

PHONG TRÀO DUY TÂN

DÂN CHỦ - CÔNG LÝ - THỊNH VƯỢNG

TUẦN SAN 48-2024

PHONG TRÀO DUY TÂN

TUẦN SAN 48-2024

©2024 Phong trào Duy Tân

www.phongtraoduytan.com

Mọi hỗ trợ và liên lạc xin theo địa chỉ email bên dưới:

phongtraoduytanvietnam@gmail.com

Theo dõi trên mạng xã hội:

Facebook: www.facebook.com/phongtraoduytan

X: www.x.com/@phongtraoduytan

Youtube: www.youtube.com/@phongtraoduytan

Một bài học	6
Cuộc cách mạng tư bản chủ nghĩa	15
Tại sao việc hiểu rõ “chi phí kinh tế” lại quan trọng?	22
Thị trường tự do là gì?	28
Lần tưởng về hiệu quả	37

MỘT BÀI HỌC

HENRY HAZLITT



Henry Hazlitt giải thích về kinh tế học.



Kinh tế học bị ám ảnh bởi nhiều sai lầm hơn bất kỳ ngành học nào khác mà con người biết đến. Điều này không phải ngẫu nhiên. Những khó khăn vốn có của môn học này đã đủ lớn trong bất kỳ trường hợp nào, nhưng chúng lại bị nhân lên gấp nghìn lần bởi một yếu tố mà trong các ngành như vật lý, toán học hay y học thì lại không có — đó là việc biện minh cho lợi ích cá nhân một cách đặc biệt.

Mặc dù mỗi nhóm đều có những lợi ích kinh tế giống nhau với tất cả các nhóm khác, mỗi nhóm cũng có những lợi ích đối nghịch với các nhóm khác, như chúng ta sẽ thấy. Trong khi một số chính sách công sẽ có lợi cho tất cả mọi người trong dài hạn, thì các chính sách khác chỉ có lợi cho một nhóm trong khi các nhóm khác phải gánh chịu thiệt hại. Nhóm sẽ được hưởng lợi từ những chính sách này, với lợi ích trực tiếp từ chúng, sẽ tranh luận cho chúng một cách hợp lý và kiên trì. Nhóm này sẽ thuê những người có năng lực nhất để dành toàn bộ thời gian để biện hộ cho lập trường của mình. Cuối cùng, nhóm này sẽ thuyết phục được công chúng rằng lập luận của họ là đúng đắn, hoặc khiến công chúng bối rối đến mức việc suy nghĩ rõ ràng về vấn đề này trở nên gần như không thể.

Ngoài những lời biện minh vô tận vì lợi ích cá nhân, còn có một yếu tố thứ hai tạo ra những sai lầm kinh tế mới mỗi ngày. Đó là xu hướng dai dẳng của con người khi chỉ nhìn vào những tác động ngay lập tức của một chính sách, hoặc tác động của nó chỉ đối với một nhóm đặc biệt, mà không tìm hiểu xem những tác động lâu dài của chính sách đó sẽ ảnh hưởng như thế nào không chỉ đối với nhóm đặc biệt đó mà còn đối với tất cả các nhóm khác. Đây là sai lầm của việc bỏ qua các hậu quả thứ cấp.

Ở đây, ta có thể thấy sự khác biệt gần như hoàn toàn giữa kinh tế học giỏi và kém. Nhà kinh tế học kém chỉ nhìn thấy những gì lập tức hiện ra trước mắt; còn nhà kinh tế học giỏi sẽ nhìn thấy xa hơn những thứ trước mắt. Nhà kinh tế học kém chỉ nhìn vào những hậu quả trực tiếp của một chính sách; nhà kinh tế học giỏi còn nhìn vào những hậu quả lâu dài và gián tiếp. Nhà kinh tế học kém chỉ thấy tác động của một chính sách đối với một nhóm đặc biệt; còn nhà kinh tế học giỏi sẽ tìm kiếm thêm tác động của chính sách đó đối với tất cả các nhóm.

Sự phân biệt này có thể có vẻ hiển nhiên. Việc chú ý đến tất cả các hậu quả của một chính sách đối với mọi người có thể tưởng là điều đơn giản. Mọi người không ai là không biết rằng có những thú vui nhất thời nhưng lại gây hại trong dài hạn. Liệu có cậu bé nào không biết rằng nếu ăn quá nhiều kẹo thì sẽ bị đau bụng? Liệu người say có không biết rằng sáng hôm sau sẽ tỉnh dậy với cái bụng khó chịu và cơn đau đầu khủng khiếp? Liệu người nghiện rượu có không biết rằng mình đang hủy hoại gan và rút ngắn tuổi thọ? Liệu Don Juan có không biết rằng mình đang tự đưa mình vào đủ loại nguy cơ, từ tống tiền đến bệnh tật? Cuối cùng, đặt hoàn cảnh cá nhân trong câu hỏi của kinh tế học rằng, liệu người lười biếng và người hoang phí có thật là không biết rằng họ đang bước vào một tương lai đầy nợ nần và nghèo đói?

Tuy nhiên, khi bước vào lĩnh vực kinh tế công cộng, những sự thật cơ bản này lại bị phớt lờ. Có những người ngày nay được coi là các nhà kinh tế vĩ đại, những người khinh thường việc tiết kiệm và khuyên rằng việc tiêu xài hoang phí trên quy mô quốc gia là cách để cứu vãn nền kinh tế; và khi ai đó chỉ ra hậu quả của các chính sách này trong dài hạn, họ sẽ trả lời một cách hời hợt, như thể đó là lời đáp của đứa con hoang

đàng trước lời cảnh báo của người cha: “Trong dài hạn, chúng ta đều sẽ chết.” Và những câu nói ngớ ngẩn như vậy lại được xem là những lời châm ngôn sắc bén và trí tuệ sâu sắc.

Nhưng bi kịch là, ngược lại, chúng ta hiện đang phải chịu đựng những hậu quả lâu dài của các chính sách trong quá khứ, dù xa hay gần. Hôm nay chính là ngày mai mà những nhà kinh tế tồi tệ hôm qua đã khuyên chúng ta phớt lờ. Những hậu quả lâu dài của một số chính sách kinh tế có thể sẽ rõ ràng trong vài tháng nữa. Một số khác có thể phải vài năm mới thấy được. Và còn những chính sách khác nữa có thể phải vài thập kỷ mới lộ rõ. Nhưng trong mọi trường hợp, những hậu quả lâu dài đó đã được chứa đựng trong chính sách từ trước, chắc chắn như quả trứng chứa con gà, hay hạt giống chứa đóa hoa.

Vì vậy, từ góc độ này, toàn bộ kinh tế học có thể được rút gọn thành một bài học duy nhất, và bài học đó có thể được rút gọn thành một câu đơn giản:

“Nghệ thuật của kinh tế học là nhìn nhận không chỉ những tác động ngay lập tức mà còn cả những tác động lâu dài của bất kỳ hành động hay chính sách nào; nó bao gồm việc truy tìm hậu quả của chính sách đó không chỉ đối với một nhóm mà đối với tất cả các nhóm.”

Chín phần mười những sai lầm kinh tế đang gây ra những tác hại nghiêm trọng trên thế giới ngày nay là kết quả của việc bỏ qua bài học này. Những sai lầm đó đều bắt nguồn từ một trong hai sai lầm căn bản, hoặc cả hai: đó là chỉ nhìn vào những hậu quả ngay lập tức của một hành động hay đề xuất, và chỉ nhìn vào hậu quả đối với một nhóm cụ thể mà bỏ qua các nhóm khác.

Tất nhiên, cũng có thể xảy ra sai lầm ngược lại. Khi xem xét một chính sách, chúng ta không nên chỉ tập trung vào kết quả lâu dài đối với cộng đồng nói chung. Đây là sai lầm thường gặp của các nhà kinh tế học cổ điển. Sai lầm này dẫn đến một thái độ vô cảm đối với số phận của những nhóm bị ảnh hưởng ngay lập tức bởi các chính sách hay sự phát triển mà sau này chứng minh là có lợi tổng thể và lâu dài.

Tuy nhiên, ngày nay rất ít người mắc phải sai lầm này; và những người này chủ yếu là các nhà kinh tế học chuyên nghiệp. Sai lầm thường gặp nhất hiện nay, sai lầm xuất hiện đi xuất hiện lại trong hầu hết mọi cuộc trò chuyện liên quan đến các vấn đề kinh tế, sai lầm của hàng nghìn bài phát biểu chính trị, và cũng là nguy hiểm trung tâm của “kinh tế học mới”, là tập trung vào những tác động ngắn hạn của các chính sách đối với các nhóm đặc biệt và bỏ qua hoặc coi nhẹ những tác động lâu dài đối với cộng đồng nói chung.

Các nhà kinh tế học “mới” tự tăng bốc mình rằng đây là một bước tiến vĩ đại, gần như là một cuộc cách mạng so với phương pháp của các nhà kinh tế học “cổ điển” hay “chính thống”, vì họ tính đến những tác động ngắn hạn mà các nhà kinh tế học cổ điển thường bỏ qua. Nhưng chính khi họ bỏ qua hoặc xem nhẹ các tác động lâu dài, họ lại mắc phải một sai lầm nghiêm trọng hơn. Họ chỉ nhìn vào từng “cây” một cách tỉ mỉ và chính xác, nhưng lại bỏ qua cả “rừng”. Phương pháp và kết luận của họ thường mang tính phản động sâu sắc. Họ đôi khi ngạc nhiên khi nhận ra mình đồng tình với chủ nghĩa trọng thương của thế kỷ 17. Họ thực sự rơi vào tất cả những sai lầm cổ xưa (hoặc sẽ rơi vào nếu không quá mâu thuẫn) mà các nhà kinh tế học cổ điển, mà chúng ta đã từng hy vọng, đã hoàn toàn loại bỏ.

Thường có một nhận xét buồn rằng các nhà kinh tế học tồi tệ trình bày sai lầm của họ với công chúng tốt hơn là các nhà kinh tế học giỏi trình bày những sự thật của mình. Người ta thường than phiền rằng những kẻ dân túy có thể thuyết phục hơn trong việc đưa ra những lý lẽ kinh tế vô lý từ bục giảng, so với những người chân thành cố gắng chỉ ra cái sai trong những lý lẽ đó. Nhưng lý do cơ bản cho điều này không nên là một điều gì đó huyền bí. Lý do là các nhà dân túy và các nhà kinh tế học tồi tệ đang trình bày những “nửa sự thật”. Họ chỉ nói về tác động ngay lập tức của một chính sách đề xuất, hoặc tác động của nó đối với một nhóm duy nhất. Trong phạm vi đó, họ có thể đúng. Trong những trường hợp này, câu trả lời là chỉ ra rằng chính sách đề xuất sẽ có những tác động lâu dài và ít mong muốn hơn, hoặc rằng nó chỉ có thể có lợi cho một nhóm nhưng phải trả giá bằng sự thiệt hại của các nhóm khác. Câu trả lời là bổ sung và sửa chữa nửa sự thật đó bằng nửa sự thật còn lại. Nhưng để xem xét tất cả các tác động chính của một chính sách đối với tất cả mọi người thường đòi hỏi một chuỗi lý luận dài, phức tạp và nhàm chán. Phần lớn khán giả cảm thấy khó khăn trong việc theo dõi chuỗi lý luận này và nhanh chóng trở nên chán nản và thiếu chú ý. Các nhà kinh tế học tồi lý giải sự yếu kém và lười biếng trí tuệ này bằng cách đảm bảo với khán giả rằng họ không cần phải cố gắng theo dõi lý luận hay đánh giá nó một cách công bằng, vì đó chỉ là “chủ nghĩa cổ điển”, “tự do kinh tế” hay “biện hộ cho chủ nghĩa tư bản” hay bất kỳ thuật ngữ nào mà họ cho là có hiệu quả.

Chúng ta đã trình bày bản chất của bài học và những sai lầm cản trở nó dưới dạng trừu tượng. Nhưng bài học này sẽ không được tiếp thu, và những sai lầm sẽ tiếp tục không được nhận ra, trừ khi chúng được minh họa bằng các ví dụ.

Thông qua những ví dụ này, chúng ta có thể đi từ những vấn đề kinh tế đơn giản nhất đến những vấn đề phức tạp và khó khăn nhất. Thông qua chúng, chúng ta có thể học cách phát hiện và tránh trước hết những sai lầm rõ ràng nhất và sau cùng là những sai lầm tinh vi và khó phát hiện nhất. Và giờ đây, chúng ta sẽ bắt đầu với nhiệm vụ này.

CÁNH CỬA SỔ VỠ

Hãy bắt đầu với minh họa đơn giản nhất có thể: chúng ta, bắt chước Bastiat, chọn một mảnh kính vỡ.

Một tên côn đồ trẻ tuổi, giả sử, ném một viên gạch qua cửa sổ của một tiệm bánh. Người chủ tiệm chạy ra, tức giận, nhưng thằng bé đã đi mất. Một đám đông tụ tập lại và bắt đầu nhìn chăm chăm với vẻ hài lòng lạnh lẽ vào lỗ thủng to trên cửa sổ và những mảnh kính vỡ vương vãi trên bánh mì và bánh ngọt. Sau một lúc, đám đông cảm thấy cần phải suy nghĩ triết lý. Và một số người trong số họ gần như chắc chắn sẽ nhắc nhau hoặc nhắc người chủ tiệm rằng, dù sao đi nữa, điều bất hạnh này cũng có mặt sáng của nó. Nó sẽ tạo ra công ăn việc làm cho một thợ kính. Khi họ bắt đầu nghĩ đến điều này, họ tiếp tục phát triển ý tưởng. Một tấm kính mới có giá bao nhiêu? Năm mươi đô la? Đó là một khoản tiền khá lớn. Dù sao, nếu cửa sổ không bao giờ bị vỡ, thì ngành kinh doanh kính sẽ ra sao? Và dĩ nhiên, vấn đề này có thể kéo dài vô tận. Thợ kính sẽ có thêm 50 đô la để chi tiêu với các thương gia khác, và những thương gia này lại có thêm 50 đô la để chi tiêu với các thương gia khác, và cứ thế tiếp tục vô hạn. Cửa sổ bị vỡ sẽ tiếp tục tạo ra tiền và công ăn việc làm trong các vòng tròn mở rộng. Kết luận hợp lý từ tất cả những điều này sẽ là, nếu đám đông đưa ra, rằng thằng nhóc côn đồ ném

viên gạch, thay vì là một mối đe dọa cho công chúng, lại là một ân nhân của công chúng.

Giờ hãy nhìn lại một lần nữa. Đám đông ít nhất là đúng trong kết luận đầu tiên của họ. Hành động phá hoại nhỏ này, ngay từ ban đầu, sẽ tạo ra thêm công việc cho một thợ kính. Thợ kính sẽ không buồn hơn khi biết về sự việc này so với một người làm dịch vụ tang lễ khi biết về cái chết. Nhưng người chủ tiệm sẽ mất đi 50 đô la mà ông ấy định chi cho một bộ đồ mới. Vì phải thay thế cửa sổ, ông ấy sẽ phải bỏ qua bộ đồ (hoặc một nhu cầu hay xa xỉ phẩm tương đương). Thay vì có một cửa sổ và 50 đô la, ông ấy giờ chỉ có cửa sổ. Hoặc, nếu ông ấy đã định mua bộ đồ vào chiều hôm đó, thay vì có cả cửa sổ và bộ đồ, ông ấy phải chấp nhận chỉ có cửa sổ mà không có bộ đồ. Nếu chúng ta nghĩ về ông ấy như là một phần của cộng đồng, thì cộng đồng đã mất đi một bộ đồ mới mà đáng lẽ nó đã được tạo ra, và cộng đồng đã nghèo đi một chút.

Lợi ích của thợ kính, tóm lại, chỉ là sự mất mát công việc của thợ may. Không có “việc làm mới” nào được tạo ra. Những người trong đám đông chỉ nghĩ đến hai bên trong giao dịch, là người chủ tiệm bánh và thợ kính. Họ đã quên mất bên thứ ba có thể liên quan, là thợ may. Họ quên ông ta chính vì ông ta sẽ không tham gia vào giao dịch này. Họ sẽ thấy cửa sổ mới trong một hoặc hai ngày tới. Họ sẽ không bao giờ thấy bộ đồ mới, vì nó sẽ không bao giờ được làm. Họ chỉ thấy những gì ngay lập tức có thể nhìn thấy bằng mắt.

NHỮNG PHÚC LỢI CỦA SỰ HUỖ HOẠI

Vậy là chúng ta đã xong với ví dụ cửa sổ vỡ. Đó là một sai lầm cơ bản. Ai cũng nghĩ rằng chỉ cần suy nghĩ một chút là sẽ tránh được sai lầm này. Tuy nhiên, sai lầm cửa sổ vỡ, với

muôn vàn hình thức nguy trang, lại là một trong những sai lầm dai dẳng nhất trong lịch sử kinh tế học. Nó đang tồn tại và phát triển mạnh mẽ hơn bao giờ hết. Hằng ngày, nó được các ông trùm công nghiệp, các phòng thương mại, các nhà lãnh đạo công đoàn, các nhà báo, các bình luận viên radio, các nhà thống kê học sử dụng những kỹ thuật tinh vi nhất, và các giáo sư kinh tế tại các trường đại học hàng đầu của chúng ta, khẳng định lại một cách nghiêm túc. Theo đủ cách khác nhau, tất cả họ đều ca ngợi những lợi ích của sự hủy hoại.

Mặc dù một số người trong số họ có thể không dám nói rằng những hành động hủy hoại nhỏ có lợi ích ròng, nhưng họ lại thấy những lợi ích vô hạn trong những hành động hủy hoại lớn. Họ nói với chúng ta rằng, về mặt kinh tế, chúng ta đều tốt hơn khi có chiến tranh thay vì hòa bình. Họ thấy “những kỳ tích sản xuất” mà chỉ có chiến tranh mới có thể đạt được. Và họ nhìn thấy một thế giới hậu chiến chắc chắn sẽ thịnh vượng nhờ vào “nhu cầu tích lũy” hoặc “nhu cầu bị trì hoãn” khổng lồ.

Chúng ta chỉ đang nhìn thấy người bạn cũ, sai lầm của số võ, với một chiếc áo mới, và đã trở nên béo múp đến mức không thể nhận ra.

—

[Đoạn trích này được lấy từ cuốn “Kinh Tế Học Trong Một Bài Học” của Henry Hazlitt.]

Henry Hazlitt, “One Lesson,” Mises, 06/05/2008.

CUỘC CÁCH MẠNG TƯ BẢN CHỦ NGHĨA

LUDWIG VON MISES



Ludwig von Mises cho rằng cuộc cách mạng tư bản chủ nghĩa đã giúp giải phóng vị thế của đa số người dân và mở đường cho những quyền tự do của họ.



Hệ thống sản xuất tiên tư bản chủ nghĩa là một hệ thống hạn chế. Căn cứ lịch sử của nó là sự chinh phục quân sự. Những vị vua chiến thắng đã ban đất cho các hiệp sỹ của họ. Những quý tộc này thực sự là các lãnh chúa theo nghĩa đen của từ này, vì họ không phụ thuộc vào sự bảo trợ của người tiêu dùng thông qua việc mua hoặc không mua trên thị trường. Mặt khác, chính họ là những khách hàng chính của các ngành công nghiệp chế biến, vốn được tổ chức theo hình thức hợp tác dưới hệ thống các hội nghề. Hệ thống này chống lại sự đổi mới. Nó ngăn cản sự đi lệch khỏi các phương pháp sản xuất truyền thống. Số lượng người có việc làm, ngay cả trong nông nghiệp hoặc trong các ngành nghề thủ công, là rất hạn chế. Trong những điều kiện này, nhiều người, theo lời của Malthus, đã phải nhận ra rằng “trong bữa tiệc hùng vĩ của thiên nhiên, không có chỗ trống cho anh ta” và rằng “thiên nhiên bảo anh ta phải đi đi.” (1) Nhưng một số kẻ bị ruồng bỏ vẫn cố gắng sống sót, sinh con cái, và làm cho số người nghèo khổ ngày càng gia tăng một cách tuyệt vọng.

Nhưng rồi chủ nghĩa tư bản xuất hiện. Thông thường, người ta coi những đổi mới mang tính cách mạng mà chủ nghĩa tư bản đem lại là việc thay thế các nhà máy cơ khí cho các phương pháp thô sơ và kém hiệu quả hơn của các cửa hàng thủ công. Đây là một quan điểm khá nông cạn. Đặc điểm nổi bật của chủ nghĩa tư bản, phân biệt nó với các phương thức sản xuất tiên tư bản chủ nghĩa, chính là nguyên lý tiếp thị mới của nó. Chủ nghĩa tư bản không chỉ đơn thuần là sản xuất hàng loạt, mà là sản xuất hàng loạt để thỏa mãn nhu cầu của đại chúng.

Các ngành nghề thủ công của những ngày xưa tươi đẹp hầu như chỉ phục vụ cho nhu cầu của những người giàu có. Còn các nhà máy sản xuất hàng hóa giá rẻ phục vụ cho số đông.

Tất cả những gì các nhà máy đầu tiên sản xuất đều nhằm phục vụ đại chúng, cùng một tầng lớp đã làm việc trong các nhà máy. Chúng phục vụ họ, hoặc trực tiếp, hoặc gián tiếp, thông qua việc xuất khẩu và do đó cung cấp cho họ thực phẩm và nguyên liệu thô từ nước ngoài. Nguyên lý tiếp thị này là dấu hiệu đặc trưng của chủ nghĩa tư bản thời kỳ đầu cũng như của chủ nghĩa tư bản ngày nay. Chính người lao động là những khách hàng tiêu thụ phần lớn tất cả các sản phẩm được sản xuất. Họ là những khách hàng tối cao, luôn “đúng.” Việc họ mua hay không mua quyết định cái gì phải được sản xuất, với số lượng bao nhiêu, và chất lượng như thế nào. Khi mua những gì phù hợp nhất với họ, họ giúp cho một số doanh nghiệp có lãi và mở rộng, trong khi khiến các doanh nghiệp khác mất tiền và thu hẹp. Bằng cách này, họ liên tục chuyển quyền kiểm soát các yếu tố sản xuất vào tay những nhà kinh doanh thành công nhất trong việc đáp ứng nhu cầu của họ.

Dưới chủ nghĩa tư bản, sở hữu tư nhân về các yếu tố sản xuất là một chức năng xã hội. Các doanh nhân, nhà tư bản, và chủ đất là những người thực hiện quyền lực thay mặt cho người tiêu dùng, và quyền lực của họ có thể bị thu hồi. Để trở nên giàu có, chỉ có vốn tiết kiệm và tích lũy tài sản một lần thôi là chưa đủ. Cần phải đầu tư lại nó liên tục vào những lĩnh vực mà nó đáp ứng tốt nhất nhu cầu của người tiêu dùng. Quá trình thị trường là một cuộc phổ thông đầu phiếu lặp đi lặp lại hàng ngày, và nó loại bỏ khỏi hàng-ngũ-của-những-người-có-lợi- nhuận những ai không sử dụng tài sản của mình theo các chỉ dẫn từ công chúng. Tuy nhiên, kinh doanh, mục tiêu của sự thù địch cuồng tín từ tất cả các chính phủ đương đại và những “trí thức tự xưng”, có thể đạt được và duy trì sự lớn mạnh chỉ vì nó phục vụ cho đại chúng. Các nhà máy phục vụ cho sự xa hoa của một thiểu số không bao giờ đạt được quy

mô lớn. Khuyết điểm của các nhà sử học và chính trị gia thế kỷ 19 là họ đã không nhận ra rằng những người lao động là những người tiêu thụ chính các sản phẩm công nghiệp. Quan điểm của họ là người lao động chỉ làm việc vì lợi ích của một tầng lớp ăn bám. Họ đã sai lầm khi cho rằng các nhà máy làm suy giảm tình cảnh của công nhân tay chân. Nếu họ chú ý đến các số liệu thống kê, họ sẽ dễ dàng nhận ra sự sai lệch của quan điểm đó. Tỷ lệ tử vong ở trẻ em giảm, tuổi thọ trung bình được kéo dài, dân số gia tăng, và người bình dân trung bình có thể tận hưởng những tiện nghi mà ngay cả những người khá giả của các thời kỳ trước cũng không mơ tới.

Tuy nhiên, sự làm giàu chưa từng có của đại chúng chỉ là một sản phẩm phụ của Cách mạng Công nghiệp. Thành tựu chính của nó là việc chuyển giao quyền lực kinh tế từ tay những người sở hữu đất đai sang tay toàn bộ dân số. Người bình dân không còn là một người lao động chỉ có thể thỏa mãn với những mảnh vụn rơi xuống từ bàn tiệc của người giàu. Ba đẳng cấp bị ruồng bỏ đặc trưng cho thời kỳ tiền tư bản chủ nghĩa, bao gồm nô lệ, nông nô, và những người mà các tác giả giáo phụ và học giả trường phái thần học cũng như luật pháp Anh từ thế kỷ 16 đến 19 gọi là những người nghèo — đã biến mất. Con cháu của họ đã trở thành, trong bối cảnh kinh doanh mới này, không chỉ là những người lao động tự do mà còn là khách hàng.

Sự thay đổi căn bản này được phản ánh với sự nhấn mạnh của doanh nghiệp đối với thị trường. Những gì mà doanh nghiệp cần trước hết là thị trường, và lại là thị trường. Đây là khẩu hiệu của doanh nghiệp tư bản. Thị trường, có nghĩa là những người bảo trợ, người mua, người tiêu dùng. Dưới chủ

nghĩa tư bản có một con đường dẫn đến sự giàu có: phục vụ người tiêu dùng tốt hơn và rẻ hơn so với những người khác.

Trong cửa hàng và nhà máy, chủ sở hữu — hoặc trong các công ty cổ phần, người đại diện cho các cổ đông, giám đốc điều hành — là ông chủ. Nhưng quyền lực này chỉ là biểu hiện bề ngoài và có tính điều kiện. Nó phụ thuộc vào quyền lực tối cao của người tiêu dùng. Người tiêu dùng là vua, là ông chủ thực sự, và nhà sản xuất sẽ thất bại nếu không vượt qua được các đối thủ trong việc phục vụ người tiêu dùng tốt nhất.

Chính sự biến đổi kinh tế vĩ đại này đã thay đổi bộ mặt của thế giới. Nó rất nhanh chóng chuyển giao quyền lực chính trị từ tay một thiểu số đặc quyền sang tay người dân. Quyền bầu cử phổ thông đã theo sau quyền tự do kinh tế công nghiệp. Người bình dân, người đã được quyền chọn lựa nhà doanh nghiệp và nhà tư bản qua quá trình thị trường, đã có được quyền lực tương tự trong lĩnh vực chính trị. Họ trở thành những cử tri.

Các nhà kinh tế học xuất sắc, tôi nghĩ là Frank A. Fetter (một nhà kinh tế học đã qua đời), đã nhận xét rằng thị trường là một nền dân chủ trong đó mỗi đồng tiền đều có quyền bỏ phiếu. Nhưng sẽ chính xác hơn nếu nói rằng chính phủ đại diện của người dân là một cố gắng để tổ chức các công việc hiến pháp theo mô hình của thị trường, mặc dù mô hình này không bao giờ có thể hoàn toàn đạt được. Trong lĩnh vực chính trị, luôn luôn là ý chí của đa số chiến thắng, và các thiểu số phải nhượng bộ. Tuy nhiên, các thiểu số cũng được phục vụ, miễn là họ không quá ít đến mức trở nên không đáng kể. Ngành công nghiệp may mặc không chỉ sản xuất quần áo cho người bình thường, mà còn cho những người

béo, và ngành xuất bản không chỉ in sách về các câu chuyện viễn tưởng hay trinh thám cho đại chúng, mà còn xuất bản sách cho những độc giả sành điệu.

Có một sự khác biệt quan trọng thứ hai. Trong lĩnh vực chính trị, không có cách nào cho một cá nhân hoặc một nhóm nhỏ cá nhân không tuân theo ý chí của đa số. Nhưng trong lĩnh vực trí thức, sở hữu tư nhân làm cho sự nổi loạn trở thành khả thi. Kẻ nổi loạn phải trả giá cho sự độc lập của mình; trong vũ trụ này không có phần thưởng nào có thể đạt được mà không có hy sinh. Nhưng nếu một người sẵn sàng trả giá, anh ta có quyền lệch khỏi chính thống hoặc chính thống mới.

“Điều kiện sẽ như thế nào trong một xã hội xã hội chủ nghĩa đối với những kẻ dị giáo như Kierkegaard, Schopenhauer, Veblen hay Freud? Đối với Monet, Courbet, Walt Whitman, Rilke, hay Kafka?”

Trong mọi thời đại, những người tiên phong trong tư-duy-và-hành-động-mới chỉ có thể làm việc vì sở hữu tư nhân cho phép họ khinh thường những con đường của đa số. Chỉ một vài người trong số những người ly khai này thực sự độc lập về mặt kinh tế để thách thức chính phủ hay quan điểm của đa số. Nhưng họ đã tìm thấy trong không khí của nền kinh tế tự do, nơi công chúng sẵn sàng giúp đỡ và hỗ trợ họ. Marx sẽ làm gì nếu không có người bảo trợ của mình, nhà sản xuất Friedrich Engels?

-

Trích từ Tự do và Tài sản.

Nguồn: Ludwig von Mises, “The Capitalist Revolution,” Mises, 2/1/2019

Biên dịch: Phong trào Duy Tân.

TẠI SAO VIỆC HIỂU RÕ “CHI PHÍ KINH TẾ” LẠI QUAN TRỌNG?

PER BYLUND



*Per Bylund giải thích ý nghĩa của chi phí kinh tế. Nên
tặng để phân tích các bài toán kinh tế.*



Khái niệm chi phí kinh tế có thể gây nhầm lẫn với nhiều người. Nó không phải là số tiền bạn bỏ ra để mua một món đồ, mà là *lý do* khiến bạn phải chi trả số tiền đó.

Chi phí kinh tế của một hành động là giá trị bạn có thể nhận được từ một hành động khác. Cụ thể, nếu bạn có 100 đô la và chỉ chọn mua một trong hai món đồ, chúng đều đồng giá 100 đô la, đương nhiên là bạn sẽ chọn mua món quan trọng (có ích) hơn với mình. Chi phí không phải là 100 đô la mà bạn chi ra để mua món đồ đó, mà là giá trị của món hàng còn lại mà bạn không thể mua – đây gọi là chi phí thực sự của hành động, hay còn gọi là *chi phí kinh tế*.

Vậy tại sao khái niệm này lại quan trọng? Bởi vì các hành động của chúng ta đều nhằm mục đích tạo ra giá trị, và mục tiêu của ta luôn là tối đa hóa giá trị đó (theo cách hiểu chủ quan). Khái niệm chi phí kinh tế giúp ta nhận thức rõ hơn về những gì bản thân phải đánh đổi để đạt được giá trị, rồi từ đó giải thích tại sao chúng ta phải chọn một phương án hành động cụ thể.

Nền kinh tế là một hệ thống tiết kiệm tài nguyên khan hiếm, là một quá trình phân bổ tài nguyên một cách có hệ thống để có thể tối đa hóa giá trị của nó. Nó không phải là việc giảm thiểu mức giá phải trả, vốn là một khái niệm khác. Thực chất nó là về giá trị. Điều này có thể chỉ là lý thuyết nhưng tác động của nó lại vô cùng to lớn.

Những người thiếu hiểu biết về khái niệm chi phí kinh tế sẽ chỉ chú trọng vào kết quả – ”lợi ích ròng” — thay vì chi phí. Việc này khiến ta lãng phí tài nguyên mà không thu được những giá trị vốn có thể đạt được dễ dàng.

Ví dụ điển hình là việc cho rằng tồn tại những lợi ích khổng lồ từ các sự kiện như “Chiến tranh Thế giới thứ Hai” hoặc “Dự án Không gian Mỹ” vào những năm 1960. Cả hai đều tốn kém một lượng tài nguyên khổng lồ, nhưng bên cạnh đó chúng cũng mang lại những lợi ích cụ thể. Chiến Tranh Thế giới thứ Hai dẫn đến sự phát minh cao su tổng hợp, kéo chúng ta ra khỏi việc sản xuất cao su vốn rất tốn kém, mất thời gian. Đúng, đó là một lợi ích. Dự án vũ trụ giúp phát triển rất nhiều công nghệ tiên tiến. Đó cũng là một lợi ích. Nhưng chi phí kinh tế là gì? Đây mới là vấn đề thực sự: Bên cạnh những lợi ích hiện có, thì còn những lợi ích nào khác mà ta đã bỏ lỡ vì đã đổ một lượng lớn tài nguyên vào chiến tranh và cuộc đua vũ trụ? Những khám phá nào mới có thể đã nằm trong tầm tay nếu lượng tài nguyên đó được sử dụng theo hướng khác?

Ví dụ về Chiến tranh Thế giới thứ Hai rất rõ ràng, chiến tranh không hề mang lại hiệu quả sản xuất. Dự án không gian cũng đối mặt với vấn đề tương tự: chúng ta, với tư cách là xã hội, đã bỏ lỡ những cơ hội nào vì chính phủ chọn đầu tư hàng tỷ đô la cho chương trình vinh quang nhằm đánh bại Liên xô trong cuộc đua lên mặt trăng? Đương nhiên, chúng ta không thể biết được.

Tuy nhiên, không có nghĩa chúng ta không thể đánh giá liệu đó có phải là một quyết định đúng đắn hay không. Thực tế thì trong hệ thống thị trường, các nhà khởi nghiệp cạnh tranh nhau không phải để giảm thiểu chi phí mà là để tạo ra giá trị. Đây là giá trị ròng: lợi ích thực tế mà sản phẩm mang lại trong mắt người tiêu dùng. Các doanh nghiệp không thể biết chính xác khách hàng nghĩ gì về sản phẩm, nhưng họ đặt cược sinh kế của bản thân vào những gì họ nghĩ sẽ mang lại lợi ích lớn nhất cho người tiêu dùng. Và kết quả, việc này đã

tạo ra sự đa dạng hàng hóa và dịch vụ. Giúp người tiêu dùng có thể thoải mái lựa chọn phương án tốt nhất từ góc nhìn của mình. Những gì không được sản xuất thì không thể được lựa chọn. Nhưng không được sản xuất cũng có nghĩa là các nhà khởi nghiệp cho rằng chúng không đáng để đầu tư, không tạo ra giá trị cho người tiêu dùng.

Lưu ý rằng đây không phải là vấn đề liệu các nhà đầu tư có thể “chi trả” cho khoản đầu tư vốn cần thiết hay không. Vấn đề nằm ở tỷ suất lợi nhuận: liệu giá trị có đủ cao so với chi phí cần thiết để sản xuất hàng hóa/dịch vụ (chi phí sản xuất) hay không. Với một tỷ suất lợi nhuận (ROI – return on investment) đủ cao, so với các dự án tiềm năng khác, các nhà đầu tư có thể luôn tìm thấy nguồn vốn cần thiết: sau cùng, các nhà đầu tư luôn tìm kiếm một khoản lợi nhuận từ vốn của họ.

Vậy nên, lập luận rằng “chỉ có chính phủ mới có thể” đầu tư vào một việc gì đó vì nó đòi hỏi vốn là sai lầm. Lập luận này nêu ra những vấn đề không tồn tại và thường xuyên không áp dụng đúng đắn khái niệm chi phí kinh tế (như trong các ví dụ ở trên). Chi phí kinh tế cho chúng ta biết điều gì là quan trọng nhất đối với mọi người, bất kể quy mô đầu tư vốn như thế nào. Lợi tức đầu tư (ROI) cao hơn có nghĩa là giá trị lớn hơn, điều này đồng nghĩa với việc có thể tính giá cao hơn — và thu được nhiều lợi nhuận hơn.

Đây là lý do tại sao chi phí kinh tế lại rất quan trọng để hiểu cách thức hoạt động của nền kinh tế. Bởi vì nếu một dự án mà một nhà đầu tư tưởng tượng có vẻ rất có lãi, bất kể khoản đầu tư ban đầu cần thiết là bao nhiêu, họ sẽ theo đuổi nó. Điều này đồng nghĩa với việc, cùng lúc, những dự án kinh doanh khác, dự kiến sẽ mang lại lợi nhuận thấp hơn, sẽ

không được thực hiện. Điều quan trọng đối với xã hội và nền kinh tế là việc theo đuổi giá trị lớn hơn, vì điều này sẽ giúp tất cả chúng ta trở nên tốt hơn. Đây là lý do tại sao, thông qua sự cạnh tranh, việc loại bỏ nhanh chóng những nhà đầu tư với các dự án không thực sự tạo ra nhiều giá trị lại rất quan trọng: họ thực sự đang lãng phí nguồn lực của chúng ta, bởi vì giá trị bị bỏ qua — những dự án không được thực hiện do nguồn lực bị chiếm dụng bởi các dự án kém giá trị này — cao hơn giá trị tạo ra. Đó là một tổn thất kinh tế, bất kể những lợi ích nào có thể đã được thu được từ đó.

Do đó, chúng ta có thể kết luận rằng chương trình không gian, giống như chiến tranh, là một hành động lãng phí. Chính phủ đã can thiệp vì không có nhà đầu tư nào sẵn sàng thực hiện nó, điều này là bởi tỷ suất lợi nhuận kỳ vọng (nếu có) của nó thấp hơn rất nhiều so với các dự án khác mà các nhà đầu tư có thể theo đuổi. Chúng ta không biết mình đã mất đi những gì, nhưng có thể đó là những phương pháp chữa trị cho những căn bệnh nguy hiểm, xóa bỏ nghèo đói, hoặc bất cứ điều gì khác. Thực tế là người tiêu dùng không được kỳ vọng sẽ chi tiền của họ cho chương trình không gian, và thực tế là không có nhà đầu tư nào kỳ vọng rằng họ sẽ làm điều đó, ít nhất là không đủ mức cần thiết, có nghĩa là nó không được coi là đủ giá trị. Chi phí kinh tế của nó được kỳ vọng sẽ cao hơn giá trị kinh tế mà nó mang lại!

Vậy, điều này có nghĩa là không có gì tốt đẹp đã ra đời từ chương trình không gian? Tất nhiên là không.

Đã có những đổi mới và công nghệ được phát hiện, và chúng đã phục vụ chúng ta rất tốt. Nhưng vào thời điểm đầu tư, những đổi mới này hoặc là không được kỳ vọng (hoàn toàn) hoặc là không được kỳ vọng sẽ phục vụ đủ tốt cho con người.

Chắc chắn có những ví dụ về những sự tình cờ dẫn đến việc tạo ra những thứ tuyệt vời (như Arpanet trở thành Internet), nhưng ai lại có lý trí mà tranh cãi rằng chúng ta nên lãng phí tài nguyên vào các dự án lớn của chính phủ chỉ vì có thể có những hậu quả ngoài dự tính mà chúng ta sẽ được hưởng lợi từ đó?

Xem xét chi phí kinh tế, những gì chúng ta có thể đã thu được từ khoản đầu tư đó được kỳ vọng (bởi tất cả mọi người!) sẽ cao hơn so với dự án mà chính phủ đã theo đuổi.

Đó là lý do tại sao chính phủ lại thực hiện nó. Chính phủ thực chất là đang lãng phí các nguồn lực khan hiếm với chi phí kinh tế cao, tức là không có giá trị kỳ vọng đủ lớn. Dù nhìn từ góc độ nào, đây cũng là sự lãng phí. Trừ khi, tất nhiên, người ta bỏ qua khái niệm chi phí kinh tế: những cơ hội có giá trị cao hơn bị bỏ qua — mất đi — vì chúng ta, thay vào đó, đi theo những cơ hội có giá trị thấp hơn.

Để đơn giản hóa, đây là vấn đề lựa chọn những cơ hội dễ dàng trước tiên, vì sẽ có tỷ suất lợi nhuận cao hơn — “giá trị thu lại” lớn hơn — khi làm vậy. Việc leo lên các nhánh cao hơn “phòng khi” có một lợi ích nào đó bất ngờ từ việc bỏ thêm công sức là điều vô lý.

—

Nguồn: Per Bylund, “Why It’s Important to Understand “Economic Costs”, Mises, 20/6/2019.

Biên dịch: Phong trào Duy Tân.

THỊ TRƯỜNG TỰ DO LÀ GÌ?

MURRAY N. ROTHBARD



Murray N. Rothbard giải thích điều gì làm nên thị trường tự do hay kinh tế thị trường, và tại sao thị trường tự do nuôi dưỡng thịnh vượng còn chủ nghĩa xã hội chỉ dẫn đến đói nghèo.



Thị trường Tự do là một thuật ngữ tóm tắt cho một loạt các giao dịch diễn ra trong xã hội. Mỗi giao dịch được thực hiện một cách tự nguyện bởi một thỏa thuận giữa hai người hoặc là giữa các nhóm người được đại diện bởi các đại lý. Hai cá nhân (hoặc đại lý) này trao đổi hai loại hàng hóa kinh tế, có thể là hàng hóa hữu hình hoặc dịch vụ vô hình. Thế nên, khi tôi mua một tờ báo từ người bán báo với giá 50 xu, người bán báo và tôi đã trao đổi hai loại hàng hóa: tôi thì đưa 50 xu, và người bán giao tờ báo. Hoặc, nếu tôi làm việc cho một công ty, tôi trao đổi dịch vụ lao động của mình lấy tiền lương, theo một thỏa thuận đôi bên đồng ý; trong trường hợp này, công ty được đại diện bởi một quản lý có quyền tuyển dụng.

Cả hai bên tham gia giao dịch vì họ kỳ vọng sẽ có lợi từ đó. Họ sẽ tiếp tục giao dịch lần sau (hoặc từ chối) tùy thuộc vào việc kỳ vọng đó có được đáp ứng hay không trong lần giao dịch gần nhất. Việc trao đổi, hay thương mại, diễn ra chính vì cả hai bên đều cảm thấy có lợi; nếu không kỳ vọng vì lợi ích, họ sẽ không chấp nhận việc giao dịch.

Lập luận đơn giản này bác bỏ quan điểm chống lại thương mại tự do trong giai đoạn “chủ nghĩa trọng thương” từ thế kỷ 16 đến thế kỷ 18 ở châu Âu, và nó đã được nhà văn cổ điển Pháp nổi tiếng vào thế kỷ 16, Montaigne, trình bày. Những người theo chủ nghĩa trọng thương cho rằng trong bất kỳ giao dịch nào, một bên chỉ có thể có lợi khi làm thiệt hại bên kia, rằng mọi giao dịch đều có kẻ thắng và kẻ thua, một bên thì “bóc lột” và một bên thì “bị bóc lột.” Tuy nhiên, ta có thể dễ dàng nhận ra sai lầm trong quan điểm này, vốn vẫn còn phổ biến hiện nay: việc người ta sẵn sàng, hay thậm chí là việc háo hức tham gia giao dịch chính là bằng chứng cho thấy cả hai bên đều có lợi. Theo ngôn ngữ của lý thuyết trò chơi hiện đại, sự trao đổi là một tình huống đôi bên cùng thắng,

hay còn gọi là “trò chơi có tổng dương,” thay vì “tổng bằng không” hoặc “tổng âm.”

Làm thế nào để cả hai bên đều có lợi từ một giao dịch? Mỗi bên đánh giá giá trị của hai loại hàng hóa hoặc dịch vụ khác nhau, và chính sự khác biệt này tạo ra cơ hội cho một giao dịch. Ví dụ, tôi đang đi dạo với tiền trong túi nhưng không có tờ báo nào trong tay, trong khi người bán báo có rất nhiều báo nhưng lại muốn có tiền. Khi gặp nhau, chúng tôi đồng ý thực hiện một thỏa thuận giao dịch.

Hai yếu tố quyết định các điều khoản của bất kỳ thỏa thuận nào đó là mức độ mà mỗi người tham gia đánh giá giá trị của hàng hóa liên quan và kỹ năng thương lượng của họ. Bao nhiêu tiền để đổi lấy một tờ báo, hoặc bao nhiêu thẻ bóng chày Mickey Mantle để đổi lấy một thẻ Babe Ruth, phụ thuộc vào tất cả những người tham gia trong thị trường báo hoặc thị trường thẻ bóng chày, tùy vào mức độ mà mỗi người đánh giá giá trị của các thẻ so với những hàng hóa khác mà họ có thể mua.

Những điều kiện trao đổi này, gọi là “giá cả” (giá của báo tính bằng tiền, hoặc giá của thẻ Babe Ruth tính bằng thẻ Mickey Mantle), được quyết định cuối cùng bởi số lượng báo hoặc thẻ bóng chày có sẵn trên thị trường so với mức độ mà người mua coi trọng những hàng hóa này. Nói ngắn gọn lại là, giá cả được quyết định bởi sự tương tác giữa cung và cầu.

Khi cung của một hàng hóa nhất định không đổi, nếu giá trị của hàng hóa trong tâm trí người mua tăng lên, cầu đối với hàng hóa sẽ tăng, người mua sẽ bỏ ra nhiều tiền hơn để mua nó, và giá cả sẽ tăng. Ngược lại, nếu giá trị giảm, và dẫn đến cầu cũng giảm, thì giá cũng giảm theo. Mặt khác, nếu sự đánh giá hoặc nhu cầu từ phía người mua với hàng hóa giữ

nguyên, nhưng nguồn cung tăng lên, giá trị của mỗi đơn vị trong nguồn cung — như là mỗi thẻ bóng chày hoặc mỗi ổ bánh mì — sẽ giảm đi, và giá cả cũng giảm theo. Ngược lại, nếu cung của hàng hóa giảm, giá cả sẽ tăng.

Thị trường do đó không chỉ là một tập hợp các giao dịch, mà còn là một mạng lưới phức tạp, liên kết các giao dịch lại với nhau. Trong các xã hội nguyên thủy, giao dịch thường diễn ra dưới hình thức hàng đổi lấy hàng hay là giao đổi trực tiếp. Hai người trao đổi những hàng hóa hữu ích một cách trực tiếp, chẳng hạn như đổi các con ngựa lấy những con bò, hoặc thẻ Mickey Mantle đổi lấy thẻ Babe Ruth. Tuy nhiên, khi xã hội phát triển, một quá trình trao đổi có lợi cho hai bên theo từng bước như vậy dẫn đến việc lựa chọn một hoặc hai loại hàng hóa phổ biến và có giá trị làm phương tiện trao đổi gián tiếp trên thị trường. Loại hàng hóa này, thường (nhưng không phải luôn luôn) là vàng hoặc bạc, không chỉ được dùng vì giá trị nội tại của nó, mà còn để tạo điều kiện trao đổi lấy các hàng hóa khác.

Ví dụ, trả công cho công nhân ngành thép bằng tiền thay vì bằng thanh thép sẽ dễ dàng hơn rất nhiều, vì công nhân có thể dùng tiền để mua bất kỳ thứ gì họ muốn. Họ sẵn sàng nhận tiền bởi họ biết từ kinh nghiệm và nhận thức rằng mọi người khác trong xã hội cũng sẽ chấp nhận tiền khi thanh toán.

Mạng lưới giao dịch phức tạp gần như vô hạn của thị trường tự do hiện đại chỉ có thể tồn tại nhờ vào việc sử dụng tiền tệ. Mỗi người tham gia vào chuyên môn hóa hoặc phân công lao động, và sản xuất ra những gì họ giỏi nhất. Quá trình sản xuất bắt đầu từ tài nguyên thiên nhiên, sau đó trải qua nhiều giai đoạn với máy móc và tư liệu sản xuất khác nhau, cuối

cùng là hàng hóa sẽ được bán cho người tiêu dùng. Ở mỗi giai đoạn sản xuất, từ tài nguyên thiên nhiên đến hàng hóa tiêu dùng, tiền được trao đổi tự nguyện để lấy tư liệu sản xuất, dịch vụ lao động, và tài nguyên đất đai. Tại mỗi bước, điều kiện trao đổi, hay giá cả, được quyết định bởi sự tương tác tự nguyện giữa người cung cấp và người có nhu cầu. Thị trường được coi là “tự do” vì mọi quyết định trong từng giai đoạn đều được đưa ra một cách tự nguyện và tự do.

Thị trường tự do và hệ thống giá cả tự do giúp người tiêu dùng tiếp cận hàng hóa từ khắp nơi trên thế giới. Đồng thời, thị trường tự do cũng mở ra cơ hội lớn nhất cho các doanh nhân, những người chấp nhận rủi ro về vốn để phân bổ tài nguyên một cách hiệu quả nhằm đáp ứng nhu cầu tương lai của số đông người tiêu dùng. Việc tiết kiệm và đầu tư sau đó có thể phát triển các tài sản vốn, nâng cao năng suất lao động và mức lương của công nhân, qua đó cải thiện mức sống của họ. Thị trường cạnh tranh tự do cũng khen thưởng và khuyến khích đổi mới công nghệ, cho phép những nhà sáng tạo tiên phong đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng theo những cách mới mẻ và sáng tạo.

Không chỉ khuyến khích mỗi việc đầu tư, điều quan trọng hơn là hệ thống giá cả cùng với các động lực lợi nhuận và thua lỗ trong thị trường sẽ hướng dẫn vốn đầu tư và sản xuất đi đúng hướng. Mạng lưới phức tạp này có thể hòa quyện và “cân bằng” tất cả các thị trường, giúp tránh những tình trạng thiếu hụt hoặc dư thừa đột ngột, bất ngờ và khó giải thích ở bất kỳ đâu trong hệ thống sản xuất.

Tuy nhiên, không phải mọi giao dịch đều diễn ra theo một cách tự do. Nhiều giao dịch bị ép buộc phải thực hiện. Nếu một kẻ cướp đe dọa bạn với câu “Đưa tiền ra hoặc là mất

mạng,” thì việc bạn trả tiền cho hắn là ép buộc và không mang tính tự nguyện, và hắn hưởng lợi từ sự mất mát của bạn. Đây là hành vi cướp bóc, chứ không phải thị trường tự do, và điều này đúng là đi theo mô hình của chủ nghĩa trọng thương: kẻ cướp hưởng lợi từ sự ép buộc đối với người bị hại. Sự bóc lột không xảy ra trong thị trường tự do, mà là ở nơi mà kẻ ép buộc lợi dụng nạn nhân của mình. Về lâu dài, sự ép buộc là một trò chơi có tổng âm, dẫn đến giảm sản xuất, tiết kiệm và đầu tư, làm cạn kiệt vốn, giảm năng suất lao động và mức sống cho tất cả mọi người, thậm chí có thể ảnh hưởng cả chính kẻ ép buộc.

Chính phủ, trong mọi xã hội, là hệ thống ép buộc duy nhất có tính hợp pháp. Thuế là một hình thức trao đổi bị ép buộc, và gánh nặng thuế càng cao đối với việc sản xuất, thì càng có khả năng tăng trưởng kinh tế bị suy giảm và tụt dốc. Những hình thức ép buộc khác của chính phủ (ví dụ, kiểm soát giá cả hoặc những hạn chế ngăn cản các đối thủ mới gia nhập thị trường) làm cản trở và làm tê liệt các giao dịch thị trường, trong khi những hình thức khác (như cấm các hành vi lừa đảo, thi hành hợp đồng) có thể tạo điều kiện thuận lợi cho các giao dịch tự nguyện.

Hình thức ép buộc tồi tệ nhất của chính phủ là chủ nghĩa xã hội. Dưới chế độ kế hoạch tập trung xã hội chủ nghĩa, hội đồng kế hoạch xã hội chủ nghĩa thiếu đi một hệ thống giá cả cho đất đai hoặc tư liệu sản xuất. Như ngay cả những người theo chủ nghĩa xã hội như Robert Heilbroner hiện nay cũng thừa nhận, hội đồng kế hoạch xã hội chủ nghĩa vì vậy không có cách nào để tính toán giá cả hay chi phí, hay để đầu tư vốn sao cho mạng lưới sản xuất có thể hòa hợp và cân bằng. Kinh nghiệm hiện tại của Liên Xô, nơi mà một vụ thu hoạch lúa mì bội thu không thể chuyển được đến các cửa hàng bán

lẽ, là một ví dụ minh họa về việc không thể vận hành một nền kinh tế hiện đại, phức tạp mà thiếu đi thị trường tự do. Không có động lực hay phương tiện để tính toán giá cả và chi phí cho các toa xe tải chở lúa mì, cho các nhà máy xay tiếp nhận và chế biến lúa mì, và cứ thế qua rất nhiều giai đoạn cần thiết để đến tay người tiêu dùng cuối cùng ở Moscow hay Sverdlovsk. Việc đầu tư vào lúa mì gần như hoàn toàn bị lãng phí.

Chủ nghĩa xã hội thị trường (market socialism) thực tế là một mâu thuẫn về mặt thuật ngữ. Cuộc thảo luận thịnh hành về chủ nghĩa xã hội thị trường thường bỏ qua một khía cạnh quan trọng của thị trường. Khi hai hàng hóa thực sự được trao đổi, cái thực sự được trao đổi là quyền sở hữu đối với những hàng hóa đó. Khi tôi mua một tờ báo với giá 50 xu, người bán và tôi đang trao đổi quyền sở hữu: tôi từ bỏ quyền sở hữu số tiền 50 xu và chuyển nó cho người bán báo, còn người bán báo từ bỏ quyền sở hữu tờ báo và trao nó cho tôi. Quá trình tương tự vậy cũng xảy ra khi mua một ngôi nhà, chỉ khác là trong trường hợp của tờ báo, mọi thứ đều đơn giản hơn nhiều, và chúng ta có thể tránh được quá trình phức tạp của các hợp đồng, công chứng, đại lý, luật sư, môi giới thế chấp, v.v. Nhưng bản chất về mặt kinh tế của hai giao dịch này là giống nhau.

Điều này có nghĩa là mấu chốt cho sự tồn tại và phát triển của thị trường tự do là một xã hội nơi các quyền và quyền sở hữu tài sản cá nhân được tôn trọng, bảo vệ và giữ an toàn. Ngược lại, mấu chốt của chủ nghĩa xã hội là sự sở hữu của chính phủ đối với phương tiện sản xuất, đất đai và tư liệu sản xuất. Do đó, sẽ không thể có một thị trường thực sự về đất đai hay tư liệu sản xuất, xứng đáng để được gọi là thị trường.

Một số người chỉ trích thị trường tự do cho rằng quyền sở hữu tài sản mâu thuẫn với “quyền con người.” Tuy nhiên, những người chỉ trích không nhận ra rằng trong hệ thống thị trường tự do, mỗi người có quyền sở hữu đối với chính bản thân và công lao động của chính mình, và họ có thể ký kết các hợp đồng tự do cho những dịch vụ này.

Chế độ nô lệ vi phạm quyền sở hữu cơ bản của nô lệ đối với chính cơ thể và con người của mình, một quyền mà là nền tảng cho quyền sở hữu của bất kỳ cá nhân nào đối với các vật thể vô tri. Hơn nữa, tất cả các quyền đều là quyền con người, dù đó là quyền tự do ngôn luận của mọi người hay quyền sở hữu tài sản của một cá nhân trong chính ngôi nhà của mình.

Một cáo buộc phổ biến đối với xã hội thị trường tự do là nó thiết lập “luật rừng rậm,” “mạnh được yếu thua,” rằng nó từ chối sự hợp tác giữa con người để đối lấy cạnh tranh, và rằng nó tôn vinh thành công vật chất thay vì các giá trị tinh thần, triết học hay các hoạt động giải trí. Ngược lại, rừng rậm chính là một xã hội của sự cưỡng bức, ăn cắp và ký sinh, một xã hội phá hủy cuộc sống và mức sống. Cạnh tranh thị trường hòa bình giữa các nhà sản xuất và nhà cung cấp là một quá trình hợp tác sâu sắc, trong đó tất cả mọi người đều được hưởng lợi, và nơi mà mức sống của mọi người được thăng tiến (so với mức sống trong một xã hội không tự do). Và thành công vật chất không thể chối cãi của các xã hội tự do cung cấp sự giàu có chung, cho phép chúng ta tận hưởng một lượng lớn thời gian rảnh rỗi so với các xã hội khác, và để theo đuổi những vấn đề tinh thần. Chính các quốc gia cưỡng bức, với ít hoặc không có hoạt động thị trường, đặc biệt dưới chế độ cộng sản, nơi mà guồng quay của cuộc sống hàng ngày không chỉ làm nghèo đói con người về vật chất, mà còn làm chết mòn tinh thần của họ.

–
Đọc thêm:

Ballve, Faustino. *Essentials of Economics*. 1963.

Hazlitt, Henry. *Economics in One Lesson*. 1946.

Mises, Ludwig von. *Economic Freedom and Interventionism*, edited by Bettina Greaves. 1990.

Rockwell, Llewellyn, Jr., ed. *The Free Market Reader*. 1988.

Rockwell, Llewellyn, Jr., ed., *The Economics of Liberty*. 1990.

Rothbard, Murray N. *Power and Market: Government and the Economy*, 2d ed. 1977.

Rothbard, Murray N. *What Has Government Done to Our Money?* 4th ed. 1990.

Nguồn: Murray N. Rothbard, “What Is the Free Market?,”
Mises, 11/04/2019.

Biên dịch: Phong trào Duy Tân.

LÂM TƯỞNG VỀ HIỆU QUẢ

MURRAY N. ROTHBARD



Murray N. Rothbard cho rằng chúng ta không thể đưa ra các quyết định về chính sách công, luật trách nhiệm dân sự, quyền lợi hay nghĩa vụ dựa trên hiệu quả hoặc việc giảm thiểu chi phí mà là các nguyên tắc đạo đức.



Tôi rất vui mừng khi Tiến sĩ Rizzo, trong chương 4 của *Time, Uncertainty, and Disequilibrium*, đặt nghi vấn nghiêm trọng về khái niệm “hiệu quả” vốn được ca ngợi rất nhiều. Tôi muốn tiếp tục mở rộng thêm bài phê bình của ông.

Một trong những luận điểm chính của Rizzo là khái niệm hiệu quả không có ý nghĩa gì nếu tách rời khỏi việc theo đuổi các mục tiêu cụ thể. Nhưng ông đã nhượng bộ quá nhiều khi nói, ít nhất là ở phần đầu bài viết của mình, rằng “tất nhiên [thông luật] là hiệu quả” đối với một số mục tiêu cụ thể. Bởi vì có nhiều tầng lớp sai lầm nghiêm trọng liên quan đến chính khái niệm hiệu quả khi áp dụng cho các thể chế xã hội hoặc chính sách: (1) vấn đề không chỉ là xác định các mục tiêu mà còn là quyết định xem mục tiêu của ai sẽ được theo đuổi; (2) các mục tiêu cá nhân chắc chắn sẽ xung đột, do đó bất kỳ khái niệm cộng gộp nào về hiệu quả xã hội đều vô nghĩa; và (3) ngay cả các hành động của mỗi cá nhân cũng không thể được giả định là “hiệu quả”; thực tế, chúng chắc chắn sẽ không như vậy. Do đó, “hiệu quả” là một khái niệm sai lầm ngay cả khi áp dụng cho hành động của từng cá nhân hướng đến mục tiêu của họ; và càng vô nghĩa hơn khi mở rộng ra nhiều cá nhân, chưa nói đến toàn xã hội.

Hãy lấy một cá nhân cụ thể. Vì các mục tiêu của anh ta rõ ràng được xác định và anh ta hành động để theo đuổi chúng, chắc chắn ít nhất các hành động của anh ta có thể được coi là hiệu quả. Nhưng không, điều đó không đúng, bởi vì để hành động hiệu quả, anh ta cần phải có tri thức hoàn hảo — tri thức hoàn hảo về công nghệ tốt nhất, về các hành động và phản ứng tương lai của người khác, và về các sự kiện tự nhiên trong tương lai. Nhưng vì không ai có thể có tri thức hoàn hảo về tương lai, nên không ai có thể hành động “hiệu

quả”. Chúng ta sống trong một thế giới đầy bất định. Hiệu quả do đó chỉ là ảo ảnh.

Nói cách khác, hành động là một quá trình học hỏi. Khi cá nhân hành động để đạt được mục tiêu, anh ta học hỏi và trở nên thành thạo hơn trong việc theo đuổi chúng. Nhưng trong trường hợp đó, tất nhiên các hành động của anh ta không thể hiệu quả ngay từ đầu—thậm chí không phải ngay cả ở cuối quá trình — vì tri thức hoàn hảo không bao giờ đạt được, và luôn có nhiều điều để học hỏi.

Hơn nữa, các mục tiêu của cá nhân không thực sự cố định, vì không có lý do gì để giả định rằng chúng bất biến theo thời gian. Khi cá nhân hiểu biết thêm về thế giới, về tự nhiên và về những người khác, các giá trị và mục tiêu của anh ta chắc chắn sẽ thay đổi. Các mục tiêu của cá nhân sẽ thay đổi khi anh ta học hỏi từ những người khác; chúng cũng có thể thay đổi chỉ đơn giản vì ngẫu hứng. Nhưng nếu các mục tiêu thay đổi trong quá trình hành động, thì khái niệm hiệu quả — vốn chỉ có thể được định nghĩa là sự kết hợp tốt nhất các phương tiện để đạt được mục tiêu đã xác định — lại trở nên vô nghĩa.

Nếu khái niệm hiệu quả là vô giá trị ngay cả với từng cá nhân, thì càng trở nên vô nghĩa hơn nhiều khi các nhà kinh tế sử dụng nó theo cách cộng gộp cho toàn xã hội. Rizzo tỏ ra rất nhẹ nhàng với khái niệm này khi ông nói rằng nó chẳng khác gì việc “tối đa hóa tổng sản phẩm quốc nội,” điều này “ngay lập tức sụp đổ khi các yếu tố ngoại tác được đưa vào hệ thống.” Tuy nhiên, vấn đề còn sâu xa hơn. Bởi vì hiệu quả chỉ có ý nghĩa khi xét đến các mục tiêu của con người, và các mục tiêu của các cá nhân thì khác nhau, xung đột và mâu

thuần. Do đó, câu hỏi cốt lõi của chính trị trở thành: Mục tiêu của ai sẽ chi phối?

Sự mù quáng của tư duy kinh tế trước thực tế của thế giới mang tính hệ thống và là sản phẩm của triết lý vị lợi đã chi phối kinh tế học trong một thế kỷ rưỡi qua. Chủ nghĩa vị lợi cho rằng các mục tiêu của mọi người đều thực sự giống nhau, và do đó tất cả các xung đột xã hội chỉ là vấn đề kỹ thuật và thực tiễn, và có thể được giải quyết khi các phương tiện thích hợp cho các mục tiêu chung được phát hiện và áp dụng. Chính lầm tưởng về mục tiêu chung phổ quát này đã cho phép các nhà kinh tế tin rằng họ có thể “khoa học hóa” và theo một cách thức không mang giá trị nào để đưa ra các chính sách chính trị cần được áp dụng. Bằng cách coi mục tiêu chung phổ quát này là điều hiển nhiên không cần bàn cãi, nhà kinh tế tự cho mình cái ảo tưởng rằng anh ta hoàn toàn không phải là một nhà đạo đức, mà chỉ là một kỹ thuật viên chuyên nghiệp và hoàn toàn không có giá trị.

Mục tiêu chung được cho là một mức sống cao hơn, hoặc như Rizzo diễn đạt, là tối đa hóa tổng sản phẩm quốc nội. Nhưng giả sử rằng, đối với một hoặc nhiều người, một phần trong “sản phẩm” mà họ mong muốn lại là điều mà những người khác coi là một mối nguy hại rõ ràng. Hãy xem xét hai ví dụ, cả hai đều khó có thể được xếp dưới cái tên nhẹ nhàng là “ngoại tác”. Giả sử rằng một số người theo đuổi một mục đích cao cả là sự bình đẳng hoặc đồng nhất bắt buộc giữa tất cả mọi người, bao gồm việc tất cả sống trong những điều kiện giống nhau và mặc cùng một bộ quần áo xanh không có hình dáng rõ ràng. Nhưng một mục tiêu rất được mong muốn như vậy đối với những người theo chủ nghĩa bình đẳng sẽ bị coi là một mối nguy hại nghiêm trọng đối với những cá nhân không muốn bị buộc phải bình đẳng hay đồng nhất với người

khác. Ví dụ thứ hai về các mục tiêu mâu thuẫn, về những ý nghĩa xung đột được gán cho khái niệm “sản phẩm,” sẽ là một hoặc nhiều người rất mong muốn việc nô dịch hoặc tàn sát một nhóm dân tộc bị ghét bỏ hoặc một nhóm xã hội được xác định rõ ràng khác. Rõ ràng, việc theo đuổi “sản phẩm” của những kẻ áp bức hoặc sát nhân tiềm năng này sẽ bị coi là một “sản phẩm tiêu cực”, hay mối nguy hại, đối với những người có khả năng bị áp bức.

Có lẽ chúng ta có thể ép trường hợp này vào một vấn đề ngoại tác bằng cách nói rằng nhóm xã hội hoặc dân tộc bị ghét bỏ này tạo thành một “chất ô nhiễm thị giác”, một ngoại tác tiêu cực, đối với các nhóm khác, và rằng những “chi phí bên ngoài” này có thể (hoặc cần phải?) được “nội tại hóa” bằng cách buộc nhóm bị ghét phải trả tiền để khiến các nhóm khác tha mạng cho họ. Tuy nhiên, người ta tự hỏi liệu các nhà kinh tế học muốn giảm thiểu chi phí xã hội đến mức nào, và liệu giải pháp được đề xuất này có thực sự “không mang giá trị” hay không.

Hơn nữa, trong những trường hợp của các mục tiêu mâu thuẫn này, “hiệu quả” của nhóm này trở thành mối nguy hại đối với nhóm kia. Những người ủng hộ một chương trình — dù là sự đồng nhất bắt buộc hay tiêu diệt một nhóm xã hội được xác định—sẽ muốn các đề xuất của mình được thực hiện một cách hiệu quả nhất có thể; trong khi đó, nhóm bị áp bức sẽ hy vọng sự theo đuổi mục tiêu này diễn ra một cách kém hiệu quả nhất có thể. Hiệu quả, như Rizzo chỉ ra, chỉ có thể có ý nghĩa khi liên quan đến một mục tiêu cụ thể. Nhưng nếu các mục tiêu xung đột, thì nhóm đối lập sẽ ủng hộ sự kém hiệu quả tối đa trong việc theo đuổi mục tiêu không mong muốn đó. Do đó, hiệu quả không bao giờ có thể đóng vai trò là thước đo vị lợi cho luật pháp hay chính sách công.

Các trường hợp mục tiêu xung đột của chúng ta dẫn đến câu hỏi về việc giảm thiểu chi phí xã hội. Câu hỏi đầu tiên cần đặt ra là: tại sao chi phí xã hội cần được giảm thiểu? Hoặc, tại sao ngoại tác cần được nội tại hóa? Các câu trả lời cho những câu hỏi này không hề rõ ràng, và thực tế, các câu hỏi này chưa bao giờ được giải quyết thỏa đáng, huống chi là trả lời. Và còn một câu hỏi quan trọng nữa: ngay cả khi mục tiêu giảm thiểu chi phí được chấp nhận, vì mục đích tranh luận, mục tiêu này nên được coi là tuyệt đối hay nó nên bị lệ thuộc vào các mục tiêu khác, và nếu có, thì ở mức độ nào? Và lý do nào có thể được đưa ra cho câu trả lời?

Trước hết, việc nói rằng chi phí xã hội nên được giảm thiểu, hoặc rằng chi phí bên ngoài nên được nội tại hóa, không phải là một quan điểm kỹ thuật hay không mang tính giá trị. Chính sự xuất hiện của từ “nên,” chính sự chuyển sang một lập trường chính sách, tất yếu biến đây thành một lập trường đạo đức, điều này ít nhất đòi hỏi một sự biện minh đạo đức.

Thứ hai, ngay cả khi, vì mục đích tranh luận, chúng ta đồng ý với mục tiêu giảm thiểu chi phí xã hội, nhà kinh tế học vẫn phải đối mặt với vấn đề: cam kết này nên được xem là tuyệt đối đến mức nào? Việc nói rằng chi phí xã hội cần phải được giảm thiểu tuyệt đối, hoặc ít nhất là mục tiêu có giá trị cao nhất, sẽ rơi vào cùng một vị trí mà các nhà đạo đức học áp dụng: cụ thể là, xem xét công bằng hoặc quyền lợi mà không quan tâm đến phân tích chi phí – lợi ích. Và lý do biện minh cho chủ nghĩa tuyệt đối này là gì?

Thứ ba, ngay cả khi chúng ta bỏ qua hai vấn đề trên, có một sai lầm nghiêm trọng trong chính khái niệm “chi phí xã hội,” hoặc chi phí khi áp dụng cho nhiều người. Thứ nhất, nếu các

mục tiêu xung đột, và sản phẩm của một người lại là mối nguy hại của người khác, thì không thể cộng gộp chi phí trên các cá nhân đó. Nhưng thứ hai, và sâu xa hơn, chi phí, như các nhà kinh tế học trường phái Áo đã chỉ ra trong suốt một thế kỷ, mang tính chủ quan đối với từng cá nhân, vì vậy chúng không thể được đo lường một cách định lượng, và càng không thể cộng gộp hoặc so sánh giữa các cá nhân. Nhưng nếu chi phí, giống như lợi ích, là chủ quan, không thể cộng gộp và không thể so sánh, thì dĩ nhiên bất kỳ khái niệm nào về chi phí xã hội, bao gồm cả chi phí giao dịch, đều trở nên vô nghĩa. Thứ ba, ngay cả trong mỗi cá nhân, chi phí cũng không phải là khách quan hay có thể quan sát được bởi bất kỳ người quan sát bên ngoài nào. Bởi vì chi phí của một cá nhân là chủ quan và thoáng qua; nó chỉ xuất hiện vào thời điểm dự đoán trước (*ex ante*), trước khi cá nhân đưa ra quyết định. Chi phí của bất kỳ sự lựa chọn nào của cá nhân là ước tính chủ quan của họ về thứ tự giá trị của lựa chọn có giá trị cao nhất mà họ từ bỏ khi đưa ra quyết định. Mỗi cá nhân đều cố gắng, trong mỗi sự lựa chọn, theo đuổi mục tiêu có giá trị cao nhất của mình; họ từ bỏ hoặc hy sinh các mục tiêu thấp hơn mà họ có thể thỏa mãn với nguồn lực sẵn có. Chi phí của họ là mục tiêu có giá trị cao thứ hai, tức là giá trị của mục tiêu có giá trị cao nhất mà họ đã từ bỏ để đạt được mục tiêu có giá trị cao hơn. Chi phí mà họ gánh chịu trong quyết định này, do đó, chỉ có thể dự đoán trước (*ex ante*); ngay khi quyết định được đưa ra, sự lựa chọn được thực hiện và nguồn lực của họ đã được cam kết, chi phí sẽ biến mất. Nó trở thành chi phí lịch sử, mãi mãi qua đi. Và vì không thể có bất kỳ người quan sát bên ngoài nào có thể khám phá, vào một thời điểm sau này, hoặc ngay cả cùng một thời điểm, các quá trình tư duy nội tại của người thực hiện hành động, nên không thể

xác định, thậm chí về nguyên lý, chi phí của bất kỳ quyết định nào.

Phần lớn chương 4 trong *Time, Uncertainty, and Disequilibrium* được dành để phân tích kỹ lưỡng, chứng minh rằng các chi phí xã hội khách quan không có ý nghĩa ngoài trạng thái cân bằng tổng quát, và rằng chúng ta không bao giờ có thể ở trong trạng thái cân bằng như vậy, cũng như không thể biết nếu đã đạt đến nó. Rizzo chỉ ra rằng do trạng thái mất cân bằng tất yếu ngụ ý các kỳ vọng khác biệt và không nhất quán, chúng ta không thể đơn giản nói rằng các mức giá này tiệm cận trạng thái cân bằng, bởi vì có sự khác biệt về bản chất giữa chúng và các mức giá cân bằng nhất quán. Rizzo cũng nhấn mạnh rằng không có chuẩn mực nào để cho phép chúng ta quyết định liệu các mức giá hiện tại có gần với trạng thái cân bằng hay không. Tôi chỉ muốn nhấn mạnh thêm những luận điểm của ông ấy và đưa ra hai nhận xét. Đối với luận điểm của ông rằng luật trách nhiệm dân sự sẽ không cần thiết trong trạng thái cân bằng tổng quát, tôi muốn bổ sung rằng bản thân các hành vi xâm hại cũng không thể xảy ra trong tình huống như vậy. Một đặc điểm của trạng thái cân bằng tổng quát là sự chắc chắn và tri thức hoàn hảo về tương lai; và giả sử với tri thức hoàn hảo như vậy, không tai nạn nào có thể xảy ra. Ngay cả một hành vi xâm hại có chủ ý cũng không thể xảy ra, vì khi một hành vi xâm hại được dự đoán chính xác thì chắc chắn nạn nhân có thể tránh được.

Nhận xét này liên quan đến một điểm khác mà tôi muốn đưa ra về trạng thái cân bằng tổng quát; không chỉ là trạng thái này chưa từng tồn tại và không phải là một khái niệm khả thi trong thực tế, mà nó cũng không thể tồn tại. Chúng ta không thể thực sự hình dung ra một thế giới nơi mọi người đều có

khả năng dự đoán hoàn hảo và không có dữ liệu nào thay đổi. Hơn nữa, trạng thái cân bằng tổng quát tự thân nó chứa đựng mâu thuẫn nội tại, bởi lý do người ta giữ tiền mặt là vì sự bất định của tương lai, và do đó, nhu cầu về tiền sẽ giảm xuống bằng không trong một thế giới cân bằng hoàn hảo. Vì vậy, một nền kinh tế tiền tệ, ít nhất, không thể tồn tại trong trạng thái cân bằng tổng quát.

Tôi cũng đồng tình với sự phê phán của Rizzo đối với những nỗ lực sử dụng lý thuyết xác suất khách quan như một cách để giảm bớt thế giới thực của sự bất định thành các giá trị tương đương với sự chắc chắn. Trong thế giới thực của hành động con người, hầu hết các sự kiện lịch sử đều là duy nhất và không đồng nhất, mặc dù đôi khi thường có những nét tương đồng với các sự kiện khác. Vì mỗi sự kiện đều độc nhất và không thể tái tạo, nên không thể áp dụng lý thuyết xác suất khách quan; kỳ vọng và dự báo trở thành vấn đề của những ước tính chủ quan về các sự kiện tương lai, những ước tính này không thể được giảm thiểu thành một công thức khách quan hay “khoa học.” Việc gọi hai sự kiện bằng cùng một tên không khiến chúng trở nên đồng nhất. Ví dụ, hai cuộc bầu cử tổng thống đều được gọi là “cuộc bầu cử tổng thống”, nhưng chúng vẫn rất khác biệt, không đồng nhất và không thể tái tạo, vì mỗi cuộc bầu cử diễn ra trong các bối cảnh lịch sử khác nhau. Không phải ngẫu nhiên mà các nhà khoa học xã hội ủng hộ việc sử dụng phép tính xác suất khách quan gần như luôn trích dẫn ví dụ về xổ số; bởi vì xổ số là một trong số ít những tình huống của con người mà các kết quả thực sự đồng nhất, có thể tái tạo và hoàn toàn ngẫu nhiên, nơi không ai có thể ảnh hưởng đến kết quả tiếp theo.

Như vậy, không chỉ khái niệm “hiệu quả” là một lầm tưởng, mà bất kỳ khái niệm nào về chi phí xã hội hay chi phí cộng

gộp, thậm chí cả chi phí khách quan có thể xác định cho từng cá nhân, cũng đều là làm tương. Nếu chi phí là cá nhân, ngăn ngừa và hoàn toàn chủ quan, thì rõ ràng rằng không thể rút ra bất kỳ kết luận chính sách nào, bao gồm cả những kết luận về luật pháp, dựa trên khái niệm này hay thậm chí sử dụng nó. Do đó, không thể có bất kỳ phân tích chi phí-lợi ích nào có giá trị hoặc ý nghĩa đối với các quyết định hay thể chế chính trị và pháp lý.

Bây giờ, chúng ta hãy chuyển sang xem xét cụ thể hơn về thảo luận của Rizzo về luật pháp và mối liên hệ của nó với hiệu quả và chi phí xã hội. Phê phán của ông đối với các nhà kinh tế theo trường phái hiệu quả có thể được thể hiện sắc bén hơn. Hãy lấy ví dụ về vấn đề “Người Samaritan tốt bụng” mà Rizzo đề cập. Trong đó, giả sử rằng B có thể cứu A “với chi phí tối thiểu cho bản thân”, và Rizzo kết luận rằng, theo quan điểm của các nhà lý thuyết hiệu quả, B nên chịu trách nhiệm pháp lý về những thương tổn của A nếu B không cứu A. Nhưng cách tiếp cận hiệu quả còn gặp nhiều vấn đề hơn thế. Thứ nhất, có sự nhầm lẫn điển hình giữa chi phí tiền tệ và chi phí tâm lý. Vì chi phí của B trong trường hợp này hoàn toàn mang tính tâm lý, làm sao bất kỳ ai khác ngoài B, chẳng hạn như tòa án, có thể biết được chi phí đó bao gồm những gì? Giả sử rằng B bơi giỏi và có thể dễ dàng cứu A, nhưng hóa ra A là kẻ thù cũ của anh ta, do đó chi phí tâm lý để cứu A rất cao. Điểm mấu chốt là bất kỳ đánh giá nào về chi phí của B chỉ có thể được thực hiện dựa trên các giá trị của chính B, và không một người quan sát bên ngoài nào có thể biết được những giá trị này là gì. Hơn nữa, khi các nhà lý thuyết hiệu quả cho rằng, như lời Rizzo, “rõ ràng... A sẵn sàng trả B nhiều hơn chi phí của B để được cứu”, kết luận này không hề rõ ràng chút nào. Bởi vì làm thế nào chúng ta biết được, hoặc làm thế nào tòa án biết được, liệu A có khả năng chi trả cho

B hay không, và làm sao B biết được điều đó — đặc biệt nếu chúng ta nhận ra rằng không ai ngoài B có thể biết chi phí tâm lý của mình là bao nhiêu?

Hơn nữa, câu hỏi về nguyên nhân gây ra thiệt hại có thể được đặt ra một cách sắc bén hơn nữa. Việc Rizzo trích dẫn Mises về việc không hành động cũng được coi là một dạng “hành động” là đúng về mặt học thuyết hành động (praxeology), nhưng điều này lại không liên quan đến pháp luật. Vì luật pháp cố gắng xác định xem ai, nếu có, trong một tình huống cụ thể đã xâm phạm đến thân thể hoặc tài sản của người khác—nói cách khác, ai là người đã gây ra tổn hại (tortfeasor) đối với tài sản của người khác và do đó phải chịu trách nhiệm pháp lý. Việc không hành động có thể được coi là “hành động” về mặt học thuyết hành động, nhưng nó không khởi xướng bất kỳ chuỗi hậu quả tích cực nào, và do đó không thể được coi là một hành vi xâm phạm. Vì vậy, sự thông thái của thông luật (common law) nằm ở việc nhấn mạnh sự khác biệt quan trọng giữa hành vi sai phạm (misfeasance) và không thực hiện nghĩa vụ (nonfeasance), giữa việc vi phạm quyền của người khác và việc để người đó yên. Phán quyết trong vụ *Vincent kiện Lake Erie Transport* là một quyết định xuất sắc, vì ở đó tòa án đã cẩn thận điều tra tác nhân gây ra thiệt hại—trong trường hợp này là con tàu, rõ ràng đã đâm vào bến tàu. Theo một cách nào đó, luật trách nhiệm dân sự có thể được tóm tắt như sau: “Không có trách nhiệm nếu không có lỗi, không có lỗi nếu không có trách nhiệm.” Tâm quan trọng cốt yếu của nguyên tắc trách nhiệm nghiêm ngặt (strict liability) của Richard Epstein là nó đưa thông luật trở lại với sự nhấn mạnh nghiêm ngặt ban đầu về nguyên nhân, lỗi và trách nhiệm, loại bỏ những yếu tố bổ sung hiện đại về sơ suất và các cân nhắc “hiệu quả” giả tạo.

Kết luận của tôi là chúng ta không thể đưa ra các quyết định về chính sách công, luật trách nhiệm dân sự, quyền lợi hay nghĩa vụ dựa trên hiệu quả hoặc việc giảm thiểu chi phí. Nhưng nếu không phải là chi phí hay hiệu quả, thì điều gì sẽ là cơ sở? Câu trả lời là chỉ có các nguyên tắc đạo đức mới có thể đóng vai trò là tiêu chí cho các quyết định của chúng ta. Hiệu quả không bao giờ có thể là nền tảng của đạo đức; ngược lại, đạo đức phải là kim chỉ nam cho bất kỳ cân nhắc nào về hiệu quả. Đạo đức là điều tiên quyết. Trong lĩnh vực pháp luật và chính sách công, như Rizzo đã chỉ ra một cách dí dỏm, nguyên tắc đạo đức chính yếu là khái niệm “không dám gọi tên”—đó chính là công lý.

Một nhóm người chắc chắn sẽ phản đối kết luận của chúng ta; tôi đang nói đến các nhà kinh tế học. Bởi vì trong lĩnh vực này, các nhà kinh tế học từ lâu đã tham gia vào cái mà George Stigler, trong một ngữ cảnh khác, đã gọi là “chủ nghĩa đế quốc trí thức.” Các nhà kinh tế học sẽ phải làm quen với ý tưởng rằng không phải mọi khía cạnh của cuộc sống đều có thể được bao hàm trong lĩnh vực của chúng ta. Đây chắc chắn là một bài học đau đớn, nhưng bù lại, chúng ta sẽ nhận thức rằng việc nhận ra giới hạn của bản thân có thể có lợi cho tâm hồn của chúng ta—và, có thể, là để học về đạo đức và công lý.

—

Murray N. Rothbard, “The Myth of Efficiency.” Trong *Time, Uncertainty, and Disequilibrium*, biên tập bởi Mario J. Rizzo (Lexington, Mass.: Lexington Books, 1979), trang 92–98.

Cũng được đăng trong *Economic Controversies* hay *The Logic of Action One: Method, Money, and the Austrian*

School (Cheltenham, UK: Edward Elgar, 1997), trang 266-273. Phần trang của ấn bản này tương ứng với *Logic*.]

Nguồn: Murray N. Rothbard, "The Myth of Efficiency", Mises, 09/04/2016.

Biên dịch: Phong trào Duy Tân.