhà xã hội học và tâm lý học thường xem gia đình như một tập hợp phức tạp các mối quan hệ và hoạt động giữa cá nhân với nhau, Becker xem đó là hình thức tổ chức kinh tế. Trong ngôn ngữ của nhà kinh tế học, hôn nhân là hợp đồng hai bên, xác định không đầy đủ nhằm thực hiện các nghĩa vụ hiện và ẩn. Hẹn hò trước khi cưới được xem là đầu tư thông tin về bạn đời tương lai. Tâm trạng "đang yêu" ngụ ý hàm hiệu dụng tương thuộc: những cuộc hôn nhân thành công nhất được tiến hành bởi những người mà sự lựa chọn và giá trị của họ liên quan mật thiết, ngoài ý nghĩa chăm sóc lẫn nhau ra.

Lý thuyết kinh tế gia đình cũng cho rằng "chủ hộ" thường quan tâm đến phúc lợi của các thành viên trong gia đình, điều hành và phân phối tài nguyên gia đình theo kiểu tối ưu-Pareto. Ở những gì mà Becker gọi là "Định lý trẻ hư", tất cả thành viên gia đình đều có động cơ phải hành động sao cho hàm hiệu dụng của chủ hộ được tối đa hóa. Sự sắp xếp này, nghĩa là chủ hộ phân phối tài nguyên theo kiểu tối ưu Pareto cho phép từng thành viên trong gia đình khấm khá hơn khi anh ta trong vị thế cô lập, hàm hiệu dụng duy nhất của chủ hộ được cho là nắm bắt hiệu dụng toàn bộ gia đình, sao cho quyết định của chủ hộ thường phải tính đến hiệu dụng tập thể gia đình. Đến lượt, gia đình theo Becker sẽ hành xử theo hàm hiệu dụng của chủ hộ. Quyết định về sự biến đổi tiêu khiển trong công việc gia đình hay công việc thị trường, như phân tích ở trên phát sinh chính trong bối cảnh này. Theo cách giải thích này, phạm trù xã hội-tâm lý học của "việc đóng vai trò" trong đơn vị gia đình trở thành sự diễn đạt chuyên môn

hóa thừa nhận nguyên tắc phí tổn và lựa chọn kinh tế hợp lý. Mặc dù tiếp cận này gây nhiều tranh cãi, nhưng hiểu biết sáng suốt của Becker đã giải thích nhiều hiện tượng xã hội mà giới xã hội học phải nhọc công mới thấu hiểu và giải thích. Chẳng hạn, hãy xét tỉ lệ kết hôn và tỉ lệ sinh.

Khi hôn nhân được xem là hợp đồng định nghĩa không đầy đủ được đưa vào theo phí tổn và lợi ích nhận thức của các bên tham gia, thì có thể làm cho những lợi ích và phí tổn này trở thành minh bạch trong mối quan hệ ra quyết định. Về mặt phí tổn, hôn nhân có nghĩa là mỗi bên hy sinh một số độc lập và đưa ra nhiều cam kết về thói quen cá nhân, tình bạn và định hướng chi tiêu. Về mặt lợi ích, hôn nhân cung cấp tình vợ chồng, chăm sóc yêu thương nhau, và tạo điều kiện thuận lợi cho việc sinh và nuôi dạy con. Thế nhưng, ngoài những lợi ích này, hôn nhân còn tạo ra cơ hội hưởng thụ lợi ích kinh tế từ chuyên môn hóa và phân công lao động. Theo truyền thống, phân công lao động đặt đối tác nam trong hôn nhân ở vị trí người hưởng lương chính trong thu nhập thị trường thông qua công việc thị trường bên ngoài nhà. Cho đến những thập niên gần đây, ở các nền kinh tế phát triển, đối tác nữ ít nhiều chuyên môn hóa trong sản xuất gia đình và nuôi dạy con. Mặc dù mô hình này đang thay đổi ở các nước phát triển, vấn đề quan trọng miễn là kỹ năng thay đổi rất lớn giữa các đôi vợ chồng, thu nhập đối với người chồng hay vợ từ chuyên môn hóa và trao đổi đều có tiềm năng lớn và tích cực.

"Cách mạng nữ giới" trong ba bốn thập niên qua thay đổi cấu hình này đối với rất nhiều cá nhân. Luật pháp và thông lệ giảm bớt rất đáng kể đối xử phân biệt với nữ giới ở nơi làm việc. Ngày càng có nhiều phụ nữ trở thành kỹ sư, luật sư và bác sĩ. Trong nhiều lãnh vực trên thương trường, cơ hội học vấn và các đầu tư khác trong vốn con người đã và đang rộng mở cho nữ giới. Kết quả là mức độ kỹ năng của hai phái đang thu hẹp. Ngày càng có nhiều kỹ năng tương tự nhau, thu nhập kinh tế từ chuyên môn hóa và trao đổi giữa nam và nữ trong khuôn khổ hôn nhân rõ ràng đều giảm. Chỉ riêng yếu tố kinh tế (không xét các yếu tố khác), lý thuyết kinh tế dự đoán có sự giảm sút thu nhập khi kết hôn sẽ dẫn đến sự giảm sút tỉ lệ kết hôn và gia tăng tỉ lệ ly hôn – nhất là kinh nghiệm trong thời gian gần đây của nhiều nước phát triển.

Khi ngày càng có nhiều phụ nữ tham gia vào lực lượng lao động (thị trường) và thu nhập gia đình tăng, chúng ta nhận thấy hiện tượng khác với ngụ ý kinh tế: sự giảm sút tỉ lệ sinh. Dân số gia tăng đòi hỏi cha mẹ phải đáp ứng nhu cầu sinh hoạt liên tục cho con cái. Cách đây đã lâu các nhà kinh tế học Cổ Điển cho rằng thu nhập tăng sẽ khuyến khích sự gia tăng sinh sản, điều mà theo Ricardo, sau cùng dẫn đến tình trạng tĩnh. Phân tích của Becker vượt khỏi khuôn khổ tăng dân số của Malthus bằng việc bổ sung một nghiên cứu quan trọng: không những mức thu nhập giải thích sự gia tăng dân số mà còn là giá "tương đối" của trẻ em.

Phí tổn toàn bộ của việc nuôi dạy con cái không chỉ phụ thuộc vào chi phí trực tiếp mà còn là phí tổn *cơ hội* cha mẹ phải gánh chịu. Những phí tổn cơ hội này gia tăng khi thu nhập gia đình tăng, nhất là khi phí tổn cơ hội của người mẹ tăng. Do đó, luôn có thành kiến đối với sinh sản đi kèm với tăng trưởng kinh tế. Ở hầu hết các nước kém phát triển, nhất là những nước sống chủ yếu vào nông nghiệp, trẻ em tượng trưng cho đầu vào lao động trực tiếp, và đối với cha mẹ, chúng được xem là đáng giá như nguồn lao động. Tiền lương thấp trong những nước như thế duy trì phí tổn cơ hội khi sinh con ở mức thấp. Trái lại, "giá" khi có thêm con lại cao ở các nước phát triển và bởi lẽ phí tổn cơ hội của bố mẹ cũng cao. Thay vì nuôi thêm một đứa con, bố mẹ lại quyết định cải thiện mức sống của họ và của số con hiện có bằng cách chi tiêu nhiều hơn vào giáo dục, nhà ở hay một dải rộng các hàng hóa khác. Một phần việc ra quyết định kinh tế hợp lý và áp dụng luật cung cầu mới lạ giải thích tỉ lệ sinh thấp ở các nước phát triển và tỉ lệ sinh cao ở các nước kém phát triển.

Bất kể sự thâm nhập gần đây của kinh tế vi mô đương đại vào các lãnh vực được xem là truyền thống bên ngoài lãnh vực kinh tế, không có nhà kinh tế học nào, kể cả Becker, cho rằng kinh tế học là yếu tố duy nhất hay thậm chí là yếu tố trung tâm trong giải thích hiện tượng xã hội học. Đúng ra kinh tế học đương đại đưa ra nhận thức sáng suốt bổ sung trong một số lĩnh vực hành vi con người được các nhà khoa học khác hoàn thiện và/hoặc bổ sung.

KẾT LUẬN

Kinh tế vi mô đương đại đầy dẫy nhiều vấn đề và ứng dụng lý thú. Vay mượn cách ngôn của Hemingway về Paris, kinh tế vi mô ngày nay là yến tiệc luôn chuyển động và luôn thay đổi. Chúng ta cố gắng tạo ra hương vị một vài phát triển mới trong chương này. Thậm chí chỉ nếm lấy vị thôi cũng chuyển tải ấn tượng đúng, chính xác mà lý thuyết kinh tế hình thành và tạo ra những bước đại nhảy vọt theo chiều "chủ nghĩa hiện thực". Các nhà kinh tế học đang học cách công nhận và giải thích mọi loại tình huống thị trường thực tế tạm thời đình hoãn khi Alfred Marshall phân tích thị trường. Dĩ nhiên, điều này không phải phê phán những người tiên phong tài năng của lý thuyết kinh tế vi mô chẳng hạn như Marshall, Jevons, hay Robinson. Đúng ra, đây là chứng cứ cho thấy hoạt động thị trường là một tiến trình phức tạp hơn công cụ nhận thức trước kia có thể xử lý. Trong thực tế, chiều hướng lý thuyết kinh tế vi mô hiện đại là chứng cứ cho tính chất đang tiếp diễn của đóng góp ban đầu và sức sống của kinh tế học.

THAM KHẢO

Akerlof, George A. "*The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism*," *Quarterly Journal of Economics*, tập 84 (tháng 8/1970), trang 488-500.

Alchian, Armen A., và Harold Demsetz. "*Production, Information Costs, and Economic Organization*," *American Economic Review*, tập 62 (tháng 12/1972), trang 777-795.

Becker, Gary S. "*A Theory of the Allocation of Time*," *The Economic Journal*, tập 75 (tháng 9/1965), trang 493-517.

——. *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago: University of Chicago Press, 1976.

Coase, Ronald H. "*The Nature of the Firm*," *Economica*, tập 4 (tháng 11/1937), trang 386-405.

Gronau, Reuben. "*Leisure, Home Production, and Work-The Theory of the Allocation of Time Revisited*," *Journal of Political Economy*, tập 85 (tháng 12/1977), trang 1099-1123.

Lancaster, Kelvin J. "*A New Approach to Consumer Theory*," *Journal of Political Economy* tập 74 (tháng 4/1966), trang 132-157.

Nelson, Phillip. "*Advertising as Information*," *Journal of Political Economy*, tập 82 (1974), trang 729-754.

Stigler, George J. "*The Economics of Information*," *Journal of Political Economy*, tập 69 (tháng 6/1961), trang 213-225.

——, và Gary S. Becker. "*De Gustibus Non Est Disputandum*," *American Economic Review*, tập 67 (tháng 3/1977), trang 76-90.

CHƯƠNG **24**

KINH TẾ CHÍNH TRỊ HỌC MỚI: LỰA CHỌN CÔNG VÀ ĐIỀU TIẾT CÔNG

GIỚI THIỆU

Các tác giả Cổ Điển nổi tiếng như Adam Smith và Jeremy Bentham chẳng hạn, xem kinh tế học như một môn khoa học xã hội với ý nghĩa rộng nhất như có thể. Kinh tế chính trị học trong đó thiên về chính trị nhiều hơn là kinh tế là sự nghiên cứu hệ thống phân tích, định chế, chính sách và phát biểu chính sách có hệ thống. Khi kinh tế học phát triển trong suốt thế kỷ 19 và 20, thì lãnh vực nghiên cứu dần bị thu hẹp. Thật ra, hiện nay chúng ta đang đi đến vấn đề mà trong một số cơ quan đào tạo nghiên cứu sinh ở Mỹ và nước ngoài, kinh tế học vẫn được xem là một ngành toán học ứng dụng hơn là một môn khoa học xã hội. Trong điều tra để hệ thống hóa chủ đề, quan tâm chính trị và định chế, bất kể ảnh hưởng của Veblen, thường được xếp sang tình trạng nhóm phụ trong chương trình giảng dạy kinh tế học.

Nhưng luôn có những nhà kinh tế học vẫn duy trì quan tâm trong những điểm chung giữa "chính trị học" (hành vi chính trị và định chế) và động cơ của các diễn viên kinh tế tư lợi. Trong tầm nhìn rộng hơn của các nhà kinh tế này, không hề có vấn đề như là "hành vi kinh tế" thật chặt chẽ. Chính trị gia không được xem là những người ra luật pháp vị tha, ngoại sinh với những biến cố kinh tế trong xã hội. Họ đúng ra có vẻ là những đối thủ tư lợi tối đa hóa thu nhập (quyền lực, chức vụ, phiếu bầu, v.v...) trong một số kiềm chế (sự bầu lại chẳng hạn). Vấn đề quan trọng là trong khi tìm cách tối ưu hóa quyền lợi của riêng mình, thì giới chính khách tác động lên toàn bộ hệ thống kinh tế, chẳng hạn thông qua chính sách tài chính hay thông qua sự cung cấp điều tiết công nghiệp. Mầm mống của những quan điểm này - nhất là chính khách nội sinh - luôn có mặt trong tài liệu kinh tế, nhưng 20, 30 năm qua, đã diễn ra một cuộc cách mạng thực sự. Trong sự phát triển hiện đại này, kinh tế học được tái sinh như một môn khoa học chính trị và kinh tế.

Mục đích của chương này là chứng minh động cơ kinh tế tư lợi được các nhà kinh tế Cổ Điển và Tân Cổ Điển mặc nhiên công nhận và đang được áp dụng và triển khai thành phân tích của thế giới hiện đại ra sao. Hai chính đề quan trọng đương đại - lựa chọn công và tiếp cận kinh tế đối với điều tiết - đang được xử lý. Ngay cả sự nghiên cứu qua loa hai lĩnh vực quan trọng và đang phát triển này cũng cho thấy tính liên tục cơ bản trong phân tích kinh tế đang phát triển từ Adam Smith cho đến hiện tại. Ngoài ra, những quan tâm tích cực về phần của các tác giả hiện đại nổi bật là chứng cứ cho thấy kinh tế học *không* có vẻ nhếch nhác như một môn khoa học xã hội.

LỰA CHỌN CÔNG: KINH TẾ CHÍNH TRỊ HỌC ĐƯƠNG THỜI

Lựa chọn công hiện đại là nghiên cứu cơ cấu chính trị hay định chế thông qua đó quyết định thuế và chi tiêu, nghĩa là, đây là sự nghiên cứu nhu cầu và cung cấp hàng hóa *công cộng*. Ngoài ra, lựa chọn công là việc sử dụng phân tích cạnh tranh đơn giản để phát biểu tích cực về định chế và biến cố trong bộ phận công. Mặc dù kinh tế học bộ phận *tư nhân* đã phát triển mạnh hơn hai thế kỷ qua, nhưng cho đến gần đây phân tích hàng hóa xã hội được cung cầu ra sao ít được hầu hết các nhà kinh tế quan tâm.

Một số tác giả Cổ Điển và Tân Cổ Điển như Alfred Marshall và A. C. Pigou luôn chú ý đến tài chính công. Thế nhưng, tiếp cận Marshall-Pigou đối với tài chính công, đã có từ trước như chúng ta đã chứng kiến kỹ sư Pháp, tập trung vào việc "giải quyết vấn đề" trong khi cung cấp hàng hóa công cộng *cụ thể*. Ngoài ra, quan tâm hầu như dành trọn cho vế đánh thuế trong phương trình tài chính. Phúc lợi và tính hiệu quả ảnh hưởng đến nhiều loại thuế khác nhau là đồ nghề trong phân tích Tân Cổ Điển (Marshall-Pigou), nhưng không hề xảy ra số tác giả có phần nào theo truyền thống Anglo-Saxon thiển cận cho rằng quyết định tài chính là kết quả của sự lựa chọn về phần của người có yêu cầu và của cả các nhà cung cấp hoạt động qua quá trình sàng lọc chính trị.

Nghiên cứu hiện đại chứng minh dứt khoát rằng nỗ lực trí tuệ để đặt lý thuyết tài chính trên mối tương thuộc nền tảng rộng hơn đang xuất hiện trong các trước tác ở Ý và bán đảo Scandinavia. James M. Buchanan, người đoạt giải Nobel và cũng là người tiên phong-nhà sáng lập lý thuyết lựa chọn công hiện đại, nghiên cứu truyền thống Ý Cổ Điển trong tài chính công (1880-1940) và so sánh lý thuyết này với sự phát triển Anglo-Saxon (Marshall-Pigou)[1]. Buchanan nhận xét:

---

[1] Buchanan ghi chép truyền thống này trong tiểu luận của ông "La scienza delle finanze: The Italian Tradi-tion in Public Finance" (xem phần Tham khảo).

"Vào đầu những năm 1880, Mazzola, Pantaleoni, Sax, và De Viti De Marco có những cố gắng bước đầu trong phân tích cơ cấu trao đổi. Sax và Mazzola thảo luận về mặt cầu của hàng hóa công cộng bằng cách nhận dạng nhu cầu tập thể khác biệt với nhu cầu cá nhân. Pantaleoni mở rộng tính toán biên tế để áp dụng cho nhà lập pháp, những người lựa chọn cho cả hai mặt của ngân sách. De Viti De Marco xây dựng rất rõ ràng một mô thức trong đó người tiêu dùng và những nhà cung cấp-nhà sản xuất hàng hóa công cộng hình thành một cộng đồng gồm nhiều người như nhau". (Public Finance and Public Choice, trang 384)[2].

Ngoài ra, các nhà kinh tế học Thụy Điển Knut Wicksell (1851-1926) và Erik Lindahl (1891-1960) đang cố gắng phát triển tiếp cận chính thể luận trong khu vực công, một khu vực bao gồm ngân sách công được quyết định bằng một quá trình chính trị hơn là sự bức chế nội sinh của các nhà vua-triết gia kiểu Platon. Những thay đổi đương đại trong số giới lý thuyết gia lựa chọn công trong việc hình thành toàn bộ khu vực tài chính của nền kinh tế trong phạm vi lý thuyết cân bằng tổng quát là nhờ vào nỗ lực của các nhà kinh tế châu Âu này.

Là một vấn đề phát triển học thuyết, chúng ta phải nhất trí với cách đánh giá của Buchanan rằng ngạc nhiên thật sự không phải là sự nổi bật của những đóng góp ở châu Âu trong sự cân bằng khu vực công – những đóng góp này có thể dự đoán như những mở rộng có phần dễ hiểu lý thuyết Tân Cổ Điển (biên tế) của thị trường *tư nhân* đang xuất hiện trong những năm 1870 (xem Chương 13 đến 16). Đúng ra, vấn đề đối với giới sử gia tư tưởng là phải giải thích "thất bại liên tục kéo dài của các nhà kinh tế nói tiếng Anh để mở rộng tương đối cơ cấu cơ bản của họ hay để thừa nhận sự quan tâm nỗ lực của châu Âu" ("Public Finance and Public Choice," trang 384). Chiếc cầu nối giữa những đóng góp của châu Âu ban đầu này và sự xuất hiện lý thuyết lựa chọn công hiện đại là một chiếc cầu rất dài về cơ bản bắc qua Đại Tây Dương và vươn đến các nhà kinh tế Mỹ. Lý thuyết lựa chọn công đương đại về cơ bản là thành tựu của người Mỹ đang phát triển liên tục, bắt đầu từ những năm 1930 và 1940[3]. Nội dung của

---

[2] Tiểu luận của Buchanan nhan đề "*Public Finance and Public Choice*" (xem phần Tham khảo) cung cấp phần nhập môn rất tốt về lựa chọn công và lịch sử phát triển của nó, cũng như Randall G. Holcombe trong "*Concepts of Public Sector Equilibrium*" (xem phần Tham khảo). Được sự chấp thuận, nội dung chúng ta thảo luận cũng như một số chi tiết trích từ hai bài thuyết trình này.

[3] Đóng góp đầu tiên của người Mỹ có ảnh hưởng sau này là đóng góp của Musgrave ("*The Voluntary Ex-change Theory of Public Economy*, 1938), Bowen (*The Interpretation of Voting in the Alloca-tion of Resources,*" 1943), và Buchanan ("*The Pure Theory of Government Finance: A Suggested Approach, 1949*), tất cả trích dẫn trong phần Tham khảo cuối chương này. Truyền thống phát triển

thành tựu này vừa bao quát vừa chi tiết. Chẳng hạn lý thuyết bỏ phiếu là một bộ phận tích hợp và phức tạp trong lựa chọn công. Hạn chế không gian trong một quyển sách như thế này không cho phép giải thích toàn bộ lãnh vực thật chi tiết. Vì thế chúng tôi dừng lại ở một số khái niệm đơn giản và lãnh vực liên quan đến lý thuyết lựa chọn công sao cho bạn đọc có cái nhìn tổng quát về mô thức đang phát triển này trong kinh tế học đương đại.

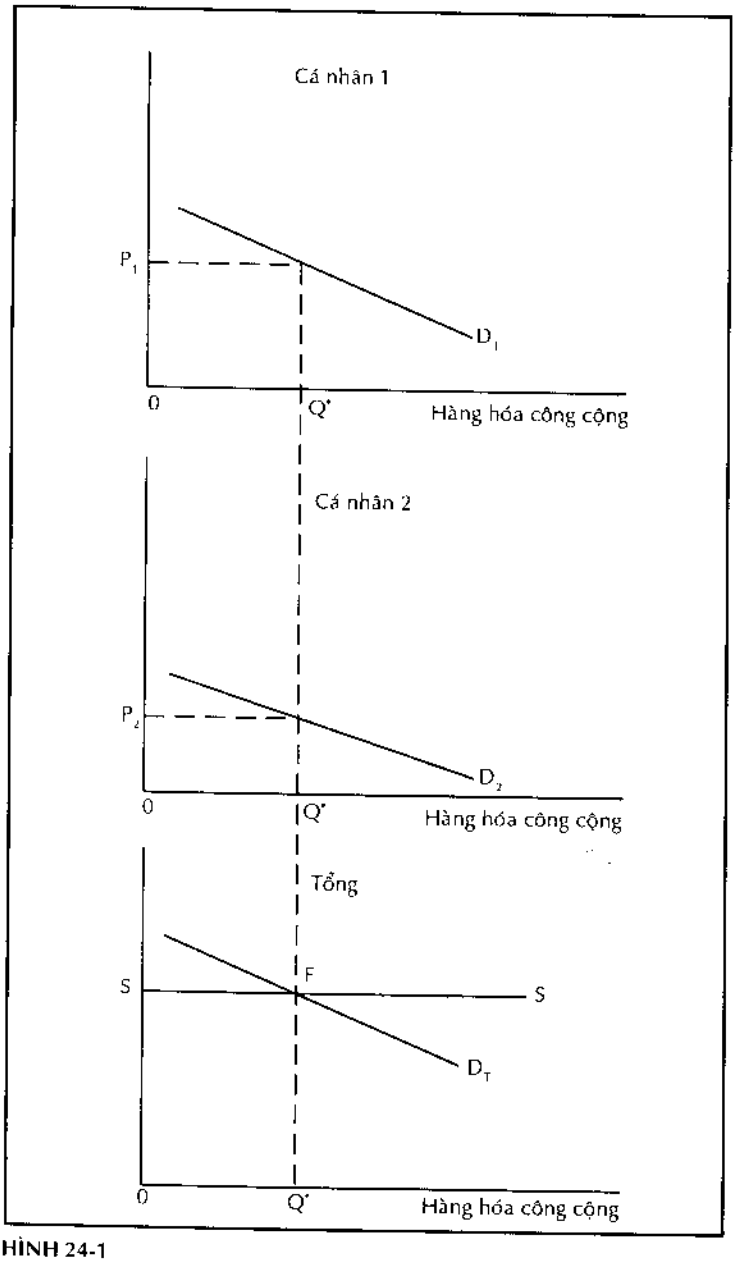
Mô thức nhu cầu hàng hóa công cộng và cử tri trung bình

Lý thuyết nhu cầu hàng hóa công cộng là một khía cạnh trong lý thuyết lựa chọn công. Vả lại, đây là ví dụ điển hình về việc phân tích kinh tế phát triển ra sao khi xử lý một vấn đề thường áp dụng cho các vấn đề mới. Trong trường hợp này lý thuyết nhu cầu hàng hóa công cộng trong hầu hết khía cạnh giống như lý thuyết cung tương quan Mill-Marshall được phát triển để phân tích sản xuất cùng lúc những mặt hàng như bia và da thuộc, thịt và len cừu, và v.v... (xem Chương 8).

Ban đầu được Howard Bowen phát biểu hệ thống năm 1943, điều kiện cần thiết để phân phối hiệu quả trong việc cung cấp hàng hóa công cộng, sau đó năm 1954 Paul Samuelson phát triển trong một luận văn kinh điển nhan đề "*The Pure Theory of Public Expenditures.*" Hàng hóa công cộng trong bối cảnh này phân biệt với hàng hóa tư nhân ở chỗ, trong trường hợp hàng hóa công cộng, sự tiêu dùng hàng hóa công của một cá nhân không làm giảm sự tiêu dùng *cùng lúc* của những cá nhân khác. Trong trường hợp hàng hóa tư nhân, nếu X_T là tổng tiêu dùng giày, khi ấy $X_T = x_1 + x_2 + ... + x_n$ trong đó $x_1 + x_2$, v.v... là tổng của tất cả tiêu dùng giày của cá nhân. Trong trường hợp hàng hóa công cộng, X_p là tổng tiêu dùng chẳng hạn quốc phòng, còn $X_p = x_1 = x_1 = ... = x_n$ trong đó tất cả cá nhân tiêu dùng lượng phòng thủ *như nhau*. Trong trường hợp sau, tiêu dùng phòng thủ của một cá nhân không làm giảm tiêu dùng mặt hàng khác, và tất cả đều tiêu dùng mức phòng thủ với *số lượng như nhau*.

Ở đây các đơn vị tính toán đều quan trọng. Một "đơn vị" hàng hóa được xác định là số lượng tối thiểu của hàng hóa ấy cùng lúc có nhiều người tiêu dùng yêu cầu cung cấp với một nhóm dịch vụ cụ thể dùng để phân biệt hàng hóa đang nhắc đến so với tất cả những hàng hóa khác. Do đó, một tá bút chì không thể xem là một đơn vị hàng hóa công cộng cho dù 12 cá nhân có thể tiêu dùng hàng hóa này cùng lúc. Lý do là một bút chì có khả năng cung cấp một nhóm dịch vụ độc đáo (viết, xóa, v.v...) thường kết hợp với từ "bút chì". Một đơn vị bút chì sẽ là hàng hóa tư nhân vì dịch vụ của nó chỉ cung cấp cho một cá nhân duy nhất.

Một chiếc tàu ngầm Polaris trái lại có thể xem như một đơn vị hàng hóa công cộng vì nó cung cấp "sự an toàn khỏi bị tấn công hạt nhân" cùng lúc với



HÌNH 24-1

Tổng nhu cầu hàng hóa công cộng là tổng số theo chiều dọc của nhu cầu cá nhân D_1 và D_2 với mỗi người yêu cầu tiêu dùng Q* số lượng hàng hóa

nhiều cá nhân hơn. Trong khi việc cung cấp "sự an toàn tránh khỏi chiến tranh hạt nhân" như một hàng hóa riêng có thể xảy ra (hầm ngầm bằng bê tông dành cho cá nhân chẳng hạn), phí tổn dành cho cá nhân có thể ít hơn khi dịch vụ được cung cấp như hàng hóa công cộng.

Một số đặc điểm khác của hàng hóa công cộng rất quan trọng mặc dù chúng không phải chỉ có ở hàng hóa công cộng. Chẳng hạn, trong trường hợp hàng hóa công cộng do Samuelson mô tả, phí tổn *biên tế* khi cung cấp những người sử dụng bổ sung có thể không đáng kể – đôi khi bằng 0 – và sự loại trừ người tiêu dùng không đóng tiền là chuyện không thể. Một số hàng hóa trong khu vực tư ước khoảng cao hơn điều kiện phí tổn (có thể là đi bằng xe buýt trong chuyến đi cụ thể). Vả lại, luôn có khả năng loại trừ người tiêu dùng. Ngay cả trong trường hợp phòng thủ, về lý thuyết có thể đưa những người không đóng tiền đến các đảo (không được bảo vệ) ở Thái Bình Dương mặc dù sự loại trừ như thế rất tốn kém. Khó khăn trong nhận thức khi xác định một hàng hóa công cộng *thuần túy* rất nhiều nhưng những vấn đề này không đề cập hết ở đây. Chúng ta cho rằng sự tiêu dùng tương quan, phí tổn biên tế bằng 0 và điều kiện không thể loại trừ áp dụng và chuyển sang cân bằng Bowen-Samuelson trong Hình 24-1. (Lưu ý cho tiết trong trường hợp này giống như mô thức cung tương quan của Mill dành cho hàng hóa tư nhân sản xuất phối hợp [như thịt bò non chẳng hạn] mô tả bằng đồ thị trong Hình 8-1).

Hai góc phần tư phía trên trong Hình 24-1 mô tả nhu cầu về hàng hóa công cộng (giáo dục, tàu ngầm, v.v...) về phía cộng đồng gồm hai cá nhân khép kín. Những nhu cầu này được cộng theo chiều dọc để có tổng nhu cầu về hàng hóa công cộng (với đường cong cung phí tổn không đổi) ở góc phần tư phía dưới trong Hình 24-1. Việc cộng theo chiều dọc các đường cong cung cầu của cá nhân cần phải có trong trường hợp hàng hóa công cộng vì tiêu dùng giữa cá nhân không mang tính cạnh tranh. Tiêu dùng của cá nhân A về tàu ngầm hạt nhân không cạnh tranh với tiêu dùng tàu ngầm hạt nhân của cá nhân B. Tiêu dùng mang tính đồng thời và "bổ sung". Quan trọng nhất, lưu ý cân bằng mô tả trong trường hợp hàng hóa công cộng với khả năng tiêu dùng xảy ra cùng lúc đòi hỏi (tương phản hoàn toàn với ví dụ hàng hóa tư nhân) rằng số lượng hàng hóa *như nhau* được *mỗi* người tiêu dùng tiêu thụ (số lượng Q^* trong Hình 24-1). Giá chênh lệch cần phải có trong cân bằng để giúp cá nhân khác nhau có nhu cầu khác nhau nắm giữ Q^* hàng hóa. Giá cân bằng sẽ không bằng nhau ngoại trừ trong trường hợp không chắc đúng khi nhu cầu của hai cá nhân giống hệt nhau.

Mô tả nhu cầu hàng hóa công cộng của Samuelson hoàn toàn trừu tượng và chung chung nhưng trong khi điều chỉnh nguyên tắc áp dụng trong thế giới thực một số khó khăn phát sinh. Khi hàng hóa đang nhắc đến không mang tính công *thuần túy* theo quan điểm của Samuelson, thì số lượng nhóm người tiêu dùng tối ưu vẫn chưa rõ, trong khi vấn đề đang cần lời đáp là Sẽ tạo ra số lượng nào (nghĩa là Q^* là bao nhiêu)? Trong bài luận văn năm 1943, Howard Bowen ôn lại vấn đề sau cùng này và trả lời:

"không gì khó khăn hơn khi thu thập thông tin về phí tổn sản xuất hàng hóa xã hội hơn là thu thập dữ liệu về hàng hóa tư nhân, nhưng để ước tính tỉ lệ biên tế thay thế [nhu cầu hàng hóa công cộng] đưa ra nhiều vấn đề nghiêm trọng, vì nó đòi hỏi cách đánh giá sự lựa chọn hàng hóa mà theo đúng bản chất của chúng không thể dành cho sự lựa chọn của cá nhân người tiêu dùng". (*The Interpretation of Voting in the Allocation of Resources*, trang 32-33).

Cần đến một số loại đại diện nhu cầu hàng hóa công, nói cách khác, Bowen cho rằng trong một số điều kiện, việc bỏ phiếu (trong một bối cảnh dân chủ) là thay thế gần gũi nhất đối với lựa chọn của người tiêu dùng[4]. Điều này được gọi là *mô thức cử tri trung bình* (thực ra là tập hợp toàn bộ các mô thức) trở thành công cụ chính của các lý thuyết gia lựa chọn công trong những năm 1960 và 1970 phần lớn là do những nỗ lực tiên phong của Duncan Black và Kenneth Arrow. Trong khi tài liệu này là trọng tâm trong lý thuyết chọn lựa công hiện đại, thì nó cũng mang tính chất kỹ thuật tương đối và đưa chúng ta đi khỏi lãnh vực quá xa[5]. Dù sao, mô thức Bowen và biến thể của nó (cùng với các vấn đề và phức tạp có thể) được trình bày bằng từ đơn giản.

Bất kỳ nhu cầu hàng hóa công cộng của cá nhân sẽ được quyết định bằng hai vấn đề: (1) sự thỏa mãn mà anh ta dự đoán sẽ nhận được với số lượng khác nhau, và (2) phí tổn đối với *cá nhân* với số lượng hàng hóa công cộng thay thế. Để xét thậm chí là mô thức cơ bản hành vi bỏ phiếu, chúng ta phải viện dẫn những giả định đơn giản hóa. Thứ nhất, giả định rằng mọi thành viên trong cộng đồng bỏ phiếu thực sự và qua đó cho thấy chính xác sự lựa chọn cá nhân của họ đối với hàng hóa công cộng. Thứ hai, giả định rằng tổng phí tổn và phí tổn bình quân hàng hóa đối với cộng đồng được biết và chia đều giữa mọi công dân. Sau cùng, với Bowen giả định rằng

---

[4] Bowen không phải là nhà kinh tế học đầu tiên và chắc chắn không phải là nhà kinh tế sau cùng giải quyết vấn đề chung này. Harold Hotelling đề cập vấn đề cử tri trung bình vào năm 1929 (xem phần Tham khảo).

[5] Bạn đọc quan tâm nên tham khảo hai tác phẩm vốn là tâm điểm của tranh luận. Duncan Black trong *The Theory of Committees and Elections* (1958) và Kenneth Arrow trong *Social Choice and Individual Values* (1951) (xem phần Tham khảo). Những tác phẩm này đối mặt với vấn đề tính hiệu quả và khả năng có thể hoạt động của quy tắc đa số thông qua cử tri trung bình trong việc đăng ký lựa chọn hàng hóa xã hội của cá nhân. Lịch sử trí tuệ rất lôi cuốn về tính hiệu quả của nguyên tắc bỏ phiếu được trình bày trong quyển sách của Black. Phần đóng góp của Giám mục C. L. Dodgson, trong lịch sử được biết đến như Lewis Carroll, đặc biệt lý thú (xem Black's *Theory*, trang 189-213).

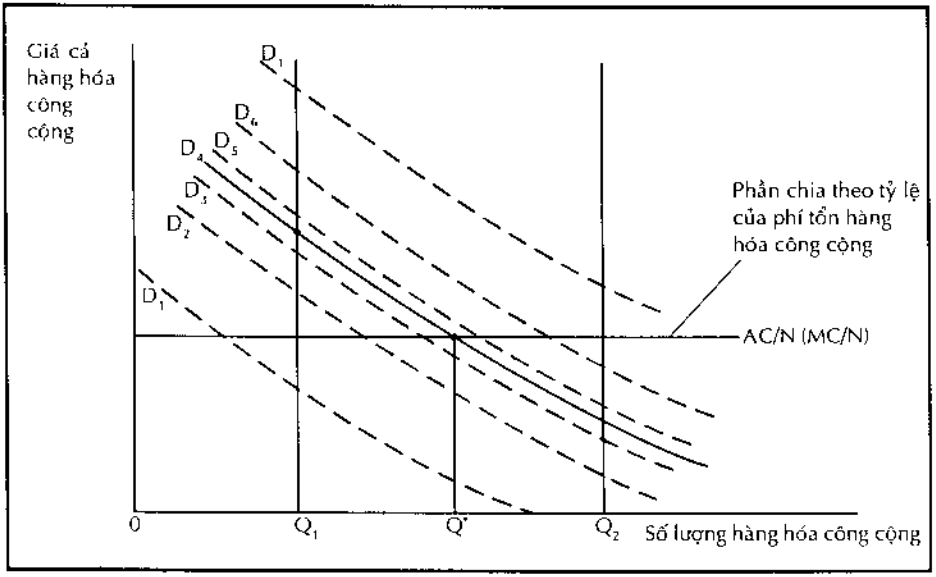
"một vài đường cong thay thế biên tế cá nhân [nghĩa là đường cong cung cầu cá nhân] được phân bố theo quy luật sai sót thông thường".

(*The Interpretation of Voting*, trang 34). Điều này đơn thuần có nghĩa là có nhiều đường cong cung cầu và đối với số lượng hàng hóa công cộng bất kỳ được cung cấp, sẽ có nhu cầu tụ họp thật cân đối về mô thức. Một cộng đồng như thế được minh họa dễ dàng trong Hình 24-2, cho thấy sự tập hợp các nhu cầu về nhu cầu của cử tri trung bình. Phần chia hưởng số thu từ thuế theo tỉ lệ (AC/N) như nhau đối với mỗi cử tri-người tiêu dùng. Lúc này hãy xét việc cung cấp một số số lượng hàng hóa công cộng Q_1 trong Hình 24-2. Rõ ràng đối với số lượng hàng hóa *như nhau*, những người có yêu cầu khác nhau sẵn sàng đóng những mức thuế khác nhau. Vì thế, đối với Q_1, những ai đánh giá hàng hóa cao đều sẵn sàng trả D_7 , những ai đánh giá hàng hóa công cộng là giá trị thấp chỉ muốn trả giá D_1 và v.v... Thế nhưng, cử tri trung bình, các giá trị Q_1 ở một số tỉ lệ D_4 vốn cao hơn phần chia hưởng từ thu thuế theo tỉ lệ đối với tất cả những người nộp thuế đang nhận hàng hóa công cộng AC/N (MC/N). Vì thế trong quá trình họp của thành phố áp dụng nguyên tắc đa số, Q đưa ra cao hơn Q_1 sẽ được thông qua, bất kỳ Q được đưa ra cao hơn Q^* chẳng hạn Q_2 đều thất bại. Trong quá trình này, số lượng Q^* được cử tri trung bình ưa thích hơn sẽ luôn đánh bại bất kỳ kiến nghị khác.

Quá trình cử tri trung bình trong một số tình huống đều thu được kết quả như nhau trong các biến thể khác của mô thức, chẳng hạn như bỏ phiếu gia tăng biên tế hàng hóa công cộng trong quá trình trưng cầu dân ý hay thông qua các đại diện được bầu chọn. Trong trường hợp sau, nếu người dân được tư vấn chính sách *cụ thể* và nếu đại biểu nhận dạng vấn đề cụ thể, thì kết quả quá trình phỏng chừng như kết quả trong Hình 24-2. Nhiều yếu tố ảnh hưởng đến việc bỏ phiếu. Công chức hoạt động trong một số cơ quan có thể làm đảo lộn kết quả cân bằng Bowen bằng cách sử dụng chương trình nghị sự hay đơn thuần bằng cách đại diện và bỏ phiếu nhiều vấn đề khác nhau. Vì thế, quá trình bầu cử theo nguyên tắc đa số không đảm bảo rằng sự lựa chọn hàng hóa công cộng của cử tri sẽ tối ưu hóa. Đây có vẻ là một hệ thống thực tế để phỏng chừng các lựa chọn.

Mức giá quy định của nhà nước Lindahl và tài chính công Wicksell

Phân phối phần chia từ thu thuế như vừa nêu là đặc điểm quan trọng trong việc cung cấp hàng hóa công cộng, vì bất kỳ cá nhân nào đều yêu cầu một hàng hóa trên cơ sở giá trị (biên tế) và phí tổn. "Phí tổn biên tế" đơn thuần là phần chia thu từ thuế mà người tiêu dùng- công dân đóng thuế cho một phần đầu ra của mình. Vấn đề quan trọng trong chọn lựa công của một hàng hóa công cộng bất kỳ như thế, đối với một số lượng *duy nhất* sản xuất ra, một số phân phối gánh nặng thuế má có thể tìm thấy việc đánh đồng đánh giá biên tế hàng hóa với phần chia hưởng từ thu thuế



HÌNH 24-2

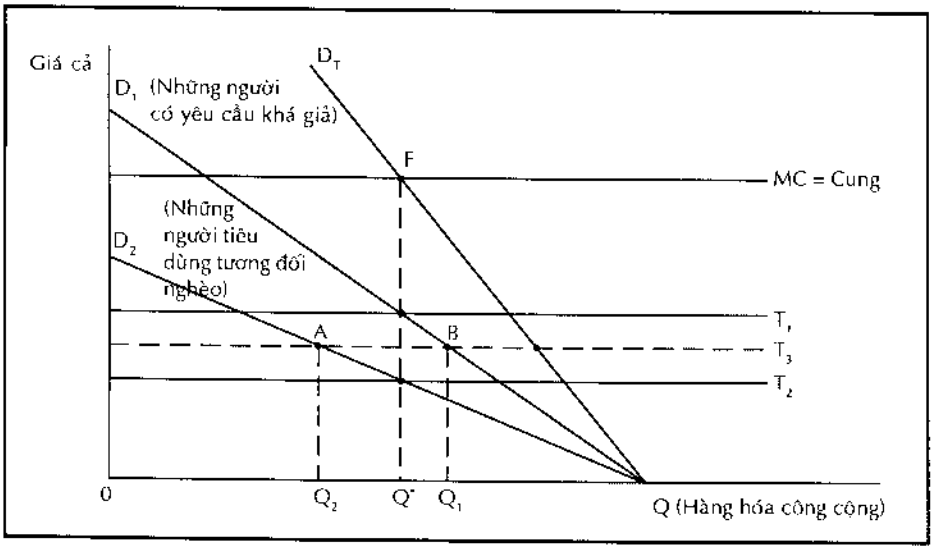
Ở số lượng Q_1, của hàng hóa công cộng, cử tri trung bình đánh giá Q ở một số tỉ lệ D_4 vốn cao hơn sự chia hưởng số thu từ thuế theo tỉ lệ. Vì thế, theo nguyên tắc đa số, khi đề xuất Q bất kỳ cao hơn Q_1 đều được chấp thuận còn bất kỳ Q nào đề xuất cao hơn Q* đều thất bại

biên tế đối với mỗi người tiêu dùng-công dân. Hai tác giả đầu tiên viết về lựa chọn công, Erik Lindahl và Knut Wicksell, đều quan tâm đến những khía cạnh khác nhau của vấn đề này và hình thành những cách phân tích khác nhau trong lý thuyết lựa chọn công hiện đại.

Cân bằng Lindahl

Trong bài viết của ông nhan đề "*Just Taxation – A Positive Solution*" năm 1919 (một phần trong quyển *Die Gerechtigkeit der Besteuerung)*, Lindahl xử lý vấn đề quyết định phần chia hưởng từ thu thuế với hai nhóm người đóng thuế, một nhóm "khá giả" còn nhóm kia "tương đối nghèo". Vấn đề phân phối phần chia hưởng từ thu thuế lúc đó được xem là vấn đề giải quyết bằng tranh luận tự do, hay là "một loại trao đổi kinh tế". (Dĩ nhiên, Lindahl thừa nhận quá trình này được sàng lọc thông qua những người tán thành quá trình chính trị và phân phối phần chia hưởng từ thu thuế xảy ra sau đó sẽ bị ảnh hưởng bằng quyền hạn tương đối của họ, nhưng ban đầu ông cho rằng "những rào cản" chính trị như thế không ảnh hưởng đến mô thức trao đổi tự do).

Giải pháp Lindahl rất dễ hiểu. Trong một "giải pháp trong đó cả hai đều bảo vệ quyền lợi kinh tế như nhau mà họ được hưởng theo thứ tự tài sản



HÌNH 24-3

Cân bằng Lindahl đạt được khi người có yêu cầu khá giả bị buộc đóng mức thuế biên tế T_1 đối với Q^* và người tiêu dùng tương đối nghèo phải đóng mức thuế thấp hơn T_2. Ở mức thuế T_3 người nghèo sẽ chuộng Q_2 hơn, một số lượng ít hơn tối ưu, còn người giàu chuộng Q_1 hơn, một số lượng nhiều hơn tối ưu

hiện có" thì giá của hàng hóa công cộng "có khuynh hướng tương ứng với hiệu dụng biên tế đối với mỗi bên liên quan". ("*Just Taxation*", trang 172-173). Điều này có nghĩa mức giá quy định của nhà nước sẽ bằng với sự đánh giá biên tế hàng hóa công cộng của cử tri bị ảnh hưởng (hay nhóm cử tri).

Hãy xét sự mô phỏng hiện đại cân bằng Lindahl trong Hình 24-3 (Hình 24-3 được hình thành theo cách giống như Hình 24-1, ngoại trừ hai đường cong cung cầu và tổng của chúng nằm trong một đồ thị trong Hình 24-3)[6]. D_T là đường cong cung cầu được cộng theo *chiều dọc* dành cho hàng hóa công cộng, D_1 và D_2 là những đường cong cung cầu riêng biệt của hai nhóm. Cân bằng Lindahl xảy ra, qua sự trao đổi tự nguyện, khi số lượng Q^*, những người có nhu cầu khá giả phải đóng mức thuế biên tế T_1 trong khi người tiêu dùng tương đối nghèo phải đóng mức thuế thấp hơn T_2. Trong hệ thống thuế này, mỗi nhóm phải đóng một phí tổn biên tế (T_1 và T_2) bằng với đánh giá biên tế hàng hóa công cộng. Tính hiệu quả đạt được theo quan điểm Bowen-Samuelson vì số lượng hàng hóa duy nhất được tạo ra, Q^*, tương ứng với phương trình tổng nhu cầu D_T và phí tổn sản xuất biên tế (ở điểm F trong Hình 24-3).

---

[6] Hình 24-3 phỏng theo R. G. Holcombe trong "*Concepts of Public Sector Equilibrium*" có sửa đổi, trang 82.

Sự hình thành giá Lindahl *không* cần thiết để thu được hiệu quả trong sản xuất hàng hóa công cộng theo quan điểm Bowen-Samuelson. Tất cả những gì cần cho tính hiệu quả là tổng đầu ra hàng hóa phải hình thành ở điểm F (sản xuất Q^*) trong Hình 24-3. Để nắm vấn đề này, hãy xét sự đánh thuế một số mức thuế "bình quân" T - mức thuế sẽ được áp đặt lên cả hai nhóm những người có yêu cầu và bao gồm phí tổn sản xuất Q^*.

Thật dễ nhận ra những người có nhu cầu khá giả thường chuộng hệ thống này hơn và nếu có thể gán hệ thống này lên người nghèo thông qua một quá trình chính trị (Lindahl nghiên cứu trường hợp này). Thế nhưng nên lưu ý ở mức thuế T_3 người nghèo sẽ chuộng Q_2 hơn, một số lượng hàng hóa công cộng ít hơn tối ưu. Nếu người nghèo có quyền lực chính trị, thì họ buộc xã hội chọn số lượng hàng hóa ít hơn tối ưu[7]. Thế nhưng, nói chung, hệ thống mức giá nhà nước quy định-Lindahl sẽ tạo ra hiệu quả Bowen-Samuelson – mọi người sẽ nhất trí nên sản xuất hàng hóa công cộng nhiều đến mức bao nhiêu. Trong khi hệ thống Lindahl không phải là hệ thống duy nhất có khả năng mang lại kết quả như thế, đây cũng là trường hợp mà mô thức Lindahl mô tả sự thỏa thuận *nhất trí* của các đối tác bị đóng thuế trong sự trao đổi tự nguyện dựa vào các mức thuế khác nhau. Có lẽ đặc điểm này trong công trình của Lindahl rất rõ ràng bởi lẽ khái niệm của ông về tài chính công chịu ảnh hưởng sâu sắc từ người thầy uyên bác Knut Wicksell.

Wicksell và triển khai Wicksell

Nhà kinh tế học kiêm cải cách người Thụy Điển Knut Wicksell có lẽ là người đầu tiên khởi xướng quan trọng nhất sự lựa chọn công đương đại. Trong tiểu luận khá dài của ông năm 1896, "*A New Principle of Just Taxation*," Wicksell công kích những tiếp cận chính thống trong tài chính công và đồng thời đặt nền móng cho cả hai lựa chọn quy phạm và tích cực. Trong vấn đề liên quan bộ phận tư nhân nên đạt đến quyết định như thế nào, Wicksell nhấn mạnh tính chất đối ngẫu trong mặt tài chính của nền

[7] Trong một mở rộng tài tình nhất dựa trên vấn đề nêu trên, Charles M. Tiebout lưu ý trong năm 1956 rằng con người "bỏ phiếu bằng suy nghĩ của mình" khi lựa chọn cộng đồng địa phương ("*A Pure Theory of Local Expenditures*"). Nói cách khác, cộng đồng địa phương có thể xem như đang cung cấp tính liên tục số lượng dịch vụ công. Trong Hình 24-3, dựa vào hai nhóm người có nhu cầu đang đối mặt với mức thuế T_3 người nghèo sẽ di chuyển đến cộng đồng địa phương đang cung cấp số lượng Q_2 trong khi người có nhu cầu khá giả tìm kiếm cộng đồng địa phương cung cấp hàng hóa công cộng Q_2. Quan điểm của Tiebout chắc chắn đưa ra giả thuyết có thể kiểm nghiệm, nhưng dĩ nhiên có nhiều lý do giải thích tại sao người tiêu dùng-công dân bị cộng đồng địa phương thu hút.

kinh tế. Theo quan điểm của ông, bình luận quy phạm liên quan đến ảnh hưởng phúc lợi của các hệ thống thuế thay thế, đều không giá trị trừ phi mặt chi tiêu của tài chính (lợi ích đối với người đóng thuế) được nghiên cứu cùng lúc. Như giáo sư Buchanan đã nêu rõ:

> "Quan trọng nhất, Wicksell khiển trách các nhà kinh tế học vì không thừa nhận thực tế cơ bản mà các quyết định tập thể hay khu vực công phát sinh từ một quá trình chính trị hơn là từ suy nghĩ của một số kẻ chuyên quyền nhân từ". (*Public Finance and Public Choice*, trang 385).

Như tiêu đề bài thuyết trình nổi tiếng của mình, Wicksell quan tâm nhất vấn đề chế độ tài chính phù hợp với công bằng và hiệu quả. Theo quan điểm của ông sự công bằng và hiệu quả yêu cầu *sự nhất trí* giữa các bên tham gia vào quyết định khu vực công. Wicksell giải thích vấn đề minh bạch:

> "Khi bàn lợi ích thật vất vả đến mức không thể diễn đạt bằng số, mỗi người sau cùng chỉ nói về chính bản thân mình. Đây là vấn đề tương đối kém quan trọng nếu tình cờ một số cá nhân kiếm được thu nhập có phần lớn hơn người khác với điều kiện mỗi người đều có thu nhập và không ai cảm thấy bị bóc lột từ quan điểm rất cơ bản này. Nhưng nếu công bằng không đòi hỏi nhiều hơn nữa, thì chắc chắn sẽ không đòi hỏi ít hơn. Trong phân tích sau cùng, sự nhất trí và đồng ý hoàn toàn tự nguyện trong việc ra quyết định cung cấp một sự bảo đảm duy nhất chắc chắn và rõ ràng chống lại bất công trong phân phối thuế. Toàn bộ thảo luận về mức thuế công bằng vẫn còn treo lơ lửng với điều kiện những điều kiện này không được thỏa mãn ít nhất là ở mức phỏng chừng (*A New Principle*, trang 90).

Hoạt động tĩnh theo quan điểm của Wicksell vì thế phải là hoạt động hữu ích chung, và hơn nữa, sự mất mát phải nhiều hơn so với hiệu dụng dự đoán của dự án. Liệu cá nhân có ủng hộ một dự án hay không tùy thuộc vào số lượng các biến số, nghĩa là lập trường của một người trong phân phối thu nhập, sở thích tương đối của cá nhân so với tiêu dùng công và đánh giá chủ quan dự án công. Sự phân phối mức giá phí tổn theo quy định của nhà nước sẽ quyết định liệu dự án có được phê chuẩn hay không. Một số phân phối phí tổn sẽ giành được sự chấp thuận của đa số và những phân phối khác thì không. Trong công kích chống lại sự phân phối thuế "độc đoán", Wicksell cho rằng việc trợ cấp tài chính thay thế và đề xuất chi tiêu nên dành cho công chúng bỏ phiếu. Sau đó Wicksell cho rằng theo lý thuyết có thể tìm thấy sự phân phối phí tổn tạo ra *sự nhất trí*. Bất kỳ kết quả khác sẽ cung cấp theo lời Wicksell:

> "Bằng chứng có thể duy nhất mà hoạt động tĩnh đang nghiên cứu sẽ không cung cấp hiệu dụng cho cộng đồng tương ứng với sự mất mát cần thiết và do đó nên được phủ nhận trên cơ sở hợp lý (*A New Principle*, trang 90).

Mặc dù không có nguyên tắc khác "công bằng" theo khái niệm tích cực của Wicksell, ông vẫn công nhận rằng sự nhất trí, mặc dù lý tưởng, không được dự đoán trong bất kỳ tình huống thực tế. Khi ấy xã hội đối mặt với

một loạt tùy chọn theo nguyên tắc bỏ phiếu, không có tùy chọn nào hiệu quả theo quan điểm lý tưởng của Wicksell. Bước đường cùng hiển nhiên này ấn định giai đoạn phát triển đáng kể trong tài liệu hiện đại về lựa chọn công. Trong tác phẩm *The Calculus of Consent,* xuất bản năm 1962, James Buchanan và Gordon Tullock phân tích nguyên tắc ít tối ưu hơn Wicksell trong khuôn khổ chủ nghĩa cá nhân phương pháp luận. Trong khuôn khổ tích cực (không có giá trị) này, Buchanan và Tullock lập mô hình tính toán tối đa hóa hiệu dụng, cá nhân hợp lý khi anh ta đối mặt với sự lựa chọn thiết kế lập hiến. Theo mô hình của họ, "sự xây dựng" đơn thuần là một tập hợp các nguyên tắc được quyết định trước xác định phương cách thực hiện hành động sau này[8].

Định chế tiến hành lựa chọn tập thể trong khái niệm Buchanan-Tullock bản thân chúng là những biến số. Buchanan và Tullock lập luận:

> "Sự lựa chọn lập hiến của một nguyên tắc được tiến hành độc lập bằng bất kỳ quyết định cụ thể đơn giản hay tập hợp các quyết định và hoàn toàn hợp lý khi dựa trên một quan điểm dài hạn bao gồm nhiều chuỗi thời gian riêng biệt và nhiều hành động tập thể riêng biệt trong việc tùy ý sử dụng tài nguyên kinh tế. "Tính tối ưu" theo nghĩa chọn nguyên tắc đơn giản "phù hợp nhất" là điều gì đó hoàn toàn khác với "tính tối ưu" trong việc phân phối tài nguyên trong một khoảng thời gian đã cho". (*Calculus of Consent*, trang 95).

Tính tối ưu, hay sự xác định nguyên tắc quyết định "phù hợp nhất" (một trong số này là nguyên tắc đa số) diễn ra với sự hiện diện của tính không chắc chắn của cá nhân về sự lựa chọn sau này của họ về một loạt các hành động hay đề xuất tập thể cá nhân. Căn cứ vào tính không chắc chắn như thế về tính chất lựa chọn sau này, cá nhân sẽ bỏ phiếu trên tiêu chuẩn *không liên quan đến vị trí tương ứng của mình trong phân phối thu nhập*. Tính tối ưu trong khuôn khổ Buchanan-Tullock "động" hơn không có nghĩa là vấn đề giống như trong mô thức ra quyết định hạn chế thời gian của Wicksell. Sự nhất trí cần thiết cho tính tối ưu ("công bằng") trong khái niệm của Wicksell, trong khi lựa chọn đang đối mặt với cộng đồng Wicksell về thời gian muộn hơn sự lựa chọn lập hiến như Buchanan và Tullock phân tích. Ở vấn đề ban đầu này, nguyên tắc bỏ phiếu không tối ưu xét từ quan điểm của Wicksell nhưng có thể mang tính tối ưu khi có mặt tính không chắc chắn lựa chọn sau này. Vì thế, Buchanan và Tullock đưa ra lý thuyết hiến pháp và thiết kế các định chế chính trị theo quan điểm Wicksell thiển cận. Phân tích của họ,

---

[8] Ngoài ra: "Hành động tập thể được xem là hành động của cá nhân khi họ chọn việc thực hiện mục đích bằng tập thể hơn là bằng cá nhân, và chính phủ được xem là không có gì khác hơn là tập hợp các quá trình, máy móc, cho phép hành động tập thể như thế diễn ra" (Buchanan and Tullock, *Calculus of Consent,* trang 13).

nhất là khi kết hợp với tiêu chuẩn "chủ nghĩa cá nhân" có tác động lớn đến nghiên cứu đương đại về hành vi và định chế chính trị.

Bộ máy quan liêu, kinh tế học Trọng cung và sự lựa chọn công thực nghiệm

Phân tích nhu cầu, nghĩa là, các mối quan hệ nối liền nhau giữa bỏ phiếu và có nhu cầu hàng hóa công - chiếm vị trí quan trọng trong tài liệu lựa chọn công đương đại. Tâm điểm chính về vấn đề ấy ngụ ý rằng hàng hóa và dịch vụ được yêu cầu trong khu vực công đều được cung cấp *tự động*. Thế nhưng cung cấp hàng hóa công cộng diễn ra thông qua các cơ quan quan liêu của chính phủ, và cơ chế thúc đẩy "quan liêu" với rất ít trường hợp ngoại lệ không phải là chủ đề nghiên cứu nhiều trong lựa chọn công. Hai ngoại lệ là tác phẩm của nhà kinh tế học người Áo Ludwig von Mises *(Bureaucracy,* 1944) và nghiên cứu gần đây hơn của Gordon Tullock trong tác phẩm *The Politics of Bureaucracy* (1965). Những quyển sách này, nhất là quyển sau, khởi đầu nỗ lực lập mô hình quá trình đầu ra quan liêu và đặc biệt nhất là động cơ qua đó "cung cấp khu vực công" diễn ra.

Công chức quan liêu hành xử ra sao? Động cơ nào thúc đẩy họ? Có số lượng thấy rõ khi họ tối ưu hóa trong hoạt động cung cấp hàng hóa công cộng hay không? Tác phẩm nêu trên, nhất là thông qua uy tín học thuật của Tullock, kết quả là sự đóng góp gần đây rất đáng chú ý trong lĩnh vực này. Năm 1971, William A. Niskanen, Jr., xuất bản quyển *Bureaucracy and Representative Government,* theo lời tác giả:

> "Tập trung vào mối quan hệ giữa một cơ quan và môi trường của nó, nhất là môi trường chính phủ đại diện, và phát triển kết quả của những mối quan hệ này đối với ngân sách và đầu ra của cơ quan". *(Bureaucracy and Representative Government,* trang 9).

Niskanen xem công chức quan liêu như người tối đa hóa "nội sinh" trong hệ thống, không phải không giống với các nhà cung cấp hàng hóa tư nhân kiểu doanh nghiệp trong hệ thống kinh tế. Nhưng sự khác biệt chủ yếu phát sinh. Trong khi các nhà doanh nghiệp tư nhân có thể tối đa hóa lợi nhuận, nhưng giới công chức quan liêu thì không, ít nhất không phải về mặt pháp lý. Mặc dù khoản trả lương phi pháp không phải là không biết trên chính trường, vẫn hợp lý hơn khi nêu ra những biến số chẳng hạn như thu nhập, uy tín và quy mô của cơ quan, ngân sách cơ quan, hứa hẹn việc làm sau khi nghỉ hưu và v.v... như những ứng viên đòi hỏi tối đa hóa quan liêu. Niskanen cho rằng công chức quan liêu là những người tối đa hóa ngân sách, ông lập mô hình các cơ quan chính phủ như những đơn vị tối đa hóa ngân sách cá biệt. Tối đa hóa ngân sách tạo điều kiện cho công chức quan liêu gia tăng tiền lương của mình, có môi trường làm việc thoải mái hơn (và "thích thú" hơn) hay cả hai.

Cơ quan quan liêu theo kịch bản này là:

"Những tổ chức phi lợi nhuận được tài trợ... bằng sự dành riêng hay trợ cấp định kỳ". *(Bureaucracy and Representative Government*, trang 15).

Về bản chất, *tổng* ngân sách được chuyển thành mức *tổng* đầu ra, vì điều chỉnh biên tế không khả thi trong bối cảnh quan liêu. Một trong (nhiều) ẩn ý của mô thức là trong nỗ lực tối đa hóa ngân sách (vì thế là ngân sách của cơ quan quan liêu), các nhà cung cấp "ngốn hết" số tiền trả trội của người tiêu dùng do cung cấp hàng hóa công cộng mang lại. Sự phát triển tuyệt đối của chế độ quan liêu cũng là ngụ ý hiển nhiên của lý thuyết này. Vả lại có những trở ngại trong việc tích hợp các lý thuyết nhu cầu hàng hóa công cộng và khái niệm cung của Niskanen thành một "mô thức cân bằng tổng quát". Mô thức của Niskanen kích thích nhiều nghiên cứu trong "vấn đề cung" và trở thành đề tài nghiên cứu phát triển liên tục trong kinh tế học lựa chọn công.

Lựa chọn công tích cực thu được nhiều ngụ ý và mở rộng có thể kiểm nghiệm. Các nhà kinh tế học, nhất là sau năm 1970, đã nỗ lực mở rộng và dự đoán thực nghiệm một số vấn đề này. Một khối lượng tài liệu đồ sộ, trong số này có thể gọi là "lựa chọn công thực nghiệm" phát triển[9]. Danh sách đóng góp nghiên cứu trong những vấn đề này rất dài và luôn xoáy vào những chủ đề như (1) kinh tế học đóng góp vận động là gì và chúng ảnh hưởng ra sao đến sự cạnh tranh chính trị, (2) tư lợi dẫn đến thời gian kéo dài nhiệm kỳ và nguyên tắc kế vị ra sao, (3) bộ máy tư pháp độc lập ảnh hưởng hành vi của cartel ra sao, (5) sự liên minh như thế nào và tại sao được hình thành trong cơ quan lập pháp và (6) tại sao cơ quan lập pháp tiểu bang và liên bang lại có nhiều luật sư trong tư cách những người đại diện nhiều hơn nghề khác. Toàn bộ nhánh tài liệu đã và đang phát triển về "chu kỳ kinh doanh chính trị", nghĩa là chính trị gia tư lợi hành động như thế nào trong sự hạn chế bầu lại có thể *là nguyên nhân gây ra* dao động lạm phát, thu nhập và việc làm. Một số đóng góp lý thú này được đề cập dưới đây, trong khi những đóng góp khác chuyển sang phần Chú thích tài liệu tham khảo ở cuối chương này.

Mô thức cử tri trung bình

Hãy xét mô thức cử tri trung bình mô tả ở đầu chương này, có thể chứng minh rằng, cứ cho rằng có sự cạnh tranh giữa các đảng phái chính trị, đảng phái kêu gọi quyền lợi của cử tri trung bình nhiều nhất sẽ là người được bầu.Không chắc rằng những người ủng hộ kiên quyết nhất một đảng phái chính trị sẽ được tưởng thưởng nhiều nhất bằng sự ủng hộ từ đảng phái.

---

[9] Nên đọc "*Public Choice: A Survey*" của Dennis C. Mueller để xem thảo luận những đóng góp đến tận khoảng năm 1975 có chú thích (xem phần Tham khảo ở cuối chương này).

Để được bầu, đảng phái phải hy sinh một số lợi ích cho những người ủng hộ kiên quyết nhất và tái phân phối lợi ích trong chương trình chi tiêu đánh thuế dành cho cử tri trung bình. Holcombe chứng minh khi phần chia hưởng từ thu thuế đề xuất như một phần trong cương lĩnh chính trị, thì "nền dân chủ có thành kiến tự nhiên nhằm ủng hộ việc bầu chọn đảng phái chính trị đang có nhu cầu cao nhất về đầu ra của khu vực công" (*"Public Choice and Public Spending"*, trang 382). Ông cũng nghiên cứu mối tương quan thực nghiệm của mô thức cử tri trung bình Bowen (xem Hình 24-1). Sử dụng dữ liệu trong cuộc trưng cầu ý dân Michigan về chi tiêu giáo dục qua 275 lần bầu chọn năm 1973, Holcombe đưa ra chứng cứ thực nghiệm khẳng định rằng mô thức cử tri trung bình luôn nhất quán với trưng cầu dân ý của chính quyền địa phương về chi tiêu giáo dục (*An Empirical Test of the Median Voter Model*, trang 272-273).

Kinh tế học đại biểu chính trị

Mô thức kinh tế trong lựa chọn công mở rộng sang việc kiểm nghiệm những vấn đề rất thực tế. Chẳng hạn, kiểm nghiệm phương pháp trả lương cho các nhà lập pháp (nghĩa là đặt trong hiến pháp nhà nước hay bằng chính các nhà lập pháp) xác định "thu nhập bên ngoài" hay không? Nghiên cứu gần đây của Robert McCormick và Robert Tollison cho rằng ở tiểu bang trả lương cao hơn, các nhà lập pháp tự ra mức lương cho chính mình, thì cá nhân sẽ ít quan tâm đến việc tìm kiếm các khoản lương bên ngoài hay hối lộ hơn (*Legislatures as Unions*, trang 77). Trong một nghiên cứu thực nghiệm lý thú khác nhan đề *"Legislators as Taxicabs: On the Value of a Seat in the U.S. House of Representatives,"* Mark Crain, Thomas Deaton, và Robert Tollison nghiên cứu vấn đề tại sao số đại biểu trong Hạ viện Mỹ chỉ giữ ở mức 435 (một ngoại lệ không đáng kể khác là sự mở rộng nhất thời sau khi nhận Alaska và Hawaii vào Hợp chủng quốc). Hai yêu cầu lập hiến duy nhất tương ứng với quy mô là (1) Cứ mỗi 300.000 dân không có *nhiều hơn* một đại biểu và (2) mỗi tiểu bang có ít nhất một đại biểu. Quốc hội, căn cứ vào sự giới hạn này, đến năm 1977 phải có đến 5.977 thành viên. Nhưng khi ấy tại sao chỉ có 435? Theo Crain, Deaton, và Tollison, là do các nhà lập pháp giống như tình huống kiểm soát xe taxi, đều có thể hạn chế số lượng của mình. Kết quả là tô kinh tế thu được qua các đơn vị cung cấp hiện đại – ít nhất một phần do chính các nhà lập pháp. Vì thế một số câu trả lời "kinh tế" đối với câu hỏi "chính trị" được viện dẫn bằng chân lý tư lợi, khả năng của các đại biểu Mỹ kiểm soát số lượng thành viên của riêng họ và lý thuyết tìm kiếm tiền tô (xem phần sau).

Sự phong phú nguồn tài liệu về lựa chọn công nêu ra trong phần thảo luận sau. Nhưng ngoài ra, mẫu lựa chọn công vẫn là mảnh đất màu mỡ phát triển lý thuyết điều tiết kinh tế. Thật ra, một quá trình chính trị nội sinh là tâm điểm của hầu hết lý thuyết điều tiết kinh tế đương đại.

KINH TẾ CHÍNH TRỊ HỌC MỚI VỀ SỰ ĐIỀU TIẾT

Sự bãi bỏ điều tiết trong một số ngành công nghiệp trở thành đặc điểm của các chính khách đảng Dân chủ lẫn Cộng hòa trong những năm 1970, một thực tế miêu tả sự thay đổi dễ nhận thấy và ấn tượng trong sự nhấn mạnh triết học của "chủ nghĩa tự do trong chính sách kinh tế, xã hội mới" ở Mỹ. Về lịch sử, việc điều tiết một số ngành công nghiệp, nhất là những ngành được xem là "hiệu dụng" hay độc quyền tự nhiên được nghiên cứu trong "công ích". Sau khi thành lập năm 1887 cơ quan điều tiết liên bang quy mô lớn lần đầu tiên (Uy ban thương mại liên tiểu bang), các nhà kinh tế học tốn khá nhiều giấy mực để nghĩ ra công cụ định giá tốt hơn nhằm thực hiện quá trình điều tiết[10]. Một khối lượng tài liệu đồ sộ phát triển trên những chủ đề như định giá phí tổn biên tế, phân biệt giá, và định giá khi lượng cầu cao nhất, tất cả có vẻ ngoài là một số sử dụng trong việc thực hiện chính sách công trong các lĩnh vực điều tiết của nền kinh tế. Toàn bộ quá trình điều tiết được xem là bắt nguồn trực tiếp từ thất bại thị trường và từ tính nhất thiết tiếp theo sau của hành động của chính phủ trong công ích. Trong khi việc thực hiện quá trình điều tiết được thừa nhận, thì hầu hết các nhà kinh tế học sắp thành hàng phía sau quan điểm cho rằng điều tiết cần phải có do sự có mặt của "độc quyền tự nhiên" và hơn nữa quá trình có thể hoàn tất bằng những phỏng chừng liên tiếp nhau trong sự kiểm soát.

Khám phá biến cố học thuật trong những năm 1960 làm thay đổi tất cả những quan điểm này trong ngành kinh tế học và sau cùng trong số giới chính trị gia cũng như công chúng. Chúng ta đã đề cập một trong những phát triển này - sự xuất hiện mô hình lựa chọn công với sự nhấn mạnh vào các nhà chính trị như những diễn viên nội sinh trong quá trình kinh tế. Đơn thuần vẫn còn áp dụng những nguyên tắc này vào quá trình điều tiết thông qua lý thuyết tiền thuê đất hay các nhà chính trị và điều tiết ("chính phủ") tạo ra lợi nhuận. Giai đoạn này ấn định bằng hai luận văn quan trọng trong năm 1962. George Stigler và Claire Friedland làm tan băng bằng tiểu luận đặt vấn đề ảnh hưởng của điều tiết đối với những biến số chẳng hạn như mức thuế, mức phân biệt giá và lợi suất (*What Can Regulators Regulate? The Case of Electricity*). Kết luận đáng ngạc

---

[10] Nhà kinh tế học "trường phái Chicago" ban đầu, Henry Simons, đã đi quá xa khi cho rằng thất bại trong quá trình điều tiết yêu cầu chính phủ phải có *quyền sở hữu* đối với một số ngành công nghiệp *(A Positive Program for Laissez Faire)*. Thế nhưng, quan điểm này khác với quan điểm Chicago hiện đại (sự bãi bỏ điều tiết cộng với việc đưa giá đặc quyền cạnh tranh trong cung cấp trong một số trường hợp), và thậm chí còn khác nhiều so với quan điểm của đa số các nhà kinh tế học cho đến những năm 1990.

nhiên của họ, căn cứ vào số liệu thống kê trước và sau khi điều tiết điện phục vụ công ích, là sự điều tiết gần như hoàn toàn không hiệu quả khi kiểm soát số lượng có mục đích phải kiểm soát. Họ nhận xét:

> "Lý thuyết điều tiết giá thực ra phải dựa trên giả định ngầm cho rằng trong sự vắng mặt độc quyền có quá nhiều sức mạnh. Nếu điều này đúng thì độc quyền thuần túy sẽ hưởng lợi khi không có điều tiết sẽ cao hơn lợi suất cạnh tranh từ 10 đến 20%, vì thế giá sẽ luôn trong thứ tự từ 40 đến 80% cao hơn phí tổn biên tế dài hạn, thật ra có một số khả năng có thể của sự điều tiết hiệu quả. Điện phục vụ công ích không cung cấp khả năng có thể như thế ("*What Can Regulators Regu-late?*" trang 12).

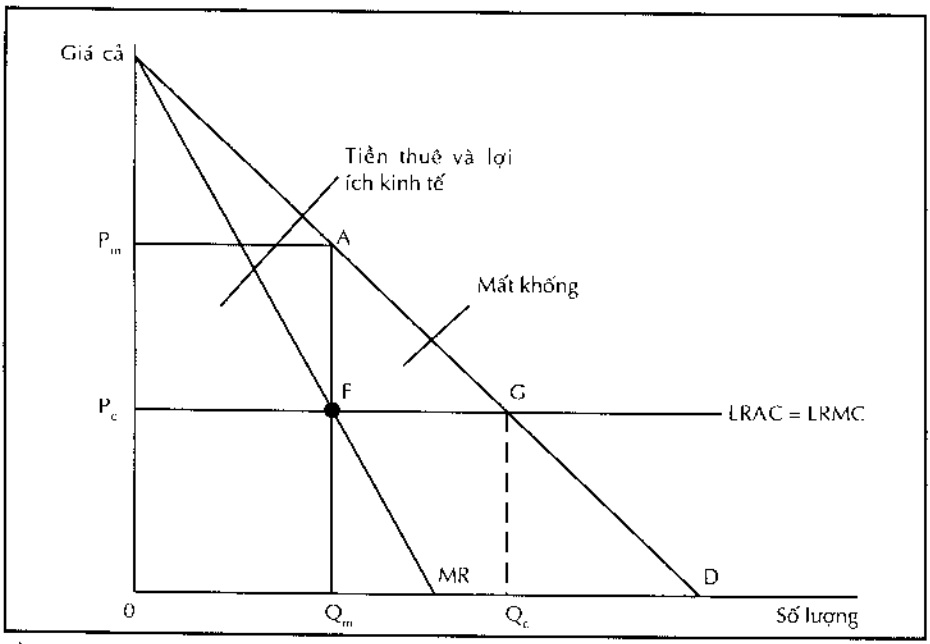
Đóng góp thứ hai không kém phần thuyết phục trong việc đặt vấn đề suy nghĩ trong thời gian về điều tiết. Harvey Averch và Leland L. Johnson phát triển lý thuyết về hoạt động của doanh nghiệp khi đối mặt trước sự hạn chế lợi suất điều tiết (*"Behavior of the Firm under Regulatory Constraint,"* 1962). Họ kết luận trong một số trường hợp, doanh nghiệp điều tiết sẽ đầu tư quá mức vào vốn cố định, ít nhất xét từ quan điểm xã hội. Mặc dù tối ưu (nghĩa là tối đa hóa lợi nhuận) từ lập trường của doanh nghiệp điều tiết, quá nhiều vốn (liên quan đến đầu vào lao động) sẽ đẩy phí tổn dịch vụ hiệu dụng cho xã hội. Sự tương quan thực nghiệm của hiệu ứng Averch-Johnson này vẫn đang được các nhà kinh tế học và kinh toán học tranh luận, nhưng luận điệu của họ cùng với luận điệu của Stigler, Friedland và các tác giả khác, giúp suy nghĩ lại về toàn bộ quá trình điều tiết. Ngoài ra, sự đánh giá lại này chịu nhiều ảnh hưởng của kinh tế học chính trị và tìm kiếm tiền thuê đất.

Tiền thuê đất, chính trị học và sự điều tiết

Trước khi chuyển sang các dạng lý thuyết điều tiết đương đại, chúng ta ôn lại "tìm kiếm tiền thuê đất" có nghĩa gì[11]. Mô thức cơ bản trình bày trong Hình 24-4.

Để đơn giản, cứ cho rằng các đường cong nhu cầu tuyến tính và thu nhập biên tế cộng với hàm bình quân không đổi và phí tổn biên tế. Trong điều kiện cạnh tranh, số lượng Q_c sẽ được tạo ra và bán với giá P_c. Một tổ chức độc quyền hay một cartel hợp pháp hóa chẳng hạn như được tạo ra trong hệ thống điều tiết, có thể sẽ có ảnh hưởng tạo ra sự sút giảm đầu ra Q_m và tăng giá đến P_m. Điều quan trọng nên nắm là tính chất mất không. Hình tam giác AFG tương ứng với sự mất không do độc quyền -

[11] Giải thích "tìm kiếm tiền thuê đất" trong giai đoạn trọng thương được trình bày trong Chương 3, mặc dù một mô thức cụ thể, chẳng hạn như Hình 24-4, không được phát triển.



HÌNH 24-4

Trong tiến trình điều tiết, các đối thủ cạnh tranh sẵn sàng chi tiêu PcPmAF ít hơn sốlượng rất nhỏ đối với quyền độc quyền dành riêng

sự mất không đầu tiên do viên kỹ sư Pháp Jules Dupuit (xem Chương 12) lưu ý. Sự mất không như thế luôn tồn tại bất cứ khi nào giá cả vượt quá phí tổn biên tế (thuế tiêu thụ và giá độc quyền đều giống nhau trong trường hợp này).

Nhưng vùng P_cP_mAF là gì? Nhiều nhà kinh tế học khẳng định đây là "tiền thuê đất" chỉ tượng trưng cho sự tái phân phối từ người tiêu dụng đối với nhà độc quyền. Trong bối cảnh quá trình điều tiết, tiền thuê đất có thể xét bằng một đối thủ cạnh tranh bất kỳ như giá trị thu được đặc quyền[12]. Nói cách khác nếu đưa ra một phần thưởng duy nhất, *mỗi* đối thủ cạnh tranh sẽ có động cơ chi tiêu một số lượng P_cP_mAF ít hơn số rất nhỏ, đối với đặc quyền ban cấp độc quyền dành riêng. Cũng như thế, một cartel cứ cho rằng có phần trong các doanh nghiệp có thể nghĩ ra theo cách rẻ tiền và hiệu quả. Sự tùy ý sử dụng và phân bố những tiền thuê đất này là do vận động hành lang hay phí hợp pháp. Nên nhớ các nguyên tắc này, chúng ta trở lại các mối quan hệ nối liền nhau về chính trị và kinh tế trong quá trình điều tiết.

Sự không hoàn toàn dễ nhận thấy đang tồn tại trong lập luận trên. Về pháp lý, dĩ nhiên, các nhà chính trị và điều tiết không thể nhận hối lộ mặc dù như đã nêu, trả lương *bí mật* và phi pháp thường là đặc điểm không thích đáng của các cấp chính phủ. Trả lương từ lợi nhuận kinh doanh

có thể ở dạng khác, dĩ nhiên, và những động cơ này là điểm chính trong lý thuyết điều tiết hiện đại. Điều tiết, như bất kỳ hàng hóa khác, chẳng hạn như đôi giày hay bia, được yêu cầu và cung cấp với động cơ tư lợi làm nền tảng.

Trong một bài luận văn lý thú xuất bản năm 1971 ("*The Theory of Economic Regulation*"), George Stigler bổ sung lý thuyết "lũng đoạn" điều tiết trên cơ sở động cơ tư lợi của người có nhu cầu và nhà cung cấp. Quan điểm này, phải được nhấn mạnh, về bề ngoài có vẻ giống như khái niệm của Marx cho rằng "vốn" sử dụng công cụ của nhà nước và chính trị để lũng đoạn lợi ích. Trong lý thuyết về vốn hay "kinh doanh" hiện đại không phải lúc nào cũng chiếm ưu thế. Nhiều nhóm khác nhau, như người lao động, nông dân hay người tiêu dùng có thể hình thành hay đảm nhận hệ thống điều tiết ở các thời điểm khác nhau. Theo quan điểm của Stigler điều tiết làm lợi cho các nhóm có ảnh hưởng chính trị. Chúng ta hãy xét quan điểm của ông chi tiết hơn.

Lý thuyết lũng đoạn

Ai là người hưởng lợi và ai là người chịu thiệt khi điều tiết? Doanh nghiệp điều tiết hưởng lợi từ quá trình bằng trợ cấp tiền bạc trực tiếp, kiểm soát thâm nhập, cố định giá, hay kiểm soát những phần thay thế hay bổ sung. Điều tiết hầu như không bao giờ là hạnh phúc hoàn toàn. Các ngành công nghiệp bị điều tiết (đường sắt, điện phục vụ công ích, v.v...) hay nghề nghiệp (thợ cắt tóc, giám đốc công ty mai táng, nhà thầu địa phương, v.v...) phải tuân thủ một số nguyên tắc, quy định, "tiêu chuẩn" hạnh kiểm hay những đối lập khác. Những vấn đề này đều tốn kém và giảm bớt thu nhập ròng ở các doanh nghiệp điều tiết, nhưng với điều kiện lợi nhuận *ròng* là dương và phí tổn vận động hành lang không ngăn cản, những ai đang giữ vững lợi tức từ quá trình điều tiết sẽ yêu cầu.

Tại sao nhà chính trị-người điều tiết cung cấp điều tiết? Nói cách khác, doanh nghiệp sẽ tự lo liệu công việc ra sao khi yêu cầu điều tiết trong một hệ thống nơi mà hối lộ là phi pháp? Các liên minh hiệu quả về chính trị (như điều dưỡng, thợ mộc, v.v...) cũng làm thế với cử tri và các nguồn lợi khác chẳng hạn giúp đỡ tiền bạc hay "vận động đóng góp". Một vấn đề cơ bản hơn nhiều, điều tiết thông qua như thế nào để ít gây thiệt hại cho nhiều người (khách hàng) nhưng mang nhiều lợi ích cho một vài người (công nghiệp)? Một số đặc tính của quá trình chính trị dân chủ khiến cho khả năng này có thể. Stigler nhận xét (1) quyết định chính trị phải được thực hiện cùng lúc, không như quyết định thị trường và (2) một quá trình dân chủ (thông qua đại biểu) phải gồm tất cả đảng phái cùng lúc - những đảng phái rất quan tâm đến quyết định, những đảng phái có phần nào quan tâm và những đảng phái không hề quan tâm ("*Theory of Economic*

Regulation", trang 10-11). Trong những tình huống này, thiệt hại nhiều hơn đối với đa số ("sự mất không" phân tích ở trên) không thể tìm thấy cách diễn đạt chống lại những lợi ích nhỏ hơn của đa số. Thu thập thông tin là hàng hóa với phí tổn và lợi ích. Một cá nhân không có động cơ thu thập thông tin đáng giá về những vấn đề không liên quan đến mình, nhưng cá nhân bỏ phiếu về những vấn đề này bằng cách này hay cách khác, thường thông qua một đại biểu toàn thời gian trực thuộc một đảng phái chính trị. Như Stigler lập luận:

> "Đại biểu và đảng phái được thưởng vì sự khám phá và thực hiện nguyện vọng chính trị của cử tri bằng sự thành công trong bầu cử và điều kiện tiên quyết của nhiệm vụ. Nếu đại biểu tin chắc sự bầu lại bất cứ khi nào anh ta bỏ phiếu phản đối một chính sách kinh tế làm tổn hại đến xã hội, thì chắc hẳn ông cũng nên làm thế. Thật không may đức hạnh không phải lúc nào cũng khống chế giá cả cao như thế. Nếu đại biểu phủ nhận 10 ngành công nghiệp lớn thì trợ cấp tiền bạc đặc biệt của họ hay khả năng chính phủ, thì họ sẽ tham gia vào cuộc bầu cử một người kế vị ân cần hơn: tiền thưởng là điều quan trọng. Điều này không có nghĩa là đại biểu và đảng phái tìm sự liên minh quyền lợi của cử tri lâu bền hơn mặt chống công nghiệp trong mỗi đề xuất chính sách công nghiệp. Một đại biểu không thể đắc cử hay giữ chức với sự hỗ trợ từ số tiền của những người phản đối: quota nhập khẩu dầu, trợ cấp nông nghiệp, trợ cấp phi trường, trợ cấp bệnh viện, xưởng đóng tàu hải quân không cần thiết, chương trình nhà ở công không công bằng, và trợ cấp điện khí hóa nông thôn". (*Theory of Economic Regulation*, trang II).

Chính trị học và quá trình bỏ phiếu vì thế là bộ phận lọc *khổng lồ* sự lựa chọn cá nhân. Điều tiết mọi loại đơn thuần là kết quả của sự tương tác của những người có nhu cầu tư lợi, nghĩa là liên minh hiệu quả của cá nhân đang giữ lợi tức qua điều tiết và những người cung cấp chính trị, những người chịu đựng kiềm chế bầu lại theo định kỳ.

Điều này có nghĩa "công ích" sau cùng có xảy ra trong quá trình này hay không? Trong tiếp cận điều tiết đương đại, thuật ngữ "công ích" mang ý nghĩa khác. Tư lợi không phải một loại chủ nghĩa hợp pháp trừu tượng, đúng ra, đơn thuần là *tổng quyền lợi cá nhân* về một số vấn đề. Nếu phí tổn giao dịch giữa những người tiêu dùng là 0, thì chắc chắn họ sẽ mua đứt các nhà độc quyền như mô tả trong Hình 24-4. Nói cách khác, đối với một số lượng P_cP_mAF, người tiêu dùng có thể mua đứt nhà độc quyền và đạt tới tam giác AFG, mất không. Nhưng một thế giới không hoàn toàn nơi phí tổn liên minh dương và nơi nhà nước được quyền ép buộc (trong thể chế dân chủ), các độc quyền hình thành bằng điều tiết có thể giảm phúc lợi của người tiêu dùng.

Điều quan trọng phải thừa nhận là điều tiết không phải lúc nào cũng hỗ trợ quyền lợi đặc biệt của các nhóm thị trường công nghiệp. Người tiêu dùng hay các nhóm môi trường cũng hình thành liên minh hiệu quả nhằm tác

động đến quá trình chính trị. Sự lựa chọn các nhóm phi thị trường có thể đăng ký, các nhóm khác nhau sẽ lũng đoạn quá trình ở những thời điểm khác nhau[13]. Nhận dạng cấu hình cụ thể của phí tổn và lợi ích đang đối mặt với người có nhu cầu và nhà chính trị-người cung cấp điều tiết là một nhiệm vụ đang phát triển liên tục thu hút giới kinh tế gia đương đại trong lĩnh vực này. Một trong những vấn đề chính là phát triển một lý thuyết ra quyết định chính trị duy nhất chắc chắn trong nội bộ chế độ quan liêu. Điểm quan trọng là phát triển phác họa lý thuyết kinh tế tích cực của quá trình điều tiết thừa nhận các nhà chính trị tư lợi, nội sinh.

Các tiếp cận hiện đại về điều tiết

Tiếp cận kinh tế, chính trị đối với điều tiết phác họa trên đây cho thấy *bất kỳ* liên minh hiệu quả cũng mang đến điều tiết qua quá trình chính trị. Chẳng hạn, quan điểm này cho rằng điều tiết có thể đạt được bằng một số ngành công nghiệp bất kể liệu phí tổn dài hạn của doanh nghiệp có đang giảm dần khi bị nhiều trở ngại ở đầu ra hay không. Có hay không các điều kiện độc quyền tự nhiên, nói cách khác không phải là cơ sở giải thích điều tiết chính phủ. Thay đổi kiềm chế mà các nhà cung cấp và người có nhu cầu điều tiết đang đối mặt là biện pháp duy nhất để thu nhỏ hoạt động. Nhưng nếu điều kiện độc quyền tự nhiên (phí tổn biên tế giảm dần, sự cố định vốn tăng) đang có mặt thì sao? Điều này có nghĩa là sự điều tiết theo loại thảo luận trong phần đầu chương này là không thể tránh khỏi?

Cái gọi là lý thuyết điều tiết Chicago giải quyết vấn đề này. Theo quan điểm phát sinh từ đánh giá vấn đề tương tự của Sir Edwin Chadwick trong thế kỷ 19 (xem Chương 9), Harold Demsetz năm 1968 đặt nghi vấn sự cần thiết điều tiết (theo kiểu truyền thống) các ngành công nghiệp đang có những nền kinh tế sản xuất quy mô (*Why Regulate Utilities?*)[14]. Demsetz đề xuất điều tiết hiệu dụng chính thức được cho là không cần thiết nơi chính phủ thừa nhận "những đối thủ cạnh tranh" đưa ra quyền độc quyền cung cấp hàng hóa hay dịch vụ qua một số giai đoạn "hợp đồng" vô hạn định. Trong một hệ thống như thế, như Demsetz chứng minh, sự tồn tại

---

[13] Luận văn chính ở đây được Sam Peltzman soạn trong năm 1976 nhan đề "*Toward a More General Theory of Regulation*" khái quát hóa lý thuyết cấu kết giữa nhà sản xuất, người tiêu dùng và chính trị gia đối với tiền tô của Stigler trước đây. Theo ông, điều tiết tái phân phối của cải hay "tiền thuê đất" từ một số người tiêu dùng cho đến sự cấu kết giữa người tiêu dùng và/hoặc các nhà sản xuất và chính trị.

[14] Thực ra, việc nghiên cứu lại "nguyên tắc Chadwick" cách đây khoảng ba năm của Gordon Tullock, người áp dụng nguyên tắc này trong cạnh tranh đảng phái chính trị. Nên đọc Tullock trong "*Entry Barriers in Politics.*"

độc quyền tự nhiên không ngụ ý giá độc quyền và đầu ra, dựa vào (1) cung co dãn của những ra giá tiềm năng và (2) phí tổn thông đồng ngăn cấm về phía các nhà cung cấp tiềm năng.

Trong một số điều kiện hạn chế, giá "cạnh tranh" và đầu ra có thể đạt được theo sơ đồ Demsetz (xem Hình 9-1 và thảo luận liên quan). Giới phê bình quan điểm này đặt vấn đề sơ đồ như một *thay thế* cho hình thức điều tiết truyền thống, và họ viện dẫn vấn đề tính không chắc chắn của thị trường, thông tin và phí tổn quản lý, tiêu chuẩn đầu tư và v.v... như lập kế hoạch không thể khả thi trong thực tế. Quyền sở hữu của chính phủ một số quyền sở hữu tài sản cơ bản cũng đi kèm với sơ đồ này. Tất cả điều này dù sao cũng có phần nào không liên quan vì có thể Demsetz không hề có dự định dùng khái niệm của mình để phục vụ như "lý thuyết điều tiết Chicago". Không có nhiều sự ủng hộ thực nghiệm đối với sự tồn tại độc quyền tự nhiên trong hiệu dụng và các ngành công nghiệp điều tiết khác, và "quan điểm Chicago" - nếu có quan điểm thống nhất - là sự *bãi bỏ điều tiết* và sự trở lại cạnh tranh đến với hoạt động điều tiết nhất cải thiện phúc lợi của người tiêu dùng.

Quan điểm đương đại sau cùng về quá trình điều tiết đã mở rộng đường hỗ trợ điều tiết. Quan điểm của Victor Goldberg (*Regulation and Administered Contracts*) cho rằng sự điều tiết rất giống với các hợp đồng công hay tư phải phục vụ và được phục vụ. Ngoài ra, ông lập luận rất nhiều phức tạp liên kết với hợp đồng dài hạn có thể cung cấp sự hợp lý điều tiết. Phân tích của Goldberg phần lớn liên quan đến độc quyền tự nhiên, mặc dù nghiên cứu của ông cũng quan trọng đối với điều tiết các ngành công nghiệp khác.

Có sự tương đồng giữa quá trình điều tiết và mối quan hệ dài hạn tạo cho các nhà cung cấp quyền phục vụ và người tiêu dùng quyền được phục vụ. Do tính không chắc chắn và vấn đề khác, cả hai đối tác trước tùy chọn tương lai hạn chế hợp đồng để đạt được tính tối ưu *qua thời gian* (tất cả lý thuyết khác xét trong chương này đều mang tính tĩnh và không mang ngụ ý liên kết thời gian). Hợp đồng, hay điều tiết, theo quan điểm của Goldberg, tạo ra cơ cấu quá trình nhằm phân xử những ngẫu nhiên tương lai. Tăng quyền lợi phục vụ của nhà sản xuất để làm hợp đồng hấp dẫn hơn đối với nhà sản xuất trong khi cùng lúc làm cho hợp đồng *kém* hấp dẫn hơn đối với người tiêu dùng. Trái lại cũng đúng đối với quyền lợi của người tiêu dùng trong quyền lợi được phục vụ. Theo lời của Goldberg:

> "Người tiêu dùng muốn được tự do kết thúc hợp đồng sao cho họ có thể lợi dụng giá thấp và/hoặc công nghệ cao cấp như có thể. Biến số duy nhất thuộc quyền kiểm soát của đại lý là mức độ tạo ra quyền phục vụ. Sự bảo vệ tối ưu sẽ là bảo vệ ở mức lợi ích biên tế đối với người tiêu dùng gia tăng sự ổn định và giảm bớt rủi ro của nhà sản xuất (giá thấp hơn) chỉ được bù đắp bằng phí tổn biên tế

dự kiến với tính linh động giảm dần". (*Regulation and Administered Contracts*, trang 433).

Vì thế biện minh điều tiết của Goldberg cho rằng hợp đồng dài hạn khó xác định và thi hành vì rất tốn kém khi phân định, dự kiến, nhiều điều khoản của nó. Nhóm điều tiết là một cơ quan giám sát phát triển liên tục xác định liên tục mối quan hệ giữa người tiêu dùng và nhà sản xuất qua thời gian theo cách giống với các tòa án thông luật liên tục giải thích quyền lợi và nghĩa vụ của công dân đối với các công dân khác và nhà nước. (Goldberg không lạc quan về tính hiệu quả của việc ký hợp đồng cá nhân trong luật pháp hợp đồng công). Goldberg không chứng minh trường hợp *dành cho* điều tiết. Không có thị trường thất bại nào được viện dẫn. Nhưng ông chứng minh một khả năng lý thú. Với người tiêu dùng chịu rủi ro bất lợi và tính cố định vốn, một số điều tiết có thể thích hợp khi xét qua thời gian. Dĩ nhiên, những quan điểm này rất tương phản với quan điểm phát triển trước đây.

Quan điểm của Schumpeter về quá trình thị trường

Lập luận về tính tối ưu điều tiết giữa thời gian với nhau và các vấn đề rủi ro và tính không chắc trong khi ký hợp đồng dài hạn có thể tìm thấy trong tài liệu kinh tế sớm hơn nhiều so với tác phẩm đương đại của Goldberg và những người khác. Đầu thế kỷ này, Joseph Schumpeter (xem Chương 21) mô tả hàm thị trường như một quá trình cạnh tranh giữa thời gian với nhau ngụ ý một vấn đề nhất định về vai trò điều tiết của chính phủ. Theo Schumpeter, rủi ro là không thể tránh được và cũng là yếu tố tự nhiên trong hoạt động thị trường. Schumpeter thảo luận tính tới hạn của rủi ro và tính không chắc chắn cũng như vấn đề chúng nêu ra cho các nhà doanh nghiệp trong xã hội tư bản chủ nghĩa:

> "Trong thực tế đầu tư bất kỳ đòi hỏi... một số hoạt động bảo vệ chẳng hạn như bảo hiểm hay mua bán đối xung. Đầu tư dài hạn trong điều kiện thay đổi nhanh chóng, nhất là chịu... tác động của nhiều hàng hóa và công nghệ mới, cũng giống như nhắm vào mục tiêu không những khó thấy mà còn đang di chuyển - và sự di chuyển thật nhát gừng. Do đó nhất thiết phải viện đến những công cụ bảo vệ như những giấy chứng nhận độc quyền hay tiết lộ nhất thời các quá trình hay trong một số trường hợp, hợp đồng dài hạn trước hết phải được đảm bảo. Nhưng những công cụ bảo vệ này mà hầu hết các nhà kinh tế học thừa nhận như những yếu tố quản lý hợp lý bình thường chỉ là những trường hợp đặc biệt của một nhóm lớn hơn...
>
> Chẳng hạn, nếu rủi ro chiến tranh không thể bảo hiểm, thì không ai phủ nhận việc tập hợp phí tổn bảo hiểm này từ người mua sản phẩm. Nhưng rủi ro ấy không gì thấp hơn yếu tố phí tổn dài hạn, nếu không có điều kiện thuận lợi nào để bảo hiểm chống lại nó, trong trường hợp này chiến lược giá nhắm đến cùng mục tiêu có vẻ bao gồm những hạn chế không cần thiết và

tạo ra lợi nhuận quá mức. Tương tự, nếu giấy chứng nhận độc quyền không để bảo đảm được hay không bảo vệ hiệu quả nên sử dụng các biện pháp khác để chứng minh đầu tư là đúng. Trong số này gồm chính sách giá tạo cho đầu tư có khả năng bị xóa sổ nhanh hơn nếu không phải là sự đầu tư hợp lý hay bổ sung để cung cấp khả năng quá mức được sử dụng để tấn công hay phòng thủ. Thêm một lần nữa, nếu hợp đồng dài hạn không thể đưa vào từ trước, thì những biện pháp khác phải được nghĩ ra để ràng buộc khách hàng sau này với doanh nghiệp đang đầu tư" *(Capitalism, Socialism and Democracy,* trang 88).

Vấn đề Schumpeter nhấn mạnh trong đoạn này là yếu tố cạnh tranh có vẻ như chống cạnh tranh xét từ quan điểm tĩnh thuần túy (ví dụ giấy chứng nhận độc quyền, v.v...) có thể là yếu tố tiến bộ trong bố cục cạnh tranh năng động hơn. Nêu một vài điều kiện hạn chế về ảnh hưởng bất lợi của cartel, Schumpeter mô tả nhiều thông lệ "độc quyền" tĩnh như các công cụ cạnh tranh năng động học (dài hạn) tự nhiên. Nhưng ông cũng cảnh giác trước khả năng có thể sử dụng quá trình điều tiết để phá hoại ảnh hưởng phúc lợi thương trường. Vì chính phủ là nguồn đặc ân đặc quyền duy nhất thường trực, hành động điều tiết của chính phủ nên tập trung nghiên cứu:

"Khả năng khai thác sự thích thú theo mẫu nhu cầu nhất định... có thể trong điều kiện chủ nghĩa tư bản còn nguyên vẹn hầu như không thể dai dẳng trong thời gian dài đủ mang ý nghĩa quan trọng cho việc phân tích tổng đầu ra, trừ phi được gia cố bằng chính quyền ... Ngay cả đường sắt, điện, đèn liên quan trước tiên phải hình thành nhu cầu cho dịch vụ của họ và khi làm như thế xong, phải bảo vệ thị trường của mình chống lại cạnh tranh" *(Capitalism, Socialism. and Democracy,* trang 99).

Quan điểm của Schumpeter về quá trình thị trường đưa ra trường hợp sinh động trong phân định rõ ràng giữa cạnh tranh "tĩnh" và cạnh tranh "động". Hạn chế cạnh tranh không phải của chính phủ khi xét theo nghĩa tĩnh thường được xem là dưới mức tối ưu, khi thực tế chúng có thể giúp điều tiết sự giới thiệu công nghệ mới cải thiện phúc lợi kinh tế. Một mặt điều tiết chính phủ là nguồn tiền tô quan trọng dài hạn liên kết với những hạn chế đầu ra và tổn thất phúc lợi.

Sau cùng, tranh luận về quá trình thị trường tự nhiên so với điều tiết là tranh luận về tính hiệu quả kinh tế. Schumpeter và các nhà kinh tế học khác cho rằng trước khi ký hợp đồng có thể là phản ứng tự nhiên đối với tính không chắc chắn và rủi ro liên quan đến hình thức bảo hành, đảm bảo, hợp đồng tương lai, v.v... Các nhà kinh tế học khác thiên về việc giảm rủi ro và tính không chắc chắn thông qua điều tiết chính phủ. Thị trường có tạo ra cầu nối cần thiết giữa cung cấp hiện tại và tương lai cho xã hội ở phí tổn thấp hơn các biện pháp của chính phủ nhắm đến cùng mục tiêu hay không? Đây là vấn đề vẫn đang tranh cãi sôi nổi. Chỉ có nghiên cứu được tiến hành chu đáo, xét từng trường hợp, mang tính thực nghiệm có vẻ

có khả năng tạo ra sự ủng hộ thuyết phục đối với quan điểm này hay quan điểm khác. Thiếu tài liệu hoàn chỉnh như thế, khả năng nhận thức của Schumpeter kết hợp lý thuyết điều tiết hiện đại, nhắc chúng ta rằng sự tồn tại điều tiết đơn thuần và các vấn đề sản xuất và tiêu dùng giữa thời gian với nhau không hình thành chứng cứ cho rằng thị trường không hoạt động thích hợp.

KẾT LUẬN

Mục đích của chương này không phải cố gắng giải quyết tranh luận lý thuyết đương đại về lý thuyết lựa chọn công, đúng ra chỉ chứng minh những nghiên cứu mới đang phát triển liên tục trong kinh tế chính trị học đã và đang sử dụng các mô thức cạnh tranh và tư lợi đơn giản được Adam Smith bảo trợ từ lâu. Phát triển ở đây – và nhất là những bài học quan trọng trong phạm vi chúng ta đang thảo luận – tư lợi như động cơ kinh tế cơ bản không khác biệt về hình thức liệu một người có mua kem que hay chạy theo cuộc vận động gây quỹ cho thành phố hay không. Những động cơ này – trong hình thức chứ không phải là loại – tràn ngập trong các hoạt động của *toàn bộ* nhân loại. Lý thuyết lựa chọn công và ứng dụng, liên kết cả hai việc đánh thuế và chi phí kể cả lý thuyết điều tiết là biện pháp đáng giá biến đổi phân tích kinh tế thành các lĩnh vực khác trong hành động của con người. Nếu thế chính việc làm này đưa tầm với của chuyên ngành hướng về khái niệm ban đầu của Adam Smith, khái niệm kinh tế học như một bộ phận nghiên cứu chính trị, xã hội bao quát hơn.

THAM KHẢO

Arrow, Kenneth. *Social Choice and Individual Values.* New York: Wiley, 1951.

Averch, Harvey, và Leland L. Johnson. "*Behavior of the Firm under Regulatory Constraint,*" *Ameriran Economic Review,* tập 52 (tháng 12/1962), trang 1052-1069.

Black, Duncan. *The Theory of Committees and Elections.* London: Cambridge University Press, 1958.

Bowen, Howard R. "*The Interpretation of Voting in the Allocation of Resources,*" *Quarterly Journal of Economics,* tập 58 (tháng 11/1943), trang 27-48.

Buchanan, J. M. "The Pure Theory of Government Finance: A Suggested Approach," *Journal of Political Economy,* tập 57 (tháng 12/1949), trang 496-505.

———. "*La scienza delle finanze: The Italian Tradition in Public Finance,*" in *Fiscal Theory and Political Economy.* Chapel Hill, N.C.: University of North Carolina Press, 1960.

——. "*Public Finance and Public Choice*," *National Tax Journal,* tập 28 (tháng 12/1975), trang 383-394.

——, and Gordon Tullock. *The Calculus of Consent.* Ann Arbor: The University of Michigan Press, 1962.

Crain, W. Mark, Thomas H. Deaton, và Robert D. Tollison. "*Legislators as Taxi- cabs: On the Value of a Seat in the U.S. House of Representatives*," *Economic Inquiry,* tập 15 (tháng 4/1977), trang 298-302.

Demsetz, Harold. "*Why Regulate Utilities?*" *Journal of Law & Economics,* tập 11 (tháng 4/1968), trang 55-65.

Downs, Anthony. *An Economic Theory of Democracy.* New York: Harper & Row, 1957.

Goldberg, Victor. "*Regulation and Administered Contracts*," *The Bell Journal of Economics,* tập 7 (Thu 1976), trang 426-448.

Holcombe, Randall G. "*Public Choice and Public Spending*," *National Tax Journal,* tập 31 (tháng 12/1978), trang 373-383.

——. "*An Empirical Test of the Median Voter Model*," *Economic Inquiry,* tập 18, (tháng 4/1980), trang 260-275.

——. "*Concepts of Public Sector Equilibrium*," *National Tax Journal,* tập 33 (tháng 3/1980), trang 77-88.

Hotelling, Harold, "*Stability in Competition*," *Economic Journal,* tập 39 (tháng 3/1929), trang 41-57.

Lindahl, Erik. "*Just Taxation-A Positive Solution*," trong Richard Musgrave và A. T. Peacock (biên tập), *Classics in the Theory Of Puhlic Finance.* New York: St. Martin's, 1958 [1919].

McCormick, Robert E., và Robert D. Tollison, "*Legislatures as Unions*," *Journal of Political Economy,* tập 86 (tháng 2/1978), trang 63-78. Mises, Ludwig. *Bureaucracy.* New Haven, Conn.: Yale University Press, 1944. Mueller, Dennis C. "*Public Choice: A Survey*," *Journal of Economic Literature,* tập 14 (tháng 6/1976), trang 395-433.

Musgrave, Richard A. "*The Voluntary Exchange Theory of Public Economy*," *Quar-terly Joumal of Economics,* tập 53 (tháng 2/1938), trang 213-237.

Niskanen, William A. *Bureaucracy and Representative Govemment.* Chicago: Aldine-Atherton Press, 1971.

Peltzman, Sam. "*Toward a More General Theory of Regulation*," *The Journal of Law & Economics,* tập 9 (tháng 8/1976), trang 211-240.

Posner, Richard A. "*The Social Costs of Monopoly and Regulation*," *Journal Po-litical Economy,* tập 83 (tháng 8/1975), trang 807-827.

Samuelson, Paul A. "*The Pure Theory of Public Expenditures*," *Review*

of Economics and Statistics, tập 36 (tháng 11/1954), trang 387-389.

Schumpeter, J. A. *Capitalism, Socialism, and Democracy.* New York: Harper & Row, 1942.

Simons, Henry. *A Positive Program for Laissez Faire,* Harry D. Gideonse (biên tập), Public Policy Pamphlet số 15. Chicago: The University of Chicago Press, 1934.

Stigler, George J. *"The Theory of Economic Regulation," The Bell Joumal of Eco-nomies and Managemənt Science,* tập 2 (Xuân 1971), trang 3-21.

——, và Claire Friedland. *"What Can Regulators Regulate? The Case of Electricity," Joumal of Law & Economics,* tập 5 (tháng 10/1962), trang 1-16.

Tiebout, C.M. *"A Pure Theory of Local Expenditures," Journal of Political Economy,* tập 64 (tháng 10/1956), trang 416-424.

Tullock, Gordon. *"Entry Barriers in Politics," American Economic Review,* tập 55 (tháng 5/1965), trang 458-466.

——. *The Politics of Bureaucracy.* Washington: Public Affairs Press, 1965.

——. *"The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies, and Theft", Western Economic Journal,* tập 5 (tháng 6/1967), trang 224-232; cũng xuất bản trong James M. Buchanan, Robert D. Tollison, và Gordon Tullock trong *Toward a Theory of the Rent-Seeking Society.* College Station: Texas A & M University Press, 1981.

——. *"The Transitional Gains Gap," The Bell Journal of Economics.* tập 6 (Thu 1975), trang 671-678.

Wicksell, Knut. *"A New Principle of Just Taxation,"* James M. Buchanan (biên dịch), Richard Musgrave và A. T. Peacock biên tập trong *Classics* in *the Theory of Public Finance.* New York: St. Martin's, 1958.

Lịch sử các học thuyết kinh tế

ROBERT B. EKELUND, JR

ROBERT F. HÉBERT

Chịu trách nhiệm xuất bản :
CÁT VĂN THÀNH

Biên tập : NGUYÊN HẠNH
Trình bày & bìa : Minhtri Design Co.
Sửa bản in : TUYẾT NHUNG

NHÀ XUẤT BẢN THỐNG KÊ
98 Thụy Khuê, Tây Hồ, Hà Nội
CN : 16 Nguyễn Huệ, Q.I, TP. HCM - ĐT : 8290047
☆☆☆

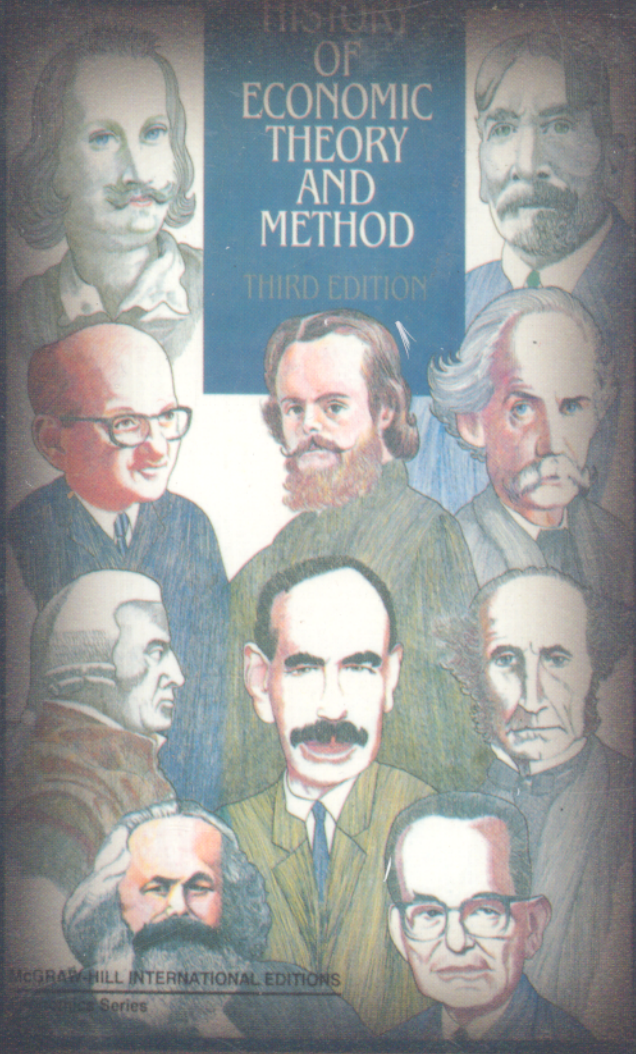
Liên kết xuất bản :

CTY VĂN HÓA MINH TRÍ - NS. VĂN LANG
25 Nguyễn Thị Minh Khai, Q.I, TP.HCM
ĐT : 8.242157 - 8233022 - Fax : 84.8.235079

In 1000 cuốn khổ 16x24cm tại Xưởng in CN Trung Tâm Hội Chợ Triển Lãm Việt Nam. Giấy chấp nhận đăng ký KHXB số 437/XB-QLXB Cục xuất bản cấp ngày 24.4.2003. Trích ngang kế hoạch xuất bản số 07-437/XB-QLXB Nhà xuất bản Thống Kê cấp ngày 21.5.2003. In xong và nộp lưu chiểu quý 1 năm 2004.

ROBERT B. EKELUND, JR
ROBERT F. HÉBERT

LỊCH SỬ CÁC HỌC THUYẾT KINH TẾ



Nhà Sách VĂN LANG
25 Nguyễn Thị Minh Khai, Q.1,TP.HCM
DT :8242157 - 8233022 - FAX :8235079
9 Phan Đăng Lưu, Q.BT,TP. HCM-DT:8413306
E-mail : vanlangmt@yahoo.com

8935073 007606

GIÁ: 150.000đ