# KINH TẾ HỌC THỂ CHẾ

## TRẬT TỰ XÃ HỘI VÀ CHÍNH SÁCH CÔNG

**Wolfgang Kasper**
**Manfred E. Streit**

**Người dịch: Lê Anh Hùng**

**Nxb Edward Elgar**
**Cheltenham, UK ✦ Northampton, US**

# NỘI DUNG

**Lời người dịch** 6

**Lời tựa** 7

**1 Giới thiệu: Tại sao các thể chế lại đóng vai trò quan trọng** 15

1.1 Tại sao các thể chế lại đóng vai trò quan trọng? 16

1.2 Thành tựu tăng trưởng kinh tế 21

1.3 Lý giải tăng trưởng kinh tế 27

**PHẦN I: CƠ SỞ CỦA KINH TẾ HỌC THỂ CHẾ**

**2 Định nghĩa: Kinh tế học, thể chế, trật tự và chính sách** 38

2.1 Các định nghĩa cơ sở 39

2.2 Các bậc tiền bối của kinh tế học thể chế đương đại 44

**3 Cách ứng xử của con người** 53

3.1 Bài toán tri thức 54

3.2 Các kiểu ứng xử, nhận thức và tính duy lý bó buộc 63

3.3 Động cơ thúc đẩy: tình yêu, mệnh lệnh hay tư lợi 69

3.4 Vấn đề thân chủ - đại diện 74

**4 Các giá trị con người cơ bản** 79

4.1 Những giá trị cơ bản chung 80

4.2 Tự do, công bằng và bình đẳng 85

4.3 An ninh, hoà bình và thịnh vượng 89

4.4 Bảo tồn môi trường 94

**5 Các thể chế: Những quy tắc riêng lẻ** 100
5.1 Tổng quan: Quy tắc và sự áp đặt 101
5.2 Các thể chế bên trong 108
5.3 Các thể chế bên ngoài và chính phủ bảo vệ 116
5.4 Chức năng của các thể chế 125
5.5 Đặc điểm chủ yếu của các thể chế hữu hiệu 129
5.6 Chi phí tương tác và phối hợp 133
**6 Các hệ thống thể chế và trật tự xã hội** 141
6.1 Hệ thống xã hội và hệ thống thứ bậc của các quy tắc 142
6.2 Hai hình thái trật tự xã hội 150
6.3 Những nhận thức về trật tự ảnh hưởng đến chính sách công 163
6.4 Các hệ thống quy tắc với tư cách một bộ phận của văn hoá 170
6.5 Trật tự xã hội và các giá trị con người: Pháp trị 174

**PHẦN II: ỨNG DỤNG CỦA KINH TẾ HỌC THỂ CHẾ**

**7 Nền tảng chế chế của chủ nghĩa tư bản** 181
7.1 Chủ nghĩa tư bản: các quyền tài sản và quyền tự chủ cá nhân 182
7.2 Đặc điểm chủ yếu của các quyền tài sản 185
7.3 Sử dụng các quyền tài sản: Hợp đồng tự do và chi phí giao dịch 198
7.4 Hợp đồng quan hệ, hình thức tự chế tài và bộ máy tư pháp 207
7.5 Những hệ quả của chủ nghĩa tư bản 210
7.6 Các thể chế giúp đảm bảo cho các chức năng của tiền tệ 218
**8 Động lực cạnh tranh** 227
8.1 Cạnh tranh: sự ganh đua và quyền lựa chọn 228
8.2 Cạnh tranh nhìn từ phía nhà cung cấp 241
8.3 Những hạn chế đối với cạnh tranh kinh tế 252
8.4 Hệ thống cạnh tranh 258
**9 Các tổ chức kinh tế** 263
9.1 Các tổ chức kinh tế: định nghĩa và mục đích 264

| | | |
|---|---|---|
| 9.2 | Chi phí tổ chức, hợp đồng quan hệ và rủi ro ách tắc | 273 |
| 9.3 | Quyền sở hữu và sự kiểm soát: Vấn đề thân chủ - đại diện trong kinh doanh | 277 |
| **10** | **Hành động tập thể: Chính sách công** | 292 |
| 10.1 | Lựa chọn công đối nghịch với lựa chọn tư | 294 |
| 10.2 | Các chức năng của chính phủ | 300 |
| 10.3 | Mô hình chính sách công tự do chủ nghĩa: chính sách trật tự | 319 |
| 10.4 | Những thất bại của nhà nước phúc lợi | 325 |
| 10.5 | Hành động chính trị và sự phân bổ thu nhập phi cạnh tranh | 332 |
| 10.6 | Kiểm soát những người đại diện chính trị: quyền lực, quy tắc và tính mở | 334 |
| 10.7 | Hiến pháp chính trị và hiến pháp kinh tế | 341 |
| **11** | **Yếu tố quốc tế** | 350 |
| 11.1 | Ý nghĩa ngày càng tăng của yếu tố quốc tế | 351 |
| 11.2 | Khung khổ thể chế của hoạt động trao đổi quốc tế | 361 |
| 11.3 | Các chủ đề chính sách: Trật tự kinh tế quốc tế | 375 |
| 11.4 | Bàn về việc củng cố trật tự kinh tế mở | 384 |
| **12** | **Sự tiến hoá của các thể chế** | 388 |
| 12.1 | Hồi ức lịch sử: Điểm lại quá trình thay đổi thể chế theo chiều dài lịch sử | 389 |
| 12.2 | Các thể chế bên trong: Sự tiến hoá trong khuôn khổ các giá trị văn hoá và các siêu quy tắc | 396 |
| 12.3 | Thay đổi các thể chế bên ngoài: Vai trò doanh nhân chính trị | 401 |
| 12.4 | Thách thức bên ngoài: Cạnh tranh thể chế | 406 |
| 12.5 | Chủ nghĩa liên bang cạnh tranh | 410 |
| 12.6 | Hiến pháp của tự do với vai trò là khung khổ cho tiến hoá | 413 |
| **13** | **Các hệ thống kinh tế khác nhau và sự chuyển đổi hệ thống** | 417 |
| 13.1 | Sự vận hành kinh tế của các hệ thống khác nhau | 418 |
| 13.2 | Nhìn lại chủ nghĩa xã hội | 423 |
| 13.3 | Chuyển đổi các nền kinh tế xã hội chủ nghĩa | 437 |
| **14** | **Cải cách các nền kinh tế hỗn hợp** | 457 |
| 14.1 | Các quyền tự do kinh tế và thịnh vượng | 458 |
| 14.2 | Phát triển kinh tế: vai trò của sự thay đổi thể chế | 462 |

14.3 Cải cách các nền kinh tế phát triển 476

**Phụ lục: 'Tôi, cái Bút chì' của Leonard E. Read** 497

**Thư mục khảo cứu** 503

# LỜI NGƯỜI DỊCH

Kinh tế học thể chế là một chuyên ngành đang ngày càng giành được ảnh hưởng sâu rộng trên thế giới. Nó từng được ví như cuộc cách mạng Copernic trong kinh tế học. Tuy nhiên, ở Việt Nam chuyên ngành này lại hầu như chưa được nhiều người biết đến. Cho tới nay, sự kiện đáng chú ý nhất liên quan đến chủ đề này có lẽ là seminar khoa học "Kinh tế học thể chế và sự vận dụng vào các nền kinh tế chuyển đổi" do Khoa Kinh tế Chính trị, Trường Đại học Kinh tế (Đại học Quốc gia Hà Nội), tổ chức vào ngày 20/9/2010, với khách mời và diễn giả chính là PGS.TS Dimiter Ialnazov đến từ Khoa Kinh tế, Đại học Kyoto (Nhật Bản).

Vì vậy, bản dịch cuốn sách này có lẽ là nỗ lực đáng kể nhất cho đến nay trong việc đưa chuyên ngành kinh tế học thể chế vào Việt Nam.

Cuộc khủng hoảng nợ công ở Châu Âu nói chung và ở Hy Lạp, Iceland hay Bồ Đào Nha nói riêng hiện nay chính là viễn cảnh mà các tác giả cuốn sách đã sớm cảnh báo. Đây là bài học không riêng gì cho các quốc gia liên quan. Điều đó còn cho thấy là không chỉ những nước đang trong quá trình chuyển đổi như Việt Nam mà ngay cả các nền kinh tế phát triển lâu đời cũng phải đứng trước những đòi hỏi về cải cách thể chế, tuy mức độ ít nhiều còn tuỳ vào mỗi nước, như các tác giả cuốn sách đã chỉ ra.

Đất nước chúng ta đang hội nhập ngày càng sâu hơn vào nền kinh tế của một thế giới đang ngày càng "phẳng" hơn và cạnh tranh gay gắt hơn. Ngày nay, cạnh tranh kinh tế không chỉ bó hẹp trong phạm vi giữa các chủ thể kinh tế như cá nhân hay doanh nghiệp với nhau, mà nó còn diễn ra giữa các chính phủ hay chính xác hơn là giữa các hệ thống thể chế với nhau. Trong bối cảnh đó, cải cách thể chế hay cải tổ hệ thống ở Việt Nam hiện đang là đòi hỏi bức thiết hơn bao giờ hết. Hy vọng cuốn sách sẽ góp phần nhỏ bé để tạo nền tảng lý thuyết cho công cuộc cải cách thể chế ở Việt Nam, mở đường cho sự phát triển bền vững của nước nhà.

Bản dịch Tiếng Việt của cuốn sách này bắt nguồn từ một hợp đồng dịch thuật giữa dịch giả và Nhà xuất bản Tri Thức. Tuy nhiên, vì một vài lý do khác nhau mà đến nay cuốn sách vẫn chưa kịp ra mắt bạn đọc dưới dạng ấn phẩm thông thường.

Bản dịch cuốn sách này hoàn toàn là nỗ lực cá nhân của tôi nên dù cố gắng đến mấy thì nó vẫn khó lòng tránh khỏi những sơ sót thông thường, nhất là khi kinh tế học thể chế lại là một chuyên ngành còn hết sức mới mẻ ở Việt Nam. Vì thế, tôi rất mong nhận được những lời góp ý và chỉ giáo quý vị độc giả. Mọi thư từ xin vui lòng gửi về địa chỉ lehunglpa@yahoo.com.

Xin chân thành cám ơn quý vị độc giả.

Quảng Trị, 30/9/2011

Lê Anh Hùng

# LỜI TỰA

Cuốn sách này đưa các sinh viên, cùng những người có hiểu biết cơ bản về kinh tế học, đến với chuyên ngành kinh tế học thể chế (institutional economics), vốn đang trên đà phát triển nhanh chóng. Nguyên lý chủ đạo của chuyên ngành này là ở chỗ: nền kinh tế hiện đại là một hệ thống tiến hoá phức hợp mà mức độ hiệu quả của nó trong việc đáp ứng những mục đích vốn đa dạng và không ngừng thay đổi của con người lại phụ thuộc vào các quy tắc giúp hạn chế cách ứng xử khả dĩ cơ hội chủ nghĩa của họ (chúng tôi gọi những quy tắc này là 'thể chế'). Các thể chế bảo vệ phạm vi tự do cá nhân, giúp tránh hoặc giảm mâu thuẫn, đồng thời nâng cao sự phân công lao động (division of labour) và phân hữu tri thức (division of knowledge), qua đó thúc đẩy thịnh vượng. Quả thực, các quy tắc điều chỉnh sự tương tác của con người lại đóng vai trò quyết định đối với tăng trưởng kinh tế đến mức ngay chính sự tồn tại và phồn vinh của nhân loại, mà dân số chắc chắn sẽ còn tăng trong tương lai, cũng phụ thuộc vào những thể chế đúng đắn cùng các giá trị con người cơ bản vốn tạo nền tảng cho chúng.[1]

Kinh tế học thể chế khác biệt rất lớn so với kinh tế học tân cổ điển hiện đại (modern neoclassical economics), vốn dựa trên những giả thuyết hẹp về tính duy lý (rationality) và tri thức đồng thời ngầm giả định về một khung khổ thể chế cố định. Kinh tế học thể chế có mối liên hệ quan trọng với luật học (jurisprudence), chính trị học (politics), xã hội học (sociology), nhân chủng học (anthropology), lịch sử (history), khoa học tổ chức (organisation science), quản lý (management) và đạo đức học (moral philosophy). Vì kinh tế học thể chế sẵn sàng tiếp nhận ảnh hưởng tri thức từ một loạt chuyên ngành khoa học xã hội nên cuốn sách này không chỉ được khuyến nghị cho các nhà kinh tế học quan tâm đến tăng trưởng, đổi mới, phát triển, các hệ thống kinh tế so sánh và kinh tế học chính trị, mà còn cho cả các sinh viên thuộc các chuyên ngành này.

Việc nhận ra vai trò quan trọng của các thể chế đã lan rộng nhanh chóng suốt 20 năm qua. Diễn tiến này gần đây được một nhà quan sát so sánh với cuộc cách mạng Copernic[i], bởi nó đã chuyển trọng tâm của kinh tế học từ những quá trình và kết quả cụ thể sang những quy tắc trừu tượng, phổ thông (M. Deaglio, chuyên san *Biblioteca della libertà*, số 134, trang 3). Những nhà tiên phong trong phương pháp tiếp cận này là các tác gia như Friedrich von Hayek[ii] cùng những người theo truyền thống kinh tế học Áo khác, Ronald Coase[iii] – người khuyến cáo các nhà kinh tế học về những hệ quả của chi phí giao dịch,

[i] Nicolaus Copernic (1473-1543): Nhà thiên văn học người Ba Lan, người đề xuất lý thuyết thiên văn học cho rằng mặt trời đứng yên ở gần trung tâm vũ trụ còn trái đất cùng các hành tinh khác chuyển động xung quanh nó. Lý thuyết này lật đổ lý thuyết thiên văn học của Claudius Ptolemaeus, vốn thịnh hành từ thế kỷ thứ 2, cho rằng trái đất nằm ở trung tâm vũ trụ còn mặt trời và các hành tinh khác chuyển động xung quanh nó. (ND)

[ii] Friedrich von Hayek (1899-1992): Nhà kinh tế học và triết gia chính trị người Áo, được trao giải Nobel Kinh tế năm 1974. (ND)

[iii] Ronald Coase (1910 - ): Nhà kinh tế học người Mỹ gốc Anh, được trao giải Nobel Kinh tế năm 1991 nhờ những đóng góp mới vào sự hiểu biết về cách thức vận hành của nền kinh tế. (ND)

James Buchanan[i] cùng những người theo trường phái 'lựa chọn công' khác, các sử gia kinh tế như Douglass North[ii] – người khám phá ra vai trò quan trọng của các thể chế qua việc phân tích quá trình phát triển kinh tế trong quá khứ, và các nhà kinh tế học như William Vickery[iii] – người chỉ ra hệ quả của việc mọi người chỉ nắm được những tri thức hạn chế, bất đối xứng. Thực tế là việc các tác gia này được trao giải Nobel Kinh tế năm 1974 (Hayek), 1986 (Buchanan), 1991 (Coase), 1993 (North) và 1996 (Vickery) đã cho thấy hoạt động nghiên cứu kinh tế học thể chế đang ngày càng tiến triển. Việc chuyển tâm điểm nghiên cứu sang kinh tế học thể chế cũng được thúc đẩy hơn nữa nhờ các lý thuyết về hệ thống phức hợp, chẳng hạn như lý thuyết tình trạng hỗn mang (chaos theory[iv]) và logic mờ (fuzzy logic[v]). Các lý thuyết này chỉ ra rằng hành động thường có thể đem đến những hiệu ứng phụ khó lường, do vậy mà sự can thiệp chính sách vào các quá trình lại tạo ra những kết cục thấp kém hơn so với việc dựa vào những quy tắc phổ biến và nhất quán.

Mặc dù ngày càng nhiều học giả vật lộn với những hệ quả từ tính phức hợp của đời sống kinh tế, song nhận thức sâu sắc này vẫn chưa trở thành quan niệm đại chúng ở phần lớn các nước cũng như chưa hiện diện trong nhiều cuốn giáo trình đại học. Chắc chắn, hệ quả từ tính phức hợp hiện đã được biết đến rộng rãi trong những lĩnh khác như sinh thái học chẳng hạn. Tại nhiều nước, người dân hiện đã hiểu ra rằng các hệ sinh thái vốn có tính phức hợp và không ngừng tiến hoá – và trên nhiều phương diện vượt ra ngoài nhận thức của con người – do đó hành vi can thiệp có thể dẫn đến những hiệu ứng phụ nguy hiểm và khó lường. Song, trong trường hợp sự can thiệp chính sách vào các hệ thống kinh tế có cùng độ phức hợp và độ mở, thái độ cẩn trọng tương tự lại hiếm khi được khuyến nghị. Quả thực, những hiệu ứng phụ (side-effect) thường bị loại trừ trong công tác giảng dạy kinh tế học bởi cái giả thuyết *ceteris paribus* (tất cả các mặt khác không thay đổi).

Sự thăng tiến gần đây của kinh tế học thể chế cũng chịu nhiều ảnh hưởng từ các biến cố. Trong các nền kinh tế công nghiệp phát triển với nền dân chủ bầu cử, trật tự kinh tế truyền thống theo các thể chế tư bản chủ nghĩa đang dần dần phân rã, thường không thể nhận biết, dưới gánh nặng của những hệ luỵ khôn lường phát sinh từ sự can thiệp ngày một sâu sắc cùng quá trình chính trị hoá ngày càng tăng của đời sống kinh tế. Điều này dẫn đến tốc độ tăng trưởng kinh tế chậm hơn và gây ra thái độ hoài nghi phổ biến về chính sách công. 'Trong một phần tư cuối cùng của thế kỷ 20', nhà kinh tế học thể chế Thráinn Eggertsson (1997) viết, 'những khó khăn khôn lường trong việc điều hành các hệ thống kinh tế Phương Tây... đã làm xói mòn tinh thần lạc quan của những năm đầu kỷ nguyên hậu chiến' về những gì có thể đạt được thông qua chính sách công. Song hiện tượng này đồng thời cũng châm ngòi cho những nỗ lực tương đối nhất quán về cải cách

[i] James McGill Buchanan (1919 - ): Nhà kinh tế học người Mỹ, được trao giải Nobel Kinh tế năm 1986 nhờ áp dụng các lý thuyết kinh tế vào việc phân tích quá trình ra quyết định chính trị. (ND)

[ii] Douglass North (1920 - ): Nhà kinh tế học người Mỹ, được trao giải Nobel Kinh tế năm 1993 nhờ nối lại việc nghiên cứu lịch sử kinh tế bằng cách áp dụng lý thuyết kinh tế và các phương pháp định tính nhằm giải thích sự thay đổi về kinh tế và thể chế. (ND)

[iii] William Vickery (1914-1996): Nhà kinh tế học người Mỹ, được trao giải Nobel Kinh tế năm 1996 nhờ nỗ lực thúc đẩy việc sử dụng có hiệu quả các nguồn lực trong khu vực công. (ND)

[iv] Lý thuyết mô tả sự vận động hay động tính của những hệ thống vốn nhậy cảm với điều kiện ban đầu của chúng. (ND)

[v] Logic cho phép những câu trả lời không chính xác hoặc mơ hồ cho các câu hỏi, hình thành nên cơ sở của lập trình máy tính, vốn được thiết kế nhằm mô phỏng trí thông minh của con người. (ND)

kinh tế (chẳng hạn, quá trình tư nhân hoá và phi điều tiết hoá). Những dàn xếp pháp lý - thể chế ngày càng đơn giản hoá được coi là đóng vai trò then chốt đối với thành tựu kinh tế và xã hội. Ngày càng có nhiều nhà hoạch định chính sách thừa nhận sự cần thiết phải thúc đẩy các thể chế. Giới quan sát ở các nước công nghiệp mới nổi và ở những nước kém phát triển hơn cũng nhận ra rằng các lý thuyết tăng trưởng kinh tế truyền thống đã loại bỏ những khía cạnh quan trọng, thực sự thiết yếu, của bài toán phát triển kinh tế, đặc biệt là sự phát triển thể chế nhằm đạt được tự do, thịnh vượng và an ninh. Vai trò then chốt của các thể chế chắc chắn sẽ trở nên hiển nhiên khi chúng ta phân tích tại sao kinh nghiệm tăng trưởng, chẳng hạn giữa các nước Đông Á và các nền kinh tế Châu Phi, lại khác nhau đến thế.

Một diễn tiến khác đang thu hút sự chú ý nhằm vào vai trò của các thể chế chính là quá trình toàn cầu hoá. Trong những thập niên gần đây, cạnh tranh quốc tế đã gia tăng, ở mức độ nào đó đây cũng chính là cạnh tranh giữa các hệ thống thể chế khác nhau. Một số hệ thống quy tắc tỏ ra thành công trong việc thu hút những loại nguồn vốn và doanh nghiệp giúp thúc đẩy tăng trưởng; và những nước thất bại đang bắt đầu mô phỏng các thể chế của các quốc gia thành công.

Xung lực mạnh mẽ nhất thúc đẩy việc tái tích hợp nhiệm vụ nghiên cứu thể chế cùng sự thay đổi thể chế vào kinh tế học có lẽ là sự thất bại và sụp đổ ngoạn mục của các nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung xã hội chủ nghĩa. Các thể chế của chế độ xã hội chủ nghĩa thường không khuyến khích người dân khai thác triệt để tri thức của mình. Hệ quả là họ thất bại trong việc duy trì nhịp độ phát triển cùng với các nền kinh tế thị trường tư bản chủ nghĩa. Những thách thức trong quá trình chuyển đổi các xã hội xã hội chủ nghĩa trước đây hiện đang hướng tâm trí của nhiều nhà kinh tế học vào tầm quan trọng của các thể chế đối với việc khai thác tri thức cũng như sự khuyến khích hoạt động kinh doanh và trao đổi. Tương tự, các nền kinh tế với bàn tay can thiệp mạnh mẽ của chính phủ cùng cam kết sâu sắc về hoạt động tái phân phối và cung cấp phúc lợi công cộng, như ở Tây Âu chẳng hạn, lại đang trải qua hiện tượng chững lại về mức độ đổi mới, tăng trưởng và tạo việc làm. Nhiều nhà quan sát ở đây giờ cũng lên tiếng ủng hộ cải cách thể chế. Để hiểu được luận điểm của họ, trước hết cần phải đưa các thể chế vào lý thuyết kinh tế một cách dứt khoát. Chẳng hạn, đơn giản là không thể giải thích thoả đáng tại sao quá trình (tái) tư nhân hoá nhiều hoạt động kinh tế của chính phủ, ví dụ như cung cấp phúc lợi, lại đem tới lợi ích toàn cục và tại sao việc phi điều tiết hoá (deregulation) lại tạo ra lợi thế, nếu người ta dứt khoát loại bỏ phân tích thể chế ra khỏi nghiên cứu.

Chúng tôi nằm trong số những nhà kinh tế học xem việc tìm kiếm và thử nghiệm tri thức hữu ích là động lực chủ yếu đằng sau tăng trưởng kinh tế hiện đại. Vì vậy, những công cụ xã hội hỗ trợ chúng ta để tiết giảm chi phí tìm kiếm tri thức là mối quan tâm chủ yếu của kinh tế học. Khi bắt tay vào giảng dạy kinh tế học từ quan điểm này, chúng tôi không thể tìm ra nổi một cuốn sách nhập môn nào thật sự phù hợp. Chắc chắn, các ấn phẩm liên quan thì không thiếu gì, song phần lớn các cuốn sách giáo khoa vẫn còn chịu tác động tiêu cực từ khiếm khuyết bẩm sinh của giả thuyết ‘tri thức hoàn hảo’. Cuốn sách này là một nỗ lực nhằm lấp đầy lỗ hổng đó.

Cuốn sách bắt đầu với phần thảo luận dẫn nhập về lý do tại sao các thể chế lại có ảnh hưởng. Chúng tôi sẽ chỉ ra rằng sự tăng trưởng khác thường của dân số thế giới cùng mức sống trong thế kỷ [20] này, cũng như sự khác biệt to lớn về tốc độ tăng trưởng giữa các quốc gia, lại liên quan nhiều đến một số loại hình thể chế, giá trị và trật tự xã hội nhất

định. Trong Chương 2, chúng tôi định nghĩa những khái niệm then chốt, chẳng hạn như 'thể chế', 'trật tự kinh tế', 'chi phí phối hợp', và 'chính sách công'. Tiếp theo, chúng tôi sẽ bàn về những giả thuyết nền tảng liên quan đến cách ứng xử của con người và thừa nhận rằng những người đóng vai trò đại diện cho người khác có thể đôi khi lại hành xử cơ hội chủ nghĩa và đi ngược lại lợi ích của thân chủ (Chương 3). Mặc dù các cá nhân có xu hướng theo đuổi mục đích riêng, song họ vẫn chia sẻ những giá trị nền tảng với những người khác trong cộng đồng. Chẳng hạn, họ khao khát tự do, an ninh và sự phồn vinh vật chất. Các giá trị nền tảng này góp phần củng cố sự cố kết xã hội. Chúng được đề cập đến trong Chương 4. Sau đấy chúng tôi sẽ bàn về bản chất và vai trò của các thể chế cùng hình thái trật tự mà một số dàn xếp thể chế nhất định tạo thuận lợi cho nó (Chương 5 & Chương 6).

Trong khi mục đích từ Chương 2 đến Chương 6 của cuốn sách là nhằm tạo nền tảng lý thuyết cho nhận thức về kinh tế học thể chế, các chương khác lại quan tâm nhiều hơn đến các khía cạnh ứng dụng của kinh tế học thể chế. Trong Chương 7, chúng tôi phân tích nền tảng của hệ thống tư bản chủ nghĩa, cụ thể là tư hữu và tự do hợp đồng. Chương tiếp theo tập trung vào vấn đề cạnh tranh, một quá trình năng động mà qua đó người mua và người bán với tinh thần doanh nhân sẽ khám phá, phát triển và thử nghiệm tri thức hữu ích. Chúng tôi sẽ phân biệt giữa cạnh tranh kinh tế của người mua và người bán vì lợi ích của nhóm người có lợi ích đối lập[i] với cạnh tranh chính trị để tranh giành ảnh hưởng chính trị. Tiếp theo, chúng tôi sẽ xem xét những dàn xếp thể chế hỗ trợ các tổ chức kinh tế, chẳng hạn như doanh nghiệp (Chương 9). Ở Chương 10, chúng tôi xem xét các chức năng của chính phủ và những khó khăn nảy sinh khi các vấn đề kinh tế lại được giải quyết bằng hành động chính trị tập thể. Chúng tôi cũng sẽ bàn về những biện pháp phòng ngừa cần thực thi nhằm ngăn chặn hiện tượng các chính trị gia và quan chức có hành vi đi ngược lại lợi ích của người dân.

Những gì rút ra từ đầu cho đến Chương 10 lại được sử dụng để bàn về hoạt động trao đổi kinh tế quốc tế, về cách thức để có thể ngăn ngừa chính phủ khỏi cản trở những thách thức cạnh tranh, và về phương thức tiến hoá của các hệ thống thể chế (Chương 11 và 12). Trong hai chương cuối cùng, chúng tôi áp dụng phương pháp tiếp cận kinh tế học thể chế để đề cập đến một số chủ đề thời sự nhất trong kinh tế học đương đại: tại sao chủ nghĩa xã hội lại thất bại; hệ thống xã hội chủ nghĩa có thể chuyển đổi như thế nào; các nhà nước phúc lợi phát triển, với bàn tay can thiệp mạnh mẽ của chính phủ, có thể cải cách như thế nào để đương đầu với thách thức cạnh tranh từ các nước công nghiệp mới nổi; các nước công nghiệp mới nổi, như ở Châu Á chẳng hạn, làm thế nào để có thể tự bảo vệ mình tốt hơn khỏi các cuộc khủng hoảng phát sinh trong quá trình phát triển; và tại sao sự lan rộng không ngừng của thịnh vượng trên khắp thế giới cuối cùng lại phụ thuộc vào việc thúc đẩy những thể chế phù hợp.

Trong cuốn sách này, sự khai triển các chủ đề chính từ những tiên đề cơ sở đòi hỏi độc giả phải kiên nhẫn. Những độc giả nào thiếu kiên nhẫn có thể muốn đi thẳng từ Chương 7 cho đến Chương 14, nếu họ mong muốn nhanh chóng tìm hiểu lý do tại sao các quyền tài sản và thị trường tự do lại có ảnh hưởng đến thịnh vượng và đổi mới, điều gì đóng vai trò thiết yếu đối với sự vận hành của các tổ chức kinh doanh và chính phủ, và kinh tế học thể chế được vận dụng như thế nào vào các chủ đề chính sách bức thiết. Chúng tôi khuyên

[i] Tức cạnh tranh giữa người bán vì lợi ích của người mua và ngược lại. (ND)

những độc giả thiếu kiên nhẫn này hãy xem lại phần Khái niệm Then chốt (Key Concepts) trong những chương trước đấy mà chúng tôi lồng vào giữa các phần trình bày nội dung.

Cuốn sách này là dự án chung giữa hai người bạn cùng khởi nghiệp học thuật như những 'thực tập sinh' trong một nhóm thảo luận vào giữa thập niên 1960, là những nghiên cứu sinh tiến sỹ và phụ tá của Giáo sư Herbert Giersch tại Đại học Saarbruken, Đức, đồng thời là nhân viên trong Hội đồng Cố vấn Kinh tế Đức (German Council of Economic Advisers). Suốt 25 năm qua, nghề nghiệp đã đưa chúng tôi tới những miền đất xa xôi với những trải nghiệm khác nhau: người thì ở Châu Âu, người thì nếm trải cuộc sống ở khu vực Đông Á - Úc. Dù vậy, phần lớn các kết luận của chúng tôi, phương thức mà chúng tôi tái định hình các triết lý cơ bản của mình và thứ kinh tế học mà chúng tôi từng tiếp thu được, lại dịch chuyển theo những lộ trình tương đồng. Vì thế công việc đàm thoại để đi đến cuốn sách này không gặp quá nhiều khó khăn, bất chấp thực tế là chúng tôi có lẽ có những kiểu sinh viên rất khác nhau trong trí tưởng tượng của mình khi thai nghén nên cuốn sách với nhiều chương mục đa dạng này. Chúng tôi rất hài lòng thừa nhận rằng công việc viết cuốn sách thậm chí còn là một cuộc vui.

Độc giả sẽ nhận thấy việc thảo luận chính sách công nhằm đưa ra những nhận định về giá trị (value judgement[i]) về điều gì đáng và điều gì không đáng mong muốn thường là hữu ích. Vì thế, chúng tôi cần công bố dứt khoát là chúng tôi có những ưu tiên nhất định mà với chúng một số độc giả có thể không chia sẻ hoặc dứt khoát không nhất trí. Chúng tôi đề cao tự do cá nhân (individual freedom) và coi cá nhân như là điểm tham chiếu tối hậu cho mọi chính sách công. Chúng tôi không quy những mục đích tách rời khỏi cá nhân cho một cộng đồng trừu tượng nào đó chẳng hạn như 'quốc gia', hoặc cho những hiện tượng phi con người (non-human) như Tự nhiên. Chúng tôi cũng thiên về việc gia tăng thịnh vượng thay vì bằng lòng với thành quả vật chất khiêm tốn, đồng thời quan niệm rằng công bằng (justice) và bình đẳng (equity) đề cập đến những quy tắc chính thức về phương thức đối xử bình đẳng với mọi người trong những hoàn cảnh như nhau – chứ không phải là kết quả bình đẳng bất chấp nỗ lực hay may mắn.

Đối với chúng tôi, dường như người ta không thể không thừa nhận quan điểm ấy khi quan sát quá trình chuyển đổi kinh tế và xã hội ở Đông Đức, nơi mà nhiều nội dung của cuốn sách này được hình dung và khởi thảo. Những hậu quả vật chất và luân lý từ quan điểm tập thể chủ nghĩa cũng như từ những dàn xếp thể chế mù mờ trở nên hiển nhiên với bao nhức nhối khi chúng tôi qua lại giữa các quốc gia và xã hội khác nhau. Điều này cũng thể hiện rõ khi so sánh chất lượng cuộc sống của quảng đại quần chúng ở các nước đang phát triển với những hệ thống kinh tế khác nhau, hay khi quan sát bầu không khí ở các quốc gia phúc lợi tập thể chủ nghĩa và những chế độ chủ yếu dựa trên sự tự lực (self-reliance), tinh thần trách nhiệm (responsibility) và năng lực chủ động (initiative). Cố nhiên, những kết luận này bộc lộ thiên hướng cá nhân cùng những nhận định về giá trị (value judgement) của chúng tôi.

Bỏ qua một bên những nhận định về giá trị của mình, chúng tôi cần lưu ý ngay từ đầu rằng các thể chế phản ảnh những giá trị cụ thể và là công cụ để theo đuổi chúng. Các giá trị vì thế cần được nhận diện và khám phá với tư cách một bộ phận của kinh tế học thể

[i] Đánh giá về giá trị, tính thích đáng, hay vai trò quan trọng của một người hay sự vật nào đó trên cơ sở niềm tin, ý kiến hay thiên kiến cá nhân thay vì dữ kiện thực tế (đánh giá chủ quan). (ND)

chế. Điều này sẽ cho phép chúng tôi đi đến những khẳng định khoa học về những giá trị mà hệ quả của chúng có thể được đánh giá một cách cẩn trọng – khác với những nhận định về giá trị (value judgements) mà ai đó có thể đồng ý hay không đồng ý.

Do phần lớn kinh tế học thể chế tuỳ thuộc vào lập luận ngôn từ phức tạp và sự tham chiếu đến các chuyên ngành đa dạng nên độc giả có thể nhận thấy đây là cuốn sách khó hiểu hơn so với một tác phẩm chuẩn mực trong lý thuyết kinh tế học chính thống, vốn thường dựa vào toán học giản đơn. Để cho độc giả dõi theo nội dung cuốn sách một cách mạch lạc, chúng tôi sử dụng một vài công cụ hướng dẫn như sau:

- ở phần đầu mỗi chương có một phần 'Dẫn nhập' ngắn nhằm khơi dậy và thu hút sự chú ý của độc giả tới những chủ đề chính cùng sự liên quan của chúng;
- ở cuối mỗi chương, chúng tôi mời độc giả ôn lại nội dung bằng cách đặt ra một số câu hỏi kích thích; những câu hỏi này nhằm mục đích giúp độc giả kiểm tra xem mình đã hiểu phần lớn nội dung quan trọng nhất trong lập luận của chúng tôi hay chưa;
- chúng tôi làm nổi bật các Khái niệm Then chốt (Key Concept) bằng cách lồng ghép rải rác trong cuốn sách; mục đích ở đây không phải là nhằm đưa ra những định nghĩa mang tính bách khoa toàn thư mà là để đảm bảo cho độc giả hướng sự chú ý thích đáng vào những ý tưởng then chốt đã khai triển trong các đoạn trước và là những ý tưởng cấu thành nên những công cụ chủ yếu của kinh tế học thể chế;
- ở một số điểm, chúng tôi nêu bật những gì đã trình bày trong bài bằng cách đưa ra những nghiên cứu thực tế (case study).

Một cuốn sách thuộc thể loại này thường được xây dựng dựa trên công trình của nhiều học giả, và không phải tất cả họ đều được thừa nhận qua sự trích dẫn. Quả thực, chúng tôi hàm ơn nhiều nhà trí thức vĩ đại đã đi trước chúng tôi; lý do duy nhất cho nỗ lực viết cuốn sách này là ở chỗ ngay cả một người lùn cũng có thể nhìn thấy xa hơn khi được đứng trên vai những người khổng lồ. Trong quá trình viết cuốn sách, chúng tôi đặc biệt chịu ơn một lớp học giả mà chúng tôi vẫn còn trích dẫn chưa đủ: nhiều nhà phân tích – quá khứ và hiện tại – của truyền thống kinh tế học Đức, những người chú ý nhiều hơn đến các thể chế so với các nhà kinh tế học chính thống Anglo-Saxon[i]. Những bậc thầy vĩ đại của quá khứ cố nhiên đã được dịch sang tiếng Anh và có thể trích dẫn. Tuy nhiên, kinh tế học trường phái Đức lại tạo nên một nhánh kinh tế học thể chế hiện đại phức tạp và khác biệt mà những tìm tòi của nó, cho đến nay, vẫn chưa được đón nhận đầy đủ trên vũ đài học thuật toàn cầu. Chúng tôi khai thác được cả lợi thế so sánh lẫn lợi thế tuyệt đối của mình qua khả năng đọc tiếng Đức, song lại không cho rằng độc giả bình thường của mình sẽ tiếp cận được các nguồn tư liệu tiếng Đức và quyết định không thể hiện rõ ràng mọi sự trợ giúp về học thuật bằng cách trích dẫn nhiều trước tác tiếng Đức.[2]

Xin dành lời cám ơn đặc biệt cho Quỹ Giáo dục Kinh tế (Foundation for Economic Education) ở New York vì đã cho phép chúng tôi in lại tác phẩm kinh điển của Leonard Read về sự phân công lao động và phân hữu tri thức, 'Tôi, cái Bút chì' ('I, Pencil' - được in lại trong phần Phụ lục). Lời cám ơn tương tự cũng xin dành cho Paul Johnson ở London, Trung tâm Nghiên cứu Độc lập (Centre for Independent Studies) ở Sydney, và

[i] Chỉ những người hay quốc gia nói tiếng Anh như là ngôn ngữ thứ nhất. (ND)

Viện Fraser (Fraser Institute) ở Vancouver, họ đã cho phép chúng tôi sử dụng những trích đoạn và tư liệu mà họ giữ bản quyền.

Trong một phần thời gian dành cho công việc soạn thảo cuốn sách này, Wolfgang Kasper đã nhận được sự hỗ trợ từ một chương trình nghiên cứu đặc biệt của cơ quan chủ quản, trường Đại học New South Wales, giúp giải phóng ông khỏi nhiệm vụ thuyết giảng cùng các công việc hành chính thường lệ và chu cấp chi phí đi lại. Hai lần ông nhận được sự đón tiếp đầy lòng hiếu khách từ Viện Nghiên cứu các Hệ thống Kinh tế Max Planck (Max Planck Institute for Research into Economic Systems[i]) tại Jena, Đức, nơi mà nhiều nội dung của cuốn sách được thai nghén và phát triển. Cả hai tác giả đều muốn tỏ lòng biết ơn tới tất cả những học giả của Viện đã có sự quan tâm tích cực đối với dự án này, đặc biệt là Danial Kiwit, Stefan Voigt, Oliver Volkart, Antje Funck, née Mangels và Michael Wohlgemuth. Hai người sau cùng đã hào phóng dành thời gian và kiến thức khi đưa ra nhận xét chi tiết về bản thảo đầu tay. Anna Kasper ở Sydney, Mathias Drehmann ở London và John W. Wood ở Đại học Lincohn, New Zealand đã có những lời nhận xét và phê bình hữu ích. Chúng tôi cũng xin gửi lời cám ơn tới giáo sư Fred Foldvary tại Học viện Kinh doanh Kennedy (Kennedy School of Business) ở California về những lời nhận xét phê bình bản thảo đầu tay. Ở mức độ thiết thực hơn, cuốn sách này đã nhận được sự hỗ trợ thành thục và đầy tâm huyết của bà Uta Lange ở Jena và đặc biệt là bà Firzia Pepper ở Canberra trong việc cho ra đời bản thảo. Cuối cùng, chúng tôi muốn ghi nhận đóng góp của các biên tập viên tại Nhà xuất bản Edward Elgar (Edward Elgar Publishing) về vô số câu hỏi chuyên môn cùng sự cải thiện về văn phong cho cuốn sách.

Chủ đề chính xuyên suốt cuốn sách là tính hữu hạn của tri thức con người cũng như, cố nhiên, tri thức của bản thân chúng tôi. Chúng tôi vì thế thừa nhận trách nhiệm thông thường đối với toàn bộ những sơ sót, nhầm lẫn và diễn giải sai vẫn còn tồn tại trong đó.

Chúng tôi hy vọng độc giả sẽ hứng thú với cuốn sách và vận dụng cách nhìn mới về cuộc sống từ góc độ các thể chế kinh tế – xã hội.

Wolfgang Kasper

Manfred E. Streit

**Ghi chú:**

1. Trong suốt cuốn sách, chúng tôi sẽ sử dụng thuật ngữ ‘kinh tế học thể chế’. Trong thập niên 1960 và thập niên 1970 khi ngày càng nhiều tác giả tái khám phá ra tầm quan trọng của các thể chế đối với phân tích kinh tế, thuật ngữ ‘kinh tế học thể chế mới’ (new institutional economics) đã được sử dụng nhằm phân biệt những nỗ lực đương đại này với sự xem xét ban đầu, thường là mang nặng tính mô tả, về các thể chế, cả trong ‘trường phái lịch sử’ (historical school) của Đức lẫn các nhà kinh tế học thể chế Mỹ cuối thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20.

[i] Ra đời năm 1993, là một trong hơn 80 viện nghiên cứu của Hội Max Planck (Max Planck Society - thành lập từ năm 1911, tổ chức nghiên cứu cơ bản quan trọng nhất của Đức). Max Planck (1858-1947): Nhà vật lý người Đức, người đề xướng thuyết lượng tử, được trao giải Nobel Vật lý năm 1918. (ND)

2. Những độc giả nào có thể tiếp cận với nguồn tư liệu tiếng Đức thì trước hết hãy tìm tờ chuyên san *Ordo*, mà trong nhiều thập niên liền từng in ấn các tác phẩm theo chủ nghĩa tự do ordo của Đức (German *Ordo*[i] Liberalism).
   Bên cạnh Streit (1991 và 1995, trích dẫn trong phần Thư mục), những tác phẩm sau đây hẳn sẽ được trích dẫn liên tục nếu cuốn sách của chúng tôi là dành cho các độc giả nói tiếng Đức:
   W. Eucken ([1952] 1990), *Grundsätze der Wirtshaftspolitikm*; Tübingen: Mohr-Siebeck; F. Böhm (1980), *Freiheit und Ordnung in der Marktwirtschaft*, E.J. Mestmäcker biên tập, Baden-Baden: Nomos; E. Streißler & C. Watrin chủ biên (1980), *Zur Theorie marktwirtschaftlicher Ordnungen*, Tübingen: Mohr-Siebeck; W. Stützel, Ch. Watrin, H. Willgerodt & K. Hohmann chủ biên (1981), *Grundtexte der Sozialen Marktwirtschaft*, Stuttgart & New York: Fischer; V. Vanberg (1982), *Markt und Organisation*, Tübingen: Mohr-Siebeck; A. Schüller chủ biên (1983), *Property Rights und ökonomische Theorie*, München: Vahlen; D. Cassel, B. J. Ramb & H. J. Thieme chủ biên (1988), *Ordnungspolitik*, Munchen: Vahlen; G. Radnizky & H. Bouillon chủ biên (1991), *Ordnungstheorie un Ordnungspolitik*, Berlin, Heidelberg, New York: Springer; Ernst-Joachim Mestmäcker (1993), *Recht in de offenen Gesellschaft*, Baden-Baden: Nomos.

[i] *Ordo* là từ Latin dùng để mô tả trạng thái xã hội mà ở đó những người La Mã tự do có thể cảm thấy tự do và thoả sức phát triển.

# CHƯƠNG I. GIỚI THIỆU: TẠI SAO CÁC THỂ CHẾ LẠI ĐÓNG VAI TRÒ QUAN TRỌNG

Mọi sự tương tác của con người đều đòi hỏi một mức độ về khả năng tiên đoán (predictability). Hành vi cá nhân trở nên dễ tiên đoán hơn khi mọi người chịu sự ràng buộc của các quy tắc (khái niệm mà từ đây về sau chúng ta sẽ gọi là thể chế – institution). Dĩ nhiên, các thể chế cũng cần thiết nhằm tạo điều kiện cho sự vận hành của đời sống kinh tế: hoạt động trao đổi kinh tế không thể diễn ra trong môi trường chân không. Quả thực, loại hình và chất lượng của các thể chế tạo nên sự khác biệt to lớn về mức độ mà các thành viên của cộng đồng có thể thoả mãn khát vọng kinh tế của mình cũng như về tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế.

Bắt đầu từ khía cạnh thực nghiệm, chúng ta hãy xem xét thành tựu tăng trưởng kinh tế toàn cầu chưa có tiền lệ cùng vai trò của các thể chế trong đó. Trong suốt nửa cuối của thế kỷ 20, thu nhập thực tế đầu người đã tăng nhanh hơn và sự gia tăng về mức sống đã đến được với nhiều người trên trái đất hơn so với bất cứ thời kỳ nào trước đấy. Và điều này lại còn kèm theo sự gia tăng dân số thế giới chưa có tiền lệ. Hiện tượng này diễn ra không đồng đều, một thực tế gợi lên những câu hỏi lý thú là điều gì sẽ lý giải sự khác biệt, chẳng hạn, giữa khu vực Đông Á tăng trưởng nhanh và Châu Phi cùng khối Soviet cũ tăng trưởng chậm hay thậm chí suy thoái: tại sao người dân ở các nền kinh tế phát triển nhanh lại dàn xếp cách thức sử dụng tài nguyên thành công hơn và lại thể hiện tinh thần doanh nghiệp cao hơn trong việc đáp ứng những đòi hỏi vật chất?

Sự khảo sát sơ qua về các lý thuyết tăng trưởng sẽ cho thấy tăng trưởng là một hiện tượng phức hợp. Lý thuyết tăng trưởng tân cổ điển (neoclassical growth theory) chỉ có thể chỉ ra những điều kiện gần nhất của tăng trưởng, chẳng hạn như sự tích luỹ tư bản (capital accumulation) hay sự thay đổi về kỹ thuật. Để giải thích *tại sao* người ta lại tiết kiệm, đầu tư, học tập và tìm kiếm tri thức hữu ích, chúng ta phải nhìn vào những hệ thống thế chế và giá trị khác nhau đằng sau những thành công và thất bại. Chúng ta cũng sẽ nhận thấy có vô số cản trở cho tăng trưởng và một số loại hình thể chế nhất định lại có tác dụng thúc đẩy mọi người nhiều hơn số khác để vượt qua những rào cản hiện hành của tăng trưởng.

Cách ứng xử của con người trong mối quan hệ thị trường, phản ảnh thiên hướng mua bán và trao đổi, cùng những biến thái muôn hình muôn vẻ của nó... mà mối quan hệ ấy có thể diễn ra; đấy là những chủ đề thích đáng cho công việc nghiên cứu của nhà kinh tế học.
*(James Buchanan,* What should economists do? [Nhà kinh tế học cần phải làm gì?] *1964)*

[Sau khi đã gửi một lượng tiền đáng kể vào một ngân hàng ở nước ngoài] Tôi chợt sực tỉnh là mình đã trao tiền cho một kẻ lạ hoắc lạ huơ ở một ngân hàng hoàn toàn lạ lẫm tại một thành phố mà mình hầu như chẳng quen biết ai ... chỉ để đổi lấy vỏn vẹn một mảnh giấy với những nét chữ loằng ngoằng mà mình không sao hiểu nổi. Điều đã đem lại thuận

lợi cho tôi, tôi chiêm nghiệm ... là một mạng lưới rộng lớn của niềm tin vào sự trung thực trong kinh doanh. Nó khiến tôi không sao dằn lòng nổi khi hình dung ra mức độ những gì mà chúng ta vẫn coi là đương nhiên trong các giao dịch kinh doanh lại như treo lơ lửng dưới cái mạng nhện mỏng manh đó.
*(Jane Jacobs*[i]*,* Systems of Survival [Những hệ thống sinh tồn]*, 1992)*

Tăng trưởng kinh tế sẽ diễn ra nếu các quyền tài sản (property rights) khiến cho việc tiến hành hoạt động sản xuất mang tính xã hội là đáng giá... Chính phủ đảm nhận nhiệm vụ bảo vệ và áp đặt các quyền tài sản vì nó có thể làm điều đó với một mức chi phí thấp hơn so với các nhóm tình nguyện tư nhân. Tuy nhiên, … nhu cầu của chính phủ lại có thể dẫn tới việc bảo vệ một số quyền tài sản nhất định mà chúng lại gây cản trở cho tăng trưởng thay vì thúc đẩy nó; vì thế chúng ta không có gì để đảm bảo rằng những dàn xếp thể chế hữu ích sẽ xuất hiện.
*(Douglass North & Robert P. Thomas,* The Rise of the Western World [Sự thăng tiến của thế giới Phương Tây]*, 1973)*

Xét qua nhiều thập kỷ thì nền kinh tế luôn ở trong trạng thái biến động. Trong vài trăm năm qua, mỗi một thế hệ đều tìm thấy những phương thức làm việc hiệu quả hơn, và lợi ích tích luỹ là vô cùng to lớn. Ngày nay, một người dân bình thường được hưởng một cuộc sống tốt hơn nhiều so với những gì mà tầng lớp quý tộc từng hưởng thụ vài thế kỷ trước đây. Thật tuyệt vời khi có được một mảnh đất vua ban, nhưng còn những tiện dân của nhà vua thì sao?
*(Bill Gates,* The Road Ahead [Con đường phía trước ]*, 1993)*

## 1.1 Tại sao các thể chế lại đóng vai trò quan trọng?

Một người không thể tương tác với người khác nếu thiếu những hiểu biết chung nhất định về cách thức mà người kia sẽ phản ứng và một hình phạt nào đó nếu người ấy phản ứng tuỳ tiện hoặc đi ngược lại thỏa thuận. Các cá nhân và doanh nghiệp chỉ có thể mua bán, tuyển dụng lao động, đầu tư và khai phá những bước đổi mới nếu họ có sự tin tưởng nào đấy rằng kỳ vọng của mình sẽ được đáp ứng. Nhiều hoạt động trao đổi giữa các cá nhân và doanh nghiệp với nhau dựa trên những nghiệp vụ lặp đi lặp lại, và chúng ta muốn chúng dễ tiên đoán để giảm thiểu bất đồng và bất trắc. Hãy thử tưởng tượng là nếu hoá đơn tiếp theo của bạn ở quầy thanh toán siêu thị gấp những mười lần số tiền mà bạn phải trả cho cùng số hàng đó trong lần shopping gần nhất xem! Hoặc ngân hàng mà bạn gửi tiền tiết kiệm đột nhiên lại từ chối bảo chứng séc cho bạn! Hoạt động tương tác của con người, kể cả sự tương tác trong đời sống kinh tế, phụ thuộc vào một sự tin tưởng nào đó mà bản thân nó lại dựa trên một hình thái trật tự vốn được tạo thuận lợi bởi những quy tắc cấm đoán lối ứng xử cơ hội chủ nghĩa và khó lường. Chúng ta gọi những quy tắc này là các 'thể chế'.

Trong cuộc sống thường ngày, chúng ta tương tác với vô số người và tổ chức mà chúng ta hiếm khi quen biết, song chúng ta vẫn đặt niềm tin to lớn của mình vào cách ứng xử dễ tiên đoán từ họ. Chúng ta trao những đồng tiền khó nhọc của mình cho một nhân viên thu ngân, người mà chúng ta có thể quên mặt chỉ sau dăm phút, trong một ngân hàng mà chúng ta không biết tý gì về mức độ dự trữ hay ban

[i] Jane Jacobs (1916 - 2006): tác gia, nhà hoạt động xã hội và nhà đô thị học người Canada gốc Mỹ. (ND)

quản trị của nó. Chúng ta cho phép mình được phẫu thuật nhờ những bác sỹ mà trước đấy chúng ta khó lòng biết mặt, tại những bệnh viện mà chúng ta chưa hề được tận mắt nhìn thấy cảnh quan bên trong. Chúng ta trả tiền trước để mua một chiếc ô tô được sản xuất ở nước ngoài bởi những công nhân mà chúng ta sẽ không bao giờ gặp mặt. Song, trong tất cả những tình huống đó, chúng ta tin tưởng là sẽ nhận được những dịch vụ bõ công và cam kết giao hàng sẽ được thực hiện. Tại sao vậy? Tại vì tất cả những người này đều có kiến thức và kỹ năng chuyên môn để đáp ứng và họ chịu sự ràng buộc của các thể chế – những trói buộc đối với cám dỗ cơ hội chủ nghĩa là không giao hàng hay lừa bịp chúng ta. Chúng ta đủ khả năng để thừa nhận rằng sự vi phạm ích kỷ đối với hợp đồng mà mình đã ký kết sẽ khiến chúng ta phải chịu hình phạt theo cách này hay cách khác. Trên phương diện đó, đời sống kinh tế hiện đại lại phụ thuộc khá bấp bênh vào vô số quy tắc thành văn và bất thành văn. Nếu chúng bị vi phạm rộng rãi – như khi xã hội sụp đổ sau thất bại của một cuộc chiến hoặc rơi vào tình trạng hỗn loạn bên trong – thì nhiều hoạt động tương tác con người mà sự phồn vinh của chúng ta vẫn dựa vào sẽ không còn khả thi nữa, mức sống và chất lượng cuộc sống sẽ xuống dốc không phanh. Do vậy, chính những thể chế vẫn giúp ngăn ngừa điều đó sẽ tạo nền tảng cho mức sống và cho cảm nhận của chúng ta về an ninh và cộng đồng.

### Sự khiếm khuyết về mặt thể chế của kinh tế học và chính sách công

Nhìn chung, chủ lưu của kinh tế học tân cổ điển thế kỷ 20 giả định rằng các thể chế đến từ bên ngoài và các chủ thể điều chỉnh một cách hoàn hảo để thích ứng với chúng. Nhiều lắm, chúng cũng chỉ được đối xử như thể một tác nhân gây thêm phức tạp cho các mô hình kinh tế. Giả thuyết chuẩn tắc là mọi người giao dịch kinh doanh với nhau mà không nảy sinh bất đồng hay phát sinh chi phí. Để bảo vệ quan điểm này, người ta lập luận rằng mọi sự lý thuyết hoá đều nhất thiết phải dựa trên sự trừu tượng hoá (abstraction), và điều mà người ta rút ra từ những hiện tượng đó lại không ảnh hưởng tới những gì mà người ta muốn phân tích. Xin lấy ví dụ: mặc dù hiện tượng trọng lực là một khái niệm rất quan trọng đối với hiểu biết của chúng ta về thế giới vật chất, song chúng ta vẫn dứt khoát không tích hợp trọng lực vào trong phân tích tăng trưởng kinh tế.

Tuy nhiên, lời biện hộ trên lại hoàn toàn không thoả đáng. Các thể chế giúp tiết giảm chi phí phối hợp hành động của con người và vì thế chúng chiếm vị trí trung tâm trong hiểu biết của chúng ta về sự tương tác của con người. Chúng ta có thể chứng minh điều này bằng những dẫn chứng thuyết phục hàng ngày hoặc bằng cách chỉ ra rằng việc loại bỏ các thể chế sẽ dẫn tới những khiếm khuyết hệ trọng trong tri thức kinh tế.

Trên bình diện cuộc sống thường ngày, các thể chế có ảnh hưởng ngay từ nhà trẻ: khi bọn trẻ được trao cho đồ chơi như là tài sản cá nhân của mình, ta có thể nhận thấy là chúng giữ gìn và có thể cảm thấy được khích lệ khi hào phóng cho bạn chơi mượn tài sản. Ngược lại, khi mọi thứ thuộc về tất cả bọn chúng mà không phải một đứa trẻ cụ thể nào, chúng có xu hướng sao nhãng tài sản của mình và

tranh giành nhau hòng chiếm giữ những thứ đồ chơi cụ thể nào đó (Alchian[i], Henderson chủ biên, 1993, trang 73-74)[ii]. Một ví dụ khác có thể cho thấy cách thức mà một thể chế giúp mọi người đạt mục đích của mình một cách hiệu quả hơn chính là tiền. Khi người ta phải dựa vào hành vi trao đổi để giành được những hàng hoá và dịch vụ mà mình muốn tiêu dùng, song lại không sản xuất ra được, họ đối mặt với sự bất trắc là không hiểu mình có khả năng giành được chúng hay không. Liệu mình có tìm ra người nhận cho những thứ rau quả mà mình đã trồng hay không? Mình muốn đổi những thứ rau quả này để lấy một chương trình máy tính mà mình cần với ai? Quan trọng hơn, họ thậm chí có thể không nhận ra những gì mà mình có khả năng mua hoặc muốn mua. Ngược lại, nếu tồn tại một thứ tài sản mà mọi người đều thừa nhận là phương tiện trao đổi (tiền) đồng thời sự cung cấp và sử dụng nó lại chịu sự ràng buộc của các thể chế thì mọi người có thể tin tưởng hơn nhiều rằng họ có thể giành được những thứ mà mình mong muốn, với chi phí tìm kiếm và giao dịch thấp hơn rất nhiều so với hình thức trao đổi hiện vật lấy hiện vật (barter). Như vậy, tiền tệ giúp tiết kiệm chi phí phối hợp.

Trên bình diện chính sách kinh tế thực tiễn, kinh tế học chính thống tân cổ điển chuẩn tắc (standard neoclassical mainstream economics) những năm gần đây liên tiếp thất bại trong việc giải thích hoặc tiên đoán về những hiện tượng thế giới thực (real-world phenomena) vì nó loại bỏ các thể chế cùng lý do tồn tại của chúng ra khỏi các mô hình của nó. Sự nghèo nàn của kinh tế học chuẩn tắc (standard economics) trở nên rõ ràng, chẳng hạn, khi giải thích quá trình tăng trưởng. Khuyến nghị chính sách ở các nước đang phát triển thường bị đặt nhầm chỗ, bởi các cố vấn kinh tế vẫn quen với giả thuyết rằng các thể chế chẳng đóng vai trò gì. Trên thực tế, nhiều khái niệm ngoại nhập khó đứng vững vì các thể chế tại các nước đang phát triển khác biệt rất lớn so với ở các nước phát triển và vì các thể chế sở tại phải được điều chỉnh nếu muốn một số khái niệm chính sách nào đó có tác dụng. Vì vậy, khung khổ thể chế mà ở đó nền sản xuất và thương mại hiện đại khả dĩ phát triển không thể thường xuyên bị đánh giá thấp. Và các nhà kinh tế học Phương Tây theo truyền thống ấy được chuẩn bị rất tồi cho việc chẩn đoán tại sao tăng trưởng bền vững lại không thành hiện thực và những gì có thể thực thi để cứu vãn tình hình (Olson, 1996)[iii]. Nhiều người lập luận rằng phép thử quyết định nhất đối với kinh tế học tân cổ điển xảy ra khi các nền kinh tế chỉ huy trong khối Soviet cũ đình đốn và cuối cùng đi đến chỗ sụp đổ. Các nhà kinh tế học Phương Tây – cùng các tổ chức quốc tế với sự góp mặt của các nhà kinh tế học tân cổ điển – đã thất bại trong việc dự đoán sự kiện bước ngoặt này và đầu tiên không thể đưa ra những khuyến dụ đúng đắn bởi họ đã bỏ qua các thể chế. Rốt cuộc, sự tàn lụi của chủ nghĩa xã hội lại đặt ra thách thức cho việc tạo dựng và thúc đẩy những thể chế nền tảng như quyền tư hữu, luật hợp đồng và pháp trị nói chung.

Một cách khác để đi đến luận điểm nền tảng trên đây là hướng sự chú ý đến phần chi phí phối hợp cao và không ngừng gia tăng của quá trình sản xuất và phân phối

[i] Armen Albert Alchian (1914 - ): Nhà kinh tế học người Mỹ, giáo sư kinh tế tại Đại học California, Los Angeles. (ND)

[ii] Tức là 'trích từ bài viết của Alchian trong tác phẩm do Henderson chủ biên, xuất bản năm 1993'. (ND)

[iii] Tức là 'trích trong tác phẩm của Olson năm 1996'. Các tác phẩm mà tác giả trích dẫn ở đây đều nằm trong mục Thư mục Khảo cứu ở cuối cuối sách. (ND)

sản phẩm quốc dân trong các nền kinh tế hiện đại. Một bộ phận lớn thuộc khu vực dịch vụ – hiện chiếm trên 66% tổng sản phẩm của OECD (Organization for Economic Cooperation and Development – Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế) – lại quan tâm đến việc tạo thuận lợi cho các giao dịch và dàn xếp hoạt động tương tác của con người. 'Khu vực phối hợp' (coordination sector) của nền kinh tế hiện đại là cần thiết để tạo thuận lợi cho sự phân công lao động và phân hữu tri thức đang không ngừng gia tăng, vốn là nền tảng cho mức sống của chúng ta. Việc giả định, như trong kinh tế học tân cổ điển, không tồn tại chi phí giao dịch và vì thế không tồn tại nhu cầu nào đối với những quy tắc giúp tiết kiệm chi phí này nghĩa là đã bỏ qua một bên quá nửa toàn bộ nỗ lực kinh tế của các nền kinh tế tiên tiến, tức là cái cấu phần lớn và đang tăng trưởng nhanh thuộc khu vực dịch vụ, liên quan đến hoạt động giao dịch và phối hợp. Qua việc đánh giá thấp bài toán phối hợp, kinh tế học tân cổ điển thiên về phân tích hoạt động sản xuất và hoạt động phân phối vật chất, và vì thế ít liên quan đến nhiều hoạt động kinh doanh hiện đại vốn quan tâm đến việc tổ chức và phối hợp các quyết định của người bán và người mua.

Tương tự, một điểm mù ở đây nữa là nguồn gốc của sự thất bại trong việc chẩn đoán tại sao các nền kinh tế phúc lợi với bàn tay can thiệp mạnh mẽ của chính phủ lại đang trải qua hiện tượng suy giảm tốc độ phát triển kinh tế, tình trạng thất nghiệp cao, sự thiếu tin tưởng ngày càng tăng và thái độ hoài nghi phổ biến của cử tri. Quá trình xói mòn và thoái hoá dần dần của các thể chế then chốt – chẳng hạn như các quyền tài sản, trách nhiệm tự thân và pháp trị (rule of law) – tại các nền dân chủ mà ở đó các nhóm lợi ích giữ vai trò chi phối thường diễn ra thầm lặng. Những phương thức phản tiến bộ không dễ gì phát hiện ra ngay bởi lẽ sự thay đổi thể chế không phải là một phần nằm trong những gì mà đa số các nhà kinh tế học vẫn phân tích.

Các sử gia kinh tế cũng đã khám phá ra từ lâu, nếu quả thực họ chưa từng ý thức được điều đó, rằng sự thay đổi thể chế là một phần quan trọng và lý thú của kinh tế học (Gibbon, [1776-1788] 1996). Sử gia kinh tế từng đoạt giải Nobel Douglass North cho thấy rõ điều đó khi ông viết:

> khung mẫu [kinh tế học] tân cổ điển thiếu vắng các thể chế ... Các mô hình tăng trưởng thời thượng hiện nay của các nhà kinh tế học lại không đối mặt với cái chủ đề cấu trúc kích thích nền tảng (underlying incentive structure) mà họ giả định trong các mô hình của mình. Những khiếm khuyết như thế trong hiểu biết của chúng ta đã khiến các nhà kinh tế học chú ý qua các sự kiện ở Trung Âu và Đông Âu ... nơi mà thách thức chính là việc tái cấu trúc nền kinh tế ... nhằm tạo dựng môi trường thân thiện cho tăng trưởng kinh tế. Liệu quá trình tái cấu trúc đó có thể thực hiện được mà không cần phải lưu ý thận trọng đến các thể chế hay không? Mô tả đặc điểm thể chế của những thị trường như thế là bước đầu tiên để đi đến chỗ giải đáp những vấn đề này.
> *(North, 1994, trang 257; xem thêm North trong tác phẩm do Drobak & Nye chủ biên, 1997, trang 3-12)*

Một thực tế cũng đã trở nên rõ ràng là lý thyết kinh tế học chuẩn tắc chỉ có giá trị hạn chế đối với kinh tế học kinh doanh (business economics[i]). Nhiều người trong giới kinh doanh nhận thấy một cách chính đáng rằng các lý thuyết kinh tế thật khô khan, trừu tượng và ít liên quan đến mục đích của họ. Điều này giải thích tại sao một phần trong sự hồi sinh gần đây của kinh tế học thể chế lại đến từ việc nghiên cứu lịch sử kinh doanh (business history), xã hội học kinh tế (economic sociology[ii]), khoa học tổ chức mới (new organisation science) và 'luật pháp và kinh tế học' ('law and economics'[iii]). Các chuyên ngành này đã dứt khoát tích hợp các thể chế vào mô hình của chúng nhằm đưa ra những khuyến dụ thực tiễn và thích đáng hơn.

## Sự thăng tiến của kinh tế học thể chế

Do thái độ không thoả mãn ngày càng tăng với kinh tế học chuẩn tắc cùng những mô hình trừu tượng, khô khan của nó mà nhiều học giả hiện nay (lại) đang tiếp nhận định đề trung tâm của kinh tế học thể chế, đó là: các thể chế đóng một vai trò then chốt trong quá trình phối hợp hành động của các cá nhân. Việc phân tích nền tảng, quá trình tiến hoá, nội dung, tính nhất quán và sự áp đặt của các quy tắc có thể đem lại cho chúng ta nhiều hiểu biết về những hiện tượng kinh tế chủ yếu, chẳng hạn như tăng trưởng kinh tế hay cách thức vận hành của các thị trường. Người ta đang ngày càng nhận ra rằng các thể chế cấu thành nên thứ nguồn vốn xã hội quyết định: có thể nói, chúng là phần mềm (software) dẫn dắt sự tương tác của con người và quá trình phát triển xã hội. Quả thực, chúng ta đang phát hiện ra rằng phần mềm lại thường quan trọng hơn phần cứng [hardware] (những hiện tượng hữu hình, như nguồn vốn vật chất chẳng hạn).

Hệ quả của những hiểu biết sâu sắc này là ngày càng có nhiều người quan tâm đến kinh tế học thể chế, một cách nhìn vào các hiện tượng kinh tế trong đời thực khác biệt đáng kể so với phương pháp tiếp cận tân cổ điển chuẩn tắc đối với kinh tế học, vốn tập trung vào những điều kiện để phân bổ các nguồn lực *cố định* nhằm thoả mãn những nhu cầu *cố định*. Như chúng ta sẽ nhận thấy trong Chương 2, phương pháp tiếp cận của kinh tế học thể chế không coi các nguồn lực hay nhu cầu của con người là cố định, mà thay vì thế lại tập trung vào quá trình tiến hoá và tăng trưởng kinh tế thông qua hoạt động khám phá và khai thác nhu cầu mới và nguồn lực hữu ích mới.

Do các thể chế đóng vai trò then chốt đối với tăng trưởng nên chúng tôi sẽ sử dụng phần còn lại của chương này để chỉ ra rằng hiện tượng tăng trưởng kinh tế ngoạn mục thời hậu chiến không thể lý giải thoả đáng nếu thiếu hiểu biết về các thể chế.

---

[i] Còn gọi là kinh tế học quản lý (managerial economics), một nhánh của kinh tế học áp dụng phân tích kinh tế học vi mô (microeconomics) vào các quyết định kinh doanh cụ thể. (ND)

[ii] Phân tích các hiện tượng kinh tế từ góc độ xã hội học. (ND)

[iii] Một cách tiếp cận đối với lý thuyết pháp lý (legal theory) vận dụng các phương pháp của kinh tế học vào pháp luật. Nó bao hàm việc sử dụng các khái niệm kinh tế học để lý giải hiệu lực của pháp luật, để đánh giá những quy tắc pháp lý nào là hữu hiệu về mặt kinh tế, và để tiên đoán những quy tắc pháp lý nào sẽ được ban bố. (ND)

## 1.2 Thành tựu tăng trưởng kinh tế

### Tầm nhìn dài hạn

Sự tiến bộ rất chậm chạp về năng suất và mức sống là đặc trưng xuyên suốt quá trình phát triển kinh tế lâu dài của nhân loại. Tăng trưởng dân số phù hợp với tiến bộ kỹ thuật và kinh tế, vì thế mức sống bình quân vẫn hầu như không thay đổi qua hàng thế kỷ. Những tiêu chuẩn cơ bản của điều kiện sống vật chất bình quân – chẳng hạn như tuổi thọ, sức khoẻ cơ bản, tỷ suất tử vong trẻ em, tần suất nạn đói và những đợt dịch bệnh lớn – vẫn không thay đổi nhiều đối với một người dân bình thường từ cuộc cách mạng thời kỳ đồ đá mới (neolithic revolution), báo hiệu sự khởi nguyên của nền nông nghiệp và chăn nuôi khoảng 10.000 năm trước đây, cho đến thế kỷ 17, khi cuộc cách mạng công nghiệp bắt đầu diễn ra (Kahn, 1979, trang 7-25; Rostow, 1978). Những người nông dân Châu Âu cận đại đã sống với cái hiện thực giá rét, bụi bặm, đói khát, bệnh tật và đoản thọ gần như với cùng mức độ mà cha ông của họ từng trải qua dưới thời La Mã (Roman times[i]), và người ta hãy còn tranh cãi là liệu những người nông dân Trung Quốc bình thường trong nửa đầu thế kỷ 20 có được hưởng một cuộc sống tốt hơn chút nào so với tổ tiên của họ trong thời đại nhà Hán 2000 năm trước hay không. Các nhà sử học thường tập trung vào giới cai trị và số người giàu ít ỏi, song lại không thường xuyên nhắc nhở chúng ta về điều kiện sống của một người đàn ông hay phụ nữ bình thường.[1]

Chúng ta phải tự nhắc nhở mình về kinh nghiệm phát triển kinh tế dài hạn của nhân loại để đánh giá cuộc cách mạng diễn ra gần đây hơn và để nhận ra rằng sự phát triển của những thể chế tạo thuận lợi cho tăng trưởng đã góp phần thiết yếu vào sự lan toả của thịnh vượng. Sau hàng thế kỷ với mức sống tốt lắm cũng chỉ gia tăng ở mức độ hầu như không thể cảm nhận là 1%/năm, đầu tiên là nước Anh, sau đó là Tây - Bắc Âu và Bắc Mỹ, đã chứng kiến sự gia tăng bền vững về mức sống của một người dân *bình thường*. Quá trình này bắt đầu từ cuối thế kỷ 18, khi ba nước – Anh, Mỹ và Đức – sản xuất ra hai phần ba toàn bộ sản phẩm chế tạo của thế giới. Trong suốt thế kỷ 19, hết nước này đến lượt nước khác bắt tay vào quá trình công nghiệp hoá và tăng trưởng kinh tế bền vững. Cuối thế kỷ 19 và nửa đầu thế kỷ 20, thu nhập đầu người của các nước nay thuộc tổ chức OECD, tức là các nước công nghiệp lâu đời với nền kinh tế thị trường tư bản chủ nghĩa, tăng trưởng bình quân ở mức chưa có tiền lệ 1,4%/năm, bất chấp mức độ tàn phá của hai cuộc đại chiến thế giới trong nửa đầu thế kỷ 20 (xem Bảng 1.1). Tuy nhiên, đến cuối thế kỷ 20, chưa đầy 1/5 dân số thế giới lại sản xuất ra tới 4/5 sản lượng của toàn thế giới, vì thế đa số nhân loại vẫn còn phải nỗ lực rất nhiều nữa mới bắt kịp những cộng đồng có năng suất cao nhất.

Cuối cuộc chiến tranh thế giới lần thứ hai, nhiều nhà quan sát đã mô tả thành tựu tăng trưởng của thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20 như một hiện tượng đã qua và dự đoán hiện tượng đình đốn sẽ xuất hiện sau suốt một thế kỷ. Song họ đã lầm. Không chỉ thu nhập bình quân đầu người ở các nước OECD tăng ở mức chưa có tiền lệ 3,5% từ năm 1950 cho đến khi khởi phát cuộc khủng hoảng dầu mỏ năm 1973, mà hiện tượng tăng trưởng kinh tế còn bắt đầu lan rộng ra phần còn lại của thế giới, tạo

[i] Từ thế kỷ 1 TCN đến thế kỷ 15. (ND)

nên các nước đang phát triển ở nhiều khu vực trên thế giới. Những ngành nghề khác nhau từng lan toả từ những trung tâm công nghiệp lâu đời và thịnh vượng vào các giai đoạn lịch sử trước kia, nhưng cho đến năm 1950 các phương pháp sản xuất công nghiệp hiện đại vẫn còn thuộc sở hữu hầu như độc nhất của nền văn minh Châu Âu. Ngoại lệ đáng chú ý nhất là Nhật Bản cùng một ít trung tâm công nghiệp khu vực như Thượng Hải chẳng hạn.

*Bảng 1.1 Tăng trưởng kinh tế hiện đại: thu nhập đầu người được điều chỉnh theo tỷ lệ lạm phát hàng năm (%)*

| Thời kỳ | Các nước công nghiệp hoá lâu đời (OECD) | Các nước kém phát triển |
|---|---|---|
| Đến đầu thế kỷ 19 | Hầu như đình đốn (chỉ một số nước cất cánh) | Hầu như đình đốn |
| 1820-1870 | +0,6 | Hầu như đình đốn (một số nước cất cánh) |
| 1870-1913 | +1,4 | |
| 1913-1950 | +1,3 | |
| 1950-1973 | +3,5 | +2,7 (có sự khác biệt lớn) |
| 1973-nay | +2,5 | +1,7 (có sự khác biệt lớn) |

*Nguồn:* Maddison (1991) và tự cập nhật

Từ 1950 đến 1973, tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm của các nước đang phát triển (vốn không đồng đều và vô định hình) là 2,75%; và một nhóm nhỏ, 'các nền kinh tế công nghiệp mới nổi' (new industrial economies) ở Đông Á tăng trưởng nhanh hơn nhiều, bắt đầu thu hút sự chú ý của các thị trường trên thế giới đối với sản phẩm xuất khẩu của chúng và thu hẹp khoảng cách với các tiêu chuẩn Châu Âu về công nghệ, năng suất và thu nhập trong một thời gian kỷ lục (Ngân hàng Thế giới, 1993; Kasper, 1993). Bắt đầu từ cuộc khủng hoảng dầu mỏ năm 1973, tốc độ tăng trưởng kinh tế toàn cầu đã chậm lại đôi chút, xuống mức bình quân 2,5%/năm ở các nước công nghiệp lâu đời thuộc OECD và 1,7%/năm ở các nước đang phát triển. Tuy nhiên, nhịp độ tăng tiến kinh tế như thế vẫn chưa từng có tiền lệ theo bất kỳ một tiêu chuẩn lịch sử dài hạn nào. Tại các nền kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương theo định hướng tăng trưởng, mức thu nhập thực tế đầu người bình quân đã tăng khoảng 8%/năm trong giai đoạn từ cuối thập niên 1960

đến giữa thập niên 1990 - gấp gần 7 lần trong phạm vi một thế hệ. Hiện tượng tăng trưởng năng động như thế, ảnh hưởng đến 1,75 tỷ người, là chưa có tiền lệ trong lịch sử nhân loại.

Nếu có sự so sánh dài hạn về mức sống, như cách mà các nhà sử học vẫn làm từ lâu (Rostow, 1978; Maddison, 1991), kết luận đưa ra phải là: mức sống ngày nay ở Ấn Độ gần như tương đương mức sống ở Anh sau các cuộc chiến tranh của Napoleon (Napoleonic Wars[i]); mức sống bình quân ở Trung Quốc trong những năm 1990 có thể sánh với mức thu nhập ở Mỹ giai đoạn trước Thế Chiến I; và mức sống của một người dân bình thường ở các nền kinh tế thị trường Đông Á năng động hiện nay có lẽ đang tiệm tiến đến mức sống mà những người Châu Âu giàu có nhất (Thuỵ Sỹ) được hưởng vào khoảng năm 1950.

**Sự quá độ dân số**

Hiện tượng gia tăng về mức sống lại đi kèm với mức tăng trưởng dân số chưa từng có. Khi nền công nghiệp hiện đại bắt đầu ở Anh (khoảng năm 1750), toàn bộ dân số thế giới rơi vào khoảng 790 triệu người. Trong khi số lượng người trên trái đất ước tính tăng 68% suốt thế kỷ 19, nó sẽ tăng không dưới 370% cho đến thời điểm kết thúc thế kỷ 20 (Rostow, 1978, trang 1-44). Về mặt lịch sử, tuổi thọ của con người thì ngắn ngủi. Chẳng hạn, phụ nữ Pháp vào những năm 1740 có tuổi thọ trung bình là 25 năm. Giờ đây, con số đó đã lên tới 81 năm. Điều này liên quan nhiều đến tăng trưởng kinh tế. Nó chấm dứt mối đe doạ thường trực về nạn đói (chỉ riêng ở Pháp thế kỷ 18 đã có tới 16 nạn đói xảy ra trên diện rộng) và tăng cường các nguồn lực y tế (ở London thế kỷ 18, 10% trên tổng số người chết là do bệnh đậu mùa, thứ bệnh dịch đã biến mất hoàn toàn sau chiến dịch tiêm chủng vác-xin trên diện rộng). Khoảng ¼ số trẻ em sinh ra ở Paris trước cuộc cách mạng Pháp (1789-1799) bị mẹ chúng bỏ rơi. Thực đơn hàng ngày của người dân bình thường thì đơn điệu và bất cân đối. Khi mức sống tăng lên, thành quả thường được dành cho việc chăm sóc sức khoẻ, cứu tế nạn đói kém và tăng cường dinh dưỡng, nhờ vậy số người chết trẻ ít đi. Từ nước này sang nước khác, tỷ lệ tử vong giảm xuống khá nhanh sau khi quá trình phát triển kinh tế bắt đầu, trong khi đó tỉ suất sinh lại giảm với một độ trễ về thời gian và với tốc độ chậm hơn, dẫn đến sự bùng nổ dân số tạm thời. Hiện tượng này được gọi là sự 'quá độ dân số' (demographic transtion).

Tương tự, đồng hành với sự gia tăng mức sống nhanh chóng ở khu vực Châu Á - Thái Bình Dương từ năm 1970 là sự suy giảm nhanh chóng của tỷ suất tử vong. Chẳng hạn, bình quân trong 1,75 tỷ dân số của khu vực này, tỷ suất tử vong trẻ sơ sinh giảm từ mức 77‰ năm 1970 xuống còn 40‰ năm 1995 (Ngân hàng Thế giới, 1997, trang 225). Đây là hiện tượng điển hình, tuổi thọ con người luôn tăng lên cùng với mức sống. Tăng trưởng làm gia tăng tuổi thọ con người, một thực tế có thể minh hoạ ở đây bằng dữ liệu từ Mỹ …

[i] Các cuộc chiến giữa Pháp (dưới triều đại Napoleon Bonaparte) và một số nước Châu Âu từ 1799-1815. (ND)

| Năm | 1901 | 1995 |
|---|---|---|
| Mức thu nhập (dollar trên đầu người) | 100 | 367 |
| Tuổi thọ bình quân (năm) | 58,8 | 77 |

… và những dữ liệu gần đây hơn từ khu vực Châu Á – Thái Bình Dương:

| Năm | 1970 | 1995 |
|---|---|---|
| Mức thu nhập (dollar trên đầu người) | 100 | 642 |
| Tuổi thọ bình quân (năm) | 59 | 68 |

*Nguồn:* Ngân hàng Thế giới (World Bank)

Tốc độ gia tăng dân số nhanh chóng có chiều hướng giảm trở lại cùng với sự tăng trưởng kinh tế liên tục, nền giáo dục tốt hơn và khát vọng vật chất ngày một tăng lên (Freeman & Berelson, 1974, trang 36-37; Kahn, 1979).

Không còn nghi ngờ gì, khía cạnh nổi bật nhất của nền kinh tế toàn cầu thế kỷ 20 chính là ở chỗ hầu hết số dân tăng lên nhanh chóng đó đều được ăn mặc, chu cấp nhà cửa, giáo dục và giải trí tốt hơn so với cha ông của họ. Ngày nay chỉ còn tương đối ít khu vực mà ở đó con người còn phải chịu đựng nỗi thống khổ dai dẳng hay điều kiện sinh sống về vật chất xấu đi, đáng chú ý nhất là ở Nam Á, Châu Phi cùng một số nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung trước đây.

Cố nhiên, sự chuyển mình từ đình đốn sang tăng trưởng mang dấu ấn thế kỷ trên toàn cầu trong thế kỷ 20 vẫn không tạo ra xã hội lý tưởng (Utopia[i]) trên trái đất. Dù vậy, tại đa số khu vực và trong phần lớn thời gian, mức thu nhập cao lại tỏ ra hài hoà với những giá trị nền tảng khác mà con người khao khát, chẳng hạn như tự do, công bằng và an ninh.

**Khái niệm then chốt:**

**Tăng trưởng** (growth) là mức tăng thực chất và bền vững về giá trị hàng hoá và dịch vụ theo đầu người, tức là sau khi đã loại trừ ảnh hưởng của lạm phát.

Một số nhà kinh tế học từng đưa ra lý lẽ ủng hộ việc xem xét các nhân tố khác, chẳng hạn như những tiện ích từ môi trường. Tuy nhiên, những bất đồng về cách thức tính toán lại quá khó dung hoà với nhau đến mức thu nhập bình quân đầu

[i] Khái niệm về một xã hội lý tưởng với một hệ thống xã hội - chính trị - pháp lý hoàn hảo. (ND)

người (hay tổng sản phẩm quốc nội đầu người) vẫn là số đo tăng trưởng được sử dụng rộng rãi nhất.

Thuật ngữ **quá độ dân số** (demographic transition) nhằm chỉ sự gia tăng tạm thời của tốc độ tăng trưởng dân số, vốn xảy ra sau khi bước vào quá trình tăng trưởng kinh tế bền vững. Nó bắt nguồn từ sự trùng hợp giữa hiện tượng suy giảm khá nhanh về tỷ suất tử vong và hiện tượng suy giảm tỷ suất sinh trễ hơn.

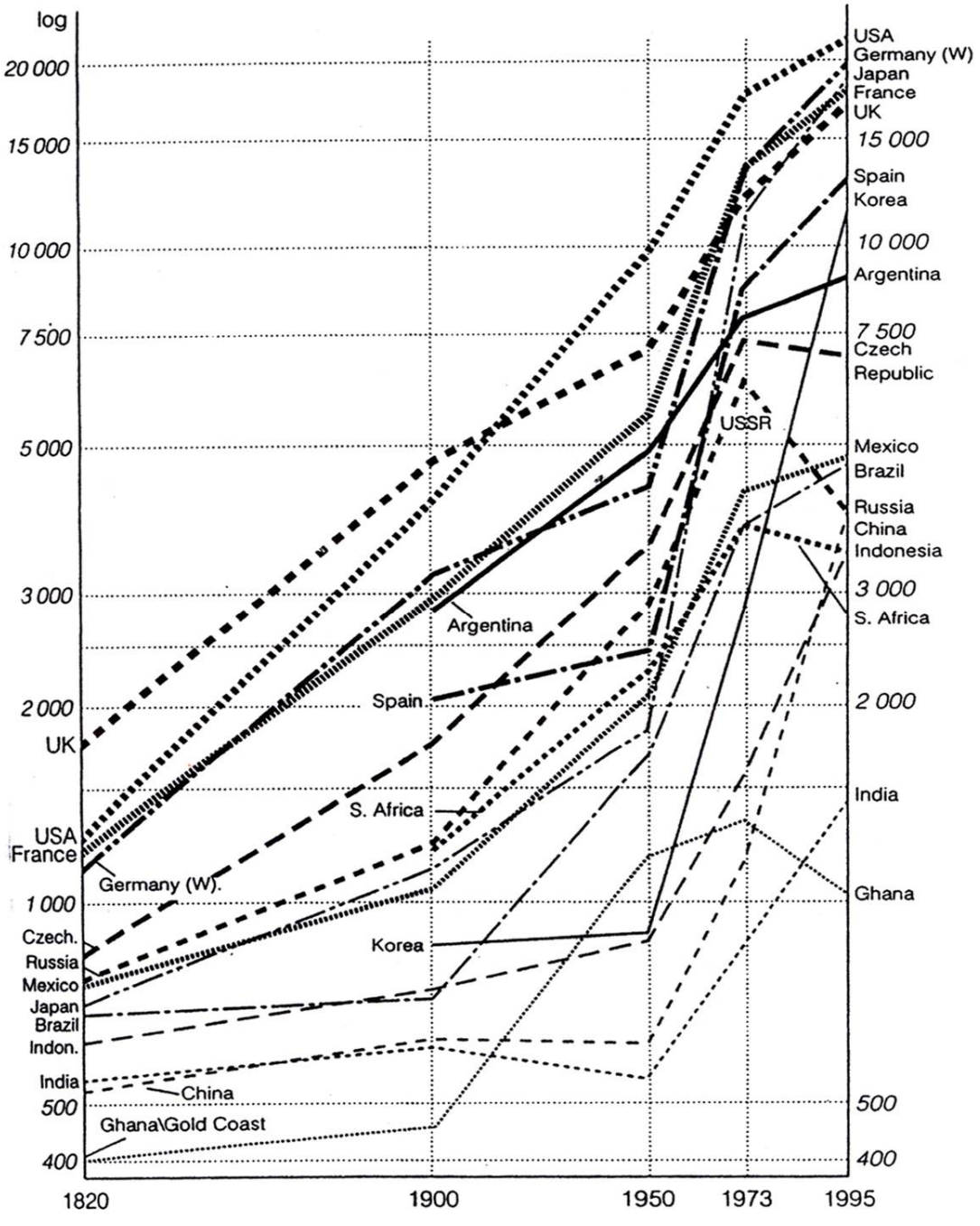
**Kinh nghiệm của một số nước**

Hiện tượng tăng trưởng trên toàn cầu mà chúng ta vừa phác hoạ lại diễn ra không đồng đều. Nhìn chung, các quốc gia tiên phong vào đầu thế kỷ 20 – Mỹ, Anh, Australia – vẫn nằm trong số những nước giàu có nhất: quả thực, những xã hội khá giả nhất và năng suất nhất vào năm 1820 đã thành công trong việc đạt được mức tăng cao nhất về mức sống suốt thế kỷ 19. Phần lớn những nước thuộc số nghèo nhất cách đây 200 năm nay vẫn còn đang chấp chới ở phía sau.

Tuy nhiên quy luật chung này vẫn có ngoại lệ: Nhật Bản, một nước nghèo và tách biệt đầu thế kỷ 19 đã bắt kịp những quốc gia giàu có nhất ở Châu Âu và Châu Mỹ trong nửa cuối của thế kỷ 20 (Hình 1.1[2]). Các nền kinh tế thành phố ở Đông Á là Hồng Công và Singapore (không minh hoạ ở đây) cũng đã bắt kịp Phương Tây. Quá trình bám đuổi tương tự vẫn đang diễn ra ở các nền kinh tế thị trường khác ở Đông Á, chẳng hạn như Hàn Quốc (xem hình). Cũng đáng chú ý như thế, các quốc gia đông dân nhất ở khu vực Châu Á - Thái Bình Dương (Trung Quốc và Indonesia) đã tăng trưởng nhanh chóng sau khi trải qua hiện tượng gần như đình đốn về thu nhập bình quân đầu người ở mức rất thấp trong suốt nửa đầu thế kỷ 20. Trong chừng mực mà số liệu thống kê có thể tin tưởng được thì mức sống ở các nước tăng trưởng nhanh như Hàn Quốc, Đài Loan, Malaysia và kể cả Thái Lan cho đến giữa những năm 1990 đã vượt qua mức sống ở nhiều nước thuộc Đông Âu (theo số liệu từ nhiều nguồn của Ngân hàng Thế giới).

Trong một số trường hợp, thu nhập bình quân đầu người lại suy giảm suốt một giai đoạn khá dài, chẳng hạn như ở Ấn Độ và Trung Quốc suốt nửa đầu thế kỷ 20, và gần đây hơn là ở Châu Phi (lưu ý Ghana và Nam Phi trong Hình 1.1). Tương tự, các nước cộng sản trước đây – ví dụ như Liên bang Soviet/Nga và Cộng hoà Séc trong Hình 1.1 – rõ ràng là đã trải qua hiện tượng giảm nhịp tăng trưởng và sau đó, khi mà các thể chế kinh tế của chúng thất bại, là sự suy thoái toàn diện. Chẳng hạn, thu nhập bình quân đầu người của Nga theo đánh giá của Ngân hàng Thế giới đã giảm 40% trong giai đoạn 1985-1995 (Wolrd Bank, 1997, trang 215). Điều này đã gây ra những hệ luỵ xã hội sâu rộng, như về tuổi thọ và sức khoẻ. Có thể dẫn ra đây một ví dụ, tỷ lệ mắc bệnh bạch hầu vào những năm 1980 là không đáng kể, song con số này lại tăng lên tới 50.000 trường hợp vào đầu thập niên 1990. Tất cả những hiện tượng như thế đều cho thấy rằng tăng trưởng kinh tế không hề mang tính chất tự phát và những điều kiện cho tăng trưởng kinh tế cần phải được quan tâm, nếu không muốn phải gánh chịu những hậu quả kinh tế và phi kinh tế sâu rộng.

**Hình 1.1 Tăng trưởng kinh tế thế giới, 1820-1995 (theo mức dollar Mỹ quốc tế năm 1990)**




*Ghi chú:* Hệ chia độ logarith, như ở đây, cho thấy tốc độ tăng trưởng đồng đều là một đường thẳng, sự tăng tốc là một đường dốc tuột, sự giảm tốc là một đường kém dốc hơn.

*Nguồn:* Maddison (1995) và tự cập nhật.

Hiện tượng suy giảm mức sống mạnh mẽ, như những gì từng diễn ra ở Nga, lại gợi lên câu hỏi về nguyên nhân cơ bản gây ra hiện tượng bất thường đó. Ngay cả sự phân tích thiếu chủ ý cũng nêu lên bài học là điều này liên quan sâu sắc đến sự sa sút của các thể chế trong xã hội. Kinh nghiệm về quá trình chuyển tiếp lộn xộn từ một tập hợp thể chế thất bại sang một trật tự kinh tế - xã hội khác chắc chắn chỉ ra rằng mức sống cao không phải là tự phát, mà chúng tuỳ thuộc vào các quy tắc phối hợp của trò chơi kinh tế, đó chính là các thể chế (về các vấn đề liên quan đến sự chuyển tiếp, xem thêm Chương 13).

Hiện tượng kinh tế đình đốn và tăng trưởng âm dường như, từ kinh nghiệm thực tiễn, đồng hành với các nền kinh tế khép kín, với sự tranh chấp trong nước và quốc tế, với những biến động lớn trong hệ thống kinh tế, và với những hạn chế ngặt nghèo đối với sáng kiến cá nhân và quyền tư hữu (thiếu tự do); trong khi đó tăng trưởng nhanh và bền vững lại song hành với các quyền tài sản đảm bảo, cạnh tranh, và tính mở [openness] (Viện Fraser [Fraser Institute], 1997). Giả thuyết này chắc chắn đáng được khám phá và lý giải cụ thể.

Khái quát hơn, vấn đề nảy ra ở đây là: điều gì lý giải cho hiện tượng tăng trưởng kinh tế?

## 1.3 Lý giải tăng trưởng kinh tế

### Quá trình huy động các yếu tố sản xuất

Khi các nhà kinh tế học tìm cách giải thích thành tựu nổi bật của sự gia tăng bền vững về năng suất và thu nhập của con người, họ ngày càng phát hiện ra nhiều nhân tố có tác dụng lý giải mà người ta cần phải dựa vào đấy để nắm bắt hiện tượng phức hợp này.

Trong những năm 1940 và 1950, các nhà kinh tế học nhấn mạnh đến tầm quan trọng của việc huy động tư bản (K) cho tăng trưởng dài hạn, họ thừa nhận tăng trưởng phụ thuộc vào sự tích luỹ tư bản [capital accumulation] (tiết kiệm, đầu tư ròng).

| Nhân tố then chốt của tăng trưởng: K |
|---|

Trong các nền kinh tế hiện đại, quá trình tích luỹ tư bản thông thường đòi hỏi hai hành vi biệt lập từ những người khác nhau: (a) sự trì hoãn tiêu dùng từ thu nhập hiện hành, 'sự hi sinh bằng cách tiết kiệm', và (b) sự vay mượn tiết kiệm bởi các doanh nghiệp kèm theo quá trình lắp đặt máy móc sản xuất, nhà cửa và những hạng mục khác của tư bản vật chất (đầu tư). Quá trình tích luỹ tài sản vốn (capital formation) thường được mô tả là bất ổn tiềm tàng (lý thuyết Harrod-Domar).

Một số nhà kinh tế học của những năm 1940 và 1950 lại coi tăng trưởng như một hiện tượng nhất thời, bởi họ cho rằng mức độ đầu tư tư bản ngày càng tăng sẽ dẫn tới sự suy giảm năng suất cận biên (marginal productivity) của tư bản. Trên phương diện này, họ lặp lại lời tiên đoán từ thế kỷ 19 của Karl Marx (1818-1883),

người từng dự báo về sự sụp đổ chung cuộc của hệ thống tư bản chủ nghĩa vì các nhà đầu tư không sớm thì muộn sẽ cạn kiệt ý tưởng về những hình thức sử dụng tư bản sinh lợi, do đó tỷ lệ thu hồi vốn sẽ suy giảm. Như hiện nay tất cả chúng ta đều biết, họ đã hoàn toàn sai lầm.

Trong những năm 1950, giới kinh tế học bắt đầu cảm thấy không thoải mái với việc hướng tâm điểm nghiên cứu hạn hẹp vào sự tích luỹ tư bản (capital accumulation) như là lời giải thích cho quá trình tăng trưởng. Điều này diễn ra vào thời điểm mà tăng trưởng đã phục hồi mạnh mẽ sau chiến tranh. Các nhà kinh tế học thời bấy giờ sử dụng khái niệm hàm sản xuất quốc gia (national production function), mối quan hệ mà qua đó các thứ đầu vào như tư bản (K), lao động (L) và công nghệ (TEC) liên quan đến mức sản lượng đầu ra vốn dễ tiên đoán. Các lý thuyết thế kỷ 19, vốn khẳng định tăng trưởng dân số có ảnh hưởng quan trọng đến tăng trưởng kinh tế, lúc này lại hồi sinh và được liên hệ với sự gia tăng của lực lượng lao động.

Sự gia tăng nhanh chóng của nguồn cung lao động vẫn được xem là có ảnh hưởng tích cực đến tăng trưởng kinh tế. Toàn bộ đầu vào về các yếu tố sản xuất được cho là có mức thu hồi dương song lại giảm dần theo quy mô (Solow, 1988, tổng kết các trước tác của ông cùng những người khác về loại lý thuyết này):

| |
|---|
| Các nhân tố tăng trưởng then chốt: K, L, TEC |

Phương pháp tân cổ điển này có lợi thế là nó cho thấy quá trình tăng trưởng không nhất thiết phải bất ổn hay không tránh khỏi suy giảm tốc độ, như Marx từng khẳng định. Về mặt kỹ thuật, các nhà kinh tế học không còn tư duy theo một hàm sản xuất *cố định* nữa, mà họ đã nhận ra rằng công nghệ tiên tiến hơn sẽ nâng hàm sản xuất lên. Điều này có nghĩa là công nghệ tiên tiến hơn sẽ cho phép các dòng tư bản và lao động cố định chuyển hoá thành nhiều đầu ra hơn. Lý thuyết này cũng tính đến một thực tế hiển nhiên là giá cả của các yếu tố sản xuất có thể thay đổi – chẳng hạn, khi thặng dư tư bản tăng lên, nó sẽ đẩy lãi suất vốn xuống – và dẫn tới việc thay đổi các yếu tố: nguồn vốn rẻ hơn có thể được sử dụng với tỷ lệ lớn hơn để tiết kiệm chi phí lao động đắt đỏ. Để sự thay thế lao động - tư bản đó trở nên khả thi, công nghệ dứt khoát phải được thừa nhận, bởi sự thay thế ấy lại kéo theo sự thay đổi công nghệ. Quả thực, từ những năm 1960, sự đổi mới kỹ thuật (technical innovation) đã trở thành một trong những mối quan tâm chính của các nhà nghiên cứu khi họ tìm hiểu căn nguyên của tăng trưởng kinh tế.

### Phần cứng và phần mềm của tăng trưởng

Quá trình tìm hiểu đó được đẩy mạnh trong những năm 1960 khi các nhà kinh tế học bắt đầu nhấn mạnh ảnh hưởng quan trọng của nền giáo dục chất lượng cao cùng sự tích luỹ kỹ năng tốt hơn (skill acquisition - SK): những quá trình bổ sung cho cái khái niệm gọi là 'nguồn vốn con người' [human capital] (Becker, 1964).

Các nhân tố tăng trưởng then chốt: K, L, TEC, SK

Phương hướng tìm tòi này nhấn mạnh đến nhận thức rằng tri thức kỹ thuật tốt hơn cùng với các kỹ năng thành thạo hơn là điều kiện cần thiết để đảm bảo lượng tư bản gia tăng sẽ được sử dụng với một hiệu suất tư bản gia tăng. Người ta nhanh chóng nhận ra một thực tế hiển nhiên là những tiến bộ trong 'phần mềm của phát triển' (kỹ năng, tri thức về kỹ thuật và tổ chức) lại đảm bảo hiệu suất tốt hơn cho 'phần cứng của phát triển' (lao động, tư bản).

Về cuối thập niên 1960, các nhà quan sát khác đã nhấn mạnh đóng góp của tài nguyên thiên nhiên cho tăng trưởng và chỉ ra khả năng cạn kiệt của một số loại tài nguyên thiên nhiên [natural resource, NR] (Câu lạc bộ Rome [Club of Rome[i]], xem tác phẩm của Meadows và cộng sự, 1972). Tuy nhiên, nhà kinh tế học nào hiểu biết về bí quyết và công nghệ thì lại có quan điểm lạc quan rằng mức giá khan hiếm đang gia tăng của một số loại tài nguyên thiên nhiên sẽ giúp huy động tri thức mới nhằm tìm kiếm thêm những tài nguyên như thế hay tiết kiệm nguồn tài nguyên sẵn có, qua đó mở ra những hướng tăng trưởng mới (Beckerman, 1974; Arndt, 1978).

Dữ liệu về 'các yếu tố phần mềm' (sofware factors) thật khó tìm kiếm. Song trong nhiều nghiên cứu định lượng về tăng trưởng kinh tế (dựa trên giả thuyết về hàm sản xuất tân cổ điển và thị trường cạnh tranh), người ta lại chỉ ra rằng quả thực các yếu tố này thường đóng vai trò rất quan trọng. Thông thường, ít nhất là một nửa mức tăng đo được về mức sống có thể quy cho các yếu tố thứ ba một cách hợp lý, tức là, những đầu vào khác với lao động và tư bản (Denison, 1967). Cụ thể, người ta phát hiện ra rằng sự khác biệt giữa các nền kinh tế tăng trưởng nhanh và chậm thường có thể 'lý giải' bằng các yếu tố thứ ba (Chenery và cộng sự, 1986; Barro và Sala-I-Martin, 1995, trang 414-461).

Tuy nhiên, mặc dù đưa ra một nhận thức định lượng hữu ích về những gì tác động đến tăng trưởng dài hạn, song nghiên cứu trên vẫn không thực sự *lý giải* được tại sao một số xã hội nhất định lại tích luỹ được nhiều nguồn vốn vật chất và con người hơn so với số khác. Tất cả những nghiên cứu trên đây đều chỉ đưa ra những lời giải thích gần đúng nhất về tăng trưởng. Người ta vẫn chưa thể giải thích được nguyên do *tại sao* người ta lại tiết kiệm, đầu tư, khai thác tài nguyên thiên nhiên và tiếp thu kỹ năng hoặc là không giải thích được chúng (Giersch, 1980; Harberger, 1984).

Một số nhà kinh tế học khác, những người phân tích về tăng trưởng kinh tế ở các nước công nghiệp lâu đời và mới nổi, lại tập trung vào một nhận định từ thập niên 1930, đó là cấu trúc của hoạt động kinh tế thay đổi một cách có hệ thống cùng với sự gia tăng của thu nhập. Cụ thể, công nghiệp chế tạo là 'động cơ' của tăng trưởng trong một phạm vi thu nhập nhất định, tăng trưởng nhanh hơn so với tổng thể nền kinh tế (Syrquin, 1988; Rostow, 1978; Fels, 1972). Trên một mức thu

[i] Một tổ chức phi chính phủ gồm các chuyên gia hàng đầu trên thế giới, quan tâm đến nhiều chủ đề chính trị quốc tế đa dạng; nó ra đời vào tháng 4/1968 và đặt trụ sở ở Zurich, Thuỵ Sỹ. (ND)

nhập nhất định, các ngành dịch vụ lại có xu hướng tăng nhanh một cách bất tương xứng. Người ta cũng nhận thấy là các ngành công nghiệp khác nhau thì phát triển ở những mức thu nhập khác nhau: những ngành công nghiệp thâm dụng lao động có tốc độ tăng trưởng vượt trội khi mức thu nhập (và tiền công) thấp, còn những ngành công nghiệp thâm dụng tư bản và đòi hỏi kỹ năng chuyên sâu lại phát triển hơn khi thu nhập tăng. Cơ cấu tổng sản phẩm quốc dân (national product) nêu bật thực tế là đằng sau hiện tượng tăng trưởng kinh tế vĩ mô tức thời là những cấu trúc kinh tế vi mô vẫn đang tiến hoá một cách tự nhiên. Các nền kinh tế với độ linh hoạt giá cả (price flexibility) cao cùng khả năng lưu động của các yếu tố sản xuất (factor mobility[i]) cao có xu hướng tăng trưởng nhanh hơn các nền kinh tế cứng nhắc (Kasper, 1982, trang 71-96). Do đó, mức độ thay đổi về cơ cấu (ΔSTR) là một phần của quá trình phát triển:

Các nhân tố tăng trưởng then chốt: K, L, TEC, SK, NR, ΔSTR

Người ta cũng sớm phát hiện ra rằng các quá trình chính trị thường đóng vai trò to lớn trong việc khiến cho các cấu trúc kinh tế trở nên cứng nhắc, ở cả các nước kém phát triển (nơi mà các nhóm lợi ích vững mạnh có thể đóng vai trò chi phối) lẫn các nền kinh tế phát triển và dân chủ (nơi mà hoạt động lobby cùng các nhóm quyền lực ích kỷ có thể kiểm soát các quy trình chính trị và quản lý nhằm chống lại việc điều chỉnh cơ cấu sang những điều kiện mới).

**Doanh nghiệp, tri thức và các thể chế**

Tâm điểm nghiên cứu kinh tế học vi mô này tỏ ra rất hài hoà với một tâm điểm mới và phức tạp hơn về vai trò trung tâm của tri thức: tri thức mới và hữu ích được tìm ra, thử nghiệm và ứng dụng như thế nào? Điều gì thúc đẩy các chủ thể của quá trình đó – các doanh nhân [E] – để họ huy động các yếu tố sản xuất, mạo hiểm sử dụng tri thức một cách sáng tạo và thử nghiệm những thay đổi về cơ cấu?

Các nhân tố tăng trưởng then chốt:

K, L, TEC, SK, NR, ΔSTR

↑

Các doanh nhân

Trong thập niên 1970, các lý thuyết gia kinh tế dựa vào các công trình trong nửa đầu thế kỷ 20 của các tác gia như Joseph Schumpeter (1883-1950) cùng trường phái kinh tế học Áo (Ludwig von Mises, 1981-1973; Friedrich August Hayek, 1899-1992), những người đã nghiên cứu vai trò của doanh nhân trong tiến bộ kinh

[i] Khả năng chuyển sang hình thức sử dụng khác hay địa điểm khác của lao động, nguồn vốn và các nguồn lực khác. (ND)

tế và tầm quan trọng của cạnh tranh với vai trò là phương thức khám phá tri thức hữu ích của con người (Hayek, 1937; 1945; 1978; Kirzner, 1960, 1973, 1997; Kilby, 1971; Machlup, 1981, 1984; Blandy cùng các tác gia khác, 1985). Họ lập luận rằng quá trình tiến hoá của tri thức, công nghệ và nền kinh tế được thúc đẩy bởi những chủ thể dám chấp nhận rủi ro để khám phá tri thức – song chỉ với điều kiện là họ có động cơ vật chất để tìm kiếm và đổi mới đồng thời họ phải đối mặt với thách thức cạnh tranh liên tục.

Tri thức chỉ có thể được khai thác và nhân rộng nếu những người nắm tri thức chuyên môn có thể hợp tác được với nhau. Do đó, sự phân công lao động tốt hơn – mà trên thực tế là sự phân hữu và phối hợp tri thức (division and coordination of knowledge) tốt hơn – chính là nguồn gốc thực sự của tiến bộ kinh tế. Đây không phải là nhận thức mới mẻ gì. Triết gia và nhà kinh tế học người Scotland Adam Smith từng viết trên 200 năm trước: 'Chính sự nhân rộng mạnh mẽ của hoạt động sản xuất ở tất cả các ngành nghề khác nhau, vốn bắt nguồn từ sự phân công lao động, đã tạo ra, trong một xã hội với nền quản trị tốt, sự sung túc phổ biến mà ngay cả người dân ở những giai tầng thấp nhất cũng được thụ hưởng' (Smith, [1776], 1970-1971, trang 10).

Từ giữa thập niên 1970, quá trình tìm kiếm lời kiến giải cho tăng trưởng kinh tế cũng được thúc đẩy đáng kể nhờ những nghiên cứu dài hạn về lịch sử kinh tế (North & Thomas, 1973, 1977; North, 1992; Jones, [1981] 1987, 1988; Rosenberg & Birdzell, 1986; Hodgson, 1988). Những phân tích như thế cho biết tại sao những tiến bộ to lớn về tri thức kỹ thuật và tổ chức lại diễn ra trong cuộc cách mạng công nghiệp. Những bước tiến này không diễn ra đột ngột mà phụ thuộc chủ yếu vào sự tiến hoá từ từ của các thể chế tạo thuận lợi cho sự tích luỹ tư bản và hoạt động trao đổi trên thị trường (các quyền tự do dân sự của cá nhân; các quyền tài sản; sự bảo vệ hợp đồng hữu hiệu bằng pháp luật; chính phủ hữu hạn [limited government]). Chúng cho thấy các doanh nhân tư bản chủ nghĩa không thể tạo ra tăng trưởng kinh tế bền vững khi họ thiếu sự tin tưởng, mà tăng trưởng kinh tế bền vững lại chủ yếu dựa vào các quyền tự do kinh tế, dân sự và chính trị cũng như vào những khung khổ thể chế thuận lợi giúp củng cố sự tin tưởng lẫn nhau (Scully, 1991, 1992; Porter & Scully, 1995).

Một phương hướng nghiên cứu liên quan khác đặt vấn đề là tại sao những tiến bộ to lớn về tri thức kỹ thuật ở các nền văn hoá ngoài Châu Âu lại không dẫn tới một cuộc cách mạng công nghiệp? Cụ thể, một câu hỏi hóc búa về lịch sử kinh tế là tại sao nền kỹ nghệ tuyệt hảo của Trung Quốc, đặc biệt dưới triều đại nhà Tống (960-1278), lại chưa bao giờ chuyển hoá thành một cuộc cách mạng công nghiệp. Những phân tích trên chỉ ra tình trạng thiếu những điều kiện tiên quyết về xã hội, chính trị và pháp lý – tóm lại là các thể chế – tại Trung Quốc và các nền kinh tế lớn khác của Châu Á. Ở các nền kinh tế lớn và khép kín này, giới cai trị không phải cạnh tranh nhau để thu hút hay giữ chân những người giàu tinh thần doanh nghiệp và tri thức trên lãnh địa của mình (như ở Châu Âu thời hậu Trung cổ). Giới cai trị không phải phát triển những thể chế mà tư bản và doanh nghiệp lưu động nhận thấy là hấp dẫn (Jones, [1981], 1987). Sau khi xem xét những cách lý giải khác nhau về thất bại của Trung Quốc trong việc khởi phát một cuộc cách mạng công nghiệp bền vững, một nhóm sử gia kinh tế đi đến kết luận:

> [những thành viên cá thể của] xã hội [Trung Hoa] chỉ có thể tiết giảm chi phí giao dịch đến đấy mà thôi, chưa đủ để đưa nền kinh tế bước vào một quá trình tăng trưởng bền vững và có chiều sâu… [Triều đình] mới chỉ cung cấp được một ít cơ sở hạ tầng hay dịch vụ. Đáng chú ý là ở đây lại không tồn tại một hệ thống pháp lý độc lập nào, không có hình thức bảo vệ nào dành cho những thứ của cải quý giá chuyên chở trên đường, không có cảnh sát bảo vệ người dân… Tuy vẫn có những toà án chính quy, song chúng lại thiếu những thủ tục bài bản liên quan đến những thứ phiền toái như bằng chứng thực chẳng hạn. Hợp đồng thì không thể chế tài… Hoạt động giao dịch kinh doanh có khuynh hướng diễn ra theo kiểu mặt đối mặt hoặc bó hẹp trong những nhóm người mà ở đó các thương nhân hoặc thợ thủ công đã liên kết với nhau từ trước vì những lý do phi kinh doanh.
> *(Jones và cộng sự, 1994, trang 33)*

Nói cách khác, những khiếm khuyết về phát triển thể chế ở Châu Á đã phủ định việc gặt hái thành quả của tiến bộ công nghệ và một thị trường với tiềm năng to lớn. Douglass đưa ra một kết luận liên quan: 'Nghiên cứu lịch sử tăng trưởng kinh tế là nghiên cứu về những bước đổi mới thể chế cho phép hiện thực hoá những cuộc trao đổi ngày càng phức tạp bằng cách tiết giảm chi phí giao dịch (và sản xuất) của chúng' (North, do James & Thomas chủ biên, 1994, trang 258). Những khác biệt cố hữu về tỷ lệ tăng trưởng kinh tế không thể lý giải được nếu không đề cập đến các thể chế (Olson, 1996).

Các thể chế – mà Adam Smith từng đề cập trong trích đoạn ở trên khi ông nói tới một 'xã hội với nền quản trị tốt' – gần đây hơn lại được lý thuyết về các hệ thống tiến hoá phức hợp (theory of evolving, complex systems) cho thấy là đóng vai trò quan trọng trong việc phối hợp đời sống kinh tế phức tạp, năng động. Các nhà toán học cũng như các nhà khoa học tự nhiên từng chỉ ra rằng tuy những mô thức ứng xử phổ biến (broad patterns of behaviour) vẫn thường có thể nhận diện được, song ngay cả sự thay đổi nhỏ của một biến số cũng khả dĩ tạo ra những hiệu ứng phụ quan trọng, bất khả tiên liệu, rồi chuyển hoá tiếp thành những tác động lớn đến hệ thống (lý thuyết tình trạng hỗn mang – chaos theory[i]). Phương pháp tiếp cận mang tính phân tích đó có thể giải thích được những bất trắc trong đời sống kinh tế và kinh doanh, vốn tiến hoá trong phạm vi của những mạng lưới phức tạp và hay thay đổi. Vì vậy, sự tương tác của con người trong nền kinh tế phụ thuộc mạnh mẽ vào những mô thức tương đối đồng đều mà người ta có thể dựa vào đấy. Nếu những mô thức này bị xáo trộn bởi sự can thiệp chính sách thì những hiệu ứng phụ khôn lường sẽ tiến hoá, khiến người ta không thể trù định được kết quả chính xác. Thay vào đó, sự phối hợp đòi hỏi những quy tắc tương tác và phối hợp chung, mang tính trừu tượng và thích nghi – nói tóm lại là các thể chế (Parker & Stacey, 1995). Xuất phát từ bối cảnh lịch sử - so sánh (historic-comparative background) độc đáo, John Powelson cũng nêu bật vai trò trung tâm của các thể chế trong quá trình phát triển kinh tế dài hạn (Powelson, 1994). Chỉ nhờ sự hỗ trợ của những quy tắc như thế mà sự phối hợp mới có thể cải thiện và hiệu quả kinh tế cùng mức sống mới tăng lên.

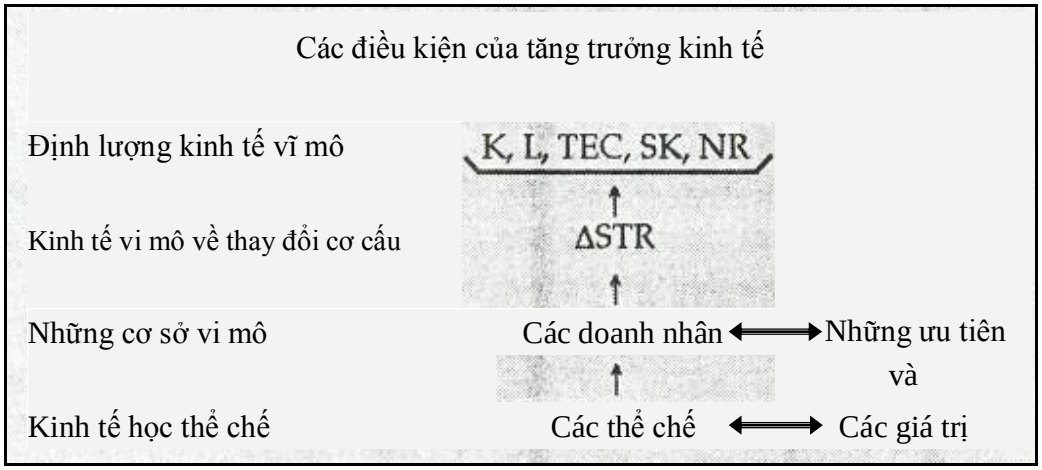
[i] Lý thuyết mô tả sự vận động hay động tính của những hệ thống vốn nhạy cảm với điều kiện ban đầu của chúng. (ND)

Những nghiên cứu đa dạng này đã bổ sung tính thực nghiệm cho học thuyết của kinh tế học trường phái Áo mới [neo-Austrian school] (cũng như các nhà nghiên cứu ở Châu Âu đại lục thuộc trường phái tự do ordo[i] và các tác gia theo truyền thống lựa chọn công), trường phái nhấn mạnh vai trò then chốt của các thể chế đối với tinh thần doanh nhân (entrepreneurship) trong hoạt động khám phá tri thức hữu ích và tổ chức khai thác các nguồn lực về nguồn vốn, lao động, kỹ năng, và nguyên liệu thô, qua đó tạo nên những đầu ra mới không ngừng gia tăng (Hayek, 1973, 1976a, 1979a; Euken, [1940] 1992; Buchanan, 1991; Casson, 1993). Trong trường hợp này, tăng trưởng là sự phản ảnh qua số liệu thống kê về hành vi của các doanh nhân, người tiêu dùng, người tiết kiệm, người sản xuất, người buôn bán nhằm đạt được những gì mà con người đánh giá cao.

Kết quả nghiên cứu thực nghiệm cũng chỉ ra một khía cạnh liên quan xa hơn, đó là tầm quan trọng của việc ưu tiên cải thiện điều kiện vật chất, cũng như của những ưu tiên phổ biến dành cho một số giá trị nền tảng như tự do, hoà bình, công bằng và an ninh. Các thể chế phù hợp là điều kiện cần, song chưa đủ, cho tăng trưởng. Các doanh nhân, và con người nói chung, cũng cần đề cao sự hợp tác trung thực và sự tăng tiến vật chất (chẳng hạn, lựa chọn công việc thay vì giải trí). Về lâu dài, ở đây tồn tại mối tương quan phức tạp giữa các giá trị nền tảng của con người với các thể chế: nếu các thể chế tạo điều kiện cho hoạt động sản xuất ra của cải vật chất thì mọi người dễ hình thành sở thích cho hoạt động đó, và nếu họ cảm nhận được tăng trưởng thì họ sẽ đánh giá cao những thể chế giúp nâng cao sự tin tưởng (luận điểm này từng được nhiều người đưa ra, chẳng hạn như Khalil, 1995; xem thêm Voigt, 1993).

Tăng trưởng vì thế được thúc đẩy nhờ các doanh nhân sử dụng tri thức trong bối cảnh phân công lao động diễn ra sâu sắc (chuyên môn hoá). Điều này chỉ khả thi với những ‘quy tắc trò chơi’ (rules of the game) phù hợp nhằm chi phối sự tương tác của con người. Những dàn xếp thể chế thích hợp là điều kiện cần thiết để tạo ra khuôn khổ cho sự hợp tác của con người trên thị trường hay trong các tổ chức, đồng thời khiến cho sự hợp tác như thế trở nên tương đối dễ tiên đoán và đáng tin cậy. Một khuôn khổ phối hợp được tạo ra, chẳng hạn, nhờ những quy ước văn hoá, một hệ thống đạo đức chung, cùng những quy định chính thức về pháp luật và quản lý (xem chi tiết ở Chương 5 và 6). Kết quả ở đây là một nhận thức về quá trình tăng trưởng, nó gắn kết phân tích kinh tế học vĩ mô (macroeconomic analysis) với kinh tế học vi mô về thay đổi cơ cấu (microeconomics of structural change) cùng những cơ sở kinh tế vi mô về động cơ và ràng buộc thể chế (microeconomic foundations of motivation and institutional constraints), nói cách khác, nó liên hệ tăng trưởng kinh tế với các yếu tố xã hội học như những ưu tiên (preferences) và các hệ thống giá trị (value systems).

[i] Xem mục 2.2. (ND)




Theo nhiều cách khác nhau, sự chú trọng vào các khía cạnh thể chế để lý giải tăng trưởng kinh tế cũng đồng nghĩa với việc tái khám phá những gì mà các nhà tư tưởng buổi đầu như hai triết gia xã hội người Scotland David Hume và Adam Smith từng nói, đó là, ít nhất là có ba thể chế tạo nền tảng cho xã hội văn minh và sự tiến bộ của con người: sự bảo đảm cho các quyền tài sản, sự chuyển nhượng tài sản tự do bằng thoả thuận hợp đồng tự nguyện, và việc giữ đúng cam kết (Hume, [1786] 1965). Chúng ta cũng có thể kết luận, lý thuyết tăng trưởng kinh tế đương đại đang quay về mối gắn kết truyền thống với xã hội học và nhân chủng học, vị trí mà các tác gia như Max Weber từng đặt nó trước khi nó bị chi phối bởi sự trừu tượng hoá (abstraction) và toán học hoá (mathematisation).[3]

Chúng ta kết thúc chương dẫn nhập này với việc khẳng định rằng các thể chế củng cố mạng lưới tương tác phức hợp của con người xuyên qua các quốc gia và châu lục, bởi sự tương tác của con người luôn phụ thuộc vào những mối liên kết niềm tin rất mong manh – quả thực, một thứ 'mạng nhện mỏng manh', như lời mô tả xác đáng của Jane Jacobs ở phần đầu chương.

**Khái niệm then chốt**

**Nguồn vốn vật chất** (physical capital) bao gồm những tài sản hữu hình có tiềm năng làm tăng năng lực của những yếu tố sản xuất khác, chẳng hạn như lao động, nhằm sản xuất ra hàng hoá và dịch vụ. Trong nền kinh tế hiện đại, quá trình tích luỹ tài sản vốn (capital formation) đòi hỏi hành vi **tiết kiệm** (saving – không chi tiêu thu nhập kiếm được) và hành vi **đầu tư** [investment] (vay mượn để mua sắm tài sản vốn – capital assets).

Thuật ngữ **nguồn vốn con người** (human capital) đôi khi chỉ đề cập đến những tài sản vốn hiện thân trong các cá nhân (kỹ năng, tri thức, bí quyết); các tác giả khác thì có quan niệm rộng hơn về nguồn vốn con người, và bao gồm cả những tri thức chung tách rời khỏi con người như các giá trị chung, các quy ước, quy tắc và luật lệ chung – những gì mà chúng tôi sẽ bao hàm trong cuốn sách này với thuật ngữ 'thể chế' (xem Chương 2). Nguồn vốn con người, do đó, vượt xa ra ngoài tri thức chuẩn tắc (formal knowledge) hay những gì mà các nhà trí thức biết; nó bao hàm

cả bí quyết ẩn, phi chính thức (implicit, informal knowhow), năng khiếu (aptitude) hay những giá trị cơ bản (basic values), cũng như các hệ thống quy tắc mà xã hội chia sẻ.

Các **doanh nhân** (entrepreneur) là những người luôn tìm kiếm các cơ hội và sẵn sàng khai thác chúng bằng cách bỏ chi phí giao dịch. Các doanh nhân kinh tế (economic entrepreneur[i]) luôn tìm kiếm tri thức mới và sẵn sàng mạo hiểm với những cách thức kết hợp mới mẻ của các yếu tố sản xuất với hi vọng thu được lợi ích vật chất.

## Câu hỏi ôn tập

- Bạn có thể nói đại khái một thể chế là gì được không? Bạn có thể đưa ra một ít ví dụ đặc thù về thể chế hay không?
- Khi bạn tương tác với một người nào đó mà anh ta không chia sẻ ít nhất một số thể chế với bạn thì liệu điều đó có khả thi chút nào đối với bạn hay không? Hãy thử hình dung một sự tương tác nào đấy với những người lạ mặt và tự hỏi là những thể chế chung nào sẽ khiến cho sự tương tác cụ thể ấy trở nên khả thi. Bạn sẽ phải nói gì với một người lạ mặt đến từ sao Hoả trước khi anh ta có thể mua được thứ gì đó từ cửa hàng gần nơi ở của bạn?
- Bạn có thể hình dung ra môn thể thao nào mà lại thiếu sự ràng buộc thể chế đối với người chơi hay không? Hãy hình dung trường hợp một đấu sỹ đấm bốc và một vận động viên tennis tương tác với nhau mà không có những hiểu biết chung về quy tắc của trò chơi. Bạn có thể hình dung ra nổi giao thông ở thành phố của bạn sẽ ra sao nếu thiếu các quy tắc giúp kiềm chế những người điều khiển phương tiện hay không?
- Trong những trường hợp nào, theo lập luận trong chương này và ý kiến của Douglass North, mà kinh tế học chính thống chuẩn tắc đã không bắt kịp thực tại kinh tế. Bạn có thể nghĩ ra những ví dụ khác mà ở đó một người có thể giải thích cho những người lạ mặt về những gì đang diễn ra mà không cần giải thích về các quy tắc (những ràng buộc thể chế) hay không?
- Chúng ta định nghĩa tăng trưởng kinh tế như thế nào?
- Chúng ta đo lường tăng trưởng kinh tế bằng cách nào?
- Bạn có thể tự mình sống được trong bao lâu (tức là không có sự phân công lao động và phân hữu tri thức với những người xung quanh bạn) nếu bạn sống tại một địa điểm thuận lợi nhất trong một môi trường tự nhiên chưa khai phá?
- 'Sự quá độ dân số' là gì? Khái niệm ấy có thể được giải thích như thế nào? Điều đó có ý nghĩa gì đối với tăng trưởng dân số trong thế kỷ 21?
- Những nhân tố nào được các nhà kinh tế học chỉ ra như là lời giải thích chủ yếu cho tăng trưởng kinh tế?

[i] Phân biệt với khái niệm doanh nhân chính trị (political entrepreneur) ở Chương 12. (ND)

- Liệu câu nói 'nền kinh tế tăng trưởng là nhờ vào sự tích luỹ tài sản vốn nhanh chóng' có phải là lời giải thích thoả đáng và đầy đủ đối với tăng trưởng hay không? Nếu không thì tại sao?
- Vai trò của tri thức trong quá trình tăng trưởng là gì?
- Vai trò của tinh thần doanh nhân (entrepreneurship) là gì?
- Bạn có thể giải thích cách thức mà những tiến bộ về tri thức và kỹ năng đã đẩy lùi lời tiên đoán của Karl Marx rằng hệ thống tư bản chủ nghĩa không sớm thì muộn sẽ sụp đổ vì những cơ hội đầu tư đáng giá sẽ hết hay không?
- Các thể chế là điều kiện đủ (hay chỉ là điều kiện cần) cho tăng trưởng? Hãy đưa ra lý do giải thích.
- Tại sao cuộc cách mạng công nghiệp, vốn khởi xướng quá trình tăng trưởng bền vững, đã không khởi phát ở Trung Quốc?
- Bạn có thể giải thích tại sao các thể chế lại quan trọng đối với tăng trưởng hay không? Vai trò của chúng trong việc tạo điều kiện hoặc cản trở sự phân công lao động là gì?
- Sự xuống cấp của các thể chế có thể dẫn tới hiện tượng giảm sút mức sống hay không? Kinh nghiệm đó có thể đảo ngược bằng cách nào, chẳng hạn như ở Nga vào cuối thập niên 1980 và thập niên 1990?
- Bạn có thể nghĩ ra một tình huống mà ở đó tương lai của cá nhân bạn lại tuỳ thuộc vào niềm tin mong manh vốn được đặt vào những người mà bạn hầu như chưa quen biết hay không? Bạn đã bao giờ trả một số tiền lớn trong trường hợp tương tự như trong trích đoạn của Jane Jacobs ở đầu chương này hay chưa? Nếu có, điều gì đã đem đến cho bạn sự tự tin là mình sẽ nhận được lợi ích từ việc thanh toán đó? Đâu là lý do cho phép bạn phó thác khoản tiết kiệm hưu trí của mình cho người khác, hoặc tin tưởng vào cam kết giao hàng hay dịch vụ trả tiền trước của một người nào đó?
- Nếu niềm tin vào các thể chế tài chính và giá trị đồng tiền trong một đất nước bị huỷ hoại, người dân có thể dự phòng cho tuổi già của mình theo cách nào?

**Ghi chú:**

1. Một ngoại lệ đáng chú ý ở đây là bản mô tả sâu sắc bằng đồ thị của Braudel (1981-1984) về điều kiện sống bình quân ở Châu Âu trước khi bắt đầu cuộc cách mạng công nghiệp.
2. Đồ thị này dựa trên dữ liệu so sánh của nhà quan sát kỳ cựu về lịch sử kinh tế dài hạn, Angus Maddison (1995). Các dữ liệu ấy dựa trên các mức thu nhập quốc dân vốn đã điều chỉnh theo lạm phát và chuyển sang đồng dollar Mỹ với sức mua tương đương (tức là, phản ảnh bao nhiêu hàng hoá và dịch vụ thực tế mà người dân có thể mua được tại đất nước của họ). Rõ ràng, sự so sánh mang tính quốc tế và dài hạn như thế dựa trên nhiều giả thuyết, vì thế dữ liệu có thể chỉ đóng vai trò chỉ dẫn khái quát. Tuy nhiên, đây dường như vẫn là những dữ liệu tốt nhất sẵn có, chúng cho thấy những xã hội khác nhau đã nỗ lực như thế nào trong công cuộc tìm kiếm sự cải thiện vật chất dài hạn.
3. Nhà kinh tế học – xã hội học người Đức Max Weber (1864-1920) trở nên nổi tiếng trong thế giới nói tiếng Anh chủ yếu nhờ luận đề cho rằng tăng trưởng kinh tế phụ thuộc vào quá trình tích luỹ tư bản chủ nghĩa (capitalist accumulation), điều này lại phụ thuộc vào tầng lớp doanh nhân tư bản chủ nghĩa, những người đến lượt lại chỉ có thể hoạt động nếu có một tập hợp giá trị tôn giáo, đức tính dân sự và thể chế phù hợp (Weber, [1927] 1995).

# PHẦN I

# CƠ SỞ CỦA KINH TẾ HỌC THỂ CHẾ

# CHƯƠNG II. ĐỊNH NGHĨA: KINH TẾ HỌC, THỂ CHẾ, TRẬT TỰ VÀ CHÍNH SÁCH

Trong chương này, độc giả sẽ tìm hiểu xem thể chế là gì, thể chế ra đời như thế nào và chúng tạo điều kiện cho sự xuất hiện của trật tự (mô thức ứng xử dễ tiên đoán và tạo ra sự tin tưởng) như thế nào. Độc giả cũng sẽ tìm hiểu cách thức mà các thể chế và trật tự giúp ứng phó với bài toán kinh tế, tức là cách thức vượt qua sự khan hiếm và khám phá các nhu cầu và nguồn lực mới. Chúng ta sẽ nhận ra rằng các thể chế hỗ trợ cho các thành viên cộng đồng khi họ mong muốn hợp tác, vì chúng khiến cho sự tin cậy lẫn nhau giữa các thành viên trở nên thuận tiện hơn, đỡ tốn kém và rủi ro hơn, đặc biệt là khi phát triển và sử dụng tri thức mới.

Chúng ta cũng sẽ nhận ra rằng các thể chế cùng hệ quả kinh tế của chúng đang ngày càng được quan tâm – cho dù ý tưởng cơ bản thì không phải là mới mẻ gì. Các quyền tài sản, quyền tự do hợp đồng (freedom of contract), đồng tiền ổn định cùng những điều chắc chắn khác giúp tạo ra sự tin tưởng (confidence-inspiring certainties) như thế, tất thảy đều dựa trên những thể chế vững chắc. Chúng từng được mổ xẻ bởi các nhà đạo đức học và kinh tế học cổ điển, chẳng hạn như David Hume và Adam Smith, trường phái kinh tế học Áo, cùng nhiều bậc tiền bối của kinh tế học thể chế hiện đại khác. Đóng góp của họ cũng sẽ được xem xét sơ qua ở đây.

Trong quá trình hình thành nên bức tranh khoa học về thế giới kinh tế, các định nghĩa đóng một vai trò quan trọng.
*(Walter Eucken,* The Foundations of Economics [Cơ sở của kinh tế học]*, [1950] 1981)*

Pháp luật là lý trí không bao hàm mong muốn.
*(Aristotle, 384-322 trước CN)*

Có … một số mô thức phối hợp tư duy siêu việt nào đó của các cá nhân, tức là các thể chế, chúng ... phụng sự … ở mức độ nào đấy cho sự phối hợp giữa các kế hoạch cá nhân.
*(Ludwig Lachmann,* Capital, Expectations and the Market Process [Tư bản, những kỳ vọng và quá trình thị trường]*, 1977)*

## 2.1 Các định nghĩa cơ sở

Đây là cuốn sách giáo khoa về kinh tế học – môn khoa học nhằm mục đích giải thích cách thức mà con người thoã mãn nhu cầu đa dạng của mình khi dựa vào các nguồn lực khan hiếm cũng như cách thức mà con người khám phá ra các nhu cầu và nguồn lực mới – và về vai trò của các thể chế trong đời sống kinh tế. Trước khi chúng ta có thể bàn về các chủ đề thì cần phải nêu rõ cách thức mà chúng ta sẽ định nghĩa những thuật ngữ quan trọng nhất. (Những người khác, và các nhà

nghiên cứu thuộc chuyên ngành khác, có thể đưa ra cách định nghĩa khác về những thuật ngữ mà chúng tôi nêu ra ở đây.)

## Các thể chế

Thể chế được định nghĩa ở đây là quy tắc do con người lập nên, ràng buộc cách ứng xử khả dĩ tuỳ ý và cơ hội chủ nghĩa trong hoạt động tương tác của con người. Các thể chế được chia sẻ trong cộng đồng và được áp đặt bằng một loại chế tài (sanction) nào đó. Những thể chế nào thiếu chế tài kèm theo thì đều vô dụng. Chỉ khi chế tài được áp dụng thì thể chế mới khiến cho hành vi của cá nhân trở nên dễ tiên đoán hơn. Các quy tắc cùng với các chế tài hướng hành vi con người theo những lộ trình tương đối dễ tiên đoán, qua đó tạo ra một mức độ trật tự. Nếu các quy tắc đa dạng liên quan tỏ ra nhất quán với nhau, điều này sẽ tạo điều kiện cho sự hợp tác tin tưởng giữa mọi người với nhau, qua đó họ có thể khai thác tốt sự phân công lao động và khả năng sáng tạo của con người. Chẳng hạn, các quy tắc giao thông – một tập hợp thể chế – áp đặt những hạn chế đối với từng người điều khiển nhưng lại cho phép đa số người đi lại nhanh hơn và an toàn hơn; và những thể chế giúp xác lập các quyền tài sản đảm bảo sẽ cho phép mọi người mua bán hay cấp tín dụng cho người khác.[1]

Giả thuyết chung ở đây là (i) các thể chế tạo ra ảnh hưởng to lớn đến mức độ hoàn thành mục tiêu kinh tế cùng các mục tiêu khác của mọi người, và (ii) mọi người thường lựa chọn những thể chế nào giúp nâng cao quyền tự do lựa chọn và sự phồn vinh kinh tế của mình. Song các thể chế không phải lúc nào cũng phụng sự những mục đích này. Một số loại quy tắc nhất định có thể lại tạo ra những hệ luỵ tai hại cho sự phồn vinh vật chất, tự do và các giá trị con người khác, và sự xuống cấp của hệ thống quy tắc có thể dẫn tới hiện tượng suy thoái kinh tế - xã hội. Vì vậy, cần phải phân tích nội dung và ảnh hưởng của các thể chế đến quyền lựa chọn (choice) và thịnh vượng (prosperity) như một phần của kinh tế học thể chế.

## Trật tự và đời sống kinh tế

Chức năng then chốt của các thể chế là nhằm hỗ trợ trật tự: một mô thức có tính hệ thống, phi ngẫu nhiên và vì thế dễ nắm bắt, về các hành vi và biến cố. Khi xã hội hỗn loạn, sự tương tác xã hội trở nên quá tốn kém, sự tin tưởng và hợp tác đổ vỡ. Sự phân công lao động, nguồn gốc chủ yếu của sự phồn vinh kinh tế, sẽ không còn khả thi nữa. Vì vậy, ở đây chúng ta sẽ tập trung vào cách thức mà các thể chế thúc đẩy trật tự trong hoạt động tương tác kinh tế, tức là, những mô thức xuất hiện khi các cá nhân tìm cách ứng phó với hiện tượng khan hiếm nguồn lực. Trật tự tạo ra niềm tin và sự tin tưởng, cũng như giúp tiết giảm chi phí phối hợp. Khi trật tự thịnh hành, người ta có thể đưa ra tiên đoán, có khả năng hợp tác với người khác tốt hơn và cảm thấy tự tin khi mạo hiểm với những thử nghiệm sáng tạo của mình. Lúc đó, người ta có thể dễ dàng tìm ra thông tin cần thiết về những chuyên gia mà mình khả dĩ hợp tác và đoán định được mức độ chi phí của sự hợp tác cũng như lợi ích mà nó mang lại. Hệ quả là nhiều tri thức hữu ích hơn sẽ được sử dụng và khám phá.

Như chúng ta vừa lưu ý ở trên, kinh tế học giải quyết vấn đề khan hiếm. Điều này có nghĩa là một quyết định ủng hộ một hành động thì không tránh khỏi hàm ý phản đối những lựa chọn thay thế khác. Những quyết định như thế luôn mang tính chủ quan: phương án thay thế được đánh giá bởi những chủ thể ra quyết định cá nhân khác nhau. Chẳng hạn, những người đọc cuốn sách này đang từ bỏ việc sử dụng thời gian của mình theo cách khác. Chúng ta gọi những hình thức sử dụng nguồn lực thay thế và đánh giá được ấy là 'chi phí cơ hội'. Rõ ràng, chi phí cơ hội của một độc giả có thể là việc dự thính bài thuyết trình và của độc giả khác là kỳ nghỉ bên bãi biển (Buchanan, 1969, Foreword). Ngay cả trong trường hợp mà ở đó phương án thay thế vốn bị từ bỏ bởi một lựa chọn trên thực tế cũng chẳng khác gì lựa chọn ấy – chẳng hạn, chúng tôi không thể lắng nghe một bản nhạc rock vì chúng tôi đang đọc cuốn sách này – giá trị của sự hi sinh sẽ khác nhau giữa chúng ta. Bạn có thể chịu chi phí cơ hội cao hơn chúng tôi. Đây chính là điểm quan trọng: ở mức độ lớn nhất có thể, các quyết định kinh tế nên được phó mặc cho các cá nhân, những người nắm rõ cơ hội chủ quan của mình, thay vì phó thác cho những chủ thể quyết định tập thể, vốn có ít thông tin hơn.

Ở đâu mà những con người khác nhau, với khát vọng và năng lực khác nhau, đưa ra những lựa chọn như thế và đánh giá chi phí cơ hội của mình, ở đó trật tự và sự tin tưởng được đánh giá cao. Nhờ vậy, thông tin sẽ dễ dàng lan sang người khác và sự phân công lao động phức tạp trở nên khả thi. Nội dung của những thể chế hỗ trợ cho trật tự, do đó, lại liên quan sâu sắc đến những kết quả kinh tế giúp thoả mãn những con người khác nhau trong một môi trường luôn thay đổi.

Chúng ta cũng cần định nghĩa kinh tế học thể chế; khái niệm này quan tâm đến việc phân tích vai trò ảnh hưởng của các quy tắc phối hợp và các bộ quy tắc, cũng như sự áp đặt chúng, đến các kết quả kinh tế. Kinh tế học thể chế cũng quan tâm đến phương thức tiến hoá của các thể chế trong bối cảnh kinh tế không ngừng thay đổi. Tóm lại, kinh tế học thể chế giải quyết mối quan hệ hai chiều giữa đời sống kinh tế và các thể chế.

## Khái niệm then chốt

**Kinh tế học** là môn khoa học quan tâm đến những phương thức mà qua đó con người thoả mãn nhu cầu đa dạng của mình với các nguồn lực khan hiếm, và qua đó họ khắc phục hiện tượng khan hiếm bằng cách tìm kiếm và thử nghiệm tri thức hữu ích. Con người có xu hướng gia tăng nhu cầu của mình nhanh hơn sự gia tăng của tri thức cũng như những nguồn lực khác nhằm thoả mãn chúng, vì thế khan hiếm là đặc điểm phổ biến của điều kiện con người (human condition[i]).

Do kinh tế học quan tâm đến những lựa chọn trong tình trạng khan hiếm nên khái niệm **chi phí cơ hội** (opportunity cost) đóng một vai trò then chốt. Nó làm nổi bật thực tế là bất kỳ lựa chọn nào cũng đều phải 'trả giá' bằng một số lựa chọn khác – những phương án lựa chọn phải bị từ bỏ. Trên thực tế, những cơ hội bị từ bỏ được dự liệu và đánh giá theo những cách thức khác nhau bởi những con người khác

[i] Bao hàm toàn bộ trải nghiệm của con người (trong một bối cảnh kinh tế - xã hội - văn hoá - cá nhân). (ND)

nhau, tuỳ vào nhận định chủ quan của họ (chi phí cơ hội chủ quan). Vì thế, chi phí cơ hội của chúng tôi có thể hoàn toàn khác với của bạn.

Các **thể chế** (institution) là những quy tắc tương tác của con người, ràng buộc cách ứng xử khả dĩ cơ hội chủ nghĩa và thất thường của cá nhân, qua đó khiến cho hành vi con người trở nên dễ tiên đoán hơn và tạo điều kiện cho sự phân công lao động cùng hoạt động tạo ra của cải vật chất. Các thuật ngữ 'thể chế' và 'quy tắc' (rule) sẽ được sử dụng hoán đổi nhau trong cuốn sách này.

**Trật tự** (order) sẽ thịnh hành nếu những hành vi tương tác lặp đi lặp lại của con người tuân theo một mô thức khả dĩ nhận biết nào đó. Những mô thức như thế có thể xuất hiện khi các tập hợp thể chế hiện hữu có đủ độ cố kết nhằm định hướng hành vi con người, nhờ đó chúng trở nên phi ngẫu nhiên và vì thế về cơ bản là khả dĩ tiên đoán.

**Kinh tế học thể chế** (institutional economics) bao hàm mối quan hệ hai chiều giữa kinh tế học và các thể chế. Nó quan tâm đến ảnh hưởng của các thể chế đến nền kinh tế cũng như quá trình phát triển của các thể chế trước những trải nghiệm về kinh tế.

---

**Nguồn gốc của các thể chế**

Các thể chế xuất hiện như thế nào? Một khả năng ở đây là các quy tắc và toàn bộ các hệ thống quy tắc được định hình bởi kinh nghiệm lâu dài của con người. Con người có thể khám phá ra những dàn xếp nhất định, cho phép họ thoả mãn tốt hơn khát vọng của mình. Chẳng hạn, việc chấp nhận tập quán chào hỏi người khác có thể đã cho thấy là hữu ích. Những quy tắc hữu ích sẽ trở thành truyền thống và được ghi nhớ, nếu chúng được chấp nhận bởi một số lượng người đủ lớn để tạo ra số đông quyết định (critical mass), nhờ vậy chúng được tuân thủ trong toàn cộng đồng. Khi các quy tắc dần dần xuất hiện và được toàn thể cộng đồng biết tới, chúng sẽ được áp đặt và mô phỏng một cách tự phát. Những dàn xếp nào không thoả mãn khát vọng của con người thì sẽ bị phản đối và biến mất. Vì thế, phần lớn những quy tắc có ảnh hưởng trong đời sống hàng ngày của chúng ta đều phát triển trong phạm vi xã hội qua một quá trình tiến hoá: phản hồi và điều chỉnh từ từ (gradual feedback & adjustment). Và nội dung cụ thể của phần lớn các thể chế sẽ dần dần tiến hoá theo một lộ trình ổn định. Chúng ta gọi những quy tắc như thế là các thể chế bên trong. Trong quá trình phân tích sự xuất hiện của các thể chế bên trong, kinh tế học thể chế thường dựa vào những hiểu biết về đạo đức học, nhân chủng học, tâm lý học và xã hội học.

Các loại thể chế khác xuất hiện do chúng được thiết kế, được định rõ trong các bộ luật và các quy định, đồng thời được áp đặt chính thức bởi một cơ quan quyền lực bên ngoài xã hội, như chính phủ chẳng hạn. Những quy tắc như thế được thiết kế và áp đặt bởi những người đại diện, vốn được tuyển chọn thông qua một quy trình chính trị và hành động từ bên ngoài xã hội theo đúng nghĩa. Cuối cùng, chúng được áp đặt bằng những phương tiện cưỡng bách đã hợp pháp hoá, chẳng hạn thông qua bộ máy tư pháp. Chúng ta gọi những thể chế này là các thể chế bên ngoài. Ngay khi mà giới cai trị, quốc hội hay các cơ quan công quyền áp đặt các

thể chế từ bên ngoài thì một vấn đề cơ bản nảy sinh, đó là việc các đại diện chính trị (political agent), những người cần hành động vì lợi ích của nhân dân, lại có xu hướng vượt quá quyền hạn uỷ thác của mình, sử dụng các quy tắc và nhiệm vụ áp đặt quy tắc cho lợi ích cá nhân. Vì lý do đó cùng một số lý do khác mà bản thân các quy trình chính trị cũng cần phải tuân theo những quy tắc nhất định. Hiệu lực của các thể chế bên ngoài phụ thuộc mạnh mẽ vào khả năng là liệu chúng có bổ trợ cho các thể chế bên trong hay không: chẳng hạn, liệu luật pháp có ủng hộ đạo lý của xã hội, các quy ước, tập quán và lề lối văn hoá của xã hội hay không. Khi phân tích các thể chế bên ngoài thì cần phải dựa vào khoa học chính trị và khoa học pháp lý.

**Khái niệm then chốt**

Các **thể chế bên trong** (internal institution) tiến hoá từ kinh nghiệm của con người và bao gồm những giải pháp có xu hướng phụng sự con người tốt nhất trong quá khứ. Ví dụ ở đây là các tập quán (customs), quy chuẩn đạo đức (ethical norms), lề lối tốt (good manners) và quy ước thương mại (conventions in trade), cũng như luật tự nhiên (natural law) trong xã hội Anlo-Saxon. Việc vi phạm thể chế bên trong thường bị trừng phạt phi chính thức, chẳng hạn là bởi những người khác trong cộng đồng, khi những người có thói hư tật xấu nhận ra rằng họ không còn được chào đón nữa. Tuy vậy, ở đây còn có những quy trình chế tài chính thức để áp đặt các thể chế bên trong (xem mục 5.2).

Các **thể chế bên ngoài** (external institution) chịu sự áp đặt và chế tài từ trên xuống, sau khi được thiết kế và thiết lập bởi những người đại diện, vốn được uỷ quyền thông qua một quy trình chính trị. Một ví dụ ở đây là pháp luật. Các thể chế bên ngoài đi kèm với những chế tài rõ ràng, đây là những hình phạt được áp đặt chính thức (ví dụ, các phiên toà tuân theo những thủ tục về quy trình chuẩn mực – due process[i]) và có thể được áp đặt bằng cách sử dụng quyền lực hợp pháp (chẳng hạn như cảnh sát).

Như vậy, sự khác biệt giữa thể chế bên trong và thể chế bên ngoài xoay quanh nguồn gốc của quy tắc.

**Nội dung quy chuẩn và chính sách công**

Trong kinh tế học thể chế, việc phân tích các giá trị cùng tác động của chúng thường là thích đáng, bởi các thể chế quyết định nhiều đến cách thức mà mọi người hoàn thành mục tiêu cá nhân và có thể hiện thực hoá những giá trị nền tảng của mình. Một số thể chế thì thiết thực hơn so với số khác. Các thể chế cũng tác động đến những giá trị mà con người tin tưởng và những mục đích mà họ theo đuổi. Các thể chế qua đó phản ảnh những quan niệm cơ bản về mối quan hệ giữa một cá nhân với những người khác trong cộng đồng, đồng thời việc thừa nhận và áp đặt chúng phụ thuộc quyết định vào những quan niệm văn hoá về những gì mà xã hội cổ vũ. Những giá trị nền tảng chung trong cộng đồng giúp củng cố sự cố

[i] Quyền của công dân được đối xử công bằng, đặc biệt là được xét xử công bằng. (ND)

kết và thúc đẩy mọi người hành động trong phạm vi khung khổ thể chế. Kinh tế học thể chế do đó phải phân tích các giá trị con người một cách dứt khoát – chính xác hơn, những khẳng định về những gì mà con người đánh giá cao – và tham gia vào cuộc thảo luận về luân lý. Trên phương diện ấy, nó dựa vào đạo đức học (moral philosophy).

Các thể chế – và những giá trị nền tảng – mà một cộng đồng chia sẻ rộng rãi giúp xác định nên cộng đồng đó, chẳng hạn như một gia đình, một vùng lân cận, một quốc gia hay một hiệp hội nghề nghiệp quốc tế. Các thể chế là 'chất gắn kết xã hội' (social cement) – tạo lập và xác định nên xã hội (sử dụng thuật ngữ mà nhà xã hội học người Mỹ John Elster [1989] dùng trong tiêu đề một cuốn sách). Các cá nhân có thể thuộc về một loạt cộng đồng khác biệt, đan xen, tuân theo những tập hợp thể chế khác nhau; họ chia sẻ một số thể chế với những người láng giềng trong cùng khu vực địa lý, số khác với những người ở xa. Tương tự, các thể chế có đặc điểm liên cộng đồng (intercommunity). Các hệ thống thể chế kinh tế có thể ít nhiều chấp nhận ảnh hưởng từ những cộng đồng hay quốc gia khác, vốn chia sẻ những thể chế khác (tính mở). Tính mở (openness) ở đây hàm ý rằng hoạt động trao đổi hàng hoá và dịch vụ xuyên biên giới cũng như các dòng người, nguồn vốn và ý tưởng xuyên biên giới là khả thi. Ở đây, kinh tế học thể chế chia sẻ lập trường chung với luật pháp và chính trị quốc tế (international law and politics).

Chúng ta cũng phải phân biệt giữa lý thuyết và chính sách kinh tế học thể chế. Lý thuyết thể chế (institutional theory) mô tả, giải thích và tiên đoán về sự xuất hiện cùng ảnh hưởng của các quy tắc, đồng thời xem xét cách thức mà qua đó việc thay đổi một số quy tắc nhất định có thể hỗ trợ hay cản trở những kết quả hay những loại kết quả nào đó. Trên phương diện này, kinh tế học thể chế thuộc lĩnh vực khoa học thực chứng và có đóng góp vào chính sách kinh tế.[2] Tuỳ vào mức độ tác dụng của lý thuyết thể chế, chúng ta có thể đi xa hơn thế và có khả năng rút ra những tri thức về chính sách, giúp định hình các thể chế trong thế giới thực theo một số mục tiêu nhất định. Các nhà kinh tế học, với danh nghĩa nhà khoa học, có thể đưa ra những khuyến nghị chính sách về cách thức mà người ta có thể theo đuổi những mục tiêu cụ thể hữu hiệu hơn với những tập hợp thể chế khả dĩ. Chính sách công – việc sử dụng các phương tiện chính trị một cách có hệ thống nhằm theo đuổi một số mục tiêu nhất định – thường diễn ra trong khuôn khổ những ràng buộc thể chế, song nó cũng có thể được thực hiện bằng cách điều chỉnh các thể chế, hoặc là theo những phương thức rõ ràng hoặc như là hiệu ứng phụ của các hành động chính sách (policy actions). Các nhà kinh tế học thể chế vì thế có xu hướng chú trọng sự tương tác giữa chính sách công và các thể chế.

Vượt lên trên những gì vừa đề cập, các nhà kinh tế học, như bất kỳ một công dân nào khác, cũng có thể nói lên những gì mà họ coi là đáng mong muốn, bất luận tốt xấu thế nào. Lúc đó, họ vận dụng một lập trường quy chuẩn (normative stance); trong trường hợp ấy, họ cần bộc lộ những giá trị và ưu tiên cá nhân của mình.

**Khái niệm then chốt**

Các **giá trị (nền tảng)** (fundamental value) là những ưu tiên cao, thường xuyên bộc lộ qua sự lựa chọn của con người và những hoạt động cộng đồng. Chúng

được đa số mọi người trong phần lớn thời gian dành cho một vị thế cao. Điều này thể hiện qua sự lệ thuộc của những ưu tiên khác vào chúng. Ví dụ về những giá trị như thế là tự do (freedom), công bằng (justice), an ninh (security) và phúc lợi kinh tế (economic welfare).

**Chính sách công** (public policy) là sự theo đuổi có hệ thống, thông qua các phương tiện chính trị và tập thể, đối với những mục tiêu nhất định. Chính sách công không chỉ được thực hiện bởi các đại diện chính phủ (nghị sỹ, chính trị gia, nhà quản lý) mà còn bởi những người đại diện của các nhóm có tổ chức, chẳng hạn như các nghiệp đoàn (union), các hiệp hội ngành (industry association), các nhóm vận động hành lang cho người tiêu dùng và phúc lợi (consumer & welfare lobbies), giới công chức(bureaucracy), và những cá nhân nhất định (các nhà lãnh đạo ngành, các nhà khoa học hàn lâm, các đại diện báo chí) có ảnh hưởng đến hành động tập thể, tức là những hành động liên quan đến sự thoả thuận của hơn hai bên, thường là ngầm định giữa hàng triệu người trong cộng đồng.

## 2.2 Các bậc tiền bối của kinh tế học thể chế đương đại

### Trào lưu Khai minh Scotland

Trước khi khép lại chương khái lược về những khái niệm then chốt của kinh tế học thể chế này, chúng ta cũng cần đề cập ít nhiều đến các bậc tiền bối của kinh tế học thể chế đương đại trong lịch sử tư tưởng. Như chúng ta đã lưu ý, các thể chế không được phân tích một cách dứt khoát trong phần lớn kinh tế học chính thống thế kỷ 20. Vai trò quan trọng của chúng phần lớn bị bỏ qua do những giả thuyết chung của các nhà kinh tế học; cụ thể, những giả thuyết tiện lợi trên phương diện phân tích – dẫu kỳ cục – về 'tri thức hoàn hảo' (perfect knowledge) và sự lựa chọn duy lý giữa những mục tiêu cố định đã biết cùng những phương tiện sẵn có đã biết.

Khác với các lý thuyết gia kinh tế hiện đại, các nhà khoa học xã hội cổ điển, đặc biệt là các nhà đạo đức học và kinh tế học Scotland thế kỷ 18, chẳng hạn như David Hume, Adam Ferguson và Adam Smith, đã nhận thức được vai trò then chốt của các thể chế. Cơ chế 'bàn tay vô hình' nổi tiếng của Adam Smith – mô tả cách thức mà những cá nhân mưu cầu tư lợi được phối hợp với nhau thông qua hoạt động cạnh tranh trên thị trường – không thể hiểu khác hơn là một hệ thống thể chế giúp tạo lập trật tự. Adam Ferguson nhấn mạnh quá trình tiến hoá của các thể chế theo thời gian, còn David Hume thì lại khám phá nền tảng thể chế của nền kinh tế thị trường tư bản chủ nghĩa cũng như cách thức mà những thể chế này đi vào đời sống trí tuệ, văn hoá và chính trị của một quốc gia. Cả hai khía cạnh đó đều có tầm quan trọng to lớn đối với kinh tế học thể chế đương đại.

Thậm chí, chúng ta cũng có thể ngược dòng 2.500 năm lịch sử mà khẳng định rằng triết gia kiêm chính khách người Hi Lạp Solon và Khổng Tử, một người Trung Quốc gần cùng thời với ông, là những triết gia đã nhấn mạnh vai trò quan trọng của các quy tắc đối với hoạt động tương tác của con người trong việc thúc đẩy hoà bình và thịnh vượng cho cộng đồng.

### Trường phái kinh tế học Áo

Gần đây hơn, kinh tế học thể chế nhận được cú hích mạnh mẽ từ trường phái kinh tế học Áo, đặc biệt là Carl Menger và Ludwig von Mises, cũng như từ các nhà kinh tế học trường phái Áo mới như Ludwig Lachmann, Friedrich von Hayek, Murray Rothbard và Israel Kirzner, và các nhà kinh tế học trường phái Chicago, như George Stigler và Milton Friedman (xem tác phẩm tham khảo của các tác gia này trong phần Thư mục Khảo cứu). Kinh tế học trường phái Áo đưa việc phân tích các quy tắc vào trong bối cảnh tri thức hữu hạn của con người, cá nhân luận phương pháp (methodological individualism) – vốn nhận thức rằng chỉ có con người mới hành động, chứ không bao giờ là những tập thể trừu tượng như quốc gia, chủng tộc, hay giai cấp xã hội[3] – và chủ quan luận (subjectivism) – vốn nhận thức rằng chỉ các cá nhân mới có thể nắm bắt được thế giới một cách chủ quan và do đó khả năng hiểu biết về thế giới cùng những nhận định về giá trị (value judgement) của họ là khác nhau. Từ đó suy ra, sự khác biệt giữa các cá nhân phải được tôn trọng và không thể dễ dàng quy gộp vào những mục tiêu tập thể.[4] Đóng góp của trường phái Áo đặt ra những thách thức về phân tích và triết lý quan trọng, đồng thời cho thấy sự nghiên cứu thận trọng về nội hàm của khái niệm tính duy lý (rationality). Ludwig von Mises sớm phê phán các thể chế của chủ nghĩa xã hội, điều mà cho đến nay vẫn chưa được tiếp thu hoàn toàn vào chủ lưu của tư tưởng chính trị và kinh tế; phương hướng lập luận của ông được Hayek, Kirzner và Rothbard phát triển thêm. Ảnh hưởng của họ đến các thể chế và trật tự kinh tế sẽ liên tục thể hiện rõ trong cuốn sách này (cụ thể, xem mục 5.5 về nhận thức cá nhân chủ nghĩa đối nghịch với nhận thức tập thể chủ nghĩa về xã hội).

Kinh tế học thể chế cũng dựa trên quan niệm về nền kinh tế như một hệ thống phức hợp không ngừng tiến hoá. Quan niệm về cân bằng (equilibrium) như một trạng thái lâu bền hay điều kiện đáng mong muốn trên phương diện quy chuẩn là điều lạ lẫm với cách tiếp cận này. Thay vì những quan niệm phi lịch sử như thế, đời sống kinh tế được nhìn nhận là đang trên lộ trình tiến hoá từ từ, với thành tố này xuất hiện, thành tố kia biến mất, khi người ta lựa chọn những gì phù hợp với mục đích đa dạng của họ (Shackle, 1972; Witt, 1994; Metcalfe, 1989).

---

### Khái niệm then chốt

Thuật ngữ **Trào lưu Khai minh Scotland** (Scottish Enlightenment) đề cập đến các nhà đạo đức học và kinh tế học (như David Hume và Adam Smith), những tác gia chủ yếu của thế kỷ 18. Họ khám phá những thể chế cơ bản mà sự vận hành của nền kinh tế tư bản chủ nghĩa đòi hỏi, đó là pháp trị (rule of law), tư hữu (private property) và tự do hợp đồng (freedom to contract). Họ phê phán những hệ quả tai hại của chủ nghĩa trọng thương [Mercantilism] (chủ nghĩa bảo hộ thương mại tuỳ ý và sự ưu ái dành cho các nhóm đặc thù – sự dựa dẫm vào hoạt động kinh tế nhà nước và các liên minh quyền lực giữa nhà cầm quyền với các nhóm thương nhân vững mạnh). Họ chủ trương một nhà nước tối thiểu và tinh thần tự lực của mỗi người dân.

**Kinh tế học tân cổ điển** (neoclassical economics) đã trở thành thứ kinh tế học chi phối phân tích kinh tế trong thế kỷ 20. Nó tập trung vào những điều kiện của cân bằng kinh tế và thường dựa trên những giả thuyết đơn giản hoá, theo đó:

- các chủ thể kinh tế có 'tri thức hoàn hảo' (perfect knowledge);
- mọi người theo đuổi mục đích của mình một cách duy lý và tối đa hoá một biến số mục tiêu nào đó tuỳ theo những ràng buộc ngân sách;
- có thể mô tả các hộ gia đình, nhà sản xuất - nhà đầu tư và chính phủ như những chủ thể điển hình;
- các giao dịch kinh doanh, trên thị trường chẳng hạn, diễn ra thông suốt và không tốn kém; và
- những ưu tiên cá nhân của các thành viên xã hội có thể bằng cách nào đó được thể hiện qua một hàm phúc lợi xã hội (social welfare function).

Đối nghịch với kinh tế học tiến hoá [evolutionary economics] (xem dưới đây), phương pháp phân tích của kinh tế học tân cổ điển thường bắt đầu với một trạng thái cân bằng – được hiểu là tình huống mà ở đó các kế hoạch và kỳ vọng của mọi người hài hoà với nhau – bị xáo trộn bởi một biến cố biệt lập, rồi chỉ ra trạng thái cân bằng mà hệ thống sẽ hướng tới (phân tích so sánh tĩnh, với giả thuyết là tất cả các mặt khác không thay đổi: mệnh đề nổi tiếng *ceteris paribus*[i] của các cuốn sách giáo khoa kinh tế). Người ta thường giả định là các nhà hoạch định chính sách có khả năng thiết kế một phương hướng hành động duy lý để đạt mục tiêu của mình. Những giả thuyết này tạo thuận lợi cho các mô hình toán học và phân tích kinh tế lượng (econometric analysis). Và đến lượt, các mô hình và phân tích này lại gợi ý rằng chính sách kinh tế cần được thực hiện theo những mục tiêu và công cụ tiên định, khéo léo chỉ ra 'các đòn bẩy kinh tế' (levers of the economy).

**Kinh tế học trường phái Áo** (Austrian economics) là truyền thống phân tích các hiện tượng kinh tế khởi đầu từ thế kỷ 19 ở Vienna (Carl Menger, 1840-1921), song hiện đang tạo ra ảnh hưởng ngày càng lớn trong hoạt động kinh doanh và công tác hoạch định chính sách. Nó dựa trên nhận thức rằng tri thức thì không hoàn hảo, mọi người tương tác trong các quá trình thị trường năng động, và thời gian cùng sự tiến hoá đóng vai trò quan trọng. Những trụ cột của trường phái này là:

- **cá nhân luận phương pháp** [methodological indivisualism] (theo đó, các hiện tượng kinh tế được lý giải thông qua sự hành động hoặc không hành động của những cá nhân đang tìm cách thu thập những thông tin tốn kém song hữu ích và tham gia vào hoạt động chủ ý);
- **chủ quan luận** [subjectivism] (theo đó, các hiện tượng kinh tế phải được giải thích thông qua quyết định của những người khai thác hiểu biết đặc thù của mình về thực tại và do vậy là thông qua những giá trị, khát vọng, tri thức cùng đánh giá đặc thù của họ về chi phí và lợi ích; và mọi người hành động một cách duy lý vì lợi ích khác biệt của mình); và

[i] Tất cả các mặt khác không thay đổi. (ND)

- sự nhấn mạnh vai trò quan trọng của các **quá trình thử sai** (processes of trial and error[i]) phức tạp và vô hạn định, chúng diễn ra trong quá khứ và xuất hiện trong một môi trường bất trắc (mà không nhấn mạnh các kết quả và cân bằng tĩnh [static outcomes and equilibrium]); các hành vi kinh tế có xu hướng tạo ra nhiều hiệu ứng phụ ngoài mong muốn và khó lường.

Các nhà kinh tế học trường phái Áo tập trung vào cách thức mà người ta phối hợp những nỗ lực cá nhân của mình, và những thể chế nào thì tiến hoá để mọi người có thể ứng phó tốt hơn với việc hoàn thành mục tiêu cá nhân ngay cả khi họ thiếu tri thức. Khác với 'phương pháp tiếp cận theo thuyết công cụ' (instrumentalist approach) của kinh tế học tân cổ điển, các nhà kinh tế học trường phái Áo lại khuyến nghị sự thận trọng trong chính sách đồng thời gợi ý là nên chú trọng việc phát triển và thiết lập những quy tắc phổ thông giúp dẫn dắt các quá trình thị trường.

Giới thiệu kinh tế học trường phái Áo: xem bài 'Kinh tế học trường phái Áo' (Autrian Economics) trong tác phẩm do Henderson chủ biên (1993, trang 105-109); Boettke (1994, trang 1-6); và Kirzner (1997).[ii]

**Chủ nghĩa tự do ordo, lựa chọn công và các nguồn gốc khác**

Một truyền thống khác trong kinh tế học và luật học vốn chú trọng đến các thể chế là trường phái Freiburg (Freiburg School), đôi khi còn gọi là trường phái tự do ordo của Đức (German *ordo*[iii] liberal school). Trong nhiều thập kỷ, trường phái này được truyền cảm hứng từ Walter Eucken và Franz Böhm, những người chỉ ra hiệu ứng tai hại từ sự xuống cấp của các quy tắc cạnh tranh cơ bản trong nền Cộng hoà Weimar (Weimar Republic[iv], 1919-1933) và Đức Quốc xã. Họ điều chỉnh các thể chế cơ bản mà các triết gia Scotland từng mô tả cho phù hợp với xã hội công nghiệp đại chúng hiện đại, với các chính đảng, giới công chức chức tư lợi và các nhóm lợi ích có tổ chức.

Xung lực đến từ thế giới nói tiếng Anh mới đây dành cho kinh tế học thể chế đương đại bắt đầu với công trình mang tính khai phá của Ronald Coase; gần đây hơn một vài ý tưởng này đã được vận dụng vào 'kinh tế học lựa chọn công' (public choice economics) trong công trình của các tác gia như James Buchanan, Gordon Tullock và Mancur Olson. Những hiểu biết sâu sắc khác, vốn đóng góp nhiều nội dung thực nghiệm cho kinh tế học thể chế, bắt nguồn từ các sử gia chuyên nghiên cứu về quá trình phát triển kinh tế dài hạn, chẳng hạn như Douglass North và Eric Jones, những người mà chúng tôi đã trích dẫn trong Chương 1. Họ chỉ ra cách thức mà qua đó cạnh tranh giữa các cộng đồng và các

[i] Quá trình giải quyết vấn đề bằng cách vận dụng những giải pháp khác nhau cho đến khi tìm ra giải pháp thành công. (ND)
[ii] Thể hiện trong phần Thư mục Khảo cứu. (ND)
[iii] *Ordo* là từ Latin dùng để mô tả trạng thái xã hội mà ở đó những người La Mã tự do có thể cảm thấy tự do và thoả sức phát triển.
[iv] Chính phủ Đức từ năm 1919 đến 1933. Tên gọi Weimar xuất phát từ việc Quốc hội nhóm họp ở đây năm 1919 nhằm thiết lập nền cộng hoà và khởi thảo hiến pháp. (ND)

hệ thống pháp lý (jurisdiction[i]) dẫn tới sự tiến hoá của nhiều quy tắc thân thiện hơn với người dân và doanh nghiệp, chẳng hạn như chính phủ hữu hạn (limited government), các quyền tài sản, quy trình chuẩn mực (due process) và pháp trị. Các sử gia kinh tế và kinh doanh là những người có ảnh hưởng to lớn đến việc biến kinh tế học một lần nữa từ chỗ mang tính chất so sánh tĩnh thành một chuyên ngành mang tính tiến hoá. 'Khoa học tổ chức mới' (new organisation science) cũng bổ sung những phân tích về ảnh hưởng của các thể chế đến hình thù và hiệu quả của những tổ chức cụ thể (xem các tác gia như Armen Alchian, Oliver Williamson, Yoram Barzel, Louis de Alessi trong phần Thư mục Khảo cứu).

Trong những năm 1980 và 1990, kinh tế học thể chế đã phát triển thành một lĩnh vực nghiên cứu năng động và rộng lớn, tập trung vào vai trò then chốt của các thể chế trong việc thúc đẩy hoạt động kinh tế. Hiện nay, lĩnh vực này dường như đang bị chia tách thành hai nhóm: một nhóm gồm các nhà phân tích đến từ kinh tế học tân cổ điển truyền thống và khoa học tổ chức; họ nhận ra vai trò quan trọng của các thể chế (cùng chi phí giao dịch) và tìm cách lồng ghép những hiện tượng này vào kinh tế học chủ lưu truyền thống. Nhóm khác, mà chúng tôi là thành viên, lại nhận thấy những giả thuyết nền tảng của kinh tế học thể chế không hài hoà với những giả thuyết cấu thành của kinh tế học phúc lợi tân cổ điển (neoclassical welfare economics[ii]), chẳng hạn như 'tri thức hoàn hảo' và tính duy lý khách quan (objective rationality). Chúng tôi đã đi một bước khó khăn là gạt bỏ nhiều phần trong vốn liếng tri thức cũ của mình để tái phát triển kinh tế học thể chế bắt đầu từ những giả thuyết cơ sở về các giá trị (values), nhận thức (cognition) và cách ứng xử (behaviour) của con người.

Cuốn sách của chúng tôi là một nỗ lực nhằm làm cho những kết quả – dù không hoàn hảo – của dự án trí tuệ táo bạo và mới mẻ này có thể giảng dạy được, đồng thời chỉ ra những hệ quả sâu rộng cho chính sách công.

## Khái niệm then chốt

**Chủ nghĩa tự do ordo** [*ordo* liberalism] (còn gọi là trường phái Freiburg) đề cập đến một truyền thống Đức đặc thù, bắt đầu từ những năm 1920 và 1930. Nó quy thất bại kinh tế (và chính trị) của nền Cộng hoà Weimar cho hiện tượng rent-seeking chính trị (political rent-seeking[iii]) và quy thái độ dung túng của chính phủ trước hành vi đóng cửa thị trường cho các nhà cạnh tranh. Các nhà tự do chủ nghĩa ordo khuyến nghị là những thể chế then chốt mà Trào lưu Khai minh Scotland từng chỉ ra (tư hữu, tự do hợp đồng, pháp trị) cần được bổ trợ bằng hành động tích cực bảo vệ cạnh tranh của chính phủ nhằm chống lại các nhóm có tổ

[i] Khu vực hay quốc gia mà ở đó một hệ thống pháp lý cụ thể có hiệu lực. (ND)

[ii] Kinh tế học phúc lợi (welfare economics): Một nhánh của kinh tế học quan tâm đến việc cải thiện chất lượng cuộc sống thông qua hoạt động phân phối của cải công bằng hơn và cung cấp đầy đủ phúc lợi xã hội. (ND)

[iii] Trong kinh tế học, rent-seeking diễn ra khi một cá nhân, tổ chức hay doanh nghiệp tìm cách kiếm tiền thông qua hành vi thao túng môi trường kinh tế và/hoặc pháp lý thay vì hoạt động thương mại hay sản xuất. Rent: thu nhập không phải nhờ nỗ lực cạnh tranh trên thị trường mà là nhờ hành vi thao túng môi trường kinh tế và pháp lý, chẳng hạn thông qua các quan chức chính trị. (ND)

chức, lợi ích đảng phái và chủ nghĩa vị kỷ của giới công chức. Họ cũng đòi hỏi chính sách cần góp phần tạo ra những kỳ vọng ổn định đồng thời từ bỏ chính sách dừng và tiến [stop-go policy[i]]. (Về phần giới thiệu, xem Kasper & Streit, 1993).

**Kinh tế học tiến hoá** (evolutionary economics) chỉ một trường phái tư tưởng vốn chú trọng đến các quá trình thị trường về sự thay đổi và tiến bộ, tái cơ cấu và đổi mới thông qua cạnh tranh, thay vì chú trọng đến sự cân bằng tĩnh, vốn là trọng tâm chính của kinh tế học tân cổ điển. Nó phân tích các hiện tượng kinh tế trong quá khứ, tức là với nhận thức rằng thời gian thì không thể lùi lại và các sự kiện thì không thể đảo ngược. Vì thế, việc xem xét những lộ trình lịch sử, chẳng hạn về sự thay đổi công nghệ, là cần thiết. Các nhà kinh tế học tiến hoá phản đối quan niệm phi thực tế, vốn phổ biến trong phân tích kinh tế học tân cổ điển, cho rằng các chủ thể kinh tế đưa ra những quyết định hoàn toàn mới vào thời điểm khởi đầu mỗi giai đoạn. Kinh tế học tiến hoá quan tâm đến những hệ thống mở cho phép các cá nhân thử nghiệm bằng cách biến đổi, lựa chọn và mô phỏng những gì mà mọi người đánh giá cao. Như vậy, kinh tế học tiến hoá hướng trọng tâm vào sự thay đổi, tiếp thu và sáng tạo; vào quá trình tương tác phức tạp giữa những thay đổi về kỹ thuật, xã hội, tổ chức, kinh tế và thể chế; đồng thời chú ý mạnh mẽ đến vai trò của sự sáng tạo và tinh thần doanh nghiệp. Cạnh tranh được xem là công cụ để loại bỏ những gì mà con người cho là hữu ích ra khỏi những thứ bị coi là không xứng với chi phí.

Khác với phân tích so sánh tĩnh (comparative-static analysis), kinh tế học tiến hoá giả định:

- theo hướng xác thực, rằng sự 'bất cân bằng' là bình thường; và
- theo hướng quy chuẩn, rằng con người phát triển trong các quá trình bất cân bằng ('cân bằng là chết!', 'tôi còn sống thì tôi còn phát triển').

Trong khi các cuốn sách giáo khoa kinh tế học tân cổ điển chuẩn tắc cho rằng ở mỗi giai đoạn mọi người đều bắt đầu lại từ đầu và hoạch định những kết quả tối đa hoá độ thoả dụng hay lợi nhuận, phương pháp tiếp cận của kinh tế học tiến hoá lại nhằm phân tích chuỗi sự kiện phụ thuộc, trong đó các quyết định ở những giai đoạn trước có ảnh hưởng lớn (song không mang tính loại trừ) đối với những gì có thể diễn ra tiếp theo.

Xin minh hoạ điểm mấu chốt ở đây: giả thuyết mà tân cổ điển chuẩn tắc thường đưa ra là một sinh viên âm nhạc ở học kỳ 1 chọn học piano, học kỳ 2 cô ta bắt đầu lại từ đầu và quyết định chọn học kèn trombone, học kỳ 3 có thể là violin. Trái lại, **sự phụ thuộc chuỗi** (path dependency) trong kinh tế học tiến hoá giả định rằng, thông thường, các sinh viên âm nhạc bồi đắp kiến thức trên nền tảng tri thức của học kỳ đầu tiên. Tương phản với kinh tế học tân cổ điển so sánh tĩnh, vốn đề xuất việc theo đuổi sự hoàn hảo, lập trường chính sách của kinh tế học tiến hoá là tìm kiếm sự cải thiện thực dụng liên tục.

Về phần giới thiệu kinh tế học tiến hoá, xem Witt (1994); Witt (1991); Metcalfe (1989); và Nelson (1995).

[i] Stop-go policy: chính sách thay đổi luân phiên chủ ý giữa việc khuyến khích và không khuyến khích nhu cầu kinh tế nhằm kiểm soát lạm phát. (ND)

**Lựa chọn công** (public choice) là truyền thống bắt nguồn từ Mỹ, nó vận dụng các nguyên lý kinh tế vào việc phân tích quá trình ra quyết định chính trị. Trường phái này dựa trên nhận định rằng các chính trị gia và nhà quản lý – giống như tất cả những người khác – cũng theo đuổi mục đích riêng của mình, mà không nhất thiết phải là của cử tri. Nói cách khác, các nhà kinh tế học theo trường phái lựa chọn công dựa trên giả thuyết rằng khi những kẻ bất lương biến thành quan chức thông qua bầu cử, họ không trở thành những người anh hùng cứu nhân độ thế trong bộ áo giáp lấp lánh. Phân tích theo trường phái lựa chọn công qua đó làm nổi bật khái niệm **rent-seeking**, tức là, sự tái phân bổ các quyền tài sản bằng hành động chính trị thay vì cạnh tranh trên thị trường. Họ chỉ ra rằng những người đại diện chính phủ và các nhà công nghiệp thường xuyên theo đuổi những lợi ích đặc thù thông qua hình thức can thiệp chính trị với mục đích tái phân phối. Trường phái lựa chọn công chỉ ra giới hạn của những gì có thể đạt được bằng hành động chính trị, tập thể; nó có thể được mô tả là 'kinh tế học về chính trị và quyết định tập thể' (economics of politics and collective dicision making).

Về phần giới thiệu, xem bài 'Public Choice' trong tác phẩm do Henderson chủ biên (1993, trang 150-154) và những phần đề cập đến khái niệm 'rent-seeking' trong tập sách; Buchanan (1991, trang 29-46); Tullock (1987); 'Public Choice', sách do Eatwell và cộng sự biên tập (1987); hoặc về một bản diễn luận dày dặn: xem tác phẩm của Mitchell & Simmons (1994, đặc biệt là từ trang 195 đến 222).

**Kinh tế học thể chế cũ** (old institutional economics) bao hàm những đóng góp của các nhà kinh tế học Mỹ và Châu Âu, chủ yếu vào những thập niên đầu tiên của thế kỷ 20; nó phân tích các thể chế và phản bác các lý thuyết kinh tế cổ điển. Ở Đức, 'trường phái lịch sử' (Historic School[i]) – những tác gia như Gustav Schmoller – tìm cách mô tả thực tại kinh tế và tích hợp các quy tắc tương tác của con người vào những mô tả của họ về quá trình tiến hoá kinh tế và xã hội. Ở Mỹ, Thorstein Veblen, John Commons và Wesley Mitchel từng nghiên cứu vai trò kinh tế của các thể chế (để biết thêm chi tiết, xem các bài viết về "Institutionalism, 'Old' and 'New'" ['Chủ nghĩa thể chế', 'Cũ' và 'Mới'] trong tác phẩm do Hodgson và cộng sự biên tập, 1994, trang 397-402). Kinh tế học thể chế mới, như cuốn sách này định nghĩa, lại ít tương đồng với các nhà kinh tế học thể chế cũ ở Mỹ và những đồng nghiệp theo 'trường phái lịch sử' ở Châu Âu.

**Câu hỏi ôn tập**

- Độc giả giờ đây cần ý thức được thể chế là gì. Thể chế bên trong và thể chế bên ngoài là gì và chúng xuất hiện như thế nào?

[i] Hay German historical school in economics: Một nhánh của tư tưởng kinh tế học, phát triển chủ yếu ở Đức vào cuối thế kỷ 19, trong đó tình hình kinh tế của một đất nước được coi là kết quả của toàn bộ kinh nghiệm lịch sử của nó. Phản đối các quy luật kinh tế, vốn được rút ra theo lối lập luận suy diễn, của kinh tế học cổ điển, những người chủ trương phương pháp tiếp cận lịch sử xem xét quá trình phát triển của toàn bộ trật tự xã hội, trong đó động cơ và các quyết định kinh tế chỉ là một bộ phận của nó. Họ coi sự can thiệp của chính phủ vào nền kinh tế là tích cực và cần thiết. (ND)

- Bạn có thể đưa ra một số ví dụ về một thể chế bên trong ở cộng đồng của mình hay không? Chúng thực hiện những chức năng gì? Bạn có thể tưởng tượng điều gì sẽ xảy ra nếu các thể chế bị vi phạm rộng rãi và vì thế bị xoá bỏ hay không?
- Điều gì sẽ xảy ra nếu những thể chế về lề lối tốt biến mất trong cộng đồng của bạn? Điều đó sẽ trở nên dễ dàng hơn hay khó khăn hơn cho những người như bạn để hợp tác hiệu quả và hoạch định cho tương lai? Hãy nghĩ ra những ví dụ thực tiễn.
- Thể chế bên ngoài (các quy tắc hiến định, luật pháp, các quy định) xuất hiện ở đất nước bạn theo những quy trình nào? Chúng thay đổi như thế nào?
- Hãy định nghĩa một tổ chức là gì. Các ngân hàng và trại tâm thần có phải là các thể chế theo nghĩa được sử dụng ở đây hay không?
- Khi mệnh đề 'Nếu bạn bắn một người nào đó vào đầu…' được hoàn tất với
  (a) '… thì người ấy chết';
  (b) '… thì bạn rất hư hỏng';
  đâu là câu có tính quy chuẩn (normative), đâu là câu khẳng định (positive)? Hãy đưa ra lý do cho câu trả lời.
- Hãy liệt kê những giả thuyết mà kinh tế học chính thống tân cổ điển có xu hướng dựa vào. Chúng có mang tính thực tiễn hay không?
- Những đặc điểm chính của kinh tế học trường phái Áo là gì?
- Khi bạn nghe những câu như 'Cộng đồng quốc tế có nghĩa vụ xoá bỏ tình trạng đói kém ở thế giới thứ ba', 'Chính phủ cam đoan giảm con số thất nghiệp xuống một nửa': ai là người được trù định sẽ ra tay hành động? Hãy tìm những ví dụ trừu tượng - tập thể chủ nghĩa (abstract-collectivist) tương tự trên các cột báo, các bài nói chính trị hay các bài thuyết giáo, và phân tích trong từng trường hợp xem ai – nếu có – là người được trù định hành động, hay những câu khẳng định như thế là những câu nói vô nghĩa, không có chức năng gì khác ngoài việc khiến cho người ta cảm thấy dễ chịu.
- Nếu ai đó viết cho bạn rằng 'Trường Đại học cực kỳ vui mừng với thành tích của bạn': thì trái tim của ai (từ quan điểm của cách tiếp cận cá nhân luận phương pháp [methodological individualist approach]) sẽ đập nhanh hơn?
- Hãy đưa ra một ví dụ từ kinh nghiệm của bạn về một điều gì đó có tính phụ thuộc chuỗi [path-dependent] (nghĩa là không thể nào đảo ngược mà không phải chịu chi phí đáng kể).
- Độc giả cần có khả năng đưa ra nhiều ví dụ từ cuộc sống và sinh hoạt chính trị hàng ngày, minh hoạ tại sao các thể chế lại có ảnh hưởng.

## Ghi chú

1. Thuật ngữ 'institution' có những định nghĩa rất đa dạng và mâu thuẫn trong văn viết. Các nhà khoa học xã hội từ những chuyên ngành và thời đại khác nhau đã truyền cho nó nhiều ý nghĩa khác nhau đến mức dường như không thể nào đưa ra một định nghĩa có giá trị chung ngoài định nghĩa thiếu chặt chẽ về tính đều đặn trong cách ứng xử. Tuy nhiên, định nghĩa mà chúng tôi sẽ sử dụng nhất quán trong cuốn sách này – các quy tắc kèm theo những hình phạt có tác động quy chuẩn đến hành vi con người – dường như đã xuất hiện trong các nhà kinh tế học

thể chế đương đại với danh nghĩa là định nghĩa đồng thuận (tham khảo, ví dụ, North, 1990, trang 3-6; Drobak & Nye, 1997, trang xv-xx).

2. Cách dùng tiếng Anh phổ thông thường lẫn lộn institution, như định nghĩa ở đây, với organisation, vốn có nghĩa là sự dàn xếp các nguồn lực một cách có hệ thống nhằm đạt được một hoặc một số mục đích chung. Chẳng hạn, các hãng, các ngân hàng, hay các cơ quan quản lý của chính phủ là những tổ chức có mục đích (organisation), trong khi Mười Điều răn của Đức Chúa (Ten Commandments) và bộ luật giao thông là những tập hợp thể chế (institution).
3. Kinh tế học thực chứng (positive economics[i]) cũng bao hàm việc phân tích các giá trị con người liên quan trong các thể chế. Trong trường hợp này, các nhà kinh tế học đưa ra khẳng định học thuật về hệ quả của những giá trị nhất định, chứ không đưa ra những nhận định về giá trị (value judgement) của họ.
4. Cha đẻ của kinh tế học trường phái Áo, Carl Menger, giúp độc giả hiểu ra vấn đề khi ông viết (năm 1883): "các hiện tượng của 'nền kinh tế quốc dân' hoàn toàn không phải là những biểu hiện trực tiếp của đời sống đất nước theo đúng nghĩa hay là kết quả trực tiếp của một 'quốc gia kinh tế'. Đúng hơn, chúng là kết quả của … vô số nỗ lực kinh tế cá nhân. [Chúng] phải … được hiểu trên phương diện lý thuyết theo hướng đó" (trích trong tác phẩm do Boettke chủ biên, 1994, trang 11).
5. Độc giả cần cảnh giác với những câu khẳng định thông thường, phi cá nhân luận, như: 'đất nước mong muốn…', 'cộng đồng quốc tế phải giải quyết vấn đề này', 'chính phủ cần phải quyết định', 'đất nước đòi hỏi mức dân số 100 triệu người', 'cộng đồng quốc tế phải giải quyết tình trạng đói kém', 'lịch sử thế giới sẽ giải thích', hay việc đề cập đến những danh từ chung không xác định, chẳng hạn 'nghèo đói cần được xoá bỏ trước năm 2020'. Một cách để có thêm nhiều thông tin ở đây là trong mỗi trường hợp cần đặt câu hỏi ai là người được trù định ra quyết định cá nhân, động cơ chủ quan của họ có thể là gì và tại sao họ lại được che dấu, hoặc tự dấu mình, sau những danh từ chung không xác định.

[i] Lý thuyết kinh tế mô tả cách ứng xử của nền kinh tế cùng nguyên nhân của nó, song lại không khuyến nghị bất kỳ chính sách kinh tế nào nhằm làm thay đổi cách ứng xử đó. (ND)

# CHƯƠNG III. CÁCH ỨNG XỬ CỦA CON NGƯỜI

Trong chương này, chúng ta bàn về một số giả thuyết cơ bản nhưng bao trùm về bản chất của con người. Chúng ta sẽ nhận ra rằng vấn đề trung tâm trong việc vượt qua sự khan hiếm là sự vô minh (bài toán tri thức). Điều này mâu thuẫn với giả thuyết 'tri thức hoàn hảo' mà các nhà kinh tế học vẫn thường đưa ra.

Những mảnh tri thức hữu ích phân tán rộng rãi khắp cộng đồng. Mọi người theo đuổi những mục đích riêng và tự lập bằng cách khai thác tri thức của bản thân, và của người khác nếu chúng có thể được tìm thấy. Trong quá trình đó, thêm nhiều tri thức hữu ích được khám phá, mặc dù mọi người có năng lực, nguồn lực và thời gian hữu hạn để thu thập và đánh giá thông tin mới và kết hợp chúng thành tri thức. Trong bất kỳ trường hợp nào, đây cũng là một quá trình tốn nhiều công sức. Vì vậy, người ta có xu hướng ra quyết định trong phạm vi thông tin hữu hạn và rút ra bài học từ quá trình thử sai (trial and error). Chúng ta cũng sẽ nhận thấy là một số quy tắc nhất định giúp các chủ thể kinh tế tiết giảm chi phí tìm kiếm tri thức và tạo ra sự tin tưởng trong cuộc hợp tác với người khác, chẳng hạn thông qua hoạt động trao đổi trên thị trường.

Chúng ta cũng sẽ tìm cách phát hiện xem điều gì thúc đẩy người ta hành động vì lợi ích của người khác. Trong gia đình, giữa bạn bè và trong nhóm nhỏ, mọi người thường xuyên hành xử xuất phát từ tình yêu, tình đoàn kết và lòng vị tha. Tuy nhiên, những gì vẫn vận hành tốt trong nhóm nhỏ lại không thể chuyển sang xã hội đại chúng hiện đại hay hành động tập thể trên phạm vi toàn bộ đất nước. Ở tầm đó, chúng ta hành xử vì người lạ chỉ khi chúng ta hoặc là bị ép buộc hoặc là xuất phát từ lợi ích của bản thân, khi chúng ta được đề nghị trả công để đổi lấy nỗ lực của mình.

Chúng ta sẽ khép lại chương này với việc chỉ ra vấn đề phổ biến là cách thức để thúc đẩy những người đại diện, những người vốn hành động vì quyền lợi của người khác và thường nắm nhiều thông tin về hành động hơn các thân chủ. Nói cách khác, chúng ta sẽ xem xét vấn đề phổ biến, mối quan hệ thân chủ - đại diện, trong hoạt động tương tác của con người.

Con người thực sự bị thay đổi bởi sự chung sống với người khác; năng lực của một người không thể nào phát triển chỉ trong mình anh ta, và chỉ bởi anh ta.
*(Samuel T. Coleridge, nhà thơ và triết gia Anh, 1818)*

Giá trị của tri thức không thể bắt đầu được khẳng định cho đến khi chúng ta nắm được tri thức. Song lúc ấy thì đã là quá muộn để quyết định mức độ chi phí cần phải bỏ ra nhằm phá bỏ bức tường ngăn cách tri thức với chúng ta.
*(George Shackle, 1972)*

Thậm chí 200 năm sau tác phẩm *Của cải của các quốc gia* (The Wealth of Nations) của Adam Smith, người ta vẫn chưa hoàn toàn hiểu ra rằng chính thành tựu vĩ đại của thị trường đã làm cho sự phân công lao động sâu rộng trở nên khả thi, rằng thị trường đã liên tục điều chỉnh các kết quả kinh tế cho thích ứng với hàng triệu dữ kiện hay biến cố cụ thể, vốn không được biết đến và không thể được bất kỳ ai biết đến dưới hình thái toàn vẹn của chúng.
*(Friedrich Hayek, 1978)*

Trước khi chúng ta bàn về các thể chế theo đúng nghĩa thì việc nghiên cứu một một số đặc điểm cơ bản trong cách ứng xử của con người xem ra là thích đáng. Sự cần thiết phải thúc đẩy các thể chế xuất phát từ những đặc điểm cố hữu nào đó trong bản chất của con người, chẳng hạn như năng lực hữu hạn để tiếp thu, đánh giá thông tin và ghi nhớ tri thức. Khái niệm 'thông tin' (information) sử dụng ở đây là một mẩu tri thức rõ ràng mà con người có thể tiếp thu. Những mẩu thông tin được đánh giá và kết hợp thành một khối tri thức, trong đó các ý tưởng được liên hệ một cách có hệ thống và khối tri thức đó mở ngỏ cho những hiểu biết mới [tính mở]. Từ 'thông tin' thường xuyên gắn liền với hành vi thông tin và *dòng* (flow) thông tin, trong khi từ 'tri thức' (knowledge) lại nhấn mạnh trạng thái con người lưu giữ một *khối* (stock) tri thức trong đầu. Những người biết nhiều thông tin hẳn không nhất thiết phải có khả năng sử dụng chúng theo những cách thức mang tính tương tác, ứng dụng và mới mẻ (những kẻ háo tin), trong khi những người có tri thức lại có khả năng sử dụng những gì mà họ biết theo những cách thức mang tính ứng dụng, mới mẻ và sáng tạo. Môn khoa học liên quan đến tri thức và cách thức mà con người tìm kiếm hiểu biết mới được gọi là nhận thức luận (epistemology, theo thuật ngữ episteme của Hy Lạp: tri thức, sự nắm bắt, hiểu biết).

Một nội dung nữa mà chúng ta cũng sẽ phải bàn là những hành động chia sẻ tri thức của các cá nhân được phối hợp như thế nào trong một thế giới mà ở đó sự phối hợp làm hao phí nguồn lực.

## 3.1 Bài toán tri thức

### Bàn về nhận thức luận

Chúng ta đã nhận thấy trong mục 1.2 rằng tốc độ tăng trưởng thu nhập đầu người bị hạn chế bởi tình trạng thiếu tri thức, mặc dù người mua và người bán cạnh tranh vẫn sử dụng tri thức hiện hữu và phát triển thêm tri thức, qua đó góp phần vào tăng trưởng kinh tế. Bất chấp những nỗ lực đó, bài toán tri thức hữu hạn vẫn luôn là vấn đề trung tâm của sự tồn tại con người (human existence) và là một nguyên nhân cố hữu của sự khan hiếm: nếu chúng ta biết nhiều hơn, chúng ta có thể thoả mãn tốt hơn nhu cầu con người với các nguồn lực vật chất. Vì thế, sự vô minh của con người và các quá trình ứng phó với nó, dù không hoàn hảo, chính là trọng tâm của kinh tế học, môn khoa học về cách thức khắc phục sự khan hiếm. Thực tế này bắt đầu được biết đến với cái tên 'bài toán tri thức' (knowledge problem). Bài toán tri thức được đưa vào kinh tế học bởi Friedrich August von Hayek, người từng đề cập đến 'sự vô minh mang tính thể chất' (constitutional

ignorance), khía cạnh chủ yếu của sự tồn tại con người (Hayek, 1937; 1945, đặc biệt trang 530; xem thêm phần tham khảo trong cuốn sách do Henderson chủ biên, 1993, trang 791-794). Trong bài thuyết trình nhận giải Nobel năm 1974, Hayek một lần nữa nhắc lại chủ đề đó. Bài viết có tiêu đề 'Sự giả cách về tri thức' (The pretense of knowledge), nó cho thấy nhiều người trong giới kinh tế học làm ra vẻ là họ hiểu những gì mà trên thực tế không thể hiểu được, và vì thế họ mạo hiểm đưa ra những lời khuyên không phù hợp (Hayek, in lại trong tác phẩm do Nishiyama và Leube chủ biên, 1984, trang 266-280). Bài toán tri thức là chủ đề trung tâm của kinh tế học trường phái Áo.

Khi phát triển một lý thuyết về thực tại phức tạp, người ta thừa nhận là phải đưa ra những giả thuyết đơn giản hoá – giống như một tấm bản đồ mô tả mô hình đơn giản hoá về thực tại và bỏ qua nhiều chi tiết gây nhầm lẫn. Tuy nhiên, quá trình xây dựng mô hình lại không được phép tách khỏi những những điều kiện *cấu thành* (constitutional), chẳng hạn tình trạng thiếu tri thức khi giải nghĩa sự khan hiếm và các hiện tượng kinh tế, vì việc bỏ qua những điều kiện cấu thành sẽ dẫn tới những mô hình vô nghĩa. Xin lấy dẫn chứng: khi phát triển lý thuyết đạn đạo học, người ta có thể chấp nhận, tạm thời, việc tách nhiệt độ và độ ẩm không khí ra, để xây dựng một mô hình đơn giản hoá. Sau đó, người ta có thể khiến cho nó trở nên thực tế hơn bằng cách bỏ đi những giả thuyết chặt chẽ kia. Song những kết luận vô nghĩa sẽ không tránh khỏi nếu ngay từ đầu một yếu tố cấu thành, chẳng hạn như trọng lực, lại bị giả thuyết bỏ qua. Tương tự, nếu người ta bắt tay vào việc phát triển một lý thuyết y khoa cho con người bằng cách giả thuyết bỏ qua cái đầu cùng hệ thần kinh, hay xây dựng một lý thuyết kinh tế bằng cách giả thuyết là con người có 'tri thức hoàn hảo' thì sẽ chẳng có ý nghĩa gì.

Trên thực tế, con người chịu ảnh hưởng từ hai trạng thái thiếu hoàn thiện (incompleteness) trong tri thức của mình khi tương tác với người khác:

(a) họ có tri thức thiếu chắc chắn về tương lai ('sự bất trắc về tương lai' – future uncertainty), nhưng họ lại phải đưa ra tiên đoán về tương lai để hành động. Họ đánh giá cao sự hỗ trợ giúp giảm bớt độ bất trắc và tạo ra sự tin tưởng;

(b) họ có 'sự bất trắc xung quanh' (sideways uncertainty) về các nguồn lực và các đối tác trao đổi tiềm năng cũng như đặc điểm chính xác của đối tác. Cụ thể, khi muốn mời những người khác hành động cho mình, họ thường không biết là liệu những người đại diện kia có hành động một cách trung thực, đáng tin cậy và hết khả năng hay không, hoặc liệu người ta có trốn tránh trách nhiệm hay không.

Giả thuyết thường gặp trong các cuốn sách giáo khoa truyền thống là có một thực tế chẳng hạn như một 'con người kinh tế' (economic man) với tri thức hoàn hảo về những phương tiện sẵn có và những mục đích khả dĩ đạt được, và anh ta vì thế có khả năng đưa ra những lựa chọn duy lý nhằm tối đa hoá độ thoả dụng của mình ngay bây giờ cũng như trong tương lai. Những kiểu phân tích dựa trên thứ chủ nghĩa duy lý mục đích - phương tiện (end-means rationalism) hạn hẹp đó biến kinh tế học thành một bài tập tính toán đơn thuần. Tuy nhiên, chúng lại không thuyết phục được các nhà kinh doanh, bởi họ hoàn toàn hiểu rằng không ai nắm được đầy đủ tri thức cần thiết về các phương tiện sẵn có và người ta thường thiếu chắc chắn về mục tiêu của mình; quả thực, tìm kiếm thông tin tốt hơn là một phần

chủ yếu trong công việc của họ. Họ phải hoạt động hàng ngày dựa trên tiên đề là cá nhân chỉ có khả năng hữu hạn để tiếp thu tri thức cũng như để tiêu hoá, chuyển tải và ứng dụng tri thức; xin diễn đạt một cách chặt chẽ: con người chịu ảnh hưởng của năng lực nhận thức hữu hạn. Và điều này mang tính thể chất (constitutional).

Mọi người nắm một số tri thức cần thiết trong đầu, nhưng trong phần lớn thời gian họ chỉ có thể sử dụng những gì mà mình biết khi hợp tác với người khác. Trong thế giới hiện đại, tri thức của con người không đi thật xa trong việc giúp họ thoả mãn khát vọng của mình. Thông thường, một cá nhân thậm chí còn không đủ khả năng sản xuất ra những thứ đơn giản như một cái bút chì. Quả vậy, không một cá nhân nào trên trái đất từng làm ra một cái bút chì một mình cả. Nó liên quan đến những người thợ mỏ graphite ở Chile, thợ xẻ gỗ ở Canada, thợ làm keo dán ở Đài Loan, thợ làm dụng cụ ở Đức, các thương gia ở New York cùng hàng ngàn người vô danh khác hợp tác và đóng góp. Phần lớn tri thức thể hiện tính chất đặc thù của nơi họ làm việc. Vì đây là những người nắm tri thức chuyên môn hoá cao nên họ phải dựa vào nhiều thành viên của những thế hệ đi trước, những người đã phát triển những tri thức liên quan đến các phương pháp sản xuất chuyên môn hoá khác nhau. Họ cũng phải dựa vào cả những dụng cụ phức tạp và lẫn những người đã học được cách thức tổ chức vô số mối liên kết thương mại cần thiết để cho cái phép màu mang tên bút chì tới được tay chúng ta (và tất cả chỉ với cái giá vài cent!).[1] Nếu như việc sản xuất ra một cái bút chì xem ra đã là một mớ phức tạp đến rối trí thì hãy hình dung một chiếc ô tô bình thường, với khoảng 4.000 linh kiện được sản xuất ở nhiều nhà máy khác nhau, hay chiếc máy bay phản lực hiện đại với khoảng 750.000 linh kiện chuyên môn hoá cao xem sao. Như vậy, để giành được phần lớn những gì mà chúng ta vẫn đòi hỏi hòng thoả mãn khát vọng của mình, chúng ta phải dựa vào sự hợp tác của những người khác, thường là những người vô danh với số lượng không sao đếm xuể, họ sở hữu thứ tri thức mà chúng ta không hề có và là những người mà chúng ta sẽ không bao giờ gặp mặt. Để thoả mãn nhu cầu của mình, chúng ta phụ thuộc vào sự phân công lao động giữa các nhà sản xuất chuyên môn hoá, và điều này có nghĩa là phụ thuộc đáng kể vào sự phân hữu tri thức chuyên môn hoá (division of specialist knowledge). Sự chuyên môn hoá này rất phức tạp cho dù chỉ để nhận được một sản phẩm đơn giản như cái bút chì thôi, đến mức mà bất cứ khối óc con người nào cũng không thể lĩnh hội trọn vẹn. Do đó, câu hỏi lớn đặt ra ở đây là: làm thế nào mà tất cả những con người đa dạng trên toàn thế giới lại có thể phối hợp được với nhau để tạo ra kết quả mong muốn cuối cùng, hàng triệu thứ hàng hoá và dịch vụ khác nhau?

### Tri thức và sự phối hợp

Khi các cá nhân tương tác để khai thác tri thức chuyên môn hoá từ những người xung quanh nhằm thoả mãn khát vọng của bản thân (hoặc nhằm tìm hiểu xem liệu khát vọng của mình có khả thi chút nào hay không), họ không chắc chắn về cách thức mà người khác sẽ phản ứng trước sự tiếp cận của mình. Đầu tiên, họ thậm chí có thể còn không biết ai là người mà mình sẽ tiếp cận và bằng cách nào, và những điều kiện vật chất nào là quan trọng để thoả mãn khát vọng của mình. Cùng lúc, họ không chắc chắn về chuyện ai là người sẽ tiếp cận mình, với nhu cầu

gì và bằng cách nào, và họ cũng sẽ không nắm rõ cách thức mà bản thân họ có thể phản ứng trước nhu cầu mới từ người khác. Nói cách khác, họ đối mặt với sự bất trắc mang tính chiến lược.

Trong bối cảnh đó, chúng ta phải phân biệt hai kiểu tri thức, hay đúng hơn, hai kiểu vô minh:

(a) các chủ thể kinh tế có thể thiếu một số loại tri thức bổ trợ nhất định, nhưng đại thể là họ ý thức được đặc điểm và nội dung thông tin mà mình phải tìm kiếm. Chẳng hạn, tôi có thể đã nói với bạn là tôi sống ở khu ngoại ô nào, và bạn có thể muốn tìm tôi. Ở đây có những quy trình tìm kiếm tương đối hiệu quả: ví dụ, xem bản đồ, lái xe lòng vòng, hay hỏi mọi người. Những dàn xếp mang tính thể chế có thể hỗ trợ cho quá trình tìm kiếm, chẳng hạn quy tắc đánh số nhà cửa liên tục. Trong trường hợp đó, nói 'tìm kiếm thông tin' là thích đáng;

(b) một kiểu vô minh hoàn toàn khác lại tồn tại khi chúng ta không hề biết chút gì về điều mà chúng ta không biết. Khi tri thức như thế được khám phá ra, người khám phá hoàn toàn ngạc nhiên. Nhìn lại mà nói thì cái ý tưởng mới là hiển nhiên, và chúng ta thường ngạc nhiên là trước khi khám phá, chúng ta lại chẳng biết một tý gì về nó. Vì người ta không biết mình tìm kiếm cái gì nên họ không thể thực hiện điều đó một cách duy lý, chẳng hạn là bằng cách giảm thiểu chi phí tìm kiếm điều gì đó (thứ mà họ không thể biết). Ví dụ, khi Columbus tình cờ phát hiện ra Tân Thế giới, trước đấy ông không hề biết là Châu Mỹ lại tồn tại. Trong trường hợp này, nói một sự 'khám phá' (discovery) là thích đáng (Kirzner, 1997).

Bài toán tìm kiếm và phối hợp tri thức (knowledge-search-and-cooperation problem) vốn rắc rối bởi thực tế là tri thức mà chúng ta mang trong đầu chính là kết quả của sự chọn lọc tiến hoá. Con người (không phải trẻ sơ sinh) sở hữu tri thức mà mình đã tiếp thu rồi khẳng định qua trải nghiệm sau đó. Nếu tri thức cũ không hữu ích hoặc tỏ ra phản tác dụng bởi hoàn cảnh đã thay đổi, nó sẽ bị quên lãng hoặc được tu chỉnh. Thế giới thay đổi liên tục: khẩu vị con người thay đổi; thêm nhiều người khác ra đời; các nguồn lực trở nên khan hiếm hoặc mới được khám phá; công nghệ sản xuất được đổi mới, v.v. Trong quá trình đó, người ta phải đương đầu với sự bất trắc về cách thức mà thế giới sẽ thay đổi và những người khác sẽ phản ứng ra sao trước hoàn cảnh mới. Tri thức hiện hành thường đánh mất tính hữu ích bởi thế giới cùng những người khác thay đổi liên tục. Do đó, phần lớn tri thức phù hợp là kết quả của quá trình vừa học vừa làm (learning by doing) và được tiếp thu bởi vô số con người khác nhau trong một quá trình chọn lọc phi tập trung là thử sai (trial and error).

Một tiên đề trung tâm của nhận thức luận là ở chỗ, tri thức không phải là một khái niệm tĩnh. Tri thức luôn mang tính đặc thù cho một thời gian cụ thể. Mọi người tiếp thu phần lớn tri thức của mình thông qua một quá trình gọi là 'catallaxy', tức là bằng cách tương tác với người khác và trao đổi ý tưởng cùng tài sản, khái niệm này có lẽ được đề ra lần đầu tiên bởi nhà kinh tế học người Anh Richard Whately (1787-1863) và gần đây hơn được hồi sinh nhờ Ludwig von Mises. Họ có khả năng dựa vào những công trình tiên phong của các triết gia xã hội người Anh là John Locke (1632-1704) và David Hume (1711-1776), những người phân tích về các vấn đề trong nhận thức của con người, đó là, cách thức mà các giác quan của

con người (human senses) thu nhận các ấn tượng [impression] (cảm giác [sensation]) rồi lĩnh hội chúng thông qua các quá trình tư duy để xây dựng mối liên hệ nội tại [internal relation-building] (sự chiêm nghiệm [reflection]).[2] Hai triết gia này đã nghiên cứu phương thức mà các ý tưởng của một người phát triển khi anh ta lĩnh hội các ấn tượng vào trong não bộ để tạo ra khối tri thức của mình. Khi mọi người tương tác và hợp tác, họ liên tục khám phá ra những cảm giác mới và bị giằng xé giữa bản năng bảo thủ muốn giữ lại tri thức quen thuộc, mà họ chia sẻ với người khác, và bản năng thử nghiệm muốn khám phá những ý tưởng mới và lật đổ những gì mà họ vẫn quen thuộc và chia sẻ với người khác. Chẳng hạn, các nhà sản xuất của một hàng hoá hay dịch vụ nào đó quan tâm đến việc tái tạo những gì mà họ đã sản xuất trong quá khứ. Điều đó giúp họ tiết kiệm công sức. Song lợi ích bảo thủ ấy lại có thể bị thách thức bởi sự cần thiết phải tính đến phản ứng của khách hàng về những khiếm khuyết và vì thế phải thiết kế lại sản phẩm. Mong muốn giành chiến thắng trong cạnh tranh vẫn thường xuyên thúc đẩy các nhà sản xuất xuôi theo bản năng thử nghiệm và tu chỉnh tri thức hiện có của mình. Họ không ngừng học hỏi. Những ưu tiên cá nhân và bối cảnh đời thực đóng vai trò then chốt trong việc các cá nhân chọn lọc và giữ lại tri thức nào, vì thế những người khác nhau thì sở hữu tri thức khác nhau.

**Khái niệm then chốt**

**Nhận thức luận** (epistemology) là môn khoa học nghiên cứu cách thức mà con người tiếp thu và chuyển tải tri thức. Nó là một trong những nhánh chủ yếu của triết học, quan tâm đến bản chất, nguồn gốc, phạm vi và giới hạn của tri thức con người. Thuật ngữ này bắt nguồn từ tiếng Hy Lạp *episteme* (tri thức) và *logos* (lý thuyết): lý thuyết về tri thức.

Chúng ta nói tới việc **tìm kiếm thông tin** (information search) khi người ta đã biết bối cảnh chung và chỉ phải tìm ra các chi tiết. Chẳng hạn, công việc này vẫn được thực hiện bởi nhà phát triển phần mềm nào muốn làm cho một chương trình máy tính hoạt động tốt hơn. Trái lại, chúng ta nói tới sự **khám phá** (discovery) khi tri thức hoàn toàn mới được tìm thấy và người khám phá thực sự bất ngờ. Điều này đòi hỏi may mắn và phẩm chất mạo hiểm để làm nên những khám phá như thế.

Tri thức mới thường xuất hiện thông qua sự tu chỉnh và biến đổi bên ngoài đối với tri thức hiện có. Khi mọi người tương tác với nhau, những bước đi nhỏ và sáng tạo xuất hiện đây đó, và các bước cải thiện tích tụ theo thời gian. Chẳng hạn, nhiều tiến bộ về thiết kế máy bay kể từ khi anh em nhà Wright bay lên khỏi mặt đất năm 1903 là nhờ vào vô số cải thiện nhỏ trong công nghệ, lực đẩy và quản trị hàng không, và nhiều trong số đó lại xuất hiện từ quá trình tương tác giữa người sử dụng máy bay và nhà sản xuất máy bay. Những cải thiện đều đặn, mang tính thích ứng này thường bị che lấp bởi những bước đột phá sáng tạo khi những ý tưởng quan trọng mới xuất hiện. Chẳng hạn, chuyến bay của anh em nhà Wright là sự bổ sung mới mẻ vào tri thức vì nó khởi đầu cho các chuyến bay có động cơ,

việc đưa vào áp dụng sức đẩy phản lực cũng vậy. Mặc dù những đột phá sáng tạo như thế thu hút trí tưởng tượng và được lưu chép trong sử sách song đóng góp của chúng vào tiến bộ kinh tế vẫn ít hơn nhiều so với sự tăng tiến tri thức rộng khắp, từng bước và mang tính thích ứng trong nhiều lĩnh vực mà con người theo đuổi.

Đôi khi, những tri thức liên quan lại được sắp xếp cùng nhau theo một ý đồ bài bản, như khi người ta tổ chức nghiên cứu và phát triển ngành nghề hay trong một bản quy hoạch kiến trúc. Ở đây, tri thức không tiến hoá một cách thực dụng qua quá trình thử sai trong xã hội, mà nó được xây dựng một cách có hệ thống bởi một nhóm người quan sát vấn đề từ bên ngoài. Nhóm nhà quy hoạch như thế thường xuyên được thôi thúc đi tìm những 'giải pháp vĩnh cửu' hoàn hảo, dựa trên thông tin chính xác. Họ xây dựng và mô tả một bản thiết kế lý tưởng. Chừng nào mà cái bối cảnh cho bản thiết kế ấy vẫn chưa thay đổi thì những tri thức như thế có thể thực sự nhất quán và hiệu quả, song vấn đề lại bắt đầu nảy sinh ngay khi mà bối cảnh kia tiến hoá. Lúc đó, giải pháp hoàn hảo của ngày hôm qua hoá ra lại không còn phù hợp chút nào với hoàn cảnh của ngày mai.

Tri thức có thể xuất hiện hoặc qua một hành động sáng tạo, xuất phát từ khát vọng và thái độ ham hiểu biết của mọi người khi họ thử nghiệm ý tưởng mới một cách tự phát, hoặc khi họ hoạch định một quy trình nghiên cứu và thiết kế nhằm tìm ra điều gì đó mới mẻ. Ví dụ về hoạt động tìm kiếm tri thức theo kế hoạch là việc phát minh và khai thác thương mại năng lượng hạt nhân; ví dụ về hành vi sáng tạo tự phát không theo kế hoạch của nhà thiết kế là việc vẽ bức tranh *Mona Lisa*, có lẽ nó phản ảnh cách thức mà người Châu Âu nhìn nhận về điều kiện sống của con người trong thời Phục hưng. Nhiều tri thức được khám phá một cách tình cờ, qua hành động tản bộ cầu may hay từ cảm hứng thuần tuý, bởi những con người tìm kiếm và sẵn sàng khám phá. Điều này thậm chí vẫn đúng trong thế giới hiện đại, nơi mà các chuyên gia nghiên cứu vẫn tổ chức và tiến hành nhiều hoạt động nghiên cứu và phát triển.

Khi phân tích sự tiến hoá của tri thức con người, chúng ta sẽ nhận ra rằng một phần lớn của quá trình đó lại không nhờ vào một hành vi sáng tạo quan trọng và mới mẻ nào, mà là nhờ vào sự thay đổi thích ứng, vào sự sáng tạo qua quá trình thử sai, qua sự chắp vá và cải biến nhằm ứng phó với nhu cầu mới và tình hình mới. Sự chắp vá thích ứng (adaptive tinkering) thường bị đánh giá thấp hoặc thậm chí bị bỏ qua bởi các nhà quan sát, những người vốn có xu hướng bị mê hoặc trước những bước cách tân to tát, nổi bật hơn hay những hành động sáng tạo mới mẻ. Ông tổ lâu đời phát minh ra bánh xe đã làm thay đổi tri thức con người một cách mạnh mẽ và sáng tạo. Tuy nhiên, kể từ đó thì cái ý tưởng cơ sở đã được cải thiện bởi hàng triệu người sử dụng bánh xe qua hàng triệu thay đổi thích ứng để đem đến cho chúng ta những bánh xe tý hon trong đồng hồ và những bánh xe khổng lồ trong những chiếc xe vận tải cỡ lớn của ngành công nghiệp khai khoáng. Khi các nhà tiên phong – anh em nhà Wright người Mỹ – phát minh ra máy bay gắn động cơ 100 năm trước đây, đó là một bước sáng tạo lớn. Song phần lớn sự khác biệt giữa chiếc máy bay của họ với một chiếc máy bay phản lực chở khách khổng lồ lại nhờ vào vô số bước tiến thích ứng trong tri thức thiết thực – cũng như nhờ vào vô số ý tưởng bị thui chột, không cho ra kết quả như mong muốn.

### Tri thức ẩn và tri thức hiện

Một khía cạnh đáng bàn khác của tri thức con người lại liên quan đến cách thức mà tri thức phù hợp được lưu giữ trong đầu và truyền qua người khác. Một số thể loại tri thức nhất định có thể dễ dàng chuyển thành lời, viết thành chữ và truyền qua người khác dưới hình thức cẩm nang hay sách giáo khoa. Ví dụ, nhiều tri thức khoa học kỹ thuật có thể được trình bày rõ ràng rồi truyền đạt trong trường phổ thông hay qua các bài giảng ở trường đại học. Chúng cũng có thể được mô tả trong các bản đề nghị cấp bằng sáng chế và bán cho những doanh nghiệp muốn sử dụng. Những tri thức hiện (explicit) như thế hoàn toàn không phải là tất cả những gì mà chúng ta biết và góp phần cải thiện mức sống của chúng ta. Vẫn còn nhiều tri thức ẩn (implicit), mà chúng ta ngầm dựa vào, trong cuộc sống hàng ngày và công việc thường ngày của chúng ta. Chúng ta thường đề cập đến chúng bằng cách sử dụng thuật ngữ bí quyết (knowhow) và kỹ năng (skill). Việc thể hiện bí quyết một cách rõ ràng lại thường gặp khó khăn và tốn kém đến mức đáng ngạc nhiên, ngay cả khi điều đó là khả thi – hãy thử viết ra lời hướng dẫn cách buộc dây giày cho một người nào đó chưa bao giờ làm chuyện ấy xem sao!

Tri thức ẩn (hay ngầm định) có thể thu được qua quá trình 'vừa học vừa làm' (learning by doing). Nó được tiếp thu vào trong đầu óc con người cho đến khi người ta sử dụng mà không cần suy nghĩ (Polanyi, 1966). Quả thực, một phần lớn của quá trình học hỏi lại được thực hiện tốt hơn khi người ta thực hành và tiếp thu tri thức ẩn. Hãy hình dung một thanh niên học các kỹ năng trượt pa-tanh với thái độ háo hức bằng cách bắt chước bạn bè và liên tục lặp đi lặp lại các động tác, cho đến khi trở thành nhà vô địch trượt pa-tanh. Gần như không thể chuyển tải toàn bộ tri thức liên quan dưới hình thức hiện (explicit) cho một thiếu niên bằng cách trao cho cậu ta các cuốn sách giáo khoa về trọng lực, ma sát, vận tốc và lực hướng tâm. Hoặc, một ví dụ khác, liệu bạn có phó thác cuộc đời mình cho một bác sỹ giải phẫu vốn đã nghiên cứu tất cả tri thức liên quan về phẫu thuật tim mở từ sách vở và các giáo sư, song lại chưa học các kỹ năng tuần tự cần thiết về giải phẫu bằng cách phẫu thuật ếch và tim lợn, hay không? Vậy mà giới lãnh đạo ở nhiều nước đang phát triển lại theo đuổi chính sách ngăn cản các chuyên gia nước ngoài và các công ty đa quốc gia, những đối tượng có thể chuyển tải các bí quyết và kỹ năng ẩn, và thay vì thế chỉ dựa vào việc tiếp thu những tri thức công nghiệp có tính hiện. Thực trạng kinh tế của những quốc gia như thế chỉ ra rằng việc đánh giá thấp tầm quan trọng của những trình tự, kỹ năng và bí quyết thiết thực, vốn xuất phát từ quan niệm sai lầm về tri thức hữu ích, có thể dẫn tới những hệ luỵ đắt giá và sâu rộng. Với cùng lý do đó, những ngành nghề nào nhấn mạnh đến kinh nghiệm thực hành trong hoạt động tập sự và nghiên cứu kỹ nghệ thì đều có xu hướng sử dụng tri thức kỹ thuật tốt hơn so với những ngành nghề mà ở đó tri thức hiện được đánh giá quá cao, còn các bí quyết và kỹ năng ẩn cùng trình tự xử lý công việc hiệu quả lại bị phớt lờ hay bị đánh giá thấp.

---

### Khái niệm then chốt

**Tri thức** (knowledge) bao gồm các biểu tượng và mối liên hệ vốn được lưu giữ trong trí óc con người. Tri thức có thể được trình bày rõ ràng (tính hiện) và giao

tiếp chính thức, hoặc nó có thể bao gồm những bí quyết ẩn – tri thức không chính thức, nhỏ nhặt, thường với mức độ phức tạp lớn và mang tính đặc thù về địa điểm, bối cảnh và thời gian – vốn có thể tiếp thu thông qua thực hành (**vừa học vừa làm – learning by doing**). Một bộ phận lớn tri thức phù hợp nằm dưới dạng ngầm định (hoặc ẩn), thường gọi là **bí quyết** (knowhow). Người ta lĩnh hội nó bằng cách bắt chước những trình tự mà qua đó tất cả những mảnh tri thức phù hợp, nhỏ bé và phức tạp được tiếp thu. Trong khi một số tri thức ẩn có thể biến thành tri thức hiện – chẳng hạn, được viết thành các cuốn sách hướng dẫn – thì nhiều tri thức ẩn vẫn phụ thuộc vào bí quyết ngầm định.

Tri thức thường ra đời từ hoạt động tương tác tự phát của con người. Nó cũng có thể được tạo ra bởi ý đồ khi người ta tập hợp lại với nhau một cách có tổ chức và phát triển tri thức mới thông qua một kế hoạch nghiên cứu và phát triển tri thức hữu ích.

**Bài toán tri thức** (knowledge problem) phát sinh từ thực tế là con người chỉ có năng lực hữu hạn để phát triển, thử nghiệm và áp dụng tri thức. Vì thế, sự vô minh (ignorance) là một yếu tố mang tính thể chất trong sự tồn tại của con người (human existence), trong đó có kinh tế học, tức là, cách thức để vượt qua sự khan hiếm. 'Thể chất' (constitutional) ở đây có nghĩa đó là một phần chủ yếu trong sự tồn tại của con người và không thể bị giả thuyết loại trừ. Tri thức nằm trong não bộ con người, chính xác hơn là trong những bộ não đa dạng của toàn bộ số người sống trên trái đất. Chỉ những phần tri thức rất nhỏ bé mới có thể tập trung vào trong bất kỳ bộ óc nào. Vì vậy, tri thức chỉ được sử dụng hiệu quả nếu người ta có thể tìm ra các cơ chế để khai thác tri thức đa dạng và chuyên môn hoá của một số lượng người khổng lồ.

Sự **phân công lao động và phân hữu tri thức** (division of labour and knowledge) cho phép mọi người chuyên môn hoá song lại đòi hỏi họ phải hợp tác với nhau. Nhờ sự chuyên môn hoá mà người ta có khả năng tiếp thu được nhiều tri thức hơn và sử dụng chúng để giải quyết vấn đề. Cùng với kinh nghiệm, họ có khả năng tình cờ khám phá thêm tri thức. Qua thời gian, họ trở nên hiệu quả hơn trong việc thoả mãn nhu cầu của bản thân và của người khác, khi họ biết thêm tri thức mới và tu chỉnh hoặc loại bỏ tri thức cũ. Vì thế, sự phân công lao động và phân hữu tri thức là một khái niệm động và không ngừng tiến hoá (dynamic & evolving).

Người ta phải phân biệt **sự bổ sung mới mẻ** (emergent addition) với **sự bổ sung thích ứng** (adaptive addition) vào tri thức: tri thức mới mẻ đề cập đến những bước đột phá lớn, sáng tạo (chẳng hạn, sự phân tách nguyên tử), trong khi sự phát triển thích ứng của tri thức lại đề cập đến những dòng sáng tạo đều đặn mà qua đó những cải thiện nhỏ từng bước được thực hiện nhằm đáp ứng những cơ hội về cung cầu (chẳng hạn, những gì tạo nên sự khác biệt giữa chiếc ô tô lạch bạch của ông Benz ngày nào và những chiếc limousine bóng lộn trên đường phố hôm nay sẽ được mô tả như là kết quả của sự gia tăng tri thức thích ứng). Sự bổ sung tri thức mới mẻ thường là kết quả của việc **khám phá** (discovery) ra những ý tưởng vốn trước đó hoàn toàn không được biết tới, trong khi sự bổ sung tri thức thích ứng lại thường là kết quả của việc **tìm kiếm thông tin** (information search) có kế hoạch.

Tri thức tiến hoá trong sự mâu thuẫn giữa:

- **bản năng bảo thủ** (conservative instinct), nhằm mục đích giữ lại những gì vốn đã chứng tỏ là hữu ích và được người khác đánh giá cao; và
- **bản năng thử nghiệm** (experimental instinct), xuất phát từ tính ham hiểu biết và mong muốn thoả mãn khát vọng tốt hơn bằng cách thích ứng với hoàn cảnh (thường luôn thay đổi).

Khái niệm **tri thức mang tính đặc thù về không gian và thời gian** (knowledge specific to space and time) đề cập chủ yếu đến những bí quyết vốn khác biệt từ nơi này sang nơi khác và tiến hoá theo thời gian. Điều này cần thiết cho sự tương tác hiệu quả của con người; trong kinh tế học, nó chủ yếu liên quan đến bí quyết thương mại: nguồn cung rẻ nhất nằm ở đâu? ai là người có các kỹ năng và các mối liên hệ trong năm nay để sản xuất ra một sản phẩm cụ thể? làm thế nào để có thể nhận được một dịch vụ nào đó vào ngày mai?.v.v.

### ‘Con người kinh tế’ không tồn tại

Kinh tế học tân cổ điển truyền thống gạt bỏ bài toán tri thức sang một bên bằng cách đưa ra giả thuyết đơn giản hoá là ‘tri thức hoàn hảo’. Nhiều cuốn sách giáo khoa kinh tế đặt sự giả định này lên trang đầu tiên để có thể bắt đầu những suy diễn logic từ đó, cùng với các tiên đề khác. Những gì mà điều này hàm ý trong thực tế là sở thích của hàng triệu người đối với hàng nghìn tỷ thứ hàng hoá, dịch vụ và khoái cảm thì đều đã biết, toàn bộ nguồn lực trên trái đất cùng hàng tỷ thứ kỹ thuật sản xuất liên quan cũng vậy. Lúc đó, người ta có thể quy kinh tế học thành một phép tính đơn giản về cách thức chuyển hoá những nguồn lực đã biết bằng những công nghệ đã biết nhằm thoả mãn những sở thích vốn tồn tại từ trước và đã biết của ‘con người kinh tế’ (economic man[i]). Cái sơ đồ trí tuệ gọn ghẽ về thực tại, tức mô hình tân cổ điển mà người ta dựng lên, đã quy giản những vấn đề kinh tế học then chốt nhất thành một khái niệm trí tuệ nghèo nàn, quá ư trừu tượng. Do khiếm khuyết bẩm sinh của khái niệm ‘tri thức hoàn hảo’, lý thuyết tân cổ điển thường ít phù hợp với sự tồn tại con người trong thực tế, vốn là sự nỗ lực liên tục nhằm biết thêm và thử nghiệm tri thức cũ.

Phương pháp tiếp cận kinh tế học thể chế của chúng ta không dựa trên giả thuyết ‘tri thức hoàn hảo’. Đúng hơn, tình trạng thiếu tri thức – sự vô minh – được coi là một phần chủ yếu trong sự tồn tại của con người. Nó không thể bị loại trừ, bởi nó mang tính thể chất (constitutional). Song, như chúng ta sẽ thấy, tình trạng thiếu tri thức lại có thể giải quyết ổn thoả bằng những dàn xếp thể chế phù hợp. Sự dàn xếp về mặt thể chế này có thể dẫn dắt những chủ thể ra quyết định cá nhân qua một thế giới đầy phức tạp và bất trắc, đồng thời có thể giúp chúng ta tiết kiệm chi phí nhằm thoả mãn nhu cầu tìm hiểu. Cách tiếp cận này có thể khiến cho phân tích kinh tế trở nên rườm rà hơn và thiếu gọn ghẽ hơn, song, chúng ta tin tưởng, lại phù hợp hơn với hiểu biết về thực tại và có tính thuyết phục hơn đối với những người hành nghiệp trong lĩnh vực kinh doanh và chính sách công.

[i] Chủ thể tồn tại trên lý thuyết, có tri thức hoàn hảo về đời sống kinh tế và có khả năng hành xử vì lợi ích của mình nhằm tối đa hoá lợi nhuận. Đây là một công cụ hữu ích trong kinh tế học tân cổ điển. (ND)

## 3.2 Các kiểu ứng xử, nhận thức và tính duy lý bó buộc: giải mã thực tại

### Các biểu tượng và hình ảnh

Chúng ta thu được một 'quan niệm về thế giới' và giải mã thực tại phức hợp xung quanh mình bằng cách gắn ý nghĩa vào các biểu tượng (symbol) và liên hệ chúng với nhau, có thể nói là bằng cách thao tác với các 'hình ảnh' (Boulding [1956] 1957). Song tư duy với các biểu tượng không phải là một vấn đề thuần tuý riêng tư, cá nhân. Những gì mà trí óc con người dựng lên như một hình ảnh về thực tại lại chịu ảnh hưởng từ sự trải nghiệm xã hội và văn hoá, vì thế những người khác nhau thì nhận thức về thế giới khác nhau. Sự trải nghiệm văn hoá ảnh hưởng đến nhận thức của con người, như ảnh hưởng của ngôn ngữ, bởi một số quá trình tư duy sử dụng những biểu tượng ngôn ngữ. Điều này khiến cho sự giao tiếp giữa các thành viên thuộc các nền văn hoá khác nhau đôi khi gặp phải khó khăn, bởi nhiều 'hình ảnh trong đầu' không chia sẻ được và cần phải giải thích trước khi người ta hiểu chúng (Redding, 1993, trang 72-77).

Do con người tạo nên các biểu tượng có ý nghĩa và liên hệ chúng trong đầu nên họ có khả năng tương tác với thế giới theo những cách thức vượt lên trên cách ứng xử bột phát [reflexive behaviour] (như phản xạ của con ngươi trước ánh sáng trắng), phản xạ có điều kiện [conditioned reflex] (như hiện tượng miệng ứa nước khi nghĩ đến thức ăn ngon), và kiểu ứng xử công cụ [instrumental behaviour] (như hành vi sử dụng chiếc gậy để đẩy phiến đá sang một bên). Trí óc con người có khả năng gắn những ý nghĩa trừu tượng bên ngoài (non-intrinsic) cho các tín hiệu rồi chuyển chúng thành các biểu tượng, thường thể hiện những ý nghĩa không liên quan gì tới tín hiệu ban đầu. Các biểu tượng có thể phụ thuộc vào một bối cảnh phức tạp để được hiểu chính xác (chẳng hạn, đèn đỏ có thể biểu thị cho sự cần thiết phải dừng ô tô hoặc có thể báo hiệu một khu đèn đỏ[i]). Chính khả năng làm việc với các biểu tượng trừu tượng đã tạo nên 'khoảng cách trí tuệ khổng lồ giữa con người hoang dã thấp kém nhất với loài khỉ phát triển nhất', như nhà nhân chủng học nổi tiếng người Anh Edward Burnett Tylor (1883) từng nhận xét vào thế kỷ 19.

Sự biểu tượng hoá (symbolling) chiếm phần tri thức và thông tin lớn nhất mà chúng ta thu được, song nó lại thường tác động đến những kiểu ứng xử nguyên thuỷ hơn (bột phát, công cụ). Quá trình tiếp thu nhiều khi diễn ra dưới hình thức 'tiếp thụ' (internalise) các khái niệm; những khái niệm này đầu tiên được thu nhận một cách chủ ý như những biểu tượng và sau đó, qua những quá trình lặp đi lặp lại, chúng biến thành những phản xạ có điều kiện. Chẳng hạn, đầu tiên chúng ta tiếp thu một dãy biểu tượng để nắm được cách thức lái ô tô. Sau đó, chúng ta thực hành – lặp đi lặp lại – cho đến khi những hành vi khác nhau gần như trở thành những phản xạ tự động, có điều kiện. Các kỹ năng cùng nhiều tri thức đặc thù được thu nhận bởi những người khác nhau theo những cách thức tương tự, rồi trở thành 'tri thức ẩn'. Qua những quá trình tiếp thụ (internalisation) tương tự, chúng ta thu nhận được những chuẩn mực luân lý, có thể gọi là những 'kỹ năng đạo đức' (ethical skill). Chúng được tiếp thu hiệu quả nhất bằng cách thực hành liên tục (quan sát người lớn trong gia đình chẳng hạn). Do đó, chúng ta thường xuyên

[i] Red-light district: Khu đèn đỏ (có nhiều nhà thổ). (ND)

trung thực không phải vì chúng ta phân tích kỹ một tình huống cụ thể qua một dãy biểu tượng, mà là phân tích nó theo kiểu có điều kiện - bột phát (conditioned-reflexive). Cách ứng xử bột phát như thế gia tăng tốc quá trình ra quyết định và nâng cao hiệu quả tương tác của con người.

**Khái niệm then chốt**

**Nhận thức** (cognition) là quá trình (tái) xây dựng một cách vô hình cái thực tại mà các giác quan cảm nhận được; quá trình này diễn ra trong trí óc và vận hành hầu như không thể nhận biết qua các quá trình tư duy, đồng thời giúp con người giải mã thực tại. Ở mức độ nào đó, nhận thức phụ thuộc vào điều kiện văn hoá, vì thế con người từ những nền văn hoá khác nhau thì giải mã thực tại khác nhau. Trí óc con người thể hiện sinh động kinh nghiệm xã hội: thực tại đối với người này thường khác với thực tại mà người kia cảm nhận được – anh ta có những trải nghiệm khác.

Chúng ta có thể phân biệt giữa **các kiểu ứng xử** (types of behaviour) sau đây (từ hình thức nguyên thuỷ đến hình thức phát triển hơn):

- bột phát [reflexive] (ví dụ: hiện tượng co rút cơ khi bị đau);
- có điều kiện - bột phát [conditioned-reflexive] (ví dụ: bạn rùng mình khi nghĩ đến chuyện bị chặt đầu);
- công cụ [instrumental] (ví dụ: dùng đũa để ăn);
- biểu tượng hoá [symbolising] (tạo, kết hợp và tiếp thu biểu tượng; ví dụ: phát triển một bản thiết kế kiến trúc rồi dùng nó để xây một toà nhà).

**Biểu tượng** (symbol) là một khái niệm trí tuệ trừu tượng (mental abstract), một hình ảnh của trí óc, biểu thị một tổng thể phức tạp hơn.

**Nghịch lý thông tin**

Quá trình ra quyết định duy lý đòi hỏi tri thức và sự lựa chọn chủ ý giữa những phương án khác nhau. Các phương án phải được biết nhằm cho phép người ta đưa ra một lựa chọn duy lý. Tuy nhiên, nguồn lực và thời gian để thu thập thông tin về các phương án lại khan hiếm và tốn kém, do đó việc thu thập thông tin liên tục là không khả thi. 'Chi phí thông tin là chi phí để chuyển từ trạng thái vô minh đến chỗ thông suốt mọi sự (omniscience), và hiếm khi mà một thương gia lại có thể đủ khả năng bao cả một chuyến tàu' (Stigler, 1967, trang 297). Chúng ta thường chọn cách tiếp tục vô minh bởi lẽ để nhận được thông tin là quá tốn kém. Nếu không loài người hẳn sẽ biến mất do bị công việc phân tích làm cho tê liệt. Vì thế, vấn đề nảy sinh ở đây là người ta sẽ tiến hành tìm kiếm thông tin cho đến điểm nào: đến điểm mà chi phí cận biên dự kiến bằng lợi ích (cận biên) dự kiến (Stigler, 1971a), hay đến điểm mà kinh nghiệm gợi lên rằng mình có lẽ đã biết đủ để đi đến quyết định?

Câu trả lời là các cá nhân không thể biết những chi phí và lợi ích kỳ vọng trong việc thu thập những loại thông tin nhất định trước khi họ nắm được chúng, vì thế

họ không thể tối đa hoá lợi ích ròng từ tri thức chưa thu nhận được. Điều nghịch lý ở đây là, họ lại thường cần cái thông tin đó trước khi nắm được nó, như nhà kinh tế học người Anh George Shackle (1903-1992) từng chỉ ra trong lời dẫn ở đầu chương. Luận điểm logic này trước đây được gọi là 'nghịch lý thông tin' [information paradox] (Arrow, 1962). Không giống như hoạt động sản xuất hàng hoá và dịch vụ, trường hợp mà tri thức về các mức chi phí và lợi nhuận được xử lý từ trước, nhờ đó việc sử dụng nguồn lực có thể được tối ưu hoá, hoạt động tạo ra thông tin lại không thể bắt buộc phải tính toán một cách duy lý như thế.

Chúng ta có thể minh hoạ luận điểm trên bằng cách hình dung một sinh viên đang tự hỏi là liệu việc xem một bộ phim cụ thể có đáng giá 5 dollar hay không. Cách duy nhất để thực sự biết câu trả lời là bỏ tiền ra và xem bộ phim đó. Cho dù người ta có thể giảm bớt rủi ro bằng cách đọc lời bình luận phim trước thì ở đây vẫn luôn tồn tại khả năng, với nhận thức muộn mằn, là số tiền kia lẽ ra nên được chi tiêu tốt hơn cho một chuyện khác, ngay cả khi lời quảng cáo hay bình luận phim đã cho biết phần nào về bộ phim. Tóm lại, khi tìm kiếm tri thức mới, chúng ta không bao giờ biết được những gì mà mình sẽ tìm thấy và liệu thông tin đó có hữu ích và có giá trị như dự tính hay không. Thông thường, chúng ta thậm chí còn hoàn toàn không biết mình đang thiếu cái gì cho đến khi chúng ta thực hiện một khám phá.

Ngoài ra còn một nét khác thường nữa trong quá trình tạo ra tri thức: chi phí tìm kiếm tri thức phải được xem là 'chi phí chìm' (sunk cost[i]). Điều này có nghĩa là các chi phí để tạo ra tri thức một khi đã thực hiện thì không liên quan gì đến mức độ thông tin được sử dụng, trong khi đó chi phí sản xuất hàng hoá lại liên quan đến số lượng có thể sản xuất với một mức lợi nhuận (Streit và Wegner, 1992). Trên thực tế, mọi người tham gia tìm kiếm thông tin cho đến khi họ cảm thấy là đã chịu đủ phí tổn và sau đó họ đi đến quyết định trong phạm vi những gì mà họ có khả năng tìm ra. Kinh nghiệm và thiên hướng cá nhân sẽ dẫn dắt họ giành được những thông tin mà họ xem là đủ để đưa ra lựa chọn; kinh nghiệm sẽ giúp họ tránh lãng phí nỗ lực quá mức vào chuyện thu thập thông tin. Điều này không có nghĩa là họ, trong những tình huống cụ thể, sẽ không đưa ra những quyết định mà rồi hoá ra là sai lầm.

Việc thu nhận và phân tích tri thức mới thì tốn nhiều thời gian, công sức và nguồn lực. Do vậy, không một ai thu nhận tất cả tri thức cần thiết cho những hoạt động phức tạp. Thay vì thế, người ta sẽ tìm cách khai thác tri thức của người khác bằng cách tương tác với họ. Quả thực, việc mọi người chỉ thu thập những thông tin nhất định và vẫn vô minh với những thông tin khác là thực tế hợp lý, nếu xét mức chi phí cao cùng kết quả tìm kiếm thông tin không lấy gì làm chắc chắn (sự vô minh duy lý – rational ignorance).

### Ba biểu hiện khác nhau của tính duy lí

Những gì trên đây dẫn tới một hệ quả quan trọng xa hơn: những người phải chịu phí tổn tìm kiếm tri thức hữu ích dưới những điều kiện bất trắc thì không thể

[i] Những chi phí đã bỏ ra và không thể thu hồi được ở bất kỳ mức độ đáng kể nào. (ND)

thông suốt mọi sự và thường không có khả năng đưa ra những lựa chọn duy lý. Thông thường, họ thậm chí còn nhận thấy khó khăn nếu cứ cứng nhắc với những mục tiêu và khát vọng mà họ hình dung từ trước. Trong quá trình tương tác với người khác, khát vọng của họ sẽ biến chuyển. Nếu thường xuyên bị thất vọng, họ sẽ hạ thấp những gì mà mình khao khát. Khi mục tiêu đạt được dễ dàng, họ có thể trở nên tham vọng hơn và khám phá ra những nhu cầu mới. Nói cách khác, mọi người thường thể hiện cách ứng xử thích ứng, họ nhận ra giới hạn khả dĩ đạt được. Song vào lúc khác, những con người táo bạo sẽ ra tay phá bỏ những ràng buộc mà họ vẫn thường chấp nhận hoặc sẽ tình cờ khám phá ra những cơ hội mới.

Vì thế chúng ta phải phân biệt ba biểu hiện của tính duy lý:

(a) tính duy lý mục đích - phương tiện (end-means rationality), trong đó các mục đích cùng phương tiện để đạt được chúng thì đã biết, chẳng hạn từ kinh nghiệm trước đấy;
(b) tính duy lý bó buộc, thích ứng (bounded, adaptive rationality); và
(c) tính duy lý táo bạo - sáng tạo (entrepreneurial-creative), thường xuyên phá vỡ ranh giới đã được thừa nhận, làm nên những khám phá và khai thác chúng.

Có thể nhận thấy các ví dụ về tính duy lý mục đích - phương tiện khi những người đại diện (agent) đặt ra mục tiêu cố định cho mình hay khi người khác đặt ra mục tiêu đó cho họ, và khi người ta sử dụng những nguồn lực và kỹ thuật sẵn có để tối đa hoá việc hoàn thành mục tiêu. Khi bạn tham gia vào một cuộc đua marathon, mục tiêu khả dĩ của bạn là hoàn thành cuộc đua trong khoảng thời gian ngắn nhất có thể để giành chiến thắng. Bạn vận dụng tất cả nguồn sức mạnh thể chất và ý chí của mình, cùng kiến thức về cách điều chỉnh nhịp bước, nhằm đạt được mục tiêu. Ví dụ khác là một công ty kinh doanh vận dụng toàn bộ phương tiện sẵn có nhằm đạt được một mức thu hồi trên tài sản. Kiểu ứng xử duy lý đó là cơ sở của lối phân tích theo sách giáo khoa tân cổ điển.

Song những biểu hiện khác của tính duy lý lại thường xuyên thịnh hành. Nếu bạn không phải là vận động viên chạy đường dài hàng đầu mà lại muốn cạnh tranh trong các cuộc đua marathon thì sao? Bạn sẽ điều chỉnh mục tiêu một cách hợp lý cho thích ứng với các nguồn lực của mình dựa trên thành tích quá khứ và rất hài lòng với việc hoàn thành cuộc đua trong khoảng thời gian tương xứng với nguồn lực của mình. Thay vì theo đuổi những mục tiêu tuyệt đối, người ta dần dà khám phá ra những gì mà mình có thể đạt được và xử lý việc hoàn thành mục tiêu một cách duy lý theo kiểu thích ứng. Điều này là bởi con người thường xuyên bị hạn chế về khả năng tiếp thu và đánh giá thông tin. Nhà kinh tế học - xã hội học người Mỹ Herbert Simon (1976) gọi đây là 'tính duy lý bó buộc' (bounded rationality) hay 'tính duy lý trình tự' (procedural rationality). Thay vì tối ưu hoá những mục tiêu cho trước, các cá nhân và doanh nghiệp lại 'tạm vừa lòng' (satisfice[i]), ông viết; họ điều chỉnh mức độ khao khát của mình dưới ánh sáng của kinh nghiệm quá khứ.

[i] Tìm cách đạt được một giải pháp thoả đáng, không nhất thiết phải là giải pháp tối ưu. (ND)

**Bài toán tri thức và khái niệm hiệu quả**

Một hệ quả của bài toán tri thức là khi sử dụng thuật ngữ hiệu quả (efficiency) thì cần phải hết sức thận trọng.

Khi ta nói một chiếc xe tầm trung chạy 100km hết 7 lít xăng hiệu quả hơn chiếc xe cần tới 10 lít là logic. Ở đây, chúng ta so sánh đầu ra vật lý (chạy 100km) với đầu vào (số lít xăng) giữa các hệ thống kỹ thuật khá đơn giản rồi đưa ra nhận định về **hiệu quả kỹ thuật** (technical efficiency).

Tuy nhiên, sự lựa chọn kinh tế lại đòi hỏi chúng ta phải đưa ra những đánh giá về đầu vào và đầu ra, chẳng hạn mức giá thị trường cho thứ đầu vào là xăng và sự đánh giá về việc thực hiện chuyến đi dài 100km. Điều này đem đến cho chúng ta thông tin về **hiệu quả kinh tế** (economic efficiency). Những nhận định như thế là hợp lý, miễn là chúng ta biết rõ sự đánh giá và hiểu được hệ thống mà qua đó đầu vào biến thành đầu ra, khi đưa ra phép so sánh về độ thoả dụng (utility) giữa người này với người khác.

Tuy nhiên, thuật ngữ 'hiệu quả' lại thường xuyên được các nhà hoạch định và các nhà quản lý áp dụng cho những hệ thống tiến hoá phức hợp mà ở đó sự đánh giá các đầu vào và đầu ra đa dạng không được nhận thức rõ và ở đó người ta phải đưa ra những phép so sánh thiếu hợp lý về độ thoả dụng giữa người này với người khác, trong khi lại không biết tý gì về cơ sở của chúng. Quả thực, những người quan sát khác nhau sẽ đưa ra những giá trị khác nhau và cân nhắc chi phí cơ hội chủ quan của mình. Lúc đó, những so sánh theo kiểu 'A hiệu quả hơn B' là không hợp lý, vì người ta hoàn toàn không biết người khác sẽ đánh giá đầu vào và đầu ra như thế nào. Vấn đề có thể sẽ trở nên rõ ràng với độc giả khi được hỏi: Chiếc ô tô nào hiệu quả nhất trên thế giới? Cái nào là tốt nhất lại phụ thuộc vào từng đánh giá chủ quan riêng rẽ, và một cỗ máy phức tạp có thể phục vụ cho hàng loạt mục đích khác nhau thì không thể cứ phải được coi là tốt nhất hay hiệu quả nhất.

Vấn đề càng trở nên khó giải quyết khi chúng ta xử lý những đầu vào và đầu ra không thể biết. Sự khẳng định 'đây là cách hiệu quả nhất để bảo vệ an ninh cho nước X' là không hợp lý, bởi đầu ra 'an ninh' thì không được biết và do vậy không thể đo được. Những giả thuyết tiện lợi kiểu như một người đại diện giả định nào đấy đo lường mức độ an ninh của một quốc gia, nhờ đó mà các quyết định về hiệu quả có thể đưa ra được, lại khả dĩ dẫn tới những sai sót tai hại vì những giả thuyết như thế lại thường cho thấy là sai lầm.

Khi xem xét những hệ thống phức hợp, như các nền kinh tế quốc dân chẳng hạn, chúng ta chỉ có thể phát biểu một cách hợp lý là hệ thống này có khả năng tạo ra tăng trưởng kinh tế lớn hơn hệ thống kia hay mang tính cách tân hơn hệ thống kia. Đây là sự khẳng định về **hiệu suất động** (dynamic efficiency[i]) của một hệ thống, một phẩm chất nội tại nhằm tu chỉnh, ứng phó, hay phát triển tri thức mới.

Thuật ngữ hiệu quả sẽ trở nên vô nghĩa khi mà việc sử dụng nó lại hàm ý sự so sánh giữa thực tại phức hợp với hệ thống kinh tế trừu tượng và vận hành một cách lý tưởng, trong đó các quyết định được đưa ra trên cơ sở tri thức hoàn hảo cho phép những chủ thể ra quyết định, bằng cách nào đó, đánh giá được toàn bộ kết quả khả dĩ của sự phân công lao

[i] Hiệu suất động là một thuật ngữ trong kinh tế học, chỉ một nền kinh tế có sự cân bằng thích đáng giữa các mối quan tâm trong ngắn hạn (hiệu suất tĩnh – static efficiency) với các mối quan tâm dài hạn (chú trọng việc khuyến khích hoạt động nghiên cứu và phát triển). (ND)

động với kỹ thuật sản xuất cố định và nguồn lực cố định. Một hệ thống tham chiếu như thế không thể hiện thực hoá ở bất cứ đâu. Nó mang bản chất của xã hội lý tưởng (Utopia) và do đó không phải là một chuẩn mực tham chiếu hợp lý để đánh giá hiệu quả hoạt động trong thế giới thực. Nó được mô tả một cách xác đáng là phương pháp tiếp cận không tưởng (Nirvana[i] approach) đối với kinh tế học (Demsetz, 1969).

Xem bài 'Hiệu quả' (Efficiency) của R. Cordato, trong tác phẩm do Boettke chủ biên (1994, trang 131-137).

Đôi khi, biểu hiện thứ ba của tính duy lý lại có thể quan sát được. Mặc dù con người vẫn thường chấp nhận những ràng buộc từ trước và hành động trong phạm vi ấy, bất kể đó là ràng buộc về điều kiện tự nhiên và nguồn lực, về tri thức kỹ thuật hay về thể chế, song ở một số thời điểm nhất định họ vẫn có thể quyết định trực tiếp đương đầu với những ràng buộc này và giảm thiểu hoặc tránh qua những trở ngại mà người ta đã thừa nhận cho việc hoàn thành mục tiêu của mình (Schumpeter, 1961). Chẳng hạn, anh em nhà Wright, cùng nhiều người trước họ, không chấp nhận những ràng buộc đã biết về trọng lực. Cuối cùng họ đã tìm cách bay lên trên một chiếc máy bay gắn động cơ. Hoặc, trong thời kỳ Phục hưng, một số người Châu Âu xuất chúng từ chối chấp nhận những hạn chế nhân tạo về nguồn cung cấp gia vị từ phương Đông (hoạt động cung cấp bị hạn chế bởi các nhà trung gian theo đạo Hồi): họ đã dong thuyền thẳng tiến và khám phá ra các tuyến đường biển tới Ấn Độ, đồng thời tình cờ khám phá ra Châu Mỹ trong quá trình đó. Trong những trường hợp như thế, các cá nhân hành động xuất phát từ động cơ sáng tạo và táo bạo. Con người đôi khi cũng hành động một cách sáng tạo - táo bạo (creative-entrepreneurial) khi họ phá bỏ những ràng buộc thể chế, chẳng hạn bằng cách phá vỡ các quy ước và tập quán, hay khi họ tham gia vận động chính trị nhằm giành sự ủng hộ cho việc thay đổi một thể chế. Vì thế, chúng ta phải thừa nhận tính duy lý sáng tạo (creative rationality) như là kiểu ứng xử duy lý thứ ba. Tính duy lý sáng tạo thúc đẩy mọi người chấp nhận rủi ro và mở ra những con đường mới, đồng thời khiến họ luôn sẵn sàng cho những khám phá mới, có xu hướng gia tăng tri thức cho con người.

Chúng ta có thể đi xa hơn mà thừa nhận rằng một phần đáng kể trong cách ứng xử hàng ngày của chúng ta lại không hướng tới, một cách duy lý và logic, bất kỳ mục tiêu dễ nhận biết nào. Hành động của con người nhiều khi lại bị chi phối bởi những thói quen mà người ta không sao lý giải nổi bằng bất kỳ ví dụ cụ thể nào theo lối tính toán duy lý: tại sao người ta lại bỏ phiếu trong các cuộc bầu cử, khi mà hành động đó rõ ràng là chẳng có chút ảnh hưởng nào đến chính sách, chứ chưa nói gì đến cuộc sống của họ. Tại sao người ta trao tiền boa cho nhân viên phục vụ, những người mà họ sẽ không bao giờ còn gặp lại? Đơn giản là người ta vẫn thường tuân theo những mô thức quen thuộc (habitual patterns), họ bắt chước người khác.

[i] Nirvana: Cõi niết bàn. (ND)

**Khái niệm then chốt**

Tính duy lý đề cập đến hành động hướng đích; nó dẫn dắt toàn bộ hành động hướng tới việc đạt được một hay nhiều mục đích.

Chúng ta có thể phân biệt giữa:

(a) **tính duy lý mục đích - phương tiện** (end-means rationality), trong đó mục đích thì đã định sẵn và người ta hành động nhằm hoàn thành mục đích đã định (ví dụ: một doanh nghiệp theo đuổi tỷ lệ thu hồi [trên vốn]);

(b) **tính duy lý bó buộc - thích ứng** (adaptive, bounded rationality), đề cập đến những tình huống (thường xuyên trong thực tế) mà ở đó người ta không tối đa hoá mục đích cố định của mình theo kiểu thông suốt mọi sự, song lại có thể điều chỉnh khát vọng (mục đích) của mình sao cho khả thi hơn dựa trên kinh nghiệm;

(c) **tính duy lý táo bạo - sáng tạo** (entrepreneurial-creative), đề cập đến cách tiếp cận mà qua đó các chủ thể tìm cách khắc phục những trở ngại hiện hữu, bất kể là về nguồn lực, về giới hạn công nghệ hay về ràng buộc thể chế (ví dụ: con người cuối cùng cũng vượt qua sức hút của trọng lực, một trở ngại vật lý, một cách táo bạo - sáng tạo nhờ nghiên cứu khả năng nâng của khí và động lực học chất lưu [fluid dynamics] xung quanh các cánh cố định).

Sự **vô minh duy lý** (rational ignorance) là cách ứng xử của con người khi không thu thập những loại tri thức nhất định do chi phí và bất trắc trong việc tìm kiếm thông tin.

## 3.3 Động cơ thúc đẩy: tình yêu, mệnh lệnh hay tư lợi

### Các mối ràng buộc cá nhân và xã hội

Ở điểm này, chúng ta phải nhấn mạnh đến thực tế hiển nhiên là con người tương tác với nhau và cách ứng xử của con người phải được xem xét trong một bối cảnh xã hội. Trên thực tế, rất ít người có thể 'sống tốt' trong hoàn cảnh đơn độc lâu hơn một khoảng thời gian hữu hạn. Họ cần sự khích lệ cũng như cần kiểm soát cách thức mà những người xung quanh mình phản ứng. Con người phát triển về mặt trí tuệ, luân lý, văn hoá và cảm xúc chỉ nhờ vào các mối liên hệ cá nhân với những người xung quanh mình. Quả thực, phần lớn mọi người đều rơi vào trạng thái tồi tệ nhất khi họ bị cách ly, không được ai biết tới và bị người khác xa lánh.

Nếu chúng ta nghiên cứu về các thể chế, theo như định nghĩa thì chúng ta không vận dụng quan điểm 'cá nhân luận biệt lập chủ nghĩa' (isolationist individualism), một quan điểm coi cá nhân như một hòn đảo, mà đúng hơn chúng ta quan niệm con người như những 'động vật xã hội' (social animal), vốn theo đuổi mục đích của mình thông qua sự hợp tác với người khác. Do đó, việc vận dụng quan điểm cá nhân luận, như cách mà chúng ta vẫn làm, không hàm ý rằng chúng ta nghiên cứu con người như những cá nhân đơn độc. Thay vì thế, cá nhân luận hàm ý khát vọng cá nhân là thước đo tối thượng cho nghiên cứu kinh tế - xã hội, song lại là của những cá nhân sống trong một bối cảnh xã hội và chịu sự ràng buộc của

những thể chế vốn xác định nên phần lớn những gì mang tính chất 'xã hội'. Phương pháp tiếp cận kinh tế học thể chế thừa nhận rằng các cá nhân thiết lập những mối quan hệ tương hỗ và thực sự cần những mối liên hệ cộng đồng bền chặt. Mỗi một sự liên kết với người khác đem lại cho chúng ta ý thức thành viên, song đồng thời nó cũng áp đặt những ràng buộc thể chế. Những mối liên kết như thế được cảm nhận là làm hài lòng sâu sắc và đem đến cho con người ý thức về bản ngã [identity] và an toàn [security] (Hazlitt, [1964] 1988, trang 35-43). Có thể nói, các mối liên kết xã hội giúp kiềm chế những bản năng cá nhân ích kỷ, vọng tổ[i] và cơ hội chủ nghĩa của chúng ta, và các thể chế góp phần chủ yếu vào việc hạn chế chủ nghĩa cơ hội theo bản năng (instinct-driven opportunity), như chúng ta đã nhận thấy.

Những gì đã nói về các mối ràng buộc xã hội (social bonds) giữa các cá nhân cũng phù hợp với các nhóm. Nếu các nhóm xã hội đa dạng mà tách bạch rạch ròi và mâu thuẫn với nhau thì sự phát triển kinh tế bền vững là bất khả thi (Powelson, 1994). Điều cần thiết ở đây là xã hội mở (open society[ii]), trong đó người nghèo chia sẻ quyền lực và các quy tắc với những người giàu có và quyền thế (Popper, 1945). Eric Jones, người nghiên cứu về các giai đoạn tăng trưởng kinh tế trong lịch sử, từng đề cập đến khái niệm 'sự liên kết tương đối' (relative connectedness) của cộng đồng trong bối cảnh này như là một điều kiện tiên quyết cho sự tương tác sáng tạo và hiệu quả (Jones, 1988, trang 128).

Sự thừa nhận đối với những thực tế trong sự tồn tại của con người (human existence) ở trên không dẫn tới việc cộng đồng phải được tổ chức bởi một thủ lĩnh, được chỉ huy từ trên xuống và được dẫn dắt nhằm phục vụ một (số) mục tiêu tiên định. Các mối ràng buộc xã hội thường xuyên tiến hoá tự phát, và mỗi người thường thuộc về vô số nhóm, hội và mạng lưới chồng chéo nhau, chịu sự chi phối của những thể chế khác nhau (xã hội đa nguyên – pluralist society). Chẳng hạn, chúng ta có thể là thành viên của một gia đình, của các câu lạc bộ và cộng đồng tôn giáo đa dạng, của các thực thể địa lý khác nhau, như một vùng phụ cận, một thành phố, một tỉnh, một đất nước, hay một cộng đồng văn hoá đa quốc gia. Thông thường, chúng ta cảm thấy là nhiều hiệp hội đa dạng như thế sẽ phục vụ tốt nhất cho việc hiện thực hoá tiềm năng của mình.

Không còn nghi ngờ gì, khía cạnh xã hội trong cách ứng xử của con người gắn bó sâu sắc với di sản con người. Các nhà cổ nhân chủng học (paleo-anthropology) tin rằng quá trình tiến hoá dần dần của tổ tiên chúng ta từ những nhóm người vượn phương Nam (Australopithecus), những kẻ sống theo bầy đàn giống như loài khỉ đầu chó (baboon), đã có sự đóng góp quan trọng từ hoạt động tương tác xã hội khi săn bắn, hái lượm hay chia sẻ chiến quả trong phe nhóm. Con người rèn luyện khả năng nhận thức khác biệt của mình thông qua sự tương tác xã hội; họ thu được những lợi ích tiến hoá khi phối hợp với người khác và tồn tại tốt hơn (Leakey, 1994).[3] Vì vậy, quá trình tiến hoá 'ưu ái' những người có khả năng tương tác và phối hợp tốt, họ hoạt động tốt trong các nhóm xã hội. Và bộ tộc nào có các thể chế phát triển, giúp đảm bảo cho các nguồn lương thực khan hiếm được chia sẻ

[i] Atavistic: Trở về với trạng thái nguyên thuỷ, sơ khai. (ND)

[ii] Khái niệm chỉ một xã hội mà ở đó người dân được hưởng khá nhiều quyền tự do, như trong một nền dân chủ chẳng hạn. (N.D.)

đồng đều trong phạm vi một nhóm nhỏ tương thân tương ái dưới quyền một vị thủ lĩnh thận trọng, thì đều có cơ may sống sót cao hơn. Vì thế, 'tâm tính bộ tộc' (tribal mentality) dựa trên sự ràng buộc và chia sẻ xã hội (social bonding and sharing) đã tiến hoá qua hàng triệu năm và khắc sâu vào tâm khảm con người (Hayek, 1976a, trang 133-152; Giersch, 1996). Do đó, khi nghiên cứu cách ứng xử của con người, chúng ta không được phép giả định rằng con người là những cá nhân tách biệt, đúng hơn họ là những sinh vật xã hội mà sự tương tác đóng vai trò thiết yếu đối với họ.

Điều này dẫn chúng ta đến câu hỏi kế tiếp: đó là, điều gì thúc đẩy các cá nhân hành động thay mặt những người khác?

## Ba loại động cơ thúc đẩy

Một tiên đề cơ bản về cách ứng xử của con người là cá nhân thường hành động vì tư lợi. Họ có thể theo đuổi khát vọng của mình theo bất kỳ cách thức khả dĩ nào, bất kể điều đó có gây tổn hại tới khát vọng của người khác hay không. Chẳng hạn, khát vọng không chấp nhận chết đói được người ta theo đuổi bằng cách trồng cây lương thực, bằng cách mua bán, hay bằng cách ăn trộm. Tuy nhiên, kinh nghiệm lại cho thấy rằng trộm cắp (và những kiểu ứng xử cơ hội chủ nghĩa khác) lại dẫn tới những mâu thuẫn đắt giá và điều này gây lãng phí bởi một xã hội trộm cắp thì có mức độ hài lòng thấp hơn so với một xã hội mà ở đó mọi người hợp tác thành thực với nhau. Vì vậy, chúng ta phải đặt câu hỏi là quyền tự chủ cá nhân nên bị ràng buộc như thế nào để thứ chủ nghĩa cơ hội như thế nằm trong vòng kiểm soát. Chúng ta đã biết qua những nội dung trên đây rằng hình thức ràng buộc ấy đối với cách ứng xử của con người chính là chức năng của các thể chế.

Trên nguyên tắc, có ba cách mà qua đó người ta có thể được dẫn dắt đi đến chỗ nỗ lực vì lợi ích của người khác (Boulding, 1969, trang 6; Hazlitt [1964] 1988, trang 92-107):

(a) họ nỗ lực vì lợi ích người khác xuất phát từ tình yêu, tình đoàn kết, hay những biến thái của lòng vị tha;
(b) họ bị ai đó cưỡng bách, đe doạ sử dụng vũ lực với mình (mệnh lệnh);
(c) họ hành động xuất phát từ ý chí tự do của mình, song lại được thúc đẩy bởi tư lợi duy lý (enlightened self-interest[i]) vì họ có thể trông chờ một phần thưởng đầy đủ. Lúc đó, những gì mà họ làm cho người khác là hiệu ứng phụ từ chính sự ích kỷ của họ.

Động cơ thứ nhất rất phù hợp trong những nhóm nhỏ như gia đình, trong một bộ tộc nhỏ hay giữa đám bạn bè. Nó xứng đáng với sự thừa nhận của xã hội và thường được tưởng thưởng bằng uy tín. Nó cho phép sự phân công lao động và phân hữu tri thức diễn ra trong những cộng đồng nhỏ mà không phải mất nhiều chi phí phối hợp và giám sát. Như chúng ta đã lưu ý ở trên, động cơ như thế đóng vai trò thiết yếu đối với sự tồn tại của những bộ tộc nhỏ bé của tổ tiên chúng ta

[i] Tư lợi duy lý là một triết lý trong đạo đức học, theo đó những người hành động nhằm thúc đẩy lợi ích của người khác (hay lợi ích của nhóm hoặc các nhóm mà họ là thành viên), cuối cùng lại phục vụ cho chính lợi ích của mình. (ND)

suốt hàng trăm ngàn thế hệ, đến mức mà đa số mọi người đều có bản năng coi lòng vị tha như một thứ gì đó cao quý và đáng ngợi ca.

Song những gì vẫn vận hành tốt trong nhóm nhỏ, nhờ hiểu biết tốt về người khác cùng khả năng kiểm soát lẫn nhau, vốn trở nên ôn hoà nhờ sự thấu cảm cá nhân (personal empathy), lại không thể chuyển sang nhóm lớn, chẳng hạn như xã hội vĩ mô hiện đại với nền sản xuất công nghiệp đại trà và hệ thống thông tin liên lạc đại chúng.[4] Một số người có thể tiếc nuối là những cộng đồng lớn như quốc gia lại không vận hành được như một gia đình. Họ cũng có thể tỏ ra tiếc rẻ là người thợ làm bánh mì hoàn toàn không cung cấp bánh mì miễn phí. Song bằng chứng ở đây lại rõ ràng: khi tương tác với người lạ, người ta thường cần một động cơ khác với tình yêu và tình đoàn kết.

Thực tế này trở nên rõ ràng khi mô hình đoàn kết nhóm nhỏ được chủ thuyết xã hội chủ nghĩa chuyển sang xã hội đại chúng. Lời hứa hẹn về sự sẻ chia chung dưới khẩu hiệu 'làm theo năng lực, hưởng theo nhu cầu' đã dẫn đến phong trào trốn tránh công việc và vì thế mức sống nghèo nàn. Những nỗ lực nhằm cải cách con người và tạo ra con người mới xã hội chủ nghĩa làm việc quên mình vì người khác xuất phát từ chủ nghĩa vị tha thuần tuý đã thất bại thảm hại. Hệ quả là mọi người phải bị cưỡng bách. Những người đại diện nhà nước, bất kể được chọn lựa theo cách nào, giành lấy quyền trừng phạt những ai không sản xuất đủ định mức. Lúc này, sự cưỡng bách và sợ hãi là động cơ chính dưới chủ nghĩa xã hội để người ta sản xuất ra cái gì đấy vì lợi ích của người khác – đồng thời thái độ vờ vĩnh và trốn tránh công việc lại tiếp diễn bất cứ khi nào mà người ta có thể thoát khỏi hình phạt. Truyền thống Thiên Chúa giáo vốn dựa vào sự giáo dục và thuyết giáo để khuyến khích mọi người đối xử với nhau bằng tình đoàn kết. Điều này khả dĩ đã có tác dụng trong những nhóm nhỏ thuộc thế giới Thiên Chúa giáo buổi đầu, song lại không đảm bảo được mức sống thoả đáng trong những xã hội lớn hơn, nơi mà tình đoàn kết không tránh khỏi giảm sút cùng với khoảng cách về mặt xã hội.

Động cơ khả dĩ thứ ba là tư lợi. Tác dụng của nó thể hiện, chẳng hạn, qua hành vi trao đổi tự nguyện trên thị trường. Người ta chia sẻ tri thức và giúp đỡ người khác bởi họ muốn những gì mà người khác phải đưa ra chào mời. Vị bác sỹ thức dậy trong đêm khuya để chăm sóc một đứa trẻ bị ốm là vì tiền. Song hiệu ứng phụ từ hành động ích kỷ của ông ta là đứa trẻ kia dịu bớt cơn đau. Những người trẻ tuổi vốn được giáo dục theo truyền thống đoàn kết gia đình có thể sẽ bị sốc khi khám phá ra rằng trong xã hội đại chúng thiếu bản sắc riêng, lợi ích mà những người khác đem đến cho mình thông qua việc làm của họ lại chính là hệ quả từ sự theo đuổi đồng tiền ích kỷ. Song chí ít là nhiều người khác nhau, với kỹ năng và tài sản khác nhau, đã hành động vì lợi ích của họ, cho dù bản thân những người đó lại không quan tâm đến những người mà mình phục vụ. Như vậy, con người được dẫn dắt bởi 'bàn tay vô hình' để làm việc vì lợi ích của người khác. Trong thực tiễn, 'bàn tay vô hình' của cơ chế thị trường phải được bổ sung bằng những ràng buộc thể chế, như nhận thức về bổn phận nghề nghiệp (chẳng hạn, trong nghề y) và nỗ lực giữ gìn danh tiếng từ hoạt động theo đuổi tư lợi lâu dài.

Rõ ràng, con người sẽ chỉ được thúc đẩy đi đến chỗ phục vụ người khác xuất phát từ tư lợi nếu họ được giữ phần thưởng mà họ giành được và nếu họ không bị ép

buộc phải chia sẻ những gì mà họ kiếm được với người khác. Điều này có nghĩa là mọi người phải có quyền đối với tài sản cá nhân, kể cả việc sử dụng lao động của bản thân. Nếu không tôn trọng và bảo vệ quyền sở hữu tài sản – vốn cũng kéo theo quyền loại trừ người khác khỏi hành vi sử dụng tài sản đó và định đoạt nó theo ý mình – thì sẽ không tạo ra đủ động cơ để thúc đẩy vô số 'nhà chuyên môn' (specialist) trong xã hội đại chúng hiện đại sản xuất ra những hàng hoá và dịch vụ mà người khác mong muốn. Tri thức hữu ích nằm trong hàng triệu khối óc con người khác nhau sẽ chỉ được khai thác tối đa nếu tồn tại một tập hợp thể chế (quy tắc) bảo vệ tư hữu.

Tổng thống Uganda, Yowery Museveni, nguyên là một nhà Marxist, người đã chấm dứt cuộc nội chiến và chuyển hướng nền kinh tế, từng diễn đạt chủ đề động cơ một cách thông minh khi ông nói:

> Tôi nghĩ [chủ nghĩa tập thể] là một sai lầm chiến lược. Họ [các nhà Marxist] đã lựa chọn một công cụ không khiến cho mọi người tham gia vào hoạt động sản xuất. Bạn sẽ khiến cho [người dân] tham gia sản xuất bằng cách kêu gọi lòng vị tha vốn rất hiếm hoi ư? Hay bạn sẽ khiến cho họ tham gia sản xuất bằng cách khai thác tính ích kỷ vốn rất dồi dào của họ?

### Động cơ trong xã hội vi mô và xã hội vĩ mô

Đến điểm này trong lập luận của mình, chúng ta đã đi tới một số kết luận rất quan trọng:

- tình yêu và lòng vị tha, vốn chiếm vị trí rất quan trọng trong việc thúc đẩy con người trong các nhóm nhỏ, lại không có tác dụng gì với những người trong xã hội đại chúng hiện đại khi họ không biết nhau và không thể kiểm soát nhau một cách trực tiếp;
- phương án dựa vào sự cưỡng bách có một nhược điểm hệ trọng là những người nắm quyền lực thường thiếu tri thức cần thiết để sử dụng toàn bộ nguồn lực sẵn có, còn những người bị cưỡng bách lại tìm cách lẩn tránh trách nhiệm mỗi khi họ có khả năng thoát khỏi hình phạt;
- hệ thống sử dụng tri thức sẵn có đồng thời tích luỹ thông tin mới, trái tim của quá trình tăng trưởng kinh tế, lại đòi hỏi sự khích lệ hấp dẫn dành cho tư lợi và dựa vào hành động tự nguyện. Thành quả đáng mong muốn của hành động như thế thường là hệ quả ngoài dự định từ hành vi theo đuổi mục đích ích kỷ của con người.

## Khái niệm then chốt

**Nghịch lý thông tin** (information paradox) nảy sinh khi chúng ta muốn ước định bao nhiêu nguồn lực dành cho hoạt động tìm kiếm thông tin. Trong khi chúng ta có thể tính toán trước việc sử dụng bao nhiêu nguồn lực để đạt sản lượng đầu ra mong muốn từ một nông trại hay một nhà máy, miễn là chúng ta có đầy đủ thông tin liên quan về cách thức vận hành của nông trại hay nhà máy đó, thì phép toán

tối ưu hoá như thế lại không thể áp dụng cho việc tạo ra tri thức. Đơn giản là chúng ta không có cái thông tin cần thiết trước khi phải bỏ chi phí thu thập. Thông thường, chúng ta chỉ có thể vận dụng kinh nghiệm quá khứ và tìm kiếm thông tin có giới hạn trước khi đưa ra quyết định. Và một khi đã nắm được tri thức, chi phí tìm kiếm thông tin trở thành chi phí chìm (sunk cost): chúng không ảnh hưởng đến việc sử dụng thông tin trong tương lai.

**Chủ nghĩa cơ hội** (opportunism) là khái niệm mô tả sự tối đa hoá cảm giác hài lòng của con người trong ngắn hạn mà không quan tâm tới tác động từ cách ứng xử như thế đến người khác cũng như tới những quy chuẩn ứng xử mà cộng đồng chấp nhận. Cách ứng xử như thế gây ra những hậu quả tai hại lâu dài đồng thời khiến cho hành vi con người trở nên khó tiên đoán hơn trong dài hạn. Chẳng hạn, thoả mãn lòng ham muốn của mình bằng cách ăn cắp của người khác, hay quên thanh toán hợp đồng là những hành vi cơ hội. 'Với chủ nghĩa cơ hội tôi muốn ám chỉ việc tìm kiếm tư lợi bằng thủ đoạn. Điều này bao gồm – song hiếm khi chỉ giới hạn trong – những hình thức trơ trẽn như nói dối, ăn cắp và lừa đảo' (Williamson, 1985, trang 47). Vai trò của các thể chế, vốn luôn kèm theo hình phạt, là ngăn ngừa chủ nghĩa cơ hội.

Sự **phối hợp nhóm vi mô** (small-group coordination), chẳng hạn trong phạm vi gia đình, dựa trên nhiều tri thức ẩn cùng sự kiểm soát phi chính thức đối với cách ứng xử, thường là sự kiểm soát của một ai đó nắm quyền lực mà quyền hành được kiềm chế nhờ sự đồng cảm. Trái lại, sự **phối hợp nhóm vĩ mô** (macro-group coordination) đòi hỏi những thể chế chung, do một số lượng người lớn phải phối hợp với nhau mà không ai có thể sở hữu toàn bộ tri thức và năng lực đặc thù để kiểm soát được mọi người mọi việc bằng mệnh lệnh.

**Chủ nghĩa vị tha** (altruism) là quan điểm đặt lợi ích của người khác lên trên lợi ích của mình. Nó không chỉ tương phản với chủ nghĩa vị kỷ [egotism] (thói ích kỷ vô cảm) mà còn tương phản với tư lợi duy lý mở rộng (rational extended self-interest) khi người ta theo đuổi mục đích của mình thay vì thoả mãn khát vọng vốn ít được biết đến của người khác.

## 3.4 Vấn đề thân chủ - đại diện

### Người đại diện và thân chủ

Do động cơ thúc đẩy xuất phát từ lòng vị tha thường giới hạn trong những nhóm nhỏ đồng thời biện pháp cưỡng bách là lãng phí và kém hiệu quả, nên vấn đề sẽ nảy sinh khi người ta hành động vì quyền lợi của những người khác mà họ không thật sự gần gũi. Việc mọi người hành động với danh nghĩa đại diện cho các thân chủ là phổ biến; chẳng hạn, khi chủ doanh nghiệp tuyển dụng nhân sự, khi các giám đốc điều hành hoạt động hàng ngày tại một doanh nghiệp thuộc sở hữu của các cổ đông, hay khi người dân bầu ra các chính khách nhằm thay mặt mình quyết định một số nhiệm vụ nào đó. Trong những trường hợp như thế, người đại diện bị cám dỗ đi đến chỗ hành xử cơ hội chủ nghĩa với ý thức là mình sẽ thoát khỏi hình phạt do các thân chủ không nắm được đầy đủ thông tin hay vẫn 'vô minh duy lý' (rationally ignorant) về hành vi cụ thể của người đại diện. Các thân chủ phải chịu

chi phí giám sát cao nếu họ muốn tìm hiểu những gì mà người đại diện đang thực sự làm (thông tin bất đối xứng – asymmetric information[i]). Hệ quả là những người công nhân có thể trốn tránh một phần nhiệm vụ của mình mà không bị trừng phạt trong khi họ có thể làm việc chăm chỉ hơn. Các giám đốc doanh nghiệp có thể ưa cuộc sống tốt đẹp và tạm vừa lòng với thực tại, trong khi lợi ích của chủ doanh nghiệp lại đòi hỏi các vị này phải hành xử mạo hiểm, sáng tạo và táo bạo. Và nhân dân, những thân chủ, thường không nhận được từ các quan chức chính phủ những gì mà mình mong muốn do các nghị sỹ và quan chức lại theo đuổi mục đích riêng. Thực tế này được gọi là 'vấn đề thân chủ - đại diện', hệ quả của bài toán tri thức cùng giới hạn tự nhiên về tình đoàn kết với người khác.[5]

Khi người ta cảm thấy là họ có thể thoát khỏi sự trừng phạt với cách ứng xử cơ hội chủ nghĩa, vì những người mà họ lừa gạt không biết và sẽ không phát hiện ra, họ trở thành nạn nhân của 'rủi ro đạo đức' (moral hazard). Thuật ngữ này đầu tiên được sử dụng trong ngành bảo hiểm, khi những người được bảo hiểm lơ là trong việc tránh gây hư hỏng và khi mà chỉ họ mới khả dĩ hiểu được thế nào là sự thận trọng đầy đủ. Vì thế, những người đại diện bị đặt vào tình thế đối mặt với rủi ro đạo đức khi các thân chủ không biết gì hay khi hành vi của người đại diện không bị ràng buộc bằng những quy tắc phù hợp.

Vấn đề thân chủ - đại diện thường là đáng xem xét khi nhiều người được tuyển dụng vào các doanh nghiệp và tổ chức nhà nước quy mô lớn. Họ có xu hướng bận rộn với những hoạt động mà bản thân họ cảm thấy dễ chịu và không nhất thiết phải là những hoạt động phục vụ cho mục đích của doanh nghiệp: bán hàng ở mức giá có lãi cho chủ doanh nghiệp, hay đạt được những mục đích khác của thân chủ. Điều này thường gây ra chi phí tổ chức cao. Các giám đốc cùng những người làm thuê khác trong doanh nghiệp có thể đưa ra kế hoạch tổ chức vô số cuộc họp, các dự án nghiên cứu, các khoá đào tạo tại chỗ và các ban bệ phối hợp, làm sao nhãng hoặc phân tán trách nhiệm gánh chịu rủi ro. Họ có thể biện hộ cho nhu cầu đi lại cùng hàng loạt hoạt động dường như là 'cần thiết' khác, trong đó có nhiều hoạt động mất nhiều thời gian và làm tăng chi phí quản lý mà không đóng góp đầy đủ lợi nhuận. Song người ngoài, kể cả các chủ doanh nghiệp và vì vậy cả những người thuê họ, lại không biết chi phí nào là cần thiết còn chi phí nào thì không.

### Cách thức thúc đẩy người đại diện

Bất cứ ở đâu mà người ta mướn người đại diện hành động cho lợi ích của mình, động cơ của người đại diện cũng cần được chú ý. Ba loại động cơ, như đã bàn ở trên, có thể được các thân chủ vận dụng nhằm đảm bảo là những người đại diện cho mình sẽ hành động với khả năng cao nhất:

(a) Người đại diện có thể được thôi thúc biến mục đích của thân chủ thành của mình xuất phát từ tình đoàn kết. Ở đâu mà chỉ có một ít người liên quan, chẳng hạn trong một doanh nghiệp nhỏ, ở đó những người cộng tác có thể

[i] Thông tin với mức độ không đồng đều cho các bên liên quan tới một cuộc giao dịch, dẫn đến việc trao đổi không công bằng. (ND)

rất trung thành với người chủ, hoặc người chủ có thể trực tiếp kêu gọi các đồng sự phấn đấu vì lợi ích của mình; thậm chí trong những doanh nghiệp rộng lớn hơn, những người cộng tác có thể được giáo dục thói quen trung thành với thân chủ, điều này có thể giúp tiết kiệm chi phí giám sát và các chi phí giao dịch khác.

(b) Người đại diện có thể bị kiểm soát bằng hình thức giám sát trực tiếp và mệnh lệnh cưỡng bách. Họ có thể được định hướng bằng những chỉ dẫn và phải chịu hình phạt nếu không tuân theo, miễn là thân chủ nắm được thông tin về hành vi của người đại diện và giới hạn khả dĩ của hành động.

(c) Người đại diện có thể tuân theo những quy tắc chung vốn khuyến khích họ theo đuổi lợi ích của thân chủ xuất phát từ tư lợi của bản thân (hình thức kiểm soát gián tiếp). Chẳng hạn, những người công nhân có thể thúc đẩy khả năng sinh lợi (profitability) bởi họ muốn có tiền thưởng, cho dù lợi nhuận của thân chủ lại không phải là mối quan tâm trực tiếp của họ.

Ví dụ về hình thức kiểm soát trực tiếp đối với những người đại diện khả dĩ cơ hội chủ nghĩa là hoạt động giám sát công nhân trong nhà máy để xem họ có sản xuất ra đủ sản lượng đầu ra theo kế hoạch của hội đồng quản trị hay không. Điều này đòi hỏi nhiều tri thức từ phía các thân chủ cùng những người giám sát và có thể gây ra chi phí giám sát cao khi công việc sản xuất trở nên phức tạp. Phương án còn lại là kêu gọi – tới mức độ lớn nhất có thể – động cơ tự giác của những người đại diện bằng các quy tắc và các biện pháp khuyến khích, khiến họ thực hiện mệnh lệnh của thân chủ một cách tự nguyện; chẳng hạn, bằng cách thanh toán cho công nhân theo tỷ lệ sản lượng hoặc bằng những dàn xếp chia sẻ lợi nhuận. Các biện pháp hạn chế gián tiếp quan trọng nhằm chống lại tình trạng cơ hội chủ nghĩa tràn lan của người đại diện cũng bắt nguồn từ cạnh tranh: những người đại diện cảm thấy họ đứng trước nguy cơ mất việc nếu không thể hiện đúng khả năng của mình nhằm thúc đẩy mục đích của thân chủ.

Những vấn đề thân chủ - đại diện mang tầm vóc hệ trọng lại xuất hiện trong chủ nghĩa xã hội, thứ chủ thuyết vốn khẳng định bản chất ưu việt về đạo lý bằng cách phản đối động cơ ích kỷ. Vì tình đoàn kết với 'xã hội' xem ra là có giới hạn, các thân chủ buộc phải dựa vào biện pháp cưỡng bách, song lại thấy mình đối mặt với những chi phí thông tin và giám sát không sao kham nổi. Các thân chủ hoàn toàn không thể biết hoạt động sản xuất nào là khả dĩ, sự đổi mới nào là khả thi và nguồn lực nào có thể tiết kiệm được. Khả năng cưỡng bách và trừng phạt những người đại diện 'của họ' là vô cùng hạn chế, và tình trạng lẩn tránh công việc trở nên gần như phổ biến. Rốt cuộc, hệ thống sụp đổ do thất bại trong việc đương đầu với vấn đề thân chủ - đại diện.

Vấn đề thân chủ - đại diện là một mối quan tâm chính của kinh tế học thể chế. Như chúng ta sẽ nhận thấy, vấn đề này thường được giải quyết bằng những thể chế phù hợp. Người ta đã có nhiều nỗ lực để tìm cách giải quyết nó (Jensen và Meckling, 1976; Arrow, 1985). Ở các chương sau, chúng ta sẽ thảo luận vấn đề này trong các tổ chức kinh doanh, nơi mà các vị giám đốc thường điều hành thay mặt giới chủ, và trong chính phủ, nơi mà các chính khách và nhà quản lý cần được thúc đẩy để thực hiện mệnh lệnh của nhân dân trong bối cảnh họ không biết nhiều về công việc của chính phủ và thường vẫn ưa tiếp tục vô minh.

**Khái niệm then chốt**

**Vấn đề thân chủ - đại diện** (principal-agent problem) nảy sinh bất cứ khi nào mà người ta hành động vì lợi ích của người khác, những người mà chúng ta gọi là thân chủ, và khi mà người đại diện nắm tri thức về hoạt động ấy tốt hơn thân chủ (thông tin bất đối xứng – asymmetric information). Lúc đó, người đại diện có thể hành động vì lợi ích của mình và sao nhãng lợi ích của thân chủ (lẩn tránh công việc, ứng xử theo kiểu cơ hội chủ nghĩa). Vấn đề này phổ biến ở các doanh nghiệp lớn và chính phủ lớn và là một thách thức quản trị to lớn.

Khi người ta hành xử cơ hội chủ nghĩa, chúng ta nói họ trở thành nạn nhân của **rủi ro đạo đức** (moral hazard). Thuật ngữ này ban đầu được sử dụng trong phân tích bảo hiểm nhằm mô tả những trường hợp mà ở đó cá nhân được bảo hiểm không thực hiện các bước khả thi nhằm tránh tổn thất, với ý thức là mình sẽ được đền bù. Theo nghĩa khái quát hơn, khái niệm rủi ro đạo đức hiện được dùng để mô tả những tình huống mà ở đó các cá nhân tư lợi bị cám dỗ đi đến chỗ vi phạm những chuẩn mực chung về đức tính trung thực và đáng tin cậy do hoàn cảnh cho phép họ thoát khỏi sự trừng phạt.

**Câu hỏi ôn tập**

- Để hiểu tầm quan trọng của sự phân công lao động và phân hữu tri thức, hãy thử tưởng tượng là bạn sẽ tự tồn tại được bao lâu trong một khu vực hoang dã hẻo lánh nếu bạn chỉ có thể tiêu dùng những gì do chính mình làm ra hay có khả năng kiếm được. Hãy bắt đầu bằng cách tưởng tượng rằng bạn bị lạnh và đói… và chớ có lừa dối bằng cách giả thuyết là bạn mua được lương thực và diêm từ siêu thị! Sau đó hãy hình dung xem mức sống của bạn sẽ tăng lên như thế nào nếu bạn có thể kết nạp những người khác, nhờ vậy một số trong các bạn có thể chuyên môn hoá. Hãy tự hỏi về mười nhóm người nào mà bạn sẽ kết nạp vào khu vực hoang dã của mình nhằm cải thiện cơ may sống sót.
- Hãy đưa ra ví dụ về (a) sự tiến hoá tri thức mang tính thích ứng, thử sai, và (b) những bước sáng tạo hướng về phía trước (những đổi thay mới mẻ).
- Bạn có thể tìm ra một ví dụ từ cuộc sống của chính mình mà ở đó mâu thuẫn giữa lợi ích bảo tồn tri thức cũ và lợi ích thử nghiệm thông tin mới được quyết định thiên về cái mới hay không? Tại sao bạn lại chấp nhận và sử dụng thông tin mới?
- 'Hành động duy lý' là gì?
- Hãy giải thích sự khác nhau giữa (a) tính duy lý mục đích - phương tiện; (b) tính duy lý bó buộc; và (c) tính duy lý táo bạo - sáng tạo, bằng những ví dụ từ kinh nghiệm cá nhân của bạn.
- 'Tính duy lý bó buộc' có nghĩa là gì? Bạn có thể đưa ra một ví dụ khi bạn điều chỉnh những mục đích cố định của mình hay không? Tại sao bạn lại điều chỉnh khát vọng của mình?
- Điều gì thúc đẩy con người phục vụ người khác?

- Tại sao chúng ta lại nói tình yêu và lòng trắc ẩn là không đủ để thúc đẩy những người sống trong một xã hội công nghiệp hiện đại?
- Động cơ nào là cơ sở của khái niệm chủ nghĩa xã hội?
- Điều gì sẽ xảy ra khi con người mất đi quyền sở hữu những gì do lao động của chính mình tạo ra (nô lệ)?
- Hãy định nghĩa vấn đề thân chủ - đại diện và tìm một ví dụ mà ở đó bạn hành động với danh nghĩa đại diện cho người khác. Những công cụ nào thúc đẩy bạn không hành xử cơ hội chủ nghĩa?
- Trong trường hợp nào thì người khác hành động theo mệnh lệnh của bạn? Họ được thúc đẩy bằng cách nào để làm việc hết khả năng cho bạn?
- Bạn có biết những trường hợp về 'rủi ro đạo đức' trong số đồng sự của mình hay không? Bạn có còn nhớ bản thân mình từng là nạn nhân của sự cám dỗ mang tên 'rủi ro đạo đức' hay không?

## Ghi chú

1. Luận điểm mấu chốt này đã được L. E. Read nêu lên một cách thông minh trong tác phẩm 'Tôi, cái Bút chì' mà chúng tôi được phép in lại trong phần Phụ lục.
2. John Locke là một trường hợp cụ thể vượt xa thời đại của mình. Kết quả nghiên cứu sinh lý học gần đây đã khẳng định cách thức mà qua đó các cảm giác dẫn tới những mối liên kết ngắn hạn trong não bộ và gắn với trí nhớ ngắn hạn. Khi một cảm giác cho trước được tái khẳng định thông qua những cảm giác hay phản xạ lặp lại, những cơn bùng nổ kích thích tố (hormone) sẽ giúp chuyển những ấn tượng ngắn hạn thành những mối liên kết 'nội sinh' (hardwired) trong não bộ chúng ta, những tổ hợp liên kết mà chúng ta sẽ ghi nhớ lâu dài.
3. Lý thuyết tiến hoá sinh học, do Charles Darwin phát triển, khác biệt với sự tiến hoá của tri thức và ý tưởng con người ở chỗ tri thức mới có thể được tiếp thu và truyền sang người khác, trong khi sự tiến hoá sinh học lại rất có thể chứa đựng một cơ chế nhằm tích hợp những gì đã được tiếp thu vào trong chính số gien được truyền sang các thế hệ tương lai. Vì thế, sự so sánh gần gũi giữa tiến hoá sinh học và tiến hoá xã hội sẽ gây ra hiểu nhầm.
4. Trong xã hội Phương Tây, phần lớn mọi người đều hình dung ra sự tiếp nối liên tục của các cộng đồng theo chiều lớn dần, từ các nhóm vi mô đến các nhóm vĩ mô mà họ là thành viên: gia đình hạt nhân; gia đình mở rộng; cộng đồng địa phương; tỉnh thành; nhà thờ; hội nghề nghiệp, và các nhóm xã hội dân sự trung gian tự nguyện khác; đất nước; Phương Tây; cộng đồng toàn cầu. Ở các xã hội khác thì nhận thức lại khác. Chẳng hạn, xã hội truyền thống Trung Hoa thể hiện tính liên tục ít hơn rất nhiều trong nhận thức về vai trò thành viên. Một người vừa là thành viên của một xã hội vi mô riêng biệt, vốn ràng buộc sâu sắc và mang tính tự quản gọi là gia đình, vừa là thành viên của xã hội vĩ mô mang tầm quốc gia (Redding, 1993). Tuy nhiên, những người Hoa nhập cư lại nhanh chóng phát triển nhiều hiệp hội tự nguyện, tạo nên những tầng nấc giữa tầm vi mô của gia đình và tầm vĩ mô của quốc gia, đồng thời phát triển một độ biến thiên tương ứng về tình đoàn kết.
5. Một khía cạnh của vấn đề thân chủ - đại diện, thường không được xử lý, liên quan đến việc thân chủ ẩn mình một cách cơ hội phía sau người đại diện: đôi khi ông chủ lại núp sau lưng người đại diện – hãy hình dung một bố già buôn bán ma tuý – hòng lẩn tránh trách nhiệm của mình. Điểm này sẽ không được thảo luận thêm trong cuốn sách.

# CHƯƠNG IV. CÁC GIÁ TRỊ CON NGƯỜI CƠ BẢN

Đa số mọi người vẫn khao khát những giá trị nền tảng và phổ thông như tự do, công bằng, an ninh, hoà bình và thịnh vượng. Đây là những ưu tiên chung và quan trọng nhất mà phần lớn mọi người đề cao, đồng thời đẩy những mưu cầu khác xuống hàng thứ yếu. Những giá trị này giúp củng cố các mối ràng buộc xã hội và thúc đẩy con người theo đuổi những mục tiêu của cuộc sống. Chúng tôi đưa việc xem xét những giá trị con người cơ bản vào trong phân tích của mình vì chúng giúp củng cố các cấu trúc xã hội cùng các thể chế.

Chúng ta cũng sẽ bàn về ý nghĩa của tự do, công bằng và bình đẳng, cũng như an ninh, hoà bình và phúc lợi vật chất. Chúng ta sẽ nhận thấy một số cách diễn giải nhất định về công bằng và bình đẳng có khả năng làm xói mòn tự do và an ninh. Tiếp theo, chúng ta sẽ thảo luận về công tác bảo tồn thiên nhiên và những nỗ lực gần đây nhằm đặt mục tiêu bảo vệ môi trường lên trên những giá trị con người cơ bản vừa nêu.

Luận điểm quan trọng sẽ được làm sáng tỏ ở đây là chỉ những giá trị con người mới có thể phụng sự sự phối hợp của con người đồng thời việc theo đuổi những mục tiêu vô điều kiện, không liên quan đến những giá trị chung của con người, lại có thể làm xói mòn xã hội tự do. Chúng ta thừa nhận là mâu thuẫn sẽ nẩy sinh khi mọi người theo đuổi những giá trị nền tảng này, song chúng ta cũng sẽ cho thấy rằng mâu thuẫn có thể giảm bớt hoặc thậm chí chuyển hoá thành sự bổ trợ cho nhau nếu người ta có tầm nhìn dài hạn và dựa vào những quy tắc chung thay vì những hành vi can thiệp tình thế (ad hoc) tuỳ ý.

Người ta có thể lấy đi vị tổng tư lệnh của một đội quân song lại không thể tước mất ý chí tự do của con người thấp kém nhất.
*(Khổng Tử [khoảng 551-479 trước CN],* Văn tuyển*)*

Chúng ta coi hạnh phúc là thành quả của tự do, và tự do là thành quả của lòng quả cảm.
*(Pericles, được cho là trong bài điếu văn của ông dành cho những người chết trong cuộc chiến tranh Peloponnesus, năm 431 trước CN)*

Tất cả mọi người sinh ra đều bình đẳng … được tạo hoá ban cho những quyền bất khả xâm phạm; trong đó có quyền được sống, quyền tự do và quyền mưu cầu hạnh phúc.
*(Bills of Rights* [Tuyên ngôn Nhân quyền]*, được thông qua năm 1790 trong Hiến pháp Mỹ)*

Tự do chính trị nằm trong quyền được làm bất cứ điều gì mà không gây tổn hại đến người khác. Việc thực hành các quyền tự nhiên (natural rights[i]) của mỗi người không phải chịu bất kỳ một giới hạn nào khác ngoài những giới hạn cần thiết để đảm bảo cho người khác được tự do thực hành các quyền như thế; và những giới hạn này chỉ được quy định bởi pháp luật.
*(Quốc hội Pháp,* Declaration of the Rights of Man [Tuyên ngôn Nhân quyền]*, 1789)*

Cố nhiên, một nền kinh tế quả thực chứa đựng nhiều công nghệ, nhiều hành vi, nhiều thị trường, nhiều tổ chức tài chính và nhiều nhà máy – thảy đều xác thực và hữu hình. Song đằng sau những thứ này, dẫn dắt chúng và được chúng dẫn dắt ở cấp độ siêu vi mô chính là những niềm tin (beliefs) … Gộp lại, những niềm tin như thế định hình nên nền kinh tế vĩ mô … Chúng chính là DNA của nền kinh tế.
*(W.B. Arthur,* Complexity [Tính phức hợp]*, 1995)*

Thuyết giảng đạo lý thì dễ, tạo nền tảng cho nó mới là khó.
*(A. Schopenhauer, triết gia Đức, 1788-1860)*

## 4.1 Những giá trị nền tảng chung

### Những giá trị phổ thông

Khi các cá nhân theo đuổi những mục đích cụ thể của mình, vốn khác với mục đích của người khác và biến đổi theo thời gian, hành động của họ lại có xu hướng được truyền cảm hứng và cổ vũ bởi những giá trị nền tảng, mà cơ bản là tương đồng. Bất kể lai lịch và văn hoá thế nào, phần lớn mọi người, khi được phép lựa chọn, đều đề cao việc đạt được một số giá trị nền tảng, khá phổ thông, dù có phải hy sinh những khát vọng cụ thể hơn khác đi chăng nữa. Những giá trị được xem xét ở đây là những mục tiêu tối thượng mà mọi người vẫn thường khao khát; chúng là động cơ mạnh mẽ đằng sau hành động của con người và có tác dụng lan toả đến hành vi hàng ngày của họ. Các hiện tượng kinh tế hữu hình chịu ảnh hưởng của những giá trị tương tự như phương thức mà DNA vô hình vẫn chuyển tải thông tin nhiễm sắc thể, vốn định hình tất cả những đặc điểm tâm sinh lý rõ rệt của chúng ta (xem lời trích dẫn Brian Arthur ở đầu chương). Hơn thế, chúng ta còn có thể nhận thấy đây là những giá trị chủ yếu của một xã hội mà đa số người dân đều coi là tốt đẹp (Boulding, 1959; Hazlitt, [1964] 1988, trang 35-43 và 53-61). Những giá trị này là:

(a) tự do cá nhân (individual freedom), trạng thái thoát khỏi sự sợ hãi và cưỡng bách, vốn được phản ảnh trong vô số quyền tự do dân sự và kinh tế. Tự do có nghĩa là cá nhân có thể được hưởng một phạm vi tự chủ bảo đảm (sphere of safeguarded autonomy) để theo đuổi những mục đích tự chọn, một phạm vi mà ở đó họ kiểm soát các quyết định của mình song dĩ nhiên là nằm trong khuôn khổ của những ràng buộc mà điều kiện vật lý - kỹ thuật và kinh tế - xã hội đặt ra, đặc biệt là những thể chế nhằm bảo vệ quyền tự do của người khác.

[i] Những quyền do tạo hoá ban cho con người. Trong Tuyên ngôn Độc lập của Mỹ, những quyền này được mô tả là 'bất khả xâm phạm', thừa nhận 'tất cả mọi người sinh ra đều bình đẳng' và tất cả mọi người đều có 'quyền được sống, quyền tự do và quyền mưu cầu hạnh phúc'. (ND)

Tự do không chịu sự ràng buộc của các quy tắc sẽ là phóng túng (licence), và sự phóng túng ắt huỷ hoại sự hài hoà xã hội cùng sự hợp tác hiệu quả.

(b) công bằng (justice), có nghĩa là con người trong những tình huống như nhau thì được đối xử bình đẳng và những ràng buộc được áp dụng như nhau cho tất cả mọi người, không phân biệt giai cấp hay diện mạo bên ngoài. Trên thực tế, điều này thường liên quan đến đòi hỏi về pháp trị thay vì nhân trị (tuỳ ý). Kiểu công bằng mang tính thủ tục [procedural] (hay chính thức – formal) đó liên quan mật thiết đến bình đẳng (equity), có nghĩa là tất cả mọi người đều có cơ hội theo đuổi những mục tiêu tự lập của mình mà không phải chịu một cản trở nhân tạo nào. Một số nhà quan sát lại đưa ra những cách diễn giải khác về công bằng và bình đẳng, hàm ý một mức độ bình đẳng nào đó về kết quả mà không xét đến xuất phát điểm, may mắn hay nỗ lực (xem mục 4.2 dưới đây);

(c) an ninh (security), là sự tin tưởng rằng mọi người có khả năng tận hưởng cuộc sống và tự do trong tương lai mà không phải chịu sự can thiệp bạo lực không đúng mực nào hay những biến động bất ngờ, không thể kiểm soát trong hoàn cảnh của mình. Khái niệm này có thể đề cập đến đánh giá cá nhân của ai đó về an ninh hay đánh giá của một nhà quan sát nào đó về an ninh của những người khác. Một số nhà quan sát, mặc dù hầu như chắc chắn không phải là các tác giả của cuốn sách này, đưa ra định nghĩa khác về an ninh, khi họ liên hệ nó với việc bảo vệ vị thế kinh tế - xã hội đã đạt được trước những biến động và thách thức;

(d) hoà bình (peace), là trạng thái vắng bóng xung đột và bạo lực do những tác nhân quyền lực gây ra, cả trong phạm vi cộng đồng (hoà bình bên trong) lẫn từ bên ngoài (hoà bình bên ngoài). Hoà bình liên quan mật thiết với an ninh theo nghĩa đầu tiên của đoạn (c) chứ không phải theo nghĩa bảo toàn vị thế kinh tế – xã hội đã đạt được;

(e) phúc lợi kinh tế [economic welfare] (hay thịnh vượng – prosperity), liên hệ đến những khát vọng về tiến bộ vật chất và về một mức độ an ninh nào đó đối với những thành tựu vật chất qua thời gian;

(f) một môi trường tự nhiên và nhân tạo phù hợp; đây là một giá trị khác mà đa số mọi người đều khao khát. Ở một mức độ đáng kể, nó có thể được xem là tập hợp con của an ninh (chẳng hạn, việc phòng tránh những thảm hoạ môi trường tương lai, vốn có thể gây tác hại tới sự phồn vinh của con người). Các nhà quan sát khác, tuy không phải là các tác giả của cuốn sách này, lại đòi hỏi bảo tồn thiên nhiên là một mục tiêu vô điều kiện, cần ưu tiên hơn những khát vọng con người khác.

Những khát vọng con người này thể hiện dưới những hình thức cụ thể khác nhau, tuỳ theo kinh nghiệm quá khứ và điều kiện văn hoá. Chúng chỉ có sự hấp dẫn khá phổ biến trong nội dung khái quát của chúng. Theo những gì mà chúng ta biết, con người hầu như không đấu tranh để bị tước đoạt tự do, để từ bỏ công bằng, v.v… trừ phi họ có thể nhận thấy sự thoả hiệp (trade-off) với một giá trị khác trong số những giá trị nền tảng trên đây. Vì thế, những giá trị con người cơ bản – những ưu tiên phổ thông với thứ hạng rất cao này – bộc lộ qua sự lựa chọn thường xuyên của con người. 'Nơi mà một cá nhân đặt ra "điểm dừng" (stopping point), những giá trị "cơ bản" mà anh ta lựa chọn là trách nhiệm của mình anh ta, không

phải là của xã hội, cho dù những giá trị thịnh hành trong một xã hội cụ thể vẫn ảnh hưởng đến chính cá nhân lớn lên hay sống ở đó' (Radnitzky, trong tác phẩm do Radnitzky và Bouillon chủ biên, 1995a, trang 7).

Vì mọi người theo đuổi những giá trị như thế qua hành động của mình nên việc tích hợp phần phân tích về các giá trị – cùng cách thức mà những giá trị đó tác động đến hành vi con người – vào trong phân tích kinh tế học thể chế xem ra là thích đáng (độc giả hãy xem nhận xét của chúng tôi liên quan đến những nhận định về giá trị[i] trong Lời tựa). Việc tự giới hạn mình vào một bài phân tích phi giá trị (value-free), theo nghĩa là nhà phân tích không đề cập đến những giá trị của mình, sẽ khiến cho lý thuyết mất đi nhiều ý nghĩa. Lý thuyết đó sẽ không có khả năng giải thích thực tại đầy đủ.

**Sự phụ thuộc lẫn nhau trong các hệ thống đa giá trị**

Khi mọi người cùng lúc theo đuổi những giá trị nền tảng khác nhau, như thông thường họ vẫn thế, họ khám phá ra sự phụ thuộc phức tạp giữa chúng. Đôi khi có sự bổ trợ lẫn nhau giữa các giá trị, nghĩa là một bước tiến trong việc đạt được khát vọng nền tảng này đồng thời cũng thúc đẩy việc thoã mãn khát vọng kia. Ví dụ về sự bổ trợ như thế là tình huống mà ở đó mức độ thịnh vượng lớn hơn dẫn tới mức độ an ninh cao hơn, bởi nhiều nguồn lực vật chất hơn có thể được đầu tư cho việc đảm bảo tự do trong tương lai. Trong những trường hợp khác lại xảy ra mẫu thuẫn, chẳng hạn như khi mức độ tự do cá nhân lớn hơn lại đồng nghĩa với việc hoà bình trong phạm vi cộng đồng kém đi.

Sự thoả hiệp giữa những giá trị khác nhau thường là khó đánh giá vì chúng thay đổi theo hoàn cảnh và vì có rất nhiều sự phụ thuộc lẫn nhau. Do vậy, điều quan trọng là không nên chỉ ra một giá trị cụ thể nào là cao siêu hơn những giá trị còn lại. Đồng ý rằng cách tiếp cận đơn giá trị (single-value approach) có thể thường lôi cuốn và dễ hiểu hơn, song nó sẽ chỉ dẫn tới việc sao nhãng hoàn toàn những giá trị khác và cuối cùng là sự xuống cấp của điều kiện con người (human condition[ii]). Chẳng hạn, nếu việc gìn giữ hoà bình được ưu tiên vô điều kiện thì tự do cá nhân, tiến bộ vật chất và những quan niệm vốn được chia sẻ rộng rãi về công bằng sẽ rất dễ sớm bị xâm hại. Tương tự, sự mưu cầu tự do cá nhân tuyệt đối, thoát khỏi mọi ràng buộc, sẽ dẫn tới những vi phạm rõ ràng đối với hoà bình bên trong và bên ngoài cũng như những gì mà phần lớn mọi người vẫn xem là chính đáng và công bằng. Việc theo đuổi những khát vọng cụ thể vì thế luôn bị giới hạn bởi sự thoả hiệp giữa nhiều giá trị khác nhau.

Những giá trị xung khắc (conflicting values) có xu hướng diễn ra thường xuyên hơn trong ngắn hạn. Mâu thuẫn trong ngắn hạn có thể lại trở thành sự bổ trợ trong dài hạn. Ví dụ:

[i] Value judgement: Đánh giá về giá trị, tính thích đáng, hay vai trò quan trọng của một người hay sự vật nào đó được đưa ra trên cơ sở niềm tin, ý kiến hay thiên kiến cá nhân thay vì dữ kiện thực tế (đánh giá chủ quan).

[ii] Bao hàm toàn bộ trải nghiệm của con người (trong một bối cảnh kinh tế - xã hội - văn hoá - cá nhân). (ND)

- những hạn chế đối với tự do cá nhân có thể thúc đẩy sự gia tăng thịnh vượng trong ngắn hạn, chẳng hạn khi quyền tự do đầu tư ra nước ngoài bị hạn chế. Nhưng trong dài hạn, quyền tự do lựa chọn cách thức và địa điểm đầu tư sẽ thúc đẩy thịnh vượng, và đến lượt thịnh vượng không ngừng gia tăng lại có thể thúc đẩy tự do, như kinh nghiệm của những năm 1980 và 1990 ở nhiều nước đã cho thấy;
- trong ngắn hạn, an ninh thường mâu thuẫn với thịnh vượng, chẳng hạn khi các nguồn lực bị chuyển hướng từ đầu tư và tiêu dùng tư nhân sang chi tiêu quốc phòng. Song về lâu dài, những quốc gia thịnh vượng thì an toàn hơn và những quốc gia an toàn lại thu hút nhiều nguồn vốn và doanh nghiệp hơn, dẫn đến sự gia tăng thịnh vượng.

Đối với chính sách công, điều này thể hiện ý nghĩa thực tiễn là một trọng tâm dài hạn, kèm theo lời kêu gọi về một mức độ khoan dung (tolerance) nhất định trong các mâu thuẫn ngắn hạn, sẽ thúc đẩy việc ngăn ngừa mâu thuẫn và hiện thực hoá tốt hơn khát vọng của người dân.

**Khái niệm then chốt**

Các **giá trị nền tảng** (fundamental value) được định nghĩa ở đây là những ưu tiên cao, khá phổ thông của cá nhân mà với chúng những khát vọng cụ thể hơn có xu hướng bị đẩy xuống hàng thứ yếu. Những giá trị như thế mang hình thù cụ thể khác nhau ở những xã hội khác nhau, song về mặt nguyên tắc chúng được theo đuổi khắp nơi bất chấp sự khác biệt văn hoá. Ví dụ về những giá trị như thế là tự do, công bằng, hoà bình, an ninh và thịnh vượng.

Hai giá trị (hay mục tiêu) nền tảng **xung đột** (conflict) với nhau khi việc thúc đẩy giá trị này lại làm giảm vai trò quan trọng của giá trị kia (ví dụ: mức độ an ninh lớn hơn đạt được với cái giá của tự do). Chúng **bổ trợ** (complementary) cho nhau khi mà việc thúc đẩy giá trị này đồng thời cũng đẩy mạnh việc đạt được giá trị kia (ví dụ: nhiều tự do hơn sẽ thúc đẩy thịnh vượng). Mối quan hệ giữa các giá trị nền tảng không tĩnh tại, mà phụ thuộc vào những phương tiện mà người ta lựa chọn để theo đuổi chúng cũng như vào chiều dài thời gian theo đuổi chúng – với chiều dài thời gian lớn hơn, mâu thuẫn lại thường biến thành bổ trợ.

**Điều gì xác định nên một xã hội mẫu mực?**

Những xã hội khác nhau có thể được đánh giá qua mức độ mà các thành viên của chúng có khả năng đạt được những giá trị này cũng như mức độ ủng hộ tự phát của đa số dân chúng đối với những giá trị đó. Việc lấy những chuẩn mực cơ bản và được thừa nhận rộng rãi này làm thước đo để đánh giá chính sách và hành động cụ thể của chính phủ xem ra cũng hợp lý. Tóm lại, mỗi một giá trị con người là quy chuẩn mà theo đó các thể chế và chính sách công thường được phán xét. Những giá trị đó mô tả xã hội tốt đẹp từ quan điểm cá nhân và phản ánh một tầm nhìn: biến sự phồn vinh của con người trong dài hạn thành tiêu chuẩn đánh giá các thể chế và chính sách công.

Các nhà hoạch định chính sách đôi khi cũng chấp nhận những giá trị này như là những mục tiêu chính sách dứt khoát, thậm chí còn đưa chúng vào trong hiến pháp hay cương lĩnh chính trị. Tuy nhiên, cần phải lưu ý rằng bản thân các giá trị nền tảng không phải là những mục đích trừu tượng. Chúng luôn dựa trên những khát vọng riêng lẻ của con người. Chúng cũng không phải là những mục đích xã hội hay cộng đồng nào đó, vốn khả dĩ tách rời khỏi những gì mà cá nhân mong muốn hay chỉ thể hiện điều mà giới cai trị mong muốn. Chúng luôn được gán cho những ý nghĩa mà các bậc vua chúa cùng những con người đa dạng trong cộng đồng vẫn đánh giá cao một cách phổ biến.

Những ưu tiên cao và phổ thông mà chúng ta gọi là các giá trị nền tảng thường được mọi người tiếp thu vào trong suy nghĩ và hành động của mình. Điều này có nghĩa là chúng đã khắc sâu vào tâm hồn con người thông qua sự thực hành và trải nghiệm, đồng thời thường được vận dụng mà không cần tới phản xạ rõ ràng. Quá trình tiếp thu các giá trị nền tảng có lẽ bắt đầu từ tuổi trẻ và, tương tự như những quy ước về tính trung thực chẳng hạn, chúng được thực hành trong phạm vi thế giới vi mô gia đình trước khi được vận dụng và trau dồi thông qua sự tiếp xúc với thế giới vĩ mô của cái cộng đồng rộng lớn hơn. Chúng trở thành một phần của 'văn hoá' và xác định những gì cấu thành nên xã hội.

Nếu các giá trị nền tảng của xã hội được chia sẻ sâu sắc, nhất quán và, khi cần thiết, được quyết tâm bảo vệ, chúng sẽ củng cố các thể chế của xã hội, qua đó cải thiện cơ may về một trật tự xã hội (Radnitzky và Bouillon, 1995a, 1995b; Scully, 1992). Sự so sánh giữa niềm tin và kỳ vọng của con người với thông tin DNA vốn định hình nên diện mạo cơ thể dường như là thích đáng, khi những hành vi vốn không ngừng tiến hoá của con người được định hướng bởi những ưu tiên phổ thông này cũng tương tự như cách mà các chi tiết của tiến hoá sinh học chịu sự dẫn dắt của nhiễm sắc thể vô hình (so sánh với lời trích dẫn ở đầu chương). Những giá trị và niềm tin phổ thông, tương đối ổn định có thể khiến cho một thế giới vốn phức tạp đến mức khó kiểm soát trở nên dễ quản lý hơn đối với chúng ta. Vì thế, chúng là một phần của 'nguồn vốn xã hội' (social capital), vốn cho phép một cộng đồng phát triển thông qua sự phân công lao động và góp phần làm tăng các nguồn lực vật chất. Theo nghĩa đó, các giá trị nền tảng cấu thành nên một yếu tố sản xuất, mà thường là quan trọng hơn các hạng mục vật chất, như máy móc hay phương tiện vận tải, bởi chúng tăng cường mức độ hợp tác nhịp nhàng của chúng ta. Vai trò quan trọng của các giá trị nền tảng trở nên hiển nhiên khi chúng ta xem xét những xã hội vốn không chia sẻ một cam kết đối nào đối với những giá trị đó; chẳng hạn, một số vùng ở khu vực Balkan khi xét đến hoà bình và công bằng, nhiều xã hội ở Châu Phi khi xét đến an ninh cá nhân, và những chế độ áp bức trên thế giới khi xét đến tự do cá nhân.

Song mối quan hệ giữa các giá trị con người và đời sống kinh tế lại không phải diễn ra theo một chiều. Những cộng đồng với nền kinh tế mở thịnh vượng, nơi mà phần lớn mọi người đều khá tự chủ, sẽ tạo ra nhu cầu bảo vệ các giá trị nền tảng. Một nền kinh tế như vậy có xu hướng hình hành nên một phần của môi trường xã hội mà ở đó những khát vọng nền tảng về tự do, công bằng, an ninh, v.v… thường xuyên được thực hành, thử nghiệm và khẳng định, qua đó chúng được tin tưởng chắc chắn và đồng đều hơn. Điều này có thể dễ nhận thấy hơn cả khi chúng ta

quan sát những gì vẫn diễn ra trong các nền kinh tế phi cạnh tranh và các xã hội toàn trị. Ở đây, sự quỵ luỵ, việc che dấu những khát vọng cơ bản và thái độ dung túng cho những vi phạm thô bạo đối với các giá trị con người cơ bản là phổ biến. Vì thế, các thể chế của xã hội không được củng cố bởi các giá trị nền tảng và không phối hợp hành vi con người thật tốt. Như chúng ta sẽ nhận thấy ở phần sau, một trong những di sản của các chế độ toàn trị với các thể chế mang tính phân biệt cùng nền kinh tế phi tự do là các giá trị con người cơ bản được nhìn nhận và thực hành thiếu rõ ràng. Bởi vậy, các thể chế bên trong và bên ngoài không nhận được sự ủng hộ mạnh mẽ của những cá nhân vốn sẵn sàng bảo vệ các giá trị cơ bản một cách tự phát khi các quy tắc bị vi phạm.

## 4.2 Tự do, công bằng và bình đẳng

### ‘Tự do thoát khỏi’ và ‘tự do đối với’

Tuyên ngôn nhân quyền của Liên Hợp Quốc mở đầu với lời tuyên bố: tất cả mọi người sinh ra đều tự do. Tự do phụ thuộc vào một sự đồng thuận cộng đồng, theo đó những hành vi nhất định (của công dân hay chính phủ) phải được chấp nhận còn những hành vi khác thì bị ngăn cấm thông qua những quy tắc chung, khả dĩ áp đặt. Đấy là quyền tự do *thoát khỏi* một điều gì đó (freedom from), như sự cưỡng bách hay nỗi sợ hãi (các quyền tự do thụ động – negative liberties), chứ không phải là quyền tự do *đối với* một cái gì đó (freedom to) hay đưa ra yêu sách nào đó *đối với* một thứ gì đó (các quyền tự do chủ động – positive liberties). Những điều cấm đoán vốn đảm bảo cho tự do là nhằm chống lại tất cả những hành vi nào có thể cản trở người khác trong việc mưu cầu hạnh phúc hợp pháp của họ. Xuất phát từ một quan điểm hơi khác, tự do có thể được định nghĩa theo lời của triết gia người Đức Immanuel Kant (1724-1804) là nó liên hệ đến ‘những điều kiện mà ở đó quyết định tuỳ ý mà một cá nhân đưa ra hài hoà với quyết định tuỳ ý của những cá nhân khác thông qua pháp luật phổ thông về tự do’. Như vậy, việc bảo vệ một phạm vi tự chủ của công dân tới mức độ lớn nhất có thể chính là sự đảm bảo cho tự do. Những thể chế vốn cấm đoán những hành vi mà kinh nghiệm cho thấy là không hài hoà với quyền tự do của tất cả mọi người lại có tác dụng thúc đẩy tự do. Những thể chế như vậy phải mang tính phổ thông bởi chúng được áp dụng bình đẳng cho một số lượng người và trường hợp chưa biết (Hayek, 1988, trang 62-63).

Định nghĩa cổ điển về tự do là trạng thái thoát khỏi sự can thiệp: cá nhân có thể được hưởng những phạm vi liên quan đến quyết định tự chủ (autonomous dicision) và trách nhiệm tự thân (self-responsibility) tới mức độ nào? Song trong tiến trình của thế kỷ 20, một định nghĩa khác về tự do đã trở nên phổ biến trong một số giới nhất định: quyền tự do đòi hỏi quyền lợi đối với các nguồn lực, quyền tự do làm việc, hưởng dịch vụ y tế, v.v… Trong khi khái niệm cổ điển là tự do thụ động, khước từ sự hạn chế của người khác và đảm bảo trách nhiệm tự thân, khái niệm thứ hai lại đề cập đến các quyền tự do chủ động, những đòi hỏi về quyền lợi đối với các nguồn lực (của ai đó). Luận điểm ủng hộ quyền tự do chủ động này là ở chỗ quyền tự do thụ động không thể sử dụng được nếu thiếu các nguồn lực, vì thế người nghèo hoặc thất nghiệp thì không được ‘tự do’ (free). Quan niệm này

dẫn đến ý nghĩa đương đại mà người Mỹ gán cho từ 'tự do chủ nghĩa' (liberal), khác với ý nghĩa cổ điển ở Châu Âu về thuật ngữ này. Sự gia tăng nhanh chóng của những yêu sách tự do chủ nghĩa, không giới hạn, về quyền lợi đối với các nguồn lực lại đòi hỏi các biện pháp cưỡng bách và dẫn đến sự sợ hãi, tức là nó lại giảm bớt tự do theo định nghĩa của các tác gia tự do chủ nghĩa cổ điển. Trong cuốn sách này, thuật ngữ tự do (freedom) được giới hạn trong khuôn khổ định nghĩa tự do chủ nghĩa cổ điển (classical liberal definition).

**Quyền lực và tự do**

Khi mọi người được tự do, họ có thể theo đuổi những mục tiêu tự lập theo kế hoạch của mình. Song con người cũng có thể thực hành ý chí tự do bằng cách cố gắng tác động đến người khác để họ ủng hộ mục tiêu của mình. Sự tác động như thế có thể được chấp thuận xuất phát từ sự phục tùng tự nguyện – chẳng hạn, từ sự thấu cảm cá nhân hay vì một hợp đồng đã ký – hoặc do sự đe doạ dùng vũ lực (cưỡng bách). Trong trường hợp thứ nhất, tự do của người khác không bị cản trở, trong khi nó lại bị cản trở khi xảy ra sự cưỡng bách. Tuy nhiên, sự khác biệt giữa phục tùng tự nguyện và cưỡng bách lại kém rõ ràng hơn so với cái vẻ khả dĩ khi mới thoạt nhìn. Cưỡng bách chỉ là biểu hiện của trường hợp cực đoan mà ở đó bên bị cưỡng bách không có cơ hội cưỡng lại hay thoát khỏi sự đe doạ dùng vũ lực mà thôi.

Dưới một ngưỡng nhất định, những biện pháp tương đối tinh tế để sử dụng quyền lực cưỡng bách đối với người khác lại hiện hữu, ngay cả trong những tình huống mà ở đó người ta phục tùng tương đối tự nguyện. Quyền lực đối với những người khác, bất kể được sử dụng bởi các cá nhân hay các nhóm có tổ chức như các cartel[i] công nghiệp, các nghiệp đoàn hay các cơ quan chính phủ, đều là hệ quả của những phương án hạn chế hay thấp kém mà những người đó[ii] có thể lựa chọn. Các phương án thay thế cho sự phục tùng (tương đối tự do) có thể trở nên hấp dẫn, chẳng hạn khi có sự lệ thuộc tâm lý vào người nắm quyền lực. Trong đời sống kinh tế, quyền lực là kết quả của tình trạng thiếu cạnh tranh, tức là, thiếu những phương án thay thế mà người ta có thể lựa chọn. Chẳng hạn, các nhà cung cấp có thể nắm quyền lực thị trường dưới hình thức độc quyền nhờ đổi mới thành công, điều này lại hạn chế những lựa chọn thiết thực của người mua tiềm năng. Sự hạn chế ấy đối với quyền tự do lựa chọn của người mua thường là tạm thời. Những hạn chế lâu bền hơn đối với tự do kinh tế hiện hữu khi quyền lực thị trường của một nhà cung cấp là kết quả của những hạn chế công hoặc tư đối với cạnh tranh, chẳng hạn bằng cách hình thành một cartel công nghiệp[iii] hay thông qua sự can thiệp của chính phủ vào tự do thương mại. Những hạn chế công (public restraint) dựa trên quyền lực cưỡng bách của chính phủ. Vài ví dụ ít ỏi này đủ để minh chứng cho những khó khăn vốn thường xuyên nẩy sinh mỗi khi chúng ta xử lý những hiện tượng liên quan đến quyền lực và tự do trong xã hội.

[i] Tổ hợp công ty được hình thành nhằm kiểm soát hoạt động sản xuất, cạnh tranh và giá cả. (ND)
[ii] Những người chịu ảnh hưởng của quyền lực. (ND)
[iii] Hạn chế có nguồn gốc tư nhân. (ND)

### Công bằng thủ tục đối nghịch với 'công bằng xã hội'

Việc bàn về tự do cũng đụng chạm đến công bằng. Sự cưỡng bách cá nhân không hài hoà với tự do cá nhân, đồng thời có xu hướng bị coi là bất công. Một trong những lý do chủ yếu cho sự tồn tại của chính phủ là để đảm bảo rằng tất cả mọi cá nhân đều được bảo vệ khỏi hành vi cưỡng bách của các cá nhân hay các nhóm quyền lực. Nhiều cộng đồng đã hợp pháp hoá việc sử dụng sức mạnh tập thể, bởi kinh nghiệm cho thấy là việc sử dụng quyền lực cá nhân thông qua các phương tiện bạo lực sẽ dẫn đến bất công hay 'trạng thái tàn bạo' (brutish state) của xã hội, như triết gia người Anh Thomas Hobbes (1588-1679) từng nói. Ở đâu mà sự tương tác của con người bị định đoạt bởi tiềm năng bạo lực của những người hay nhóm hung bạo, ở đó những con người bình thường phải chịu bất công. Trên thực tế, việc ngăn ngừa điều này là mối quan tâm chính của hành động tập thể.

Công bằng có thể lượng định được bởi một trong hai tiêu chuẩn sau:

(a) công bằng về cách ứng xử cá nhân: tức là, các cá nhân và các cơ quan quyền lực cần đối xử với nhau bình đẳng trong những tình huống như nhau (bất phân biệt đối xử, công bằng thủ tục [procedural justice]); hoặc

(b) công bằng với tư cách là một quy chuẩn xã hội (social norm): tức là, địa vị xã hội và kết quả tương tác cần phải bình đẳng ('công bằng xã hội' [social justice] hay sự 'bình đẳng về kết quả' [equality of outcomes], đây là cơ sở của nhà nước phúc lợi và sẽ được bàn đầy đủ hơn trong Chương X).

Giống như 'quyền tự do chủ động' (các yêu sách), khái niệm 'công bằng xã hội' cũng mâu thuẫn sâu sắc với việc đạt được tự do và thịnh vượng, như chúng ta sẽ nhận thấy dưới đây.

### Nguyên tắc bất phân biệt

Khi bàn về những thể chế như pháp luật, chúng ta có thể đặt ra câu hỏi là các thể chế cần có nội dung gì để đảm bảo hành vi của các cá nhân và chính phủ được coi là công bằng. Ít nhất là trong các truyền thống xã hội Do Thái giáo – Thiên Chúa giáo và Hồi giáo, vốn dựa trên quan niệm về sự bình đẳng của các cá nhân trước Đức Chúa, khái niệm công bằng theo nghĩa thủ tục gắn liền với quan niệm về sự bình đẳng trước pháp luật. Công bằng có nghĩa là cả bậc vua chúa lẫn kẻ hành khất đều phải tuân theo pháp luật bình đẳng (một khía cạnh then chốt của pháp trị) – một quan niệm không phổ biến và trong thực tế bị vi phạm rộng rãi trên khắp thế giới. Công bằng thủ tục đòi hỏi sự đảm bảo cho các quyền cơ bản mà không xét đến chủng tộc, tôn giáo, của cải hay các mối quan hệ. Nó luôn liên hệ đến 'các quyền tự do thụ động', trạng thái thoát khỏi những ràng buộc không cần thiết và bất bình đẳng, chứ không liên hệ đến 'các quyền tự do chủ động'. Trong đời sống kinh tế, công bằng theo nghĩa này hàm ý tất cả mọi người, trên nguyên tắc, đều có những quyền tự do như nhau để cạnh tranh (cùng với các tài sản đa dạng của mình) và để được đối xử bình đẳng. Nó không có nghĩa là vận may như nhau hay kết quả như nhau từ sự cạnh tranh đó.

Khi sự phân biệt bị ngăn cấm và cá nhân không được phép sử dụng vũ lực, người ta buộc phải dựa vào sự hợp tác tự nguyện với người khác thông qua hợp đồng.

Mục đích của tư pháp (private law[i]) là nhằm đảm bảo tất cả mọi người dân đều được hưởng những cơ hội bình đẳng khi hành động xuất phát từ ý chí tự do của mình mà không phải chịu những ràng buộc pháp lý không cần thiết. Đó là công bằng thủ tục (procedural justice). Nó là hình thức công bằng duy nhất mà nhà nước có thể đảm bảo: trong bất kỳ trường hợp nào người ta cũng không thể đảm bảo được kết quả bình đẳng vì vận may góp phần vào việc định đoạt kết quả. Một lý do khác giải thích tại sao chính phủ không thể đảm bảo cho công bằng xã hội theo nghĩa đảm bảo cho kết quả bình đẳng là ở chỗ, trong xã hội đại chúng hiện đại, rất nhiều người khác có ảnh hưởng tới kết quả, mà nhiều người trong số họ lại không được chủ thể cá nhân hay chính phủ biết đến. Vì vậy, kết quả bình đẳng là thứ không thể hình dung ra nổi, chừng nào mọi người vẫn còn được tự do hành động và chừng nào điều đó còn tác động đến những gì mà họ kiếm được và sở hữu. Giống như các quyền tự do chủ động, sự bình đẳng về kết quả ('công bằng xã hội') đòi hỏi các quyền tài sản phải bị xâm phạm. Cần phải lưu ý ở đây rằng bất bình đẳng [inequality] không phải là bất công [injustice] (Flew, 1989).

'Công bằng xã hội' (social justice) – vốn đạt được bằng cách tái phân phối những tài sản thiên phú và các kết quả vật chất nhằm tạo ra tình trạng ngang bằng sau quá trình tương tác trên thị trường – là chính sách dựa vào hành động tập thể để tái phân bổ các quyền tài sản theo một chuẩn mực tiên định về bình đẳng. Điều này mâu thuẫn với nguyên tắc công bằng theo nghĩa là sự đối xử bình đẳng dành cho con người và hoàn cảnh, cũng như nguyên tắc tự do. Việc theo đuổi 'công bằng xã hội' vì thế đặt ra một số vấn đề cơ bản: Nếu sự đối xử công bằng một cách chính thức đối với mọi người lại dẫn đến những kết quả bất bình đẳng thì liệu sự đối xử với mọi người có cần bất bình đẳng để đảm bảo sự bình đẳng về kết quả hay không? Hay cần phải làm gì nếu những xuất phát điểm bất bình đẳng vẫn cứ tồn tại? Lúc đó, quá trình bình đẳng hoá bằng sự can thiệp mang bản chất tái phân phối của chính phủ phải dựa trên sự phân biệt đối xử dành cho một số người. Quyền tự do thụ động cũng bị gạt sang một bên khi mà những yêu sách (chủ động) về bình đẳng vật chất được người ta theo đuổi và quan niệm truyền thống về công bằng thủ tục bị vi phạm, khi mà pháp luật lại được sử dụng để phân biệt đối xử giữa những người dân vốn bình đẳng chính thức. Lúc đó, sự bình đẳng trước pháp luật nhường chỗ cho một hiện thực mà nhiều người coi là bất công (Hayek, 1976a, trang 62-88).

Khi chính phủ đảm nhận chức năng tái phân phối, nó có thể vì thế mà không đối xử bình đẳng với tất cả mọi công dân một cách chính thức. Vai trò cổ điển của chính phủ chỉ là nhằm bảo vệ pháp luật và hoà bình. Nhưng khi tái phân phối trở thành mối bận tâm của chính phủ trong các xã hội Phương Tây, các quyền tự do cá nhân và pháp trị (rule of law) rơi vào tình thế nguy hiểm là bị xói mòn (phần phân tích chi tiết hơn về những hậu quả của việc theo đuổi mục tiêu 'công bằng xã hội' sẽ được trình bày trong mục 10.4).

Kết luận này buộc chúng ta phải thừa nhận là 'công bằng xã hội' không thể đạt được thông qua hành động của chính phủ trong dài hạn. Điều này được chứng

[i] Private law: nhánh luật liên quan đến các quyền và nghĩa vụ của cá nhân. Để tránh nhầm lẫn với khái niệm tư pháp theo cách hiểu thông thường là một nhánh của quyền lực nhà nước, chúng tôi sẽ bổ sung từ tiếng Anh bên cạnh.(ND)

minh qua hình ảnh của những người ăn xin ngay cả trên đường phố của những nhà nước phúc lợi phức tạp nhất ở Phương Tây, cũng như qua tình trạng phân phối thu nhập và của cải khá đồng đều ở các nước công nghiệp mới nổi tại Đông Á, vốn không có nhiều nỗ lực trong chính sách tái phân phối thu nhập (Riedel, 1988, trang 18-21; World Bank, 1993).

Tuy nhiên, sự bất bình đẳng rõ ràng về thu nhập và mức sống vẫn bị coi là không thể chấp nhận được đối với nhiều người trong các xã hội Phương Tây, một phần là vì ở mức độ nào đó, người ta đồng cảm với những đồng bào dễ tổn thương nhất và một phần là vì họ e sợ những hệ luỵ đối với hoà bình nội tại hay việc đạt được những giá trị nền tảng khác (Kliemt, 1993). Hoạt động từ thiện tư nhân tự nguyện từ phía người giàu dành cho người nghèo chắc chắn đóng vai trò nhất định. Hình thức tái phân phối tự nguyện như thế, thay vì biện pháp can thiệp cưỡng bách của nhà nước nhằm tái phân bổ các quyền tài sản, vẫn tạo ra những hiệu ứng tốt, cho cả những người không tham gia. Vì vậy, nó xứng đáng được xã hội ca ngợi.

## 4.3 An ninh, hoà bình và thịnh vượng

### An ninh: khía cạnh xuyên thời gian của tự do

An ninh là khía cạnh xuyên thời gian của tự do. Đó là sự tin tưởng rằng tự do trong tương lai sẽ không gặp phải nguy hiểm. An ninh có thể bị lâm nguy không chỉ bởi các mối đe doạ từ bên ngoài, mà còn bởi những vi phạm bên trong đối với tự do và bởi những biến cố khôn lường.

Khi chúng ta giải quyết vấn đề an ninh trước sự cưỡng bách hay tấn công từ bên ngoài, mục tiêu hoà bình bên ngoài (external peace) gắn chặt với an ninh. Nó liên hệ đến trạng thái thoát khỏi việc sử dụng vũ lực và cưỡng bách trong các mối quan hệ quốc tế. An ninh và hoà bình bên trong không chỉ bao hàm sự vắng bóng của nội chiến mà còn cả các cuộc đối đầu bạo lực, như tình trạng tội phạm tràn lan, các cuộc đình công và náo loạn nhuốm màu bạo lực.

An ninh và hoà bình được định nghĩa trong mối liên hệ với việc sử dụng vũ lực và hành vi tuỳ ý của những kẻ nắm quyền lực. Ở đây có một sự quá độ từ từ, từ những mâu thuẫn và tranh chấp bình thường hàng ngày, vốn không thể tránh khỏi trong bất kỳ xã hội nào, đến tình trạng mất an ninh thực sự. Mâu thuẫn nhỏ nhặt giữa người với người là hệ quả tất yếu từ những khác biệt về các giá trị và khát vọng con người, cũng như từ sự mưu cầu hạnh phúc của mỗi người, mà dĩ nhiên là thường gây ra những hệ quả bên ngoài cho sự phồn vinh của người khác. Ranh giới, nơi mà an ninh và hoà bình gặp nguy hiểm, nằm ở chỗ các phương tiện bạo lực và độc đoán nhằm hoàn thành mục tiêu cá nhân được sử dụng, ở chỗ mâu thuẫn không tiếp tục được giải quyết bằng phương thức đối thoại, điều đình cá nhân hay thông qua bên trung gian thứ ba, và ở chỗ các quy tắc phổ biến bị vi phạm.

Khi bàn về an ninh cần phải xác định ai là người đánh giá an ninh: một cá nhân tự đánh giá an ninh của mình, hay một bên thứ ba đánh giá an ninh của một người hay một nhóm nào đó. Xét đến mối liên hệ với một tương lai không tránh khỏi bất trắc, sự đánh giá về an ninh khác nhau rất nhiều giữa các cá nhân, một số người tự

tin là có thể làm chủ được rủi ro, số khác lại không ưa rủi ro. Sự đánh giá an ninh luôn đòi hỏi nhiều hoạt động tìm kiếm thông tin và dự báo cũng như một sự đánh giá nào đó về khả năng ứng phó với những kết cục khó lường. Cố nhiên, trong một thế giới hay thay đổi, có thể không tồn tại khái niệm an ninh tuyệt đối. Việc theo đuổi an ninh tuyệt đối sẽ chỉ khiến cho các giá trị xã hội khác gặp phải nguy hiểm và sẽ không bền vững. Trong một thế giới vốn không ngừng tiến hoá, an ninh không phải là sự cứng nhắc. Quả thực, nỗ lực nhằm ngăn chặn sự thay đổi sẽ chỉ dẫn đến tình trạng mất an ninh lớn hơn trong dài hạn, khi các điều kiện ngày càng tỏ ra không tương thích với cái thực tại không ngừng thay đổi. Điều tốt nhất mà chúng ta thường xuyên có thể làm cho an ninh của mình là duy trì khả năng cảnh giác và phản ứng nhanh nhằm đương đầu với những tình huống bất ngờ.

Vì an ninh liên quan đến tương lai nên nó luôn chứa đựng yếu tố thời gian. Điều này thường làm cho định nghĩa khái niệm an ninh trở nên rối rắm. Như vừa mới lưu ý, việc theo đuổi an ninh trong ngắn hạn có thể dễ khiến cho an ninh dài hạn lâm nguy. Chẳng hạn, nếu người dân bầu những nhà lãnh đạo chính trị chỉ nhấn mạnh đến việc đảm bảo mức sống vật chất trong nhiệm kỳ tới và từ chối cứu xét những cân nhắc dài hạn thì họ đã lựa chọn những rủi ro lớn đối với an ninh trong dài hạn. Do vậy, nhận thức đúng đắn về an ninh đòi hỏi một mốc thời gian biến thiên và sự thoả hiệp giữa những khát vọng ngắn hạn và dài hạn với an ninh, hay với những suy luận từ lối diễn giải bất thoả hiệp (maximalist[i] interpretation) về những gì được coi là an toàn một cách chủ quan.

Khi các thành viên xã hội đặt an ninh của mình lên trên hết thảy những mục tiêu khác, họ chắc chắn sẽ khám phá ra sau một thời gian rằng sự bảo toàn sẽ thế chỗ quá trình thử nghiệm và tiến hoá; những phẩm chất nhạy bén cùng khả năng thích ứng với thay đổi bị mất đi, và những phương tiện vốn đảm bảo cho tự do trong tương lai bị xói mòn. Khi người ta đánh mất sở thích thay đổi cùng khả năng ứng phó hữu hiệu với nó, họ bắt đầu có cảm giác bất an về mặt chủ quan; họ đã đánh mất sự tin tưởng. Lúc đó, họ có thể tìm cách hạn chế cạnh tranh và tính mở (openness), những mối thách thức thường trực đối với vị thế kinh tế và xã hội hiện tại. Tiếp theo, sự ưu tiên ngày càng tăng dành cho việc áp đặt an ninh sẽ trì hoãn chính những điều chỉnh nhằm đảm bảo cho an ninh dài hạn – như một nhà quan sát độc lập am hiểu từng nhận định. Việc xử lý khát vọng an ninh vì thế đòi hỏi sự đánh giá thận trọng và sự sẵn sàng ứng phó với một số thủ phạm gây mất an ninh, khi mà những tình huống khả dĩ như thế nẩy sinh.

### Hoà bình và an ninh: cạnh tranh, một cơ chế giúp phi cảm tính hoá xung đột

Hoà bình trong cộng đồng có xu hướng tăng lên khi những xung đột tiềm tàng được phi cảm tính hoá (depersonalise) thông qua những quy tắc gắn các thành viên cộng đồng với việc giải quyết mâu thuẫn phi bạo lực. Một cách để phi cảm tính hoá xung đột giữa mọi người hay giữa các nhóm với nhau là giảm tối đa những lĩnh vực do hành động tập thể của chính phủ quyết định, tức là đảm bảo rằng cuộc sống, các thể chế và các tài sản vật chất sẽ được bảo vệ, đồng thời tài

[i] Thể thiện quyết tâm đạt được mục tiêu chính trị hay xã hội bằng cách hành động một cách trực tiếp hay triệt để. (ND)

trợ cho việc điều hành chức năng bảo vệ ấy của chính phủ. Lúc đó, sự phân bổ thu nhập và tài sản cùng hoạt động sản xuất phần lớn là dành cho các cơ chế phi cảm tính (impersonal) của cạnh tranh trên thị trường. Khi những chức năng này bị chính trị hoá, sự đối đầu tập thể có thể dễ dàng trở nên nghiêm trọng và cảm xúc có thể được các chính trị gia khơi dậy hòng liên kết phe phái chính trị. Điều này hiếm khi dẫn tới hoà bình bên trong.

Một chức năng quan trọng của cạnh tranh kinh tế trên thị trường là quyền lực của người mua và người bán cá thể và tập thể bị thách thức và bị kiểm soát bởi những đối tượng ngang hàng với họ. Cạnh tranh không chỉ giúp kiểm soát quyền lực kinh tế mà còn cả quyền lực chính trị vốn có nguồn gốc từ địa vị độc quyền. Một chức năng khác của cạnh tranh trên thị trường là nó làm cho việc kiểm soát sự vận hành trở nên phi cảm tính: người bán bắt tay vào những nỗ lực ích kỷ song tự nguyện nhằm thoả mãn người mua tiềm năng. Người bán nào không thể đạt được mức giá đủ để trang trải cho chi phí sản xuất và giao dịch – tóm lại, không tạo ra lợi nhuận – sẽ có xu hướng quy thất bại của mình cho những lực lượng vô danh của thị trường, thay vì đổ lỗi cho các đối thủ cạnh tranh hay người mua cụ thể khác. Điều này hàm ý quá trình phi cảm tính hoá (depersonalisation) mâu thuẫn thường trực giữa người bán, những người mong muốn mức giá cao hơn, và người mua, những người mong muốn mức giá thấp hơn, một điều kiện góp phần quan trọng vào việc đảm bảo hoà bình, cả trong phạm vi quốc gia lẫn các mối quan hệ quốc tế.

Một ví dụ về cách thức mà các thể chế phi cảm tính của thị trường có thể giúp tháo ngòi nổ mâu thuẫn là thị trường lao động tự do và phi điều tiết. Nếu các nhà tuyển dụng được lợi nhuận thúc đẩy, họ sẽ thuê những công nhân nào tạo ra giá trị sản xuất tốt nhất so với chi phí tiền công. Nói cách khác, nhà tuyển dụng sẽ không đặt vấn đề về chủng tộc, tôn giáo, hay giới tính. Những ai phân biệt đối xử, trên cơ sở chủng tộc chẳng hạn, sẽ phải chịu hình phạt lợi nhuận và có thể rốt cuộc phải ngừng hoạt động kinh doanh. Thông thường, đây là cách thức hiệu quả hơn để hoà nhập một xã hội đa dạng so với các chính sách nhiêu khê và tốn kém nhằm áp đặt 'sự phân biệt đối xử tích cực' (positive discrimination[i]), chẳng hạn về chủng tộc (một phẩm chất khó lượng định đồng thời lại dựa trên những giả thuyết thiếu vững chắc về những bất lợi cố hữu; Sowell, 1990, 1996).

Những người với nguồn gốc văn hoá khác nhau và với ít điểm tương đồng có thể tương tác hiệu quả và hoà bình chừng nào họ còn giao dịch với nhau trên thị trường. Qua thời gian, họ có thể học hỏi từ nhau và đi đến chỗ tôn trọng rồi ưa thích lẫn nhau. Trái lại, những chỉ thị và biện pháp kiểm soát do các quy trình chính trị áp đặt lại thường cảm xúc hoá vấn đề và gây ra sự chia rẽ mà các đại diện chính trị khai thác (Sowell, 1990). Ví dụ điển hình là những người Bosnia, Serbia và Croatia, tuy từng đánh nhau trong một cuộc xung đột vũ trang song lại có thể giao thiệp với nhau trên thị trường, trong khi quá trình hoà giải chính trị đã cho thấy rất khó đạt kết quả. Điều này cũng đúng trên bình diện quốc tế: những quốc gia nào mà người dân của chúng chia sẻ những lợi ích thương mại ngày càng

[i] Chính sách hay chương trình nhằm chống lại sự phân biệt đối xử đối với các nhóm thiểu số và phụ nữ, đặc biệt là trong việc làm và giáo dục. (ND)

tăng và hạn chế áp đặt những rào cản chính trị (như thuế quan chẳng hạn) thì đều có xu hướng nhận ra lợi ích của việc gìn giữ hoà bình.

Quá trình phi cảm tính hoá những lợi ích kinh tế mâu thuẫn chỉ có thể diễn ra nếu cạnh tranh được chấp nhận rộng rãi như một nguyên lý tạo dựng trật tự, điều này cũng có nghĩa là là tất cả những hệ quả phân phối cùng những hệ quả khác của nó đều được chấp nhận, và nếu bàn tay can thiệp của các đại diện chính trị bị chặn lại. Khi một số người đại diện nào đó ra tay can thiệp nhằm hạn chế quá trình cạnh tranh (chẳng hạn, bằng cách hình thành các cartel) hay sử dụng quyền lực của mình để cưỡng bách (chẳng hạn, bằng cách thiết lập những rào cản cho việc tham gia thị trường) thì ngay lập tức hoà bình và an ninh có thể bị ảnh hưởng vì mâu thuẫn bắt đầu được nhân hoá, cảm xúc hoá và chính trị hoá.

Các triết gia ở thế kỷ 18 và đầu thế kỷ 19 rất đỗi lạc quan khi cho rằng quá trình lan toả của hoạt động thương mại và sự chuyển dịch sang động cơ thúc đẩy là tư lợi và hành vi tự nguyện sẽ giúp nâng cao các quy tắc luân lý và sự ủng hộ tự phát dành cho các giá trị nền tảng, đặc biệt là hoà bình và an ninh xã hội (Hirschman, 1977). Sau đó, các nhà quan sát lại không thể chia sẻ thái độ lạc quan về quá trình phi cảm tính hoá hoạt động trao đổi và mâu thuẫn, bởi kiểu cạnh tranh mà họ nhận thấy lại thường xuyên không diễn ra giữa những đối tượng ngang hàng, mà là giữa những người hay nhóm có quyền lực và không quyền lực. Cạnh tranh thường xuyên diễn ra một cách không công bằng. Điều này tạo ra vị thế quyền lực kinh tế và, do vậy, quyền lực chính trị, rồi đến lượt quyền lực chính trị lại được sử dụng để củng cố thêm quyền lực thị trường. Tuy nhiên, nếu từ đó mà rút ra kết luận là cạnh tranh không đem lại lợi ích nào cho hoà bình và an ninh thì sẽ là sai lầm. Đúng hơn, sự thúc đẩy cạnh tranh cần được coi như một biện pháp hữu hiệu nhằm kiểm soát hiện tượng tập trung quyền lực và cùng với nó là những hành vi lạm dụng quyền lực vốn gây nguy hiểm cho an ninh, hoà bình và tự do.

Hoạt động cạnh tranh vận hành tốt luôn tác động đến an ninh cá nhân. Những người tham gia thị trường luôn phải đối mặt với những biến động khôn lường về cung cầu trong suốt quá trình kinh tế, vì thế họ có thể không bao giờ kỳ vọng vào an ninh toàn cục. Hơn thế, con người phải đối mặt với nguy cơ không thể sản xuất bởi những lý do cá nhân, chẳng hạn như bệnh tật hay tuổi già, và nguy cơ xung đột kinh tế - xã hội. Những nguy cơ đối với an ninh cá nhân này phải được ứng phó bằng các phương tiện giảm sốc tài sản cá nhân và bảo hiểm, song cộng đồng cũng có thể đạt được sự đồng thuận là một số trong các nguy cơ kinh tế này cần được ứng phó bằng hành động tập thể (nhà nước đảm bảo an ninh và an sinh xã hội). Tuy nhiên, việc loại trừ tình trạng bất an như thế của thị trường bằng cách bóp nghẹt cạnh tranh là không hợp lý, bởi điều đó sẽ chỉ dẫn tới tình trạng bất an còn lớn hơn nhiều trong dài hạn do sự can thiệp chính trị vụng về và sẽ gây ra biến động lớn thay vì sự thay đổi mang tính tiến hoá.

Chính phủ cũng có thể không hứa hẹn an sinh vật chất toàn cục cho mọi người dân, bởi toàn bộ hệ thống kinh tế sẽ trở nên cứng nhắc và rủi ro đạo đức cùng hiện tượng lười nhác sẽ trở nên phổ biến. Chi phí phải do tập thể trang trải thầm lặng bằng thuế khoá, trong khi lợi ích về an sinh vật chất (material security) lại mang tính cá nhân. Điều này gây ra sự bất cân đối và nó sẽ dẫn đến những đòi hỏi vô hạn định là xã hội phải đảm bảo an sinh ngày một nhiều hơn. Lúc đó, lợi ích chính

trị sẽ đẩy quá trình ấy ngày một gần trọng tâm an ninh hơn và xa rời các giá trị nền tảng khác. Quá trình này được minh hoạ qua kinh nghiệm của các quốc gia thành phố (city state) thời trung cổ theo chủ nghĩa tập đoàn (corporatism) ở Châu Âu, của Trung Quốc thời hậu trung cổ, và của các chế độ xã hội chủ nghĩa cùng các nhà nước phúc lợi thế kỷ 20. Về lâu dài, việc đảm bảo vị thế thu nhập và tài sản cá nhân bằng hình thức can thiệp chính trị trong tất cả những trường hợp này cuối cùng đều dẫn đến sự xáo trộn xã hội, những gánh nặng cho hậu thế và tình trạng bất công xuyên thế hệ.

Vì vậy, chúng ta phải kết luận rằng an ninh chỉ có thể đảm bảo được – và chỉ nên đòi hỏi và hứa hẹn – bằng cách tuân thủ thận trọng sự thoả hiệp với các giá trị nền tảng khác.

**Thịnh vượng**

Thịnh vượng (prosperity) hay phúc lợi kinh tế (economic welfare) cũng liên hệ đến các khía cạnh an ninh, mà trước hết là đến sự làm chủ các hàng hoá vật chất và dịch vụ nhằm thoả mãn nhu cầu. Thịnh vượng không chỉ đảm bảo cho cơ hội tiếp cận sự thoả mãn vật chất thuần tuý, mà còn cả cơ hội tiếp cận sự thoả mãn văn hoá và tinh thần, dịch vụ y tế và sự chu cấp tuổi già, cũng như những nhân tố giúp đảm bảo cho một cuộc sống thoải mái khác. Đầu tiên, việc đạt tới thịnh vượng được đo lường bằng mức thu nhập và của cải thực tế theo đầu người. Tuy nhiên, việc đảm bảo cho thịnh vượng qua thời gian, chẳng hạn bằng cách kiểm soát lạm phát và bằng một mức độ ổn định của các dòng thu nhập, cũng là một phần của những gì mà con người vẫn khao khát dưới cái mác phúc lợi vật chất.

Sự khao khát thịnh vượng đã chiếm được ưu tiên lớn hơn trong tâm trí nhiều người trên khắp thế giới cùng với sự lan toả của hiện tượng tăng trưởng kinh tế suốt thế kỷ 20 (xem Chương I). Trong nhiều cộng đồng hiện nay, thịnh vượng dường như đã chiếm giữ một vị trí rất nổi bật, có thể sánh với việc theo đuổi những khát vọng tôn giáo và tinh thần ở Châu Âu thời Trung cổ hay ở một số khu vực thuộc Ấn Độ và Trung Đông ngày nay vào thời kỳ ấy.

Như chúng ta đã lưu ý, có sự bổ trợ và thoả hiệp giữa an ninh và khát vọng của đa số mọi người về phúc lợi kinh tế hay thịnh vượng. Thịnh vượng, đặc biệt là khi nó cho phép người dân hình thành phương tiện giảm sốc tài sản (buffer of wealth), sẽ thúc đẩy an ninh cá nhân và cho phép các cộng đồng bảo vệ an ninh của mình. Rốt cuộc thì chính sách bảo hiểm, sự bảo vệ cho tự do tương lai trước tranh chấp bên ngoài hoặc bên trong và sự thúc đẩy các thể chế củng cố an ninh, lại phải trả giá bằng những nguồn lực khan hiếm. Tuy nhiên, như chúng ta đã nhận thấy, mâu thuẫn cũng nẩy sinh khi nhu cầu an ninh chi phối và gây nguy hiểm cho thịnh vượng trong tương lai.

May mắn thay, những khát vọng nền tảng khác, như tự do, công bằng và hoà bình, nhìn chung lại có xu hướng được thúc đẩy nhờ những điều kiện vật chất tốt hơn. Điều này không có nghĩa là thịnh vượng có thể đánh đồng với hạnh phúc, mà chỉ hàm ý là nó được nhiều người trên khắp trái đất coi là đáng mong muốn thôi.

**Khái niệm then chốt**

**Tự do** (freedom) là cơ hội theo đuổi những mục tiêu tự lập của một người một cách tự chủ trong phạm vi hoạt động của người đó mà không phải chịu sự can thiệp nào. Song tự do lại bị giới hạn bởi quyền tự do ngang bằng của người khác. Tự do ở đây luôn được định nghĩa là trạng thái thoát khỏi sự cưỡng bách và can thiệp (tự do thụ động).

**Công bằng** (justice) có nghĩa là những hoàn cảnh như nhau thì được các cá nhân và các cơ quan quyền lực đối xử bình đẳng và những ràng buộc thì được áp đặt cho tất cả mọi người với mức độ ngang bằng (mà không tuỳ theo địa vị cá nhân hay vị thế thành viên của một nhóm cụ thể nào). Đó là khái niệm công bằng thủ tục (procedural justice; hay công bằng chính thức – formal justice), cơ sở của nguyên tắc bình đẳng trước pháp luật. Nó phải được phân biệt với **công bằng xã hội** (social justice), vốn hướng tới sự **bình đẳng về kết quả** (equality of outcomes) trong hoạt động tương tác của con người, mà không xét tới xuất phát điểm, may mắn hay nỗ lực. Công bằng xã hội nhằm mục đích san bằng khoảng cách thu nhập, của cải cùng những kết quả khác từ sự tương tác của con người. Nếu trở thành mối bận tâm chi phối của chính sách công, nó sẽ làm xói mòn công bằng thủ tục và tự do, cũng như những động cơ thúc đẩy cạnh tranh và hiệu quả.

**Bình đẳng** (equity) là khái niệm có mối liên hệ mật thiết với công bằng, tức là ở chỗ tất cả mọi người cần tiếp cận được những cơ hội tương tự. Vì thế, nó phải được phân biệt với sự bình đẳng về kết quả.

**An ninh** (security) đề cập đến sự tin tưởng rằng mọi người có thể được hưởng tự do trong tương lai tương đối xa. Đó tình trạng thoát khỏi sự can thiệp bạo lực từ những chủ thể cá nhân hay tập thể. Các thể chế có xu hướng kìm hãm cách ứng xử độc đoán và bạo lực ở một số người, và vì thế thúc đẩy an ninh của người khác. Theo một nghĩa khác, khái niệm an ninh được hiểu như công bằng xã hội. Một khi an ninh được định hướng nhằm bảo vệ vị thế kinh tế và xã hội đã đạt được, nó sẽ có xu hướng mâu thuẫn với tự do.

**Hoà bình** (peace) có nghĩa là sự vắng bóng bạo lực và tranh chấp, cả trong phạm vi cộng đồng (hoà bình hay sự hài hoà bên trong) cũng như từ bên ngoài (hoà bình bên ngoài). Nó liên quan tới an ninh ở nghĩa thứ nhất.

**Phúc lợi kinh tế** (economic welfare) hay thịnh vượng (prosperity) đề cập đến tình trạng sẵn có của hàng hoá và dịch vụ nhằm thoả mãn những nhu cầu vật chất (vốn dễ tăng lên) của con người.

## 4.4 Bảo tồn môi trường

### Công bằng xuyên thế hệ và môi trường

Trong những thập niên gần đây, khi mà số lượng người trên trái đất và ở một số khu vực tăng lên, khát vọng bảo tồn môi trường thiên nhiên và nhân tạo đã gia tăng tại đa số quốc gia. Nhiều nhà phê bình xã hội đã khẳng định, bảo tồn môi trường là một giá trị con người nền tảng và do đó là mục tiêu chính sách cơ bản, cần được đặt ngang bằng với, hoặc quan trọng hơn, chẳng hạn, tự do cá nhân và

thịnh vượng. Một mặt, nhu cầu này có thể được hiểu như là sự phản ứng trước vô số thay đổi vốn bắt nguồn từ hiện tượng tăng trưởng kinh tế chưa từng có tiền lệ trong 50 năm qua, bất kể đó là tình trạng cạn kiệt của các nguồn tài nguyên quen thuộc hoặc dễ tiếp cận, hay sự tích tụ của những cặn bã khó tiêu hoá từ hoạt động sản xuất và tiêu dùng đang trên đà gia tăng – chất thải lỏng, rác rưởi và tình trạng tắc nghẽn. Sự gia tăng của hoạt động sản xuất và tiêu dùng đã gây ra những chi phí bên ngoài, đó là gánh nặng cho bên thứ ba, và dẫn tới sự cạn kiệt của những hàng hoá mà trước kia vẫn miễn phí, như nước sạch chẳng hạn. Tuy nhiên, nhu cầu bảo tồn tăng lên có thể cũng phản ánh thái độ phản kháng trước những đổi thay liên tục, thậm chí đang gia tăng nhanh chóng, đây là những thay đổi thách thức khả năng điều chỉnh của cá nhân; về mặt nào đó, bảo tồn khả dĩ phản ánh khát vọng an ninh lớn hơn.

Một số nhà quan sát thậm chí còn kết luận là tăng trưởng kinh tế không thể tiếp diễn, vì nó vấp phải những giới hạn do môi trường thiên nhiên đặt ra, trong đó có không khí và nước sạch; và trên thực tế họ kết luận, sự thịnh vượng đang trên đà gia tăng và lan rộng phải bị chặn lại vì lợi ích bảo tồn thiên nhiên. Luận điểm này dựa trên logic vật lý rằng vật chất là hữu hạn và không thể cứ 'đào lên' cho con người sử dụng mãi. Song thứ logic hệ thống đóng (closed system) đó lại dựa trên sự hiểu nhầm về những gì vẫn mở đường cho tăng trưởng kinh tế. Tăng trưởng diễn ra trong một hệ thống mở (open system), nghĩa là hệ thống ấy được khai mở nhờ tri thức cách tân. Mức sống tăng lên, phản ảnh qua mức thu nhập đầu người thực tế gia tăng, cố nhiên đòi hỏi các phân tử vật chất phải được bố trí lại. Song khía cạnh tăng trưởng kinh tế quan trọng hơn lại nằm ở chỗ: vật chất, khi được tái bố trí và kết hợp theo một số cách thức nhất định, lại tạo ra giá trị cao hơn. Chẳng hạn, sắt lấy lên từ lòng đất sẽ được đánh giá cao hơn khi biến thành dao. Sản phẩm quốc dân tăng lên chủ yếu không phải là do các tài nguyên thiên nhiên được lấy lên từ lòng đất mà là do những sản phẩm kia được con người đánh giá cao hơn rất nhiều. Ngoài ra, tăng trưởng kinh tế hiện đại bắt đầu phụ thuộc rất ít vào hoạt động khai thác tài nguyên thiên nhiên vì nhiều tài nguyên đang được tái chế và vì nhu cầu đang chuyển sang dịch vụ. Kỷ nguyên máy tính đang biến nguyên tố silicon dồi dào thành thứ nguyên liệu thô thiết yếu. Điều này lý giải tại sao một cuộc khảo sát về các khuynh hướng xã hội dài hạn cùng những trở ngại về tài nguyên và môi trường khả dĩ do một nhóm gồm 64 nhà khoa học hàng đầu tiến hành lại đưa ra kết luận là không có trở ngại nào về tài nguyên thiên nhiên đối với tăng trưởng mà không thể giải quyết (Simon, 1995).

Điều này không phải là muốn nói ở đây không tồn tại một số trở ngại trong việc cung ứng các nguồn lực tự nhiên, đặc biệt là việc cung cấp năng lượng cùng công tác xử lý rác thải từ hoạt động kinh tế. Song chúng lại có thể khắc phục được, chẳng hạn khi các mức giá cả khan hiếm phát đi tín hiệu là phải tiết kiệm và thay thế các nguồn lực khan hiếm hay tạo ra công nghệ cách tân (Borcherding, trong tác phẩm do Block chủ biên, 1990, trang 95-116). Tuy nhiên, câu hỏi đặt ra ở đây là liệu đấy có phải là giải pháp phù hợp nhất cho các vấn đề môi trường cụ thể hay không, hoặc liệu hành động chính sách trực tiếp có thích hợp hơn hay không. Chúng ta sẽ nhận ra sau đây rằng các giải pháp tư nhân và tập thể – thị trường hay chính sách công – phải được thừa nhận, tuỳ thuộc vào vấn đề môi trường trước mắt.

Nhiều mối quan ngại về môi trường thiên nhiên nảy sinh khi hoạt động kinh tế của một người nào đó gây ảnh hưởng tới người khác mà lại không thể đền bù một cách dễ dàng (các yếu tố ngoại lai). Những quan ngại về môi trường khác liên quan đến lợi ích của các thế hệ tương lai: làm sao chúng ta đảm bảo được là các thế hệ tương lai phát triển tự do mà không phải đối mặt với những trở ngại bất ngờ, khắc nghiệt và không thể giải quyết, hay với sự sụp đổ của hệ tự nhiên nơi họ sinh sống? Điều này liên hệ các chủ đề môi trường với khái niệm an ninh và khái niệm công bằng xuyên thế hệ (intergenerational justice). Bất luận thế nào thì việc để lại cho hậu thế một môi trường hoang tàn cũng là bất công. Việc bao hàm những lợi ích khả dĩ của hậu thế vào trong các giá trị nền tảng của chúng ta, và đặt vấn đề làm thế nào để chúng được lưu tâm tốt nhất, chắc chắn là thích đáng. Bảo tồn thiên nhiên, vì thế, là mối quan tâm cơ bản và chính đáng.

**Chúng ta có thể xử lý được những giá trị phi con người hay không?**

Trong cuộc thảo luận về môi trường, đôi khi chúng ta nghe thấy một luận điểm vượt ra ngoài những gì đã đề cập trên đây. Một số người trong cuộc thảo luận tìm cách đặt môi trường lên trên mọi lợi ích khác của con người. Họ coi con người như một bộ phận then chốt của một hệ thống vật chất phụ thuộc lẫn nhau, đồng thời tranh cãi về sự thoả hiệp vật chất và thuần tuý định lượng giữa nhu cầu của con người với nhu cầu của các loài động thực vật cùng những phần tử khác của thế giới vật chất. Trường phái tư tưởng này, với tên gọi 'chính thống luận sinh thái' (eco fundamentalism), phản đối luận điểm trong chương này là chỉ riêng những mối quan tâm và đánh giá của con người không thôi mới cần phải đóng vai trò tiêu chuẩn để đánh giá toàn bộ hoạt động của con người. Thay vì thế, nó tìm cách đặt lợi ích của các loài động vật và các hệ sinh thái ngang bằng với lợi ích của con người, hoặc thậm chí còn trên cả lợi ích của con người. Chẳng hạn, nó ủng hộ lối diễn giải cực đoan về 'nguyên tắc thận trọng' (precautionary principle) trong sinh thái, tức là bất kỳ tác hại nào cũng không nên gây ra cho môi trường tự nhiên, bất chấp hệ luỵ nào đối với những khát vọng của con người, như thịnh vượng chẳng hạn. Người ta lập luận, 'nguyên tắc thận trọng' cần được áp dụng khi mà tác hại đối với môi trường là không thể đảo ngược (chẳng hạn, sự tuyệt chủng của một loài), thậm chí ngay cả khi mối liên hệ giữa hành vi tác hại đáng ngờ và tác động môi trường vẫn chưa chứng minh được về mặt khoa học. Công tác bảo tồn thiên nhiên cần được đặt lên trên hết bất chấp tác hại khả dĩ đến những khát vọng của con người cũng như những phương án điều chỉnh khả dĩ của con người trước tổn hại môi trường. Lối tư duy này đã bắt đầu chi phối, chẳng hạn, trong cuộc thảo luận về biến đổi khí hậu. Tuy nhiên, cách tiếp cận này lại thể hiện những trở ngại logic cơ bản bởi ý đồ của toàn bộ chính sách là sản phẩm của trí tuệ con người và chúng ta chỉ có thể biểu đạt, đánh giá và so sánh các giá trị con người mà thôi. Những nỗ lực nhằm loại bỏ việc dựa vào những đánh giá của con người (human valuations) sẽ bóp nghẹt chính những cơ chế giao tiếp và định hướng vẫn đang giúp phối hợp hành vi con người và sẽ trao quyền cho một thế lực độc tài tập thể nào đó.

Một khi chúng ta từ bỏ những đánh giá của con người như là hệ tham chiếu duy nhất cho hành động của con người, chúng ta sẽ phải đặt câu hỏi là những đánh giá của ai sẽ thay thế chúng: có thể là của những chú gấu bắc cực mà bản thân con người lại là thực phẩm của chúng chăng? Con người không làm sao giao tiếp được với các loài khác. Tất cả những gì đang diễn ra là một người nào đó đưa ra lý lẽ ủng hộ lợi ích của loài khác với cái cớ là mình biết điều gì sẽ phục vụ cho loài đó. Khi chúng ta từ bỏ những đánh giá của con người và cuộc thảo luận logic về chúng, 'lợi ích của Thiên nhiên' vì thế sẽ trở thành lý do để một nhóm người tinh hoa tự phong nào đó gạt bỏ những đánh giá của con người. Những kẻ cổ suý sẽ quả quyết là họ nắm được tri thức ưu việt về những gì có lợi cho sự bảo tồn thiên nhiên, và sau đấy họ sẽ áp đặt quyết định của mình trái với mong muốn của đa số mọi người. Hoạt động tương tác của nhiều người qua các quyết định thị trường – những người vẫn quan tâm đến tự do, công bằng, thịnh vượng, an ninh trong tương lai, kể cả các nguồn tài nguyên trong tương lai – lúc đó sẽ được thay thế bằng những chỉ thị độc tài của một nhóm người tinh hoa, bất kể họ được chọn lựa và hợp pháp hoá như thế nào. Cách tiếp cận theo lối vô điều kiện như thế sẽ xâm hại đến những giá trị cá nhân cơ bản vốn củng cố và truyền sức sống cho xã hội.

**Khái niệm then chốt**

Sự **bảo tồn môi trường** (conservation of the environment) quan tâm tới việc bảo vệ những tiện ích môi trường và tài nguyên thiên nhiên, liên quan đến lợi ích của các thế hệ hiện tại và tương lai. Nó liên hệ đến thịnh vượng, bình đẳng, an ninh và công bằng xuyên thế hệ (intergenerational justice). Đó là mối quan tâm chính đáng của cuộc thảo luận luân lý và chính sách công.

**Chính thống luận sinh thái** (eco fundamentalism) đề xuất những ưu tiên vô điều kiện dành cho công tác bảo tồn thiên nhiên, chúng không được liên hệ với những đánh giá cơ bản của con người và quan trọng hơn những khát vọng con người, như tự do, thịnh vượng, an ninh và công bằng.

Việc đề cập qua khái niệm chính thống luận sinh thái trên đây giúp làm sáng tỏ một luận điểm quan trọng về các giá trị nền tảng: chúng phải luôn phản ảnh những đánh giá đa dạng và mâu thuẫn của con người đồng thời liên hệ toàn bộ sự tương tác của con người với một quan điểm nhân đạo. Một xã hội nhân đạo phụ thuộc cốt tử vào việc chú trọng những đánh giá của con người. Rốt cuộc, chúng vẫn là thứ ngôn ngữ duy nhất mà qua đó các thành viên cộng đồng có thể thông đạt khát vọng của mình. Việc áp đặt những 'giá trị' phi con người (non-human), nằm ngoài sự đánh giá của con người, lên chính sách công sẽ khiến cho xã hội đổ vỡ. Điều này có thể đem lại quyền hành cho một nhóm tinh hoa (elite); họ sẽ gạt bỏ lợi ích của mọi người, huỷ hoại tự do, công bằng, thịnh vượng, an ninh, hoà bình cùng những khát vọng khác mà chúng ta bàn ở đây.

## Câu hỏi ôn tập

- Chức năng của các giá trị con người cơ bản đối với các thể chế và việc duy trì trật tự xã hội là gì?
- Hãy đưa ra một ví dụ mà ở đó một hành động của bạn lại can thiệp đến quyền tự do của người khác. Trong cộng đồng của bạn có những ràng buộc nào để bảo vệ tự do cho những người dân quanh bạn ở trường hợp này?
- Tại sao việc đặt ra giới hạn sử dụng quyền lực cho những người đại diện chính phủ (các chuyên gia bạo lực) và kiểm soát họ bằng những quy tắc chung lại có ý nghĩa. Điều gì sẽ xảy ra cho việc hiện thực hoá các giá trị nền tảng được thảo luận trong chương này khi các băng nhóm mafia và các chuyên gia bạo lực tư nhân lại ngự trị mà không bị kiểm soát?
- Tại sao sự sẵn có của các phương án lựa chọn lại giúp bảo vệ sự tự do của bạn?
- Hãy giải thích sự khác nhau giữa công bằng thủ tục và 'công bằng xã hội' bằng cách sử dụng những ví dụ từ đời sống cộng đồng nơi bạn sinh sống.
- Liệu có công bằng hay không khi mà một siêu mẫu, nhờ được thừa hưởng dáng vẻ ưa nhìn, lại có thu nhập gấp tới 100 lần thu nhập của cô thợ may? Nếu câu trả lời của bạn là không công bằng, bạn sẽ điều chỉnh tình hình thế nào cho đúng? Và liệu điều đó có xâm phạm đến việc đạt được tự do và công bằng thủ tục hay không?
- Nếu một chuyên gia được đào tạo học thuật bài bản có thu nhập gấp đôi mức trung bình thì có công bằng hay không?
- 'Mức giá công bằng' (just price) đối với bánh mì trong cộng đồng của bạn là bao nhiêu? Hay khái niệm đó không gợi lên ý nghĩa gì, bởi giá bánh mì chỉ là tín hiệu giúp đảm bảo rằng những ai muốn mua bánh mì thì sẽ được cung cấp thôi? Điều gì sẽ xảy ra nếu 'mức giá công bằng' đối với bánh mì được cho là chỉ bằng một nửa mức giá thị trường và được chính phủ xác định là mức giá tối đa mà bánh mì có thể bán?
- Việc đảm bảo tất cả mọi người đều được hưởng mức sống như nhau trong một cộng đồng có khả thi hay không?
- Hãy thảo luận về những hệ luỵ đối với việc theo đuổi những giá trị nền tảng khác trong một xã hội mà ở đó người ta không duy trì nổi hoà bình và sự hài hoà bên trong. Hãy lấy những quốc gia mà báo chí đang nhắc tới làm ví dụ minh hoạ cho luận điểm của bạn.
- Thịnh vượng hài hoà với những giá trị con người cơ bản khác như thế nào? Bạn có thể nghĩ ra những cách mà nó mâu thuẫn với các giá trị đó hay không?
- Tại sao phần lớn chúng ta lại khát khao bảo tồn môi trường thiên nhiên?
- Các giá trị con người cơ bản sẽ phải đánh đổi những gì khi người ta áp dụng lối diễn giải cực đoan về 'nguyên tắc thận trọng' đối với công tác bảo tồn mà không xét đến mối quan hệ nhân quả đã được chứng minh (proven causation), cái giá đối với nhân loại và các phương án nhằm đối phó với những vấn đề môi trường hoặc sinh thái?
- Điều gì sẽ xảy ra nếu một cộng đồng coi lợi ích cảm tính của một loài động vật hay thực vật đang gặp nguy hiểm ngang với lợi ích của con người? Lợi ích

của một loài động thực vật có thể lượng định bằng cách nào? Ai cần phải thực hiện nhiệm vụ lượng định và so sánh nó với lợi ích của con người? Người đại diện đặc thù đó được hợp pháp hoá như thế nào? Điều gì sẽ xảy ra nếu một viên 'cảnh sát môi trường' áp dụng những đánh giá của các chú gấu bắc cực hay của những loài phi con người khác cho mọi thứ trên trái đất? Và 'lợi ích' của một loài sẽ dung hoà với những đánh giá vốn được đưa ra vì lợi ích của những loài khác như thế nào?

# CHƯƠNG V. CÁC THỂ CHẾ: NHỮNG QUY TẮC RIÊNG LẺ

Các thể chế là những quy tắc phổ biến do con người tạo ra, nhằm ràng buộc cách ứng xử khả dĩ cơ hội chủ nghĩa của con người. Chúng kèm theo một hình thức xử phạt nào đó dành cho sự bất tuân thủ, vốn khác nhau nhiều về đặc điểm và mức độ chính thức.

Chúng ta sẽ bàn về một loạt thể chế đã tiến hoá trong xã hội, chẳng hạn như tập quán (custom), lề lối tốt (good manner) cùng nhiều dàn xếp thể chế mà các thương nhân cũng như các nhà đầu tư tài chính tạo ra và áp dụng nhằm tạo thuận lợi cho hoạt động nghề nghiệp của mình.

Tuy một bộ phận lớn của đời sống kinh tế - xã hội được điều chỉnh nhờ những thể chế bên trong như thế, song con người trong những xã hội phức tạp hơn vẫn luôn nhận thấy sự tiện lợi và hiệu quả của việc bổ sung thêm các thể chế bên ngoài cùng những dàn xếp chính thức nhằm áp đặt chúng. Các quy tắc bên ngoài được thiết kế thông qua các quy trình chính trị và được áp đặt bởi các cơ quan chính phủ khi họ thực thi cái gọi là chức năng bảo vệ của nhà nước, kể cả bằng hình thức sử dụng vũ lực hợp pháp.

Những thể chế phù hợp giúp tiết giảm chi phí phối hợp trong các hệ thống phức hợp, hạn chế và có thể giải quyết xung đột giữa mọi người, và bảo vệ phạm vi tự do cá nhân. Để phục vụ những mục đích này, các thể chế cần những phẩm chất cụ thể, chẳng hạn như tính chắc chắn [certainty], tính phổ cập [generality] và tính mở [openness] (tóm lại là tính phổ thông [universality]). Những quy tắc nào thiếu tính phổ thông mà chỉ được thiết kế nhằm đạt được những mục đích cụ thể thì sẽ dễ dàng thất bại với chức năng phối hợp, quy chuẩn và thường đặt ra gánh nặng tri thức quá mức cho người lập ra quy tắc. Hơn thế, chúng còn dễ dàng vượt quá năng lực nhận thức của những đối tượng mà chúng muốn tác động tới – bằng ngôn ngữ giản dị: người dân hoàn toàn không thể hiểu và tuân thủ hàng ngàn quy tắc, quy định phức tạp và lại cụ thể cho từng trường hợp.

Việc tuân thủ những quy tắc quen thuộc đã trở nên cần thiết nhằm kiềm chế những bản năng tự nhiên vốn không thích hợp với trật tự của xã hội mở.
*(Friedrich A. Hayek,* Political Order of a Free People [Trật tự chính trị của một dân tộc tự do], *1979)*

Quyền tự do dân sự là địa vị của một người được pháp luật và các thể chế dân sự đảm bảo trong việc độc quyền sử dụng toàn bộ năng lực của mình cho phúc lợi của bản thân.
*(W.G. Sumner,* The Forgotten Man [Con người bị lãng quên ], *1883)*

Sự chắc chắn (certainty) là điều mà chúng ta không thể đạt được trong những sự vụ của con người, và chính vì lý do ấy mà chúng ta phải tuân thủ các quy tắc để khai thác tốt nhất tri thức của mình.
*(Friedrich A. Hayek,* Competition as a Discovery Procedure [Cạnh tranh với vai trò phương thức khám phá]*, 1960)*

Phải giữ đúng lời hứa.
(Pacta sunt servanda.)
*(Tục ngữ La Mã, thế kỷ thứ 2 trước CN)*

Thoả thuận là thoả thuận.
*(Ngạn ngữ Anglo-Saxon, thế kỷ 19)*

## 5.1 Tổng quan: Các quy tắc và sự áp đặt

Các thể chế được định nghĩa trong cuốn sách này là những quy tắc phổ biến và áp dụng trong một cộng đồng. Chúng ràng buộc cách ứng xử khả dĩ cơ hội chủ nghĩa trong hoạt động tương tác của con người và luôn kèm theo một hình phạt nào đó cho hành vi vi phạm quy tắc (North, 1990, trang 3; Ostrom, 1990, trang 51). Như đã trình bày trong mục 2.1, những quy tắc nào không kèm theo hình phạt bắt buộc thì đều vô dụng. Khi hình phạt không còn được áp dụng nữa thì các thể chế mất hiệu lực. Cần lưu ý thêm, các thể chế là những ràng buộc nhân tạo, chứ không phải ràng buộc vật lý, đối với hành vi con người.

Đầu tiên, chúng ta sẽ phân tích chi tiết một vài khía cạnh của các thể chế nhằm giải thích đặc điểm của chúng; tiếp theo, chúng ta sẽ đề cập đến những loại hình thể chế đa dạng, vốn khác nhau về cách thức xuất hiện cũng như phương thức mà mà chúng được áp đặt.

### Tình thế tiến thoái lưỡng nan của các tù nhân

Các thể chế – và đặc biệt là hình phạt gắn với chúng – cho phép con người đưa ra những cam kết đáng tin cậy rằng lời hứa đã đưa ra sẽ được thực thi thật sự. Bản chất con người nằm ở chỗ, những cá nhân ích kỷ vẫn thường hứa hẹn nhưng rồi lại quên hoặc không giữ lời hứa. Bản năng của chúng ta đóng vai trò lớn trong những hành vi cơ hội chủ nghĩa như thế, và các thể chế giúp kiểm soát bản năng bẩm sinh của chúng ta vì lợi ích của sự phối hợp hiệu quả trong dài hạn (Hayek, 1979a, trang 165-173; 1988, trang 11-28). Vì thế, sự hợp tác giữa mọi người thường đòi hỏi một khung khổ thể chế nhằm ngăn ngừa chủ nghĩa cơ hội bản năng theo kiểu đó, bằng cách gia tăng mức độ rủi ro cho hành vi lẩn tránh trách nhiệm đồng thời củng cố thói quen hợp tác vì lợi ích tương hỗ.

Khi hợp tác với nhau, con người thường có lợi hơn so với khi không hợp tác. Đây là thực tế được nghiên cứu qua lý thuyết trò chơi mang tên 'tình thế tiến thoái lưỡng nan của các tù nhân'. Thuật ngữ này đề cập đến hai người tù không được phép liên lạc với nhau (hợp tác). Lúc bị thẩm vấn, mỗi tù nhân phải đối mặt với một tình thế tiến thoái lưỡng nan khi không biết là liệu có nên tiếp tục giữ im lặng, với hy vọng không tội danh nào được xác lập, hay là nên khai ra với ý định

trút toàn bộ trách nhiệm lên người tù kia và đưa ra những tình tiết giảm tội. Cả hai tù nhân đều đối mặt với tình thế tiến thoái lưỡng nan này, chừng nào họ vẫn chưa thể hợp tác được với nhau. Tình thế của cả hai sẽ tốt lên khi họ hợp tác được với nhau và đưa ra những cam kết đáng tin cậy, chẳng hạn hứa hẹn cùng giữ im lặng. Khi họ không thể liên lạc với nhau mà lại khai ra nhằm tự bảo vệ mình, họ buộc tội lẫn nhau và tình thế của cả hai đều trở nên xấu đi. Cơ may được mất ở đây có thể thấy rõ qua ma trận trong Hình 5.1. Những tình thế tiến thoái lưỡng nan như vậy thường xuyên xuất hiện khi người ta không thể hợp tác với nhau một cách đáng tin cậy. Sự hiện hữu của các thể chế là nhằm tăng cường cơ hội hợp tác cùng có lợi.

**Hình 5.1: Tình thế tiến thoái lưỡng nan của các tù nhân**

| | | Tù nhân A | |
|---|---|---|---|
| | | Giữ im lặng | Khai ra |
| Tù nhân B | Giữ im lặng | Cả hai thoát tội | B bị kết tội |
| | Khai ra | A bị kết tội | Cả hai bị kết tội |

Một ví dụ hữu ích cho thấy lợi thế của sự hợp tác dựa trên những thể chế phù hợp là lịch sử cuộc chiến tranh lạnh (Cold War) và các hiệp ước hạn chế vũ khí chiến lược vào những năm 1970 và 1980. Khi hai siêu cường không hợp tác được với nhau, họ bị cuốn vào cuộc chạy đua vũ trang tốn kém và đối mặt với nguy cơ về một thảm hoạ hạt nhân. Hai nước ngày càng nhận ra rằng tình thế của cả hai sẽ tốt lên thông qua một hình thức hợp tác nào đó. Họ bước vào đàm phán nhằm xác lập các quy tắc, các thủ tục giám sát và biện pháp trả đũa được phép đối với những hành vi vi phạm; cuối cùng họ thiết lập được sự tin cậy, khiến cho công cuộc hợp tác trở nên khả thi, giải quyết được tình thế tiến thoái lưỡng nan của mình và cho phép giảm mức độ căng thẳng của mối đe doạ hạt nhân.

Tuy nhiên, hợp tác không phải lúc nào cũng đáng mong muốn. Các nhà cung cấp khác nhau của một loại sản phẩm có thể nhận thấy nhiều lợi ích khi giải phóng mình khỏi 'tình thế tiến thoái lưỡng nan của các tù nhân' trong việc phải cạnh tranh với nhau bằng cách thành lập một cartel[i] hòng ấn định những mức giá cao. Tuy nhiên, trong trường hợp này, tình thế tiến thoái lưỡng nan của các nhà cung cấp lại phụng sự một mục đích tốt đẹp từ quan điểm của những người mua tiềm

[i] Tổ hợp công ty được hình thành nhằm kiểm soát hoạt động sản xuất, cạnh tranh và giá cả. (ND)

năng và cộng đồng nói chung, giống như tình thế tiến thoái lưỡng nan của các tù nhân phục vụ cho một mục đích tốt đẹp từ quan điểm của người thẩm vấn. Việc nên tạo thuận lợi cho hợp tác hay cản trở nó bởi vậy phụ thuộc vào hoàn cảnh và vào lợi ích của đối tượng nằm trong nội dung đánh giá.

**Các thể chế và sự tin tưởng**

Các thể chế là những quy tắc ứng xử, và theo đúng nghĩa, chúng là phương tiện giúp định hướng hành vi con người. Thông thường, chúng loại trừ những hành vi nhất định và thu hẹp phạm vi của phản ứng khả dĩ. Qua đó, chúng khiến cho hành vi của người khác trở nên dễ tiên đoán hơn. Chúng tạo ra một cấu trúc nhất định cho sự tương tác xã hội. Triết gia và nhà tâm lý học người Mỹ Andy Clark gần đây nhận định, các thể chế tạo ra một kiểu 'khung khổ bên ngoài' (external scaffolding) dành cho sự lựa chọn (choice) và sự tiếp thu (learning) của con người (Drobak & Nye chủ biên, 1997, trang 269-290). Quả thực, các thể chế tạo thuận lợi cho khả năng tiên đoán và ngăn ngừa tình trạng hỗn loạn cũng như cách ứng xử tuỳ ý. Bằng cách góp phần điều chỉnh hành vi, các thể chế thiết lập nên sự tin tưởng và cho phép con người tiết kiệm chi phí tìm kiếm thông tin. Cho dù cách ứng xử theo quy tắc không chắc chắn đến 100%, nó vẫn được cảm nhận là khả dĩ hơn và đáng tin cậy hơn tình trạng hỗn loạn.

Các thể chế thường phản ảnh những gì đã cho thấy là hữu ích trong quá khứ và những gì cần thiết cho con người trong việc tương tác với người khác nhằm theo đuổi mục đích cá nhân. Trên phương diện đó, chúng là những 'kho tàng tri thức' mà các thế hệ trước tích luỹ được. Đối mặt với bài toán tri thức thường trực, các thể chế đem lại cho con người một mức độ tin tưởng là sự tương tác mà họ tham gia vào sẽ diễn ra như kỳ vọng. Điều này giúp giảm bớt chi phí tìm kiếm thông tin, vốn là một công việc khó khăn và rủi ro, như chúng ta đã nhận thấy trong Chương 3. Như vậy, chi phí giao dịch kinh doanh với người khác hay chi phí hợp tác trong phạm vi một tổ chức được tiết giảm bằng những quy tắc ứng xử phù hợp. Nếu thiếu sự tin tưởng trong cái khung khổ rộng lớn hơn, cá nhân thường không có khả năng tập trung khai thác tri thức theo chuyên môn của mình hay tìm kiếm tri thức trong những lĩnh vực mới, vì thế vô số hành động hữu ích sẽ không bao giờ diễn ra (Hazlitt, [1964] 1988, trang 53-61). Sự phân công lao động và phân hữu tri thức sẽ không khả thi và mức sống sẽ tiếp tục thấp.

Con người, cá thể hoặc nhóm, thường tìm cách ứng phó với bài toán tri thức bằng cách suy xét thấu đáo về một chiến lược tổng thể nhằm tạo ra một khung khổ quy tắc cho hành động cá nhân. Do lo ngại sẽ bị quá tải bởi những quyết định tình thế và sự phối hợp kém trong suốt quá trình nên mọi người đều tự ràng buộc mình với chiến lược đó trong các quyết định chiến thuật hàng ngày, và những thay đổi chiến thuật được giữ trong phạm vi chiến lược ấy. Đây là một công thức thiết thực dành cho hoạt động quân sự và kinh doanh nhằm tiết giảm chi phí tìm kiếm thông tin và phối hợp trước sự vô minh của con người cũng như các nguồn lực hữu hạn để ứng phó với nó.

Trước sự hạn chế về nhận thức cùng những hạn chế khác thuộc bản chất con người, các thể chế nếu muốn có tác dụng thì phải dễ hiểu. Để đạt được mục đích

đó, chúng cần phải đơn giản và chắc chắn, và các hình phạt cần phải được thông đạt và nắm rõ. Điều này lại không diễn ra khi các quy tắc tăng lên nhanh chóng và cụ thể cho từng mục đích, thay vì trừu tượng, hay khi hệ thống quy tắc trở nên mâu thuẫn một cách cố hữu. Các thể chế cũng không nên phân biệt giữa người ngày với người kia, ưu tiên nhóm này hơn nhóm kia. Lúc đó, khả năng các thể chế được tuân thủ sẽ thấp hơn và chúng sẽ thực hiện chức năng tiết kiệm chi phí tìm kiếm thông tin kém hơn.

Một chuẩn mực cơ bản khác dành cho các thể chế hữu hiệu lại dẫn đến một khía cạnh xuyên thời gian: những quy tắc nào liên tục thay đổi thì khó nắm bắt hơn và điều chỉnh hành vi con người kém hiệu quả hơn. Các quy tắc vì thế cần phải ổn định, phù hợp với câu tục ngữ bảo thủ cổ xưa rằng 'luật cũ là luật tốt' (old laws are good laws). Lợi thế của các thể chế cũ là ở chỗ, mọi người đã điều chỉnh theo các thể chế cũ sao cho có lợi nhất và đã có thói quen tuân thủ chúng gần như theo bản năng. Tính ổn định vì thế làm giảm chi phí áp đặt, nâng cao độ tin cậy và do đó tạo thuận lợi cho sự tương tác của con người. Bất lợi của tính ổn định là nguy cơ các thể chế sẽ trở nên cứng nhắc, ngay cả khi phải đối mặt với hoàn cảnh thay đổi. Vì vậy, ở đây phải có một phạm vi nào đó để điều chỉnh. Khi các quy tắc có tính mở, tức là khi chúng được áp dụng cho một số lượng trường hợp vô hạn định trong tương lai, sự cứng nhắc sẽ ít gặp phải vấn đề hơn so với khi chúng mang tính cụ thể cho từng trường hợp (case-specific). Song ngay cả các quy tắc mở vẫn có thể đòi hỏi sự điều chỉnh thích ứng nếu như hoàn cảnh mới lại tiến hoá.

Để minh hoạ cách thức mà các quy tắc phù hợp giúp xác lập sự tin tưởng và tại sao điều đó lại cần thiết cho sự tương tác hiệu quả, chúng ta có thể nhìn vào các quy tắc bóng đá: chúng đặt ra một số quy định và hình phạt bắt buộc cho các lỗi, chi phối cách ứng xử của cầu thủ. Các quy tắc thì đơn giản và chắc chắn (không nếu và nhưng!), do đó chúng dễ hiểu (knowable) và trừu tượng (abstract) ở chỗ chúng không chỉ áp dụng cho một trận đấu hay một cầu thủ cụ thể, và vô hạn định (open-ended) ở chỗ chúng được áp dụng cho vô số trận cầu trong tương lai. Nhờ những phẩm chất này mà các quy tắc đó có khả năng định hình cách ứng xử của cầu thủ, hay – như các nhà kinh tế học thể chế thường nói – có tính 'quy chuẩn' về hành vi con người, khiến chúng trở nên dễ tiên đoán.[1] Bây giờ chúng ta hãy tưởng tượng là những phẩm chất này không tồn tại. Trọng tài sẽ phán quyết nhất cử nhất động và bàn thắng một cách tuỳ ý. Thay vì các quy tắc trừu tượng, ông ta sẽ quyết định theo từng trường hợp một, dành sự ưu ái cho một số cầu thủ, có thể là dựa trên tính tiện lợi mà liên tục thay đổi các quy tắc ngầm định. Trận đấu bóng đá ấy khá lắm cũng chỉ kết thúc trong xung đột và hỗn loạn, và tệ nhất là không diễn ra được. Thậm chí hàng loạt chỉ thị tới tấp đến từ trọng tài cũng không có khả năng phối hợp các cầu thủ hai bên. Tương tự, hoạt động tương tác dân sự và kinh tế mà thiếu những quy tắc đáng tin cậy thì sẽ nhanh chóng đổ vỡ.

Các thể chế cũng có thể được phân loại tuỳ theo cách thức mà chúng biểu đạt:

(a) chúng có thể mang tính *quy định* (prescriptive), hướng dẫn mọi người một cách chính xác là những hành động nào cần thực hiện để đạt được một kết quả cụ thể, chẳng hạn việc di chuyển từ điểm A đến điểm B;

(b) chúng có thể mang tính *cấm đoán* (proscriptive), loại trừ một số kiểu ứng xử không thể chấp nhận, chẳng hạn không được vượt quá giới hạn tốc độ hoặc không được ăn cắp.

Ví dụ về những thể chế cấm đoán có nhiều trong Mười Điều răn của Đức Chúa (Ten Commandments), vốn loại trừ một số loại hành vi nhất định – 'ngươi không được…'. Một ví dụ khác là lời thề Hippocrates nổi tiếng (theo tên vị bác sỹ người Hi Lạp Hippocrates, thế kỷ thứ 5 trước CN), hướng dẫn những người hành nghề y *không* được làm hại người bệnh. Những quy tắc cấm đoán như vậy không đưa ra những mệnh lệnh nhằm tới mục đích là *phải làm gì* một cách rõ ràng, mà dành một phạm vi rộng rãi để cho con người đưa ra phán xét và hành động tự chủ.

Kết quả của cả hai loại thể chế là hành động của mọi người được phối hợp với nhau. Trong trường hợp những quy định, sự phối hợp đó diễn ra thông qua một bàn tay hữu hình và theo kế hoạch của một vị thủ lĩnh nào đấy; trong trường hợp những quy tắc cấm đoán, mọi người phối hợp một cách tự nguyện và tự phát. Như chúng ta sẽ thấy trong Chương 6, các quy tắc quy định (prescriptive rules) là một phần thiết yếu của trật tự trù định, cưỡng bách (planned, coercive order), trong khi cách ứng xử theo quy tắc (rule-bound behaviour), vốn được dẫn dắt chủ yếu bởi những điều cấm đoán, lại là đặc trưng của trật tự tự phát, chẳng hạn như nền kinh tế thị trường với các quy tắc phối hợp con người thông qua bàn tay vô hình.

Chúng ta phải nhấn mạnh một điểm khác biệt quan trọng giữa các thể chế cấm đoán và các thể chế quy định. Những ai quy định hành vi – những người đưa ra chỉ thị và tiến hành chỉ đạo – thường cần nhiều tri thức cụ thể hơn so với những người chỉ loại trừ một số loại hành vi nhất định. Người nào quy định cách ứng xử của những người khác thì phải ý thức được các phương tiện và năng lực của các chủ thể, cũng như những điều kiện và hệ quả khả dĩ của hành vi được quy định. Còn những ai loại trừ một số kiểu ứng xử thì chỉ cần biết một số hành vi nhất định là không đáng mong muốn, song họ lại phó mặc chi tiết hành động cùng việc đánh giá kết quả cho chủ thể của hành động. Các chủ thể vì thế sẽ có nhiều tự do hơn khi được dẫn dắt bởi những điều cấm đoán theo kiểu 'ngươi không được…'.

---

**Khái niệm then chốt**

Các **thể chế** là những quy tắc phổ biến do con người tạo ra nhằm ràng buộc cách ứng xử khả dĩ cơ hội chủ nghĩa của con người. Chúng luôn kèm theo một loại hình phạt nào đó dành cho sự bất tuân thủ. Để có tác dụng, các thể chế cần phải đơn giản, chắc chắn, trừu tượng, có tính mở và tương đối ổn định.

Các **thể chế quy định** (prescriptive institution) hướng dẫn và chỉ đạo mọi người một cách xác thực là cần phải làm gì, đồng thời tạo ra một trật tự hành động (order of actions) do một người lãnh đạo nào đó áp đặt. Các **quy tắc cấm đoán** (proscriptive rule) để cho các chủ thể nhiều tự do hơn trong hành động, song lại loại trừ một số loại hành vi có hại (những chỉ dẫn phủ định theo kiểu 'ngươi không được…').

**Tình thế tiến thoái lưỡng nan của các tù nhân** (prisoners' dilemma) mô tả tình huống mà ở đó tình thế của ít nhất hai bên sẽ trở nên tồi tệ hơn nếu họ không hợp

tác được với nhau, song mỗi bên đều bị cám dỗ đi đến chỗ hành động một mình bởi bên kia hoặc các bên còn lại không thể đưa ra cam kết đáng tin cậy. Thuật ngữ này bắt nguồn từ một tình huống trong lý thuyết trò chơi mà ở đó hai tù nhân bị giam giữ riêng biệt và không được phép liên lạc với nhau. Họ rơi vào một tình thế tiến thoái lưỡng nan: liệu có nên giữ im lặng và hy vọng tội trạng của mình sẽ không được xác minh, song với nguy cơ là người tù kia sẽ buộc tội mình, hay là nên khai báo, buộc tội người kia và hy vọng sẽ được khoan hồng? Tình thế tiến thoái lưỡng nan sẽ được giải quyết bằng sự hợp tác giữa hai người tù. Nói cách khác: cách ứng xử duy lý đơn độc sẽ đem tới kết quả thấp kém cho nhóm còn sự hợp tác thì lại thành công.

'Tình thế tiến thoái lưỡng nan của các tù nhân' cũng xuất hiện trong cuộc cạnh tranh giữa các nhà cung cấp khi họ có thiên hướng hạ thấp giá so với người khác để thu hút người mua. Các nhà cung cấp sẽ đạt kết quả chung tốt hơn nếu họ hợp tác với nhau bằng cách thành lập một cartel chẳng hạn. Ở đây, tình thế tiến thoái lưỡng nan đã phụng sự những mục đích tốt đẹp cho cộng đồng. Chúng ta phải kết luận ở đây rằng hợp tác đôi khi, chứ không phải luôn luôn, là điều đáng mong muốn về mặt xã hội, và các thể chế là cần thiết để củng cố sự hợp tác như thế, đồng thời cũng nhằm ngăn ngừa nó trong những tình huống mà sự phi hợp tác lại cần được thúc đẩy.

**Các tổ chức không phải là thể chế**

Chúng ta cần lưu ý đến một cách sử dụng thuật ngữ 'thể chế' (institution) trong ngôn ngữ hàng ngày vốn khác biệt với định nghĩa của chúng ta. Trong cách dùng thông thường, 'institution' thường xuyên được vận dụng cho khái niệm 'organisation' (tổ chức) (theo định nghĩa, là sự kết hợp tương đối bền vững các quyền tài sản với các yếu tố sản xuất dưới quyền một người lãnh đạo nhằm đạt được một mục đích chung nào đó, xem Chương 9). Các nhà kinh tế học thể chế vì thế không gọi các ngân hàng là những 'thể chế', bởi đây là những tổ chức kinh doanh. Và họ thường không dùng từ 'institutionalised[i]' cho một người nào đó vừa mới nhập viện tâm thần! Các thể chế là những quy tắc, còn các tổ chức là đối tượng tham gia cuộc chơi (North, 1990, trang 4).

Tuy nhiên, một số thể chế nhất định lại đòi hỏi sự hậu thuẫn về mặt tổ chức. Các quy tắc có thể hiện thân trong tổ chức. Giống như một số loại tri thức nào đó vốn có tính ẩn (implicit) hay thể hiện qua (gắn vào trong) hàng hoá tư bản, các thể chế đôi khi cũng ẩn mình trong các cấu trúc tổ chức. Ví dụ như gia đình, vốn là một tổ chức nhằm phục vụ những mục đích khác nhau của các thành viên và thể hiện qua một số quy tắc ứng xử nhất định dành cho cha mẹ và con cái. Một số thể chế tích hợp tri thức ẩn và luôn gắn với một số dàn xếp tổ chức nào đó. Vai trò quan trọng của các thể chế ẩn trở nên sáng tỏ khi chúng ta so sánh các doanh nghiệp khác nhau trong cùng một ngành. Những khác biệt khó lý giải về năng suất có thể vẫn thường xuất hiện giữa doanh nghiệp có thông lệ (practice) tốt nhất và các doanh

[i] Institutionalise ngoài nghĩa 'thể chế hoá' còn có nghĩa là 'đưa người nào đó vào một tổ chức như cơ sở cai nghiện, bệnh viện tâm thần, hay nhà tù chẳng hạn. (ND)

nghiệp khác trong ngành, và người ta chỉ có thể quy chúng cho những thông lệ khác nhau mà thôi (Kreps, 1990). Những thể chế ẩn này đôi khi lại được gán cho những cái tên mơ hồ như 'bộ nhớ công ty' (corporate memory[i]) hay 'văn hoá tổ chức' (organisational culture). Thực tế là một số thể chế gắn chặt vào các tổ chức lại khiến cho việc chuyển giao chúng sang môi trường tổ chức khác trở nên khó khăn. Song sự biểu đạt của các quy tắc cũng cho phép chủ nhân của bí quyết thể chế (institutional knowhow) đòi hỏi các quyền tài sản trong những dàn xếp thể chế đặc thù của mình và bán bí quyết độc quyền đó bằng cách quản lý các tổ chức khác. Ví dụ, một số quy tắc vốn chi phối cách thức quản lý một sở giao dịch chứng khoán trung thực và hiệu quả lại gắn bó mật thiết với bí quyết ẩn của những người điều hành công tác tổ chức của một sở giao dịch chứng khoán cụ thể đến mức khó mà tưởng tượng rằng tri thức như vậy có thể tách rời khỏi sự hỗ trợ về mặt tổ chức. Vì thế, các tổ chức thường là hiện thân của các thể chế (biểu đạt các thể chế) và là kho tàng chứa đựng những tri thức ẩn vốn cần thiết cho sự vận hành của chúng.

Mối liên hệ giữa các thể chế ẩn và cấu trúc tổ chức trở nên rõ ràng khi một công ty thành đạt tiếp quản một công ty khác. Lúc đó, những thông lệ cùng các quy tắc về cách thức hoạt động khác, vốn đã phát triển ở công ty mẹ, phải được áp đặt lên công ty vừa mới tiếp quản. Nếu các thể chế ẩn – và bí quyết mà chúng biểu đạt – không được tiếp thu ở đây thông qua sự liên kết và hợp tác, sự tiếp quản có lẽ sẽ thất bại.

**Khái niệm then chốt**

**Tổ chức** (organisation) là sự kết hợp các nguồn lực có mục đích, tương đối bền vững, và trong chừng mực nào đó được một ban lãnh đạo phối hợp theo một đường lối có thứ bậc. Các tổ chức có thể theo đuổi những mục đích kinh tế, chẳng hạn dưới hình thức hợp tác kinh doanh hay công ty cổ phần. Chúng cũng có thể theo đuổi những mục đích chính trị, chẳng hạn bộ máy chính trị của chính quyền địa phương hay quốc gia, một tổ chức đảng phái hay một nhóm vận động hành lang.

Các tổ chức, cho dù phần nào được phối hợp bằng cách điều khiển từ trên xuống, vẫn đòi hỏi các quy tắc bên trong để vận hành hiệu quả. Nhiều quy tắc như thế có thể là ngầm định [ẩn] vì chúng chi phối những hành động thường xuyên lặp đi lặp lại của số thành viên hữu hạn thuộc tổ chức. Ví dụ về các **thể chế hiện thân trong các tổ chức** là những trình tự đã được thừa nhận (established procedures), những thông lệ công việc (work practices), và bí quyết trong các trình tự thông thường (knowhow in routines). Tri thức về thể chế ẩn như thế thường khó chuyển giao sang các tổ chức khác và phụ thuộc vào sự liên kết (association), bắt chước (imitation) và mô phỏng (emulation).

[i] Bộ nhớ công ty có thể hiểu là toàn bộ dữ liệu, thông tin và tri thức cần thiết nhằm đạt được các mục tiêu chiến lược của một tổ chức doanh nghiệp. (ND)

## 5.2 Các thể chế bên trong

### Các thể chế bên trong và bên ngoài

Trong Chương 2, chúng ta đã đề cập đến sự khác biệt giữa các thể chế bên trong và bên ngoài. Để nhắc nhở độc giả, các thể chế bên trong được định nghĩa là những quy tắc tiến hoá trong phạm vi một nhóm dưới ánh sáng của kinh nghiệm, còn các thể chế bên ngoài là những quy tắc được thiết kế từ bên ngoài và áp đặt cho xã hội từ trên xuống thông qua hành động chính trị. Sự phân biệt tương tự cũng từng được Ludwig Lachmann (1973) đưa ra nhằm nhấn mạnh rằng nhiều quy tắc tác động đến cách ứng xử của chúng ta là kết quả của quá trình tiến hoá và các cộng đồng từng vận hành dựa trên lối ứng xử theo quy tắc một thời gian dài trước khi chính quyền được phát minh ra. Sự khác biệt giữa các thể chế bên trong và bên ngoài vì thế liên quan đến nguồn gốc của quy tắc: chúng xuất hiện như thế nào. Ví dụ về quy tắc bên trong là những lề lối tốt, nhắc nhở mọi người phải đúng giờ, và những chuẩn mực đạo đức mà các thành viên cộng đồng tuân thủ. Dẫn chứng về quy tắc bên ngoài có thể là bộ luật dân sự hay luật giao thông do quốc hội hay chính phủ ban hành. Cố nhiên, trong thực tế sự chuyển tiếp êm xuôi giữa các thể chế bên trong và các thể chế bên ngoài là rõ ràng.

Các thể chế có thể được phân loại tuỳ theo hình phạt dành cho hành vi bất tuân thủ là phản ứng xã hội tự phát, phi tập trung (thể chế phi chính thức) hay là thông qua một cơ chế được tổ chức chính thức (thể chế chính thức). Như chúng ta sẽ nhận thấy, sự khác biệt giữa bên trong/bên ngoài và phi chính thức/chính thức không phải lúc nào cũng trùng hợp.

Vấn đề quan trọng ở đây chính là mức độ cưỡng bách mà các thể chế áp dụng lên hành vi con người. Các thể chế bên trong có xu hướng kêu gọi sự hợp tác tự nguyện. Hành vi bất tuân thủ quy tắc không phải là không có hệ luỵ của nó, song cá nhân được quyết định liệu có chấp nhận hậu quả của hành vi vi phạm trong những hoàn cảnh cụ thể hay không. Trái lại, những trật tự cưỡng bách nào dựa nhiều vào các thể chế bên ngoài và chế tài chính thức đều chừa cho cá nhân một phạm vi lựa chọn hẹp hơn nhiều để đánh giá tình huống cụ thể (Radnitzky, 1997, trang 17-76).

### Các thể chế bên trong tiến hoá như thế nào

Sự tương tác của con người chịu sự chi phối của vô số thể chế bên trong, vốn liên tục tiến hoá theo kinh nghiệm. Con người duy trì các thể chế bên trong bởi ai đó đã khám phá ra và nhận thấy chúng hữu ích; một khi những quy tắc ứng xử này đã lan rộng và được tuân thủ rộng rãi, chúng khiến cho sự tương tác với người khác khả thi ngay và diễn ra dễ dàng hơn. Ngôn ngữ là dẫn chứng điển hình về cách thức vận hành của các thể chế đã tiến hoá như thế. Con người sắp xếp những âm thanh mà họ có khả năng phát ra và nghe thành những mô thức dễ nhận biết gọi là từ, rồi xếp đặt các từ, bằng cách áp dụng các quy tắc ngữ pháp, thành câu. Các quy tắc này tiến hoá qua thời gian và chứa đựng nhiều tri thức về cách giao tiếp. Một sinh ngữ chắc chắn là không do bất kỳ một ai thiết kế nên. Thay vì thế, nó tiến hoá qua sự tương tác của hàng triệu con người. Ở đâu mà người ta nỗ lực

thiết kế ngôn ngữ, như Quốc tế ngữ chẳng hạn, ở đó kết quả cho thấy là hạn chế. Ngay cả trong trường hợp các thể chế bên trong của ngôn ngữ được bổ sung bằng các thể chế bên ngoài do một cơ quan quyền lực giám sát, chẳng hạn như tiếng Pháp bởi Viện Khoa học Hàn lâm Pháp, kết quả của sự sắp xếp từ bên ngoài như thế cũng thường không hiệu quả hoặc bị coi là lố bịch. Một dẫn chứng khác về cách thức mà sự vận hành bên trong của xã hội tạo ra những thể chế vốn không do ai thiết kế mà xuất hiện từ sự tương tác của hàng triệu con người là tập quán theo đó những người nói dối thì bị tránh mặt trong một xã hội trung thực. Nguồn gốc của thói quen này chắc chắn liên quan đến thực tế là nói dối khiến cho con người ta mất phương hướng, gây ra chi phí cho người khác và làm đổ vỡ niềm tin. Quy tắc ngăn cấm chủ nghĩa cơ hội và dối trá được chế tài bằng hình thức loại trừ ra khỏi sự giao lưu xã hội, thường là theo một cách khá phi chính thức song lại rất mạnh mẽ. Một ví dụ gần đây cho thấy cách thức vận hành của các thể chế bên trong là quy tắc phi chính thức chống lại hành vi phân phát quảng cáo thương mại hàng loạt trên Internet. Trong khi điều này có thể dễ dàng đối với nhà quảng cáo thì nó lại thường gây tắc nghẽn hộp thư của người nhận email, một bất lợi nghiêm trọng. Khi mà quy tắc thỉnh thoảng bị phá vỡ, những kẻ khơi mào thường bị nhấn chìm trong hàng loạt thư trả đũa từ một số người vẫn nhận thư quảng cáo, qua phản ứng 'ăn miếng trả miếng' này người ta muốn cho họ thấy cái kiểu truyền thông không mời mà đến mới thật phiền toái làm sao. Những quy tắc này xuất hiện bên trong và được thừa nhận phi chính thức, bởi Internet không nằm dưới sự quản lý của bất kỳ cơ quan quyền lực trung ương nào.

Các quá trình chọn lọc bên trong như thế không chỉ vận hành rộng rãi trong xã hội mà còn cả trong hoạt động tương tác kinh tế. Thị trường chỉ vận hành khi mà một số quy tắc cơ bản được tôn trọng, chẳng hạn khi mọi người được phép giữ lợi nhuận mà họ làm ra thông qua hoạt động trao đổi (các quyền tài sản được tôn trọng), và khi các quy tắc liên quan được biết đến và tuân thủ rộng rãi. Ví vụ về các thể chế kinh tế bên trong là quy ước ở một số thị trường cụ thể rằng các mức giá quảng cáo là cố định, hay quy tắc theo đó một giao dịch sau khi đã thống nhất thì sẽ chấm dứt mọi hành vi thương lượng giá cả tiếp theo. Nếu ai đó tìm cách tái đàm phán một khi đã thống nhất giao dịch, hình phạt ở đây là không giao dịch với người đó nữa. Thêm một ví dụ minh hoạ, các hợp đồng lao động chỉ làm hài lòng công nhân và giới chủ khi mà các thể chế liên quan đến nhiều thông lệ được chia sẻ và tuân thủ rộng rãi, còn hành vi vi phạm sẽ bị trừng phạt.

Một kinh nghiệm chỉ trở thành một thể chế bên trong khi nó được một số đông quyết định (critical mass) chấp nhận. Các thể chế có thể bắt đầu trong phạm vi một nhóm nhỏ khi nó được lợi từ việc chia sẻ một số dàn xếp nhất định, chẳng hạn tập quán hoàn trả tín dụng đúng hạn. Một khi lợi ích của quy tắc đó trở nên rõ ràng, nó có thể được nhiều người chấp thuận hơn. Các thể chế thành công qua đó càng ngày càng 'xâm thực' (colonise) các nhóm thành viên lớn hơn. Mặt khác, những thể chế nào không còn được nhận thấy là hữu ích – chẳng hạn như thể chế ở Châu Âu và Mỹ theo đó các quý ông bảo vệ danh dự của mình bằng cách chiến đấu tay đôi – thì sẽ đánh mất số đông quyết định, khi người ta vận dụng những cách thức khác để giải quyết chuyện danh dự bị tổn thương. Như vậy, các thể chế bên trong phải trải qua một quá trình tiến hoá từ từ. Chúng được thay đổi, thừa nhận hay phản đối (chọn lọc) và một số thu hút được số đông quyết định. Điều gì

bị phát hiện ra là bất cập khi hoàn cảnh thay đổi thì được sửa chữa – thông qua 'một triệu cuộc nổi dậy nho nhỏ', như nhà văn người Ấn Độ V.S. Naipaul từng nhận định một cách rất xác đáng.

Vai trò quan trọng của các thể chế bên trong khi dàn xếp sự tương tác xã hội, thu hẹp khoảng cách giữa những cá nhân ích kỷ và hình thành nên những mối ràng buộc giúp gắn bó xã hội, đã được các nhà triết học và khoa học xã hội thừa nhận từ lâu. Cách đây 2.500 năm, triết gia Trung Quốc Khổng Tử (551-479 trước CN) đã nhấn mạnh vai trò quan trọng của khái niệm mà ông gọi là 'lễ' (ritual) trong việc tạo ra cách ứng xử hài hoà và dễ tiên đoán của con người đồng thời cho phép nhiều người sống cùng nhau trong những khu vực chật hẹp với nguồn lực hạn chế. Và triết gia xã hội người Pháp Charles de Montesquieu[i] (1689-1755) đã gợi lại cái thể chế của Đế chế La Mã về các luật lệ bất thành văn, được biết đến dưới cái tên *mos maiorum* (tập quán của tổ tiên), khi ông nêu bật tầm quan trọng của *mœurs* (tập quán) trong luận thuyết *De l'esprit des lois* (Tinh thần pháp luật): 'Những con người thông minh khả dĩ có các luật lệ do chính mình xây dựng, song họ vẫn có một số luật lệ mà họ lại chưa bao giờ làm ra.' Các triết gia Anglo-Saxon[ii] gần cùng kỷ nguyên đó, như John Locke[iii] (1632-1704), David Hume[iv] (1711-1776) và Adam Smith[v] (1723-1790), cũng từng nhấn mạnh rằng khung khổ thể chế của xã hội phải dựa trên các thể chế bên trong đã tiến hoá. Những quy tắc vốn được xây dựng chủ ý và được luật hoá, cùng toàn bộ cấu trúc của các thể chế vốn được định đoạt qua quy trình chính trị, đều phải dựa trên các thể chế bên trong. Trong thời hiện đại, luận điểm tương tự cũng được Friedrich A. Hayek (1973; 1976a; 1979a, 'Epilogue' [Lời bạt], trang 153-208) nêu lên hết sức mạnh mẽ.

### Các loại thể chế bên trong khác nhau

Chúng ta cần phân biệt bốn nhóm thể chế bên trong phổ biến, dù đôi khi chồng lấn lên nhau; chúng khác nhau qua cách thức mà sự tuân thủ được giám sát và hành vi vi phạm bị xử phạt.

1. *Quy ước* (convention) là những quy tắc vốn tỏ ra thuận tiện đến mức mọi người tự bắt buộc mình thực hiện, mà nhìn chung là xuất phát từ tư lợi. Chẳng hạn, mọi người tuân theo những định nghĩa từ ngữ và các quy tắc ngữ pháp nhất định bởi lẽ làm cho mình được người khác hiểu chính là lợi ích của bản thân họ. Thêm một

[i] Baron de La Brode et de Montesquieu (1689-1755): Triết gia chính trị - xã hội người Pháp, tác giả *The Spirit of Laws* (1748). (ND)

[ii] Chỉ những người hay quốc gia nói tiếng Anh như là ngôn ngữ thứ nhất. (ND)

[iii] John Locke (1632-1704): Triết gia, nhà sáng lập chủ nghĩa kinh nghiệm (empiricism) Anh. Ông đã đúc kết Trào lưu Khai minh (Enlightenment) qua việc đặt niềm tin vào giai cấp trung lưu và quyền tự do tín ngưỡng cũng như quyền tư hữu của nó, qua niềm tin vào khoa học và thiện tính của con người. Ông có ảnh hưởng hết sức quan trọng đến triết học và lý thuyết chính trị. (ND)

[iv] Nhà triết học, nhà kinh tế học, nhà sử học người Scotland, người nổi tiếng với chủ nghĩa kinh nghiệm (empiricism) và chủ nghĩa hoài nghi (skepticism). Ông được coi là một trong những triết gia quan trọng nhất của lịch sử triết học Phương Tây. (ND)

[v] Adam Smith (1723-1790): Nhà kinh tế học và triết gia chính trị người Scotland. Ông là người đã đặt nền móng cho lý thuyết kinh tế thị trường tự do cổ điển. Tác phẩm nổi tiếng của ông là *The Wealth of Nations* (1776). (ND)

vài ví dụ về những quy ước mà phần lớn do tự áp đặt là thoả thuận ngầm trên thị trường nhằm thể hiện lãi suất theo tỷ lệ phần trăm mỗi năm và việc xác định các mức giá bằng tiền. Một người bán rau tìm cách thể hiện toàn bộ giá rau theo gam táo, vốn vẫn khả thi về mặt lý thuyết, sẽ nhanh chóng khám phá ra là ít cuộc giao dịch được thực hiện. Mọi người tuân thủ quy ước theo cách đó, vì điều này rõ ràng là có lợi và vì họ sẽ dễ dàng tự loại bỏ mình khỏi hoạt động trao đổi nếu chọn cách không tuân thủ quy ước.

2. *Quy tắc đã tiếp thụ* (internalised rule) là loại thể chế bên trong thứ hai. Mọi người tiếp thu các quy tắc thông qua quá trình tập làm quen, giáo dục và trải nghiệm tới mức mà các quy tắc vẫn thường được tuân thủ tự phát và không cần suy nghĩ (phản xạ có điều kiện, xem Chương 3). Mọi người qua đó đã biến nhiều quy tắc thành lựa chọn cá nhân và áp dụng chúng khá nhất quán. Những quy tắc đã tiếp thụ (hay đã làm quen) như thế cấu thành nên những khái niệm như đạo lý (morality) chẳng hạn. Bạn không nên nói dối và bạn cần thanh toán nợ đúng hạn là những quy tắc ứng xử mà con người đã học và phần lớn mọi người tuân theo như một phản xạ có điều kiện. Các quy tắc đã tiếp thụ vì thế vừa là những lựa chọn cá nhân vừa là những quy tắc ràng buộc. Chúng vận hành như những quy tắc khi diễn ra tranh chấp, bảo vệ con người khỏi thứ chủ nghĩa cơ hội bản năng, thiển cận, đồng thời thường giúp họ tiết kiệm chi phí phối hợp và tránh khỏi xung đột. Hành vi vi phạm quy tắc đã tiếp thụ thường bị trừng phạt bởi điều mà chúng ta gọi là lương tâm tội lỗi (nói cách khác, con người chịu phí tổn tinh thần).

Những hình phạt như thế có thể được củng cố thông qua sự đề cập đến hiện tượng huyền bí hay một số biểu tượng nhất định. Chẳng hạn, quy tắc đạo đức 'ngươi không được ăn cắp' trong truyền thống Moses[i] đã trở thành một điều răn mà ai vi phạm nó sẽ làm phật lòng Chúa Trời (Hazlitt, 1988, trang 342-353). Như Adam Smith từng nói: 'Tôn giáo, thậm chí ở hình thái thô thiển nhất của nó, đã từng ủng hộ những quy tắc đạo lý một thời gian dài trước kỷ nguyên của những lập luận và triết lý giả tạo' (Hayek, 1988, trang 135). Theo truyền thống Đông Á, đặc biệt là truyền thống Khổng giáo, người ta chú trọng việc giáo dục luân lý, khiến cho những người trẻ tuổi tiếp thu được những quy tắc ứng xử giữa người với người. Các thành viên xã hội lúc đó thấm nhuần những thể chế luân lý vốn được tin tưởng sâu sắc, chúng kiềm chế họ tựa như tự nguyện, hoặc chí ít là không phụ thuộc nhiều vào các quy tắc hay quy trình pháp lý chính thức.

Lợi ích của các quy tắc đã tiếp thụ, vốn khuyến khích sự tuân thủ tự động và mức độ tuân thủ quy tắc cao, là ở chỗ các thành viên xã hội tiết kiệm được chi phí phối hợp. Trong những xã hội mà ở đó người dân thành thực một cách tự phát vì họ đã học được đức tính trung thực, các chủ thể chịu chi phí ra quyết định thấp hơn và đứng trước nguy cơ 'tai nạn' ít hơn so với các đối thủ cạnh tranh trong những xã hội mà ở đó sự lừa dối là một thói quen và các chủ thể liên tục phỏng đoán là liệu, trong trường hợp cụ thể này, mình có thoát khỏi sự trừng phạt dành cho hành vi gian dối hay không và mình có nguy cơ phải chịu hình phạt khả dĩ nào. Các quy tắc đã tiếp thụ vốn xác lập độ tin cậy cao cũng giúp tiết kiệm chi phí so với tình

[i] Nhà tiên tri người Hebrew, sáng lập ra Israel, hay dân tộc Do Thái, sống trong giai đoạn khoảng từ năm 1300 đến năm 1150 trước CN. Cuộc đời của ông được mô tả chủ yếu trong các cuốn Kinh Cựu ước (Old Testament). (ND)

huống mà ở đó sự tin tưởng lại phụ thuộc vào những hợp đồng chung rõ ràng, vốn phải thương lượng và giám sát.

3. *Tập quán và lề lối tốt* (customs & good manners) là loại thể chế bên trong thứ ba. Hành vi vi phạm không tự động kéo theo những hình phạt có tổ chức, mà những người khác trong cộng đồng thường giám sát việc tuân thủ quy tắc một cách phi chính thức, và người vi phạm phải chịu điều tiếng xấu hoặc thấy mình bị loại trừ, trong trường hợp xấu nhất thậm chí còn bị cấm đoán hoặc trục xuất[2] (Benson, 1995, trang 94-96). Chẳng hạn, trẻ con cư xử không đúng mực trong các gia đình Đông Á thường không được phép bước vào nhà. Hình phạt ở Phương Tây lại có xu hướng dựa vào một hình thức loại trừ khác: những đứa trẻ xử sự tồi bị 'cấm trại' và qua đó bị loại trừ khỏi đám bạn bè bên ngoài ngôi nhà. Những người có lề lối xấu thì thường cô đơn. Sự loại trừ khỏi nhóm có thể là một hình phạt hết sức nghiêm khắc. Chẳng hạn, một thổ dân Australia hay một người da đỏ Mỹ bị trục xuất khỏi bộ tộc có lẽ gần như bị kết tội chết bởi cá nhân khó mà tồn tại nổi bên ngoài nhóm. Tương tự, một thương gia tiền tệ quốc tế đã đánh mất uy tín của mình do không tuân thủ những quy tắc bất thành văn trên thị trường ngoại hối thì không thể theo đuổi nghề và sẽ sớm thất bại trong việc tìm kiếm đối tác. Những hình thức áp đặt khác của các thể chế tập quán như thế là đối tác nào xử sự không đúng mực thì sẽ đánh mất khách hàng quen; đây thường là một hình phạt nghiêm khắc, bởi hoạt động buôn bán nhiều khi không chỉ diễn ra một lần rồi thôi mà là qua các mối quan hệ song phương lâu dài, do phí tổn tìm kiếm đối tác hợp đồng chiếm những nguồn lực đáng kể. Chỉ trong trường hợp 'tàn cuộc' (end game) mới không có hình phạt như thế, và nhiều hoạt động trao đổi vẫn được tổ chức như những trò lặp đi lặp lại (repeat game[i]) nhằm mục đích duy trì sự ủng hộ. Tập quán cũng có thể được củng cố thông qua việc các đối tác hợp đồng đưa ra những 'con tin' (hostage), chẳng hạn số tiền trả trước sẽ bị mất trong trường hợp không chấp nhận việc giao hàng. Một hình thức 'con tin' khác có thể là danh tiếng của một người bị ảnh hưởng nếu anh ta bán sản phẩm xấu. Một trường hợp nằm ngấp nghé nhóm thứ hai, thể chế đã tiếp thụ, là ở chỗ lương tâm tội lỗi của một người lại càng thêm phần nặng nề bởi nỗi hổ thẹn; điều này đảm bảo rằng người vi phạm phải đối mặt với hình phạt bị mất thể diện. Người Á Đông có xu hướng dựa vào hình thức trừng phạt này nhiều hơn người Châu Âu, có thể là bởi từ lâu họ đã ít có khả năng dựa vào sự áp đặt chính thức bên ngoài đối với các thể chế bên ngoài.

4. *Quy tắc bên trong chính thức hoá* (formalised internal rule) là loại thứ tư. Ở đây, các quy tắc xuất hiện cùng với kinh nghiệm, song lại được giám sát và áp đặt chính thức trong phạm vi nhóm. Các cộng đồng tạo ra nhiều luật lệ nội bộ nhưng sau đó lại áp đặt bài bản cho mình thông qua bên thứ ba. Đây có thể là người phân xử (adjudicator, những người làm rõ các quy tắc và hình phạt khả dĩ) và nhà tài phán (arbitrator, bên thứ ba đưa ra những quyết định ràng buộc về cách diễn giải

[i] Trong lý thuyết trò chơi (game theory), khi những người chơi tương tác với nhau thông qua việc lặp lại một trò chơi tương tự vô số lần (chẳng hạn như tình thế tiến thoái lưỡng nan của các tù nhân đã nêu ở phần trước) thì trò chơi đó được gọi là trò lặp đi lặp lại. Không giống như trò chơi một lần, một trò lặp đi lặp lại buộc người chơi phải cân nhắc ảnh hưởng của hành động hiện tại của mình đến hành động tương lai của những người chơi khác; điều này đôi khi được gọi là 'danh tiếng'. (ND)

và hình phạt). Ví dụ, các quy tắc nghề nghiệp. Kinh nghiệm có thể cho thấy là môn bóng đá dựa vào những quy tắc vốn đã được chính thức hoá, song các quy tắc này lại hiếm khi được áp đặt tại các phiên toà công cộng. Thay vì thế, sự áp đặt phụ thuộc vào các liên đoàn bóng đá, những người phân xử và tuyên bố hình phạt. Điều này diễn ra hoàn toàn chính thức song lại không dựa vào chính phủ, tổ chức nắm độc quyền bạo lực. Thay vào đó, các cơ quan thể thao lại dựa vào các chế tài bên trong chính thức như loại trừ câu lạc bộ vi phạm ra khỏi giải chẳng hạn. Như vậy, các quy tắc bên trong có thể được chuẩn thuận theo những cách thức đã chính thức hoá (formalised ways), khi các cơ quan phân xử đưa ra phán xét điều gì cấu thành nên một hành vi vi phạm chuẩn mực ứng xử trong nghề. Hoạt động thương mại và tài chính ở phần lớn các xã hội đều dựa vào những thể chế bên trong như thế, chúng do các thương nhân và chủ ngân hàng tạo ra nhằm tạo thuận lợi cho công việc kinh doanh. Chẳng hạn, những khu chợ đường phố ở Phương Đông và các thị trường ở Châu Âu đã phát triển những quy tắc thương mại phức tạp, được diễn giải và áp đặt chính thức thông qua những người lãnh đạo cộng đồng hay các nhà tài phán thị trường mà người ta chỉ định.

Xin trích dẫn một ví dụ khác về loại quy tắc bên trong này, hoạt động thương mại quốc tế vẫn dựa vào những luật lệ do thương nhân xây dựng (lex mercatoria), chúng thường được áp đặt nhờ các hiệp hội nghề nghiệp và các nhà tài phán chứ không phải nhờ một cơ quan quyền lực đa quốc gia nào. Những thể chế bên trong như thế lại thường tỏ ra hiệu quả hơn nhiều trong việc hỗ trợ hoạt động kinh doanh so với các luật lệ do bên ngoài áp đặt và chính phủ bắt buộc thực hiện. Vì hình thức tự giám sát và áp đặt chính thức bởi các thành viên trong nghề sẽ được thực hiện thông qua những người với vốn tri thức sâu rộng và mang tính đặc thù về thời gian, địa điểm và chuyên môn; trong khi đó, những người phân xử bên ngoài lại có kiến thức hạn chế và có thể gây ra những hệ luỵ tai hại ngoài mong muốn thông qua phán quyết của mình.

### Thể chế bên trong phi chính thức và chính thức

Ba nhóm thể chế bên trong đầu tiên là các thể chế phi chính thức, theo nghĩa hình phạt dành cho việc vi phạm điều mà xã hội kỳ vọng không được xác lập và áp dụng bài bản mà diễn ra tự phát. Nhóm thể chế bên trong thứ tư là chính thức bởi hình phạt được công bố rõ ràng và việc vi phạm sẽ vấp phải hình phạt thông qua những cơ chế bài bản. Sự khác biệt giữa chính thức và phi chính thức vì thế liên quan đến cách thức mà hình phạt được áp dụng: có tổ chức (chính thức) hay không có tổ chức (phi chính thức).

Hai nhóm thể chế bên trong phi chính thức đầu tiên có xu hướng áp đặt một mức độ kỷ luật tự giác. Người ta tự áp đặt hoặc xuất phát từ tư lợi hoặc nhằm tránh lương tâm tội lỗi. Hệ quả ở đây là các cá nhân ứng xử theo những cách như thể họ tự động tính đến lợi ích của người khác. Ở đâu mà những cơ chế kiểm soát mang tính thể chế này được thực hành phổ biến, ở đó hai loại thể chế bên trong cuối cùng, cũng như những biện pháp kiểm soát chính thức mang tính pháp lý và quản lý, đều ít cần thiết hơn.

Sự tuân thủ tự phát đối với các thể chế đã tiếp thụ đem đến một số hệ quả cho tự do cá nhân. Khi mọi người được giáo dục để kiểm soát bản thân và kiềm chế cách ứng xử cơ hội chủ nghĩa bằng kỷ luật tự giác, họ được hưởng một phạm vi tự do lớn hơn khi phạm vi điều chỉnh của các chế tài cưỡng bách chính thức theo quy định bị thu hẹp. Trong một xã hội mà ở đó mọi người có thể theo đuổi những mục đích tự lập, sự tương tác hữu hiệu diễn ra rất thuận lợi nhờ mức độ kỷ luật tự giác cao và nhờ các bộ quy tắc ứng xử đã tiếp thụ (internalised codes of conduct).

**Khái niệm then chốt**

Các **thể chế bên trong** có thể là:

- **phi chính thức** (informal), tức là không được phê chuẩn thông qua các cơ chế chính thức, đó là:
  - **quy ước** (convention), tức là những quy tắc đem lại lợi ích rõ ràng, tức thời cho những người mà cách ứng xử của họ bị chúng kiểm soát và hành vi vi phạm của họ sẽ gây tác hại tới tư lợi;
  - **quy tắc đã tiếp thụ** (internalised rule), người vi phạm chủ yếu phải chịu hình phạt là một lương tâm tội lỗi;
  - **tập quán và lề lối** (custom & manner), chúng được thừa nhận phi chính thức thông qua phản ứng của những người khác, chẳng hạn bằng hình thức loại trừ;
- **đã chính thức hoá** (formalised), trong đó hình phạt được thực hiện bài bản bởi một số thành viên xã hội.

Xin nhắc lại, sự khác biệt giữa các thể chế **bên trong** và **bên ngoài** liên quan đến nguồn gốc của thể chế; sự khác biệt giữa các thể chế **chính thức** và **phi chính thức** liên quan đến cách thức áp dụng hình phạt, tự phát hay bài bản.

**Sự áp đặt của bên thứ ba** (third-party enforcement) diễn ra trong trường hợp các thể chế bên trong chính thức, khi những người phân xử hay nhà tài phán được tham gia vào quá trình áp đặt những dàn xếp thể chế (institutional arrangement). Điều này có thể xảy ra, chẳng hạn, khi một bên không tuân thủ một quy tắc thương mại và một nhà tài phán được mời đến để giải quyết tranh chấp.

(Sự áp đặt của bên thứ ba cũng có thể diễn ra trong trường hợp các thể chế bên ngoài, khi các cơ quan chính phủ tham gia vào cuộc tranh chấp với tư cách bên thứ ba nhằm phân xử và áp đặt).

**Không phải do ý đồ của con người**

Các thể chế bên trong có thể rất hiệu quả và thường đủ sức điều chỉnh cả những tình huống rất khó khăn và phức tạp. Một ví dụ đương thời đáng chú ý mà chúng ta đã nhắc tới ở trên: công tác quản lý một trong những mạng lưới lớn nhất từng kết nối lại con người với nhau, Internet. Ban đầu nó được Bộ Quốc phòng Mỹ

thiết lập như một mạng lưới máy tính mà không có một trung tâm hay cơ quan quản lý nào, nhờ đó sự truyền thông giữa các đơn vị phi tập trung có thể chịu được một cuộc tấn công hạt nhân vào trung ương. Do tiện ích đó không được khai thác hết nên Internet được mở ra cho các trường đại học và sau đấy cho những người sử dụng vào mục đích thương mại. Đến năm 1997, Internet đã kết nối khoảng 25 triệu người sử dụng trên khắp thế giới; nó phát triển năng động chỉ với rất ít quy tắc bên ngoài được áp đặt. Song sự lưu thông giữa những người sử dụng lại diễn ra trật tự và một số quy tắc bên trong đã phát triển và nhìn chung là được tuân thủ. Trong số quy tắc bên trong này có những quy ước đem lại lợi ích tức thời cho người tham gia, như sự trung thành với các giao thức về cách viết địa chỉ email chẳng hạn. Các quy tắc khác là những lề lối vốn tiến hoá theo kiểu tự phát, ví dụ: một quy tắc phi chính thức ở đây là không quảng cáo hàng hoá và dịch vụ thương mại trên mạng bằng thư rác. Thông qua những phương tiện phi chính thức như vậy mà hàng triệu người trên khắp các lục địa, giao tiếp với nhau bằng đủ thứ ngôn ngữ của thế giới, lại đang tuân theo những thể chế bên trong nhằm sử dụng hiệu quả một mạng lưới vừa mới mẻ vừa rộng lớn đến thế thì đấy chẳng phải là một điều kỳ diệu hay sao?

Những thể chế bên trong vốn cần thiết cho sự tương tác của con người lại không phải là kết quả của ý đồ con người hay do quyền lực bên ngoài áp đặt. Chúng hình thành nên một bộ phận quan trọng trong nền văn minh của chúng ta, như Hayek từng chỉ ra:

> Chúng ta đã tự tâng bốc bản thân quá mức khi mô tả nền văn minh nhân loại hoàn toàn là sản phẩm của lý trí sáng suốt (conscious reason) hay là sản phẩm của ý đồ con người, cũng như khi chúng ta cho rằng việc chủ tâm tái tạo hay duy trì những gì mà chúng ta đã xây dựng được nhất thiết phải nằm trong khả năng của mình, dù không hiểu được chúng ta đã làm gì trong quá khứ. Cho dù nền văn minh của chúng ta là kết quả của quá trình tích luỹ tri thức cá nhân thì cũng không phải là bởi sự kết hợp toàn bộ tri thức đó vào trong bất kỳ khối óc cá nhân nào một cách rõ ràng hay hữu ý nên mỗi người trong xã hội đều luôn có khả năng hưởng lợi từ khối tri thức mà anh ta hay bất kỳ ai khác cũng không sở hữu toàn vẹn; kết quả này chính là nhờ sự biểu đạt của khối tri thức ấy qua các biểu tượng mà chúng ta vẫn sử dụng (dù chẳng hiểu gì), cũng như qua các thói quen và các thể chế, qua các công cụ và các khái niệm. Nhiều trong số những thành quả vĩ đại nhất mà con người đạt được không phải là kết quả của lối tư duy sáng suốt, và càng không phải là sản phẩm từ nỗ lực phối hợp hữu ý của nhiều cá nhân; chúng là kết quả của một quá trình trong đó cá nhân đóng một vai trò mà anh ta có thể không bao giờ hiểu hết. Chúng vĩ đại hơn bất kỳ một cá nhân nào chính xác là bởi chúng là kết quả từ sự kết hợp của những mảnh tri thức với mức độ trải rộng vượt ra ngoài khả năng nắm bắt của một khối óc đơn lẻ.
> *(Hayek, 1979b, trang 149-150)*

Như vậy, các thể chế bên trong chứa đựng nhiều minh triết mà tổ tiên chúng ta đã từng chắt lọc và thử nghiệm. Do nhiều trong số đó là phi chính thức và tiến hoá trong xã hội nên chúng có lợi thế về một mức độ linh hoạt nhất định. Chúng cho phép người ta thử nghiệm và diễn giải lại mỗi khi tình hình thay đổi. Vì vậy, các

thể chế bên trong thường có khả năng tiến hoá xa hơn, tuỳ thuộc vào sự thực hành và sự thừa nhận. Chúng liên tục được các thành viên cộng đồng thử nghiệm một cách phi tập trung. Do nhiều người tham gia nên sự thay đổi có xu hướng diễn ra từng bước và chậm chạp, vì vậy mà dễ tiên đoán. Các thể chế bên trong vốn tiến hoá từ kinh nghiệm của con người nên chúng có ưu thế bẩm sinh về khả năng điều chỉnh theo tình hình nếu có đủ số thành viên cộng đồng phá vỡ quy tắc cũ và hành xử theo một mô thức khác. Các thể chế bên trong đôi khi còn được gọi là 'thể chế mềm' (soft institution) vì chúng cho phép một phạm vi biến thái nào đó và vì các hình phạt kèm theo đôi khi lại linh hoạt. Điều này giúp nâng cao khả năng tiến hoá của chúng.

Các thể chế bên trong còn có một lợi thế khác nữa là chúng có thể được áp dụng linh hoạt trong những hoàn cảnh dễ có đôi chút thay đổi. Điều mà chúng đôi khi còn thiếu về tính rõ ràng và minh bạch lại thường được bù đắp bằng khả năng điều chỉnh cách diễn giải chính xác và chế tài xử phạt cho phù hợp với hoàn cảnh cụ thể. Khi hình thức tự chế tài (self-enforcement) thất bại, hình phạt có thể bắt đầu từ sự la rầy thân thiện, đến quở trách hay phê phán – một thời gian dài trước khi phải viện tới những hình phạt nghiêm khắc hơn, như tẩy chay hay chế tài chính thức của bên thứ ba.

Các hình phạt kèm theo các thể chế bên trong cũng có thể trở nên nhẹ nhàng hơn với sự đồng cảm và những biểu lộ hối tiếc rằng người ta ai cũng có thể mắc sai lầm, song chúng phải được duy trì theo những chuẩn mực nhất định nếu muốn xã hội tồn tại. Các thể chế bên trong vì thế có thể được xem như một phần của thứ 'chất keo văn hoá' (cultural cement) vốn gắn bó một nhóm lại với nhau (Elster, 1989). Khi các thể chế bên trong tiến hoá, chúng là nội dung then chốt của cuộc thảo luận về luân lý mà qua đó các thể chế cùng các giá trị chung của xã hội duy trì được sự hài hoà với hoàn cảnh và kinh nghiệm.

## 5.3 Các thể chế bên ngoài và chính phủ bảo vệ

### Thể chế bên ngoài: Hành động chính trị nhằm thiết kế và áp đặt quy tắc

Các thể chế bên ngoài khác với thể chế bên trong ở chỗ chúng được thiết kế và áp đặt lên cộng đồng bởi một chủ thể có ý chí chính trị và quyền lực cưỡng bách, một chủ thể đứng trên cộng đồng theo đúng nghĩa. Các thể chế bên ngoài luôn hàm ý một hình thức nào đó về hệ thống thứ bậc theo chiều dọc (top-down hierarchy), trong khi các thể chế bên trong lại áp dụng theo chiều ngang giữa những người ngang hàng. Chế tài dành cho hành vi vi phạm thể chế bên ngoài luôn chính thức và thường được hậu thuẫn bằng việc sử dụng vũ lực. Trong nhiều xã hội, chính phủ được trao độc quyền sử dụng vũ lực hợp pháp, chẳng hạn thông qua cảnh sát, toà án và hệ thống nhà tù. Đến lượt, chính phủ nỗ lực kiểm soát các chuyên gia bạo lực hợp pháp (professional of legitimate violence) bằng những phương tiện phi bạo lực, thường biểu hiện qua các quy tắc chính thức và các biện pháp kiểm soát tài chính. Như vậy, đặc điểm cốt lõi của các quy tắc bên ngoài là chế tài nằm trong tay một người nào đó ở bên ngoài cộng đồng.[3]

Chúng ta có thể phân biệt các kiểu thể chế bên ngoài khác nhau qua nội dung và mục đích của chúng:

- các *quy tắc ứng xử bên ngoài* (external rule of conduct), nhằm mục đích ràng buộc hành vi của công dân theo những cách thức tương tự như các quy tắc bên trong. Chúng bao gồm những quy tắc cấm đoán mang tính phổ thông và nằm trong các bộ luật dân sự, thương mại và hình sự của hầu hết các nước (Hayek, 1973, trang 131-139); [4]
- loại quy tắc bên ngoài thứ hai là những *chỉ thị cụ thể theo mục đích* (purpose-specific directives), hướng dẫn các chủ thể nhà nước hoặc tư nhân tạo ra những kết quả tiên định. Những thể chế như vậy có thể chứa đựng trong luật thành văn (statute law[i]), song ở nhiều nước chúng lại chủ yếu được tìm thấy trong các luật con (by-law) dựa trên sự cho phép của đạo luật ban quyền (enabling legislation[ii]) khái quát hơn. Chúng đặt ra những đòi hỏi cao hơn về bài toán tri thức bởi chúng mang tính chất quy định [prescriptive] (xem phần trước);
- các thể chế bên ngoài cũng có thể là những *quy tắc thủ tục* (procedural rules) hay các siêu quy tắc (meta rules[iii]), nhằm vào những đại diện khác nhau của chính phủ, hướng dẫn họ cách thức ứng xử và những điều không được phép làm (luật hành chính). Nhiều thể chế kiểu này có thể là nhằm mục đích giữ cho hệ thống quy tắc về cơ bản hài hoà với nhau (xem Chương 6). Các quy tắc thủ tục có thể đóng vai trò hết sức quan trọng nhằm làm cho các quy tắc ứng xử bên ngoài trở nên hữu hiệu. Chẳng hạn, những quy tắc bảo vệ công dân khỏi hành vi xâm phạm của cảnh sát nói chung sẽ đòi hỏi sự hướng dẫn thủ tục chính xác cho viên chức cảnh sát về cách thức thừa hành nhiệm vụ trong những tình huống cụ thể, giảm bớt nhiệm vụ thông tin và ra quyết định của họ.

**Khái niệm then chốt**

Các **thể chế bên ngoài** (external institution) được thiết kế, áp đặt và chế tài từ bên trên bởi một cơ quan quyền lực chính trị đứng ra quản lý cộng đồng. Thể chế bên ngoài luôn mang tính chính thức vì hình phạt được áp đặt một cách bài bản bởi một cơ quan quyền lực tiên định. Các thể chế bên ngoài thường vận hành theo những cách thức trừu tượng và vô hạn định (open-ended); chẳng hạn như các điều luật tư pháp (private law[iv]) áp dụng cho một số lượng cá nhân và trường hợp không xác định. Các thể chế bên ngoài có tác động quy chuẩn đến cách ứng xử của các thành viên xã hội, đặc biệt là khi chúng hài hoà với các thể chế bên trong phổ biến.

Các **chỉ thị cụ thể** (specific directive) hướng tới một mục đích hay kết quả cụ thể, tức là chúng không áp dụng một cách phổ thông. Ví dụ, việc quy định một người

[i] Luật do cơ quan lập pháp ban hành. (ND)
[ii] Luật trao cho các quan chức phù hợp quyền thực thi hay áp đặt pháp luật. (ND)
[iii] Meta rule: quy tắc của quy tắc. (ND)
[iv] Private law: nhánh luật liên quan đến các quyền và nghĩa vụ của cá nhân. Để tránh nhầm lẫn với khái niệm tư pháp theo cách hiểu thông thường là một nhánh của quyền lực nhà nước, chúng tôi sẽ bổ sung từ tiếng Anh bên cạnh.(ND)

phải nộp một tỷ lệ phần trăm thu nhập nhất định cho nhà nước dưới hình thức thuế thu nhập.

Các **quy tắc thủ tục** (procedural rule) cần cho công tác quản lý hành chính của chính phủ nhằm tạo điều kiện cho sự phối hợp bên trong của những đại diện chính phủ khác nhau. Chúng nằm trong công pháp (public law[i]) và hình thành nên một bộ phận quan trọng của phần lớn các hệ thống pháp luật và hiến pháp. Nhiều quy tắc thủ tục như thế được xây dựng dưới hình thức luật, song, trái với tư pháp (private law), chúng không phải nhằm tới người dân mà là các đại diện chính phủ.

Ở đa số cộng đồng, các thể chế bên trong điều chỉnh phần lớn cách ứng xử của các thành viên. Mặc dù vậy, bất chấp tác dụng to lớn của các thể chế bên trong trong đa số tình huống, hầu như bất cứ xã hội phức tạp và rộng lớn nào cũng đều áp dụng các thể chế bên ngoài. Điều này là do các thể chế bên trong của các xã hội đại chúng phức tạp không thể loại trừ hết mọi hành vi cơ hội chủ nghĩa. Một lý do ở đây là con người thường xuyên tương tác với những người lạ mặt mà họ sẽ không bao giờ còn gặp lại, nên nhiều chế tài phi chính thức (chẳng hạn như 'ăn miếng trả miếng', tẩy chay và sự mất uy tín) không đủ hiệu lực ngăn ngừa cách ứng xử cơ hội chủ nghĩa. Trong những xã hội như thế, khả năng xuất hiện những 'tình thế tiến thoái lưỡng nan của các tù nhân'[ii] cũng cao hơn, do vậy các quy tắc chính thức có tác dụng hỗ trợ hành vi hợp tác.

Các thể chế bên ngoài xuất hiện tương đối muộn màng trong tiến trình lịch sử của nhân loại. Dường như không phải ngẫu nhiên khi mà việc phát minh ra ngành nông nghiệp và chăn nuôi – vốn cần đến các quyền tư hữu mà xã hội tôn trọng đối với đất đai, động vật cùng thành quả từ đó – lại trùng hợp với sự xuất hiện của các nhà làm luật (law giver), quan toà (judge) và chính quyền chính thức (formal government).

Mặc dù các thể chế bên ngoài phụ thuộc vào chính quyền và các quy trình ra quyết định chính trị, song điều đó vẫn không có nghĩa là chính quyền sở hữu các thể chế bên ngoài. Thông thường, các cơ quan chính quyền chỉ hệ thống hoá (codify) những luật lệ vốn tồn tại từ trước mà thôi. Trong bối cảnh đó, thật thú vị khi lưu ý đến khái niệm cổ *Volksrecht*[iii] của người Đức, luật do nhân dân nắm giữ và giới cai trị chỉ bảo hộ và thúc đẩy, và bộ luật thời trung cổ nổi tiếng của xứ Catalonia thế kỷ thứ 11, gọi là *utatges* (các tập quán – usages). Như vậy, chính quyền (authority) là công cụ để bảo vệ các thể chế bên ngoài, song chúng lại phục vụ mọi người trong cộng đồng. Các thể chế bên ngoài có thể xuất hiện thông qua các quy trình chính trị chính thức, chẳng hạn quá trình soạn thảo hiến pháp và pháp luật; chúng cũng có thể xuất hiện qua hoạt động quản lý, chẳng hạn khi chính phủ ban hành nghị định về một số quy định dựa trên sự cho phép của đạo luật ban quyền (enabling legislation) rộng hơn và khái quát hơn nào đó. Tại một số nước, các thể chế bên ngoài cũng được các quan toà định hình ngày một nhiều, họ đưa ra cách diễn giải mới về pháp luật hiện hành. Ở các nước Anglo-Saxon,

[i] Nhánh luật liên quan đến nhà nước và mối quan hệ của nó với công dân. (ND)
[ii] Xem mục 5.1. (ND)
[iii] People's law: Luật của nhân dân. (ND)

với truyền thống thông luật (common law[i]) của mình, 'luật do quan toà thiết lập' (judge-made law) là khá phổ biến.

**Lý do để chính phủ thiết lập các quy tắc**

Vấn đề có thể đặt ra ở đây là: Đâu là lợi thế khi các cơ quan chính quyền bên ngoài xác lập và áp đặt các quy tắc, so với việc hoàn toàn dựa vào các quy tắc bên trong? Hành động chính trị tập thể nhằm xác lập và áp đặt quy tắc có một số lợi thế ở đây.

(a) Các tập quán và quy ước hiện hành có thể mơ hồ, không quy định đủ rõ và phổ biến đủ rộng. Các thể chế bên ngoài có thể dễ nhận biết hơn và qua đó tiết kiệm chi phí thông tin cho mọi người. Nếu các thể chế bên trong được hệ thống hoá (codified) chính thức – viết ra và công bố chính thức – chúng có thể sẽ trở nên hiệu quả hơn và chế tài có thể trở nên rõ ràng hơn. Điều này giúp nâng cao chức năng quy chuẩn của các quy tắc. Chẳng hạn, các nhà làm luật như Hammurabi (khoảng 1866-1728 trước CN ở vùng Mesopotamia), Moses (sống vào khoảng năm 1225 trước CN ở Ai Cập và Palestine), Solon (người hệ thống hoá pháp luật ở Athens, 630-560 trước CN), nhóm *decemvir* ở Rome (một uỷ ban gồm mười người được yêu cầu soạn ra luật hiện hành vào năm 451 trước CN), và Ashok the Great (người mất khoảng năm 238 trước CN ở miền Bắc Ấn Độ) được ca tụng vì đã hệ thống hoá các thể chế bên trong hiện hành cùng những chỉ dụ (decree) về luật lệ bên ngoài. Sự cải thiện chất lượng thể chế bằng cách chính thức hoá và gắn cho chúng những chế tài chính thức thường có tác dụng nâng cao điều kiện con người (human condition[ii]). Việc soạn ra luật như thế khiến cho người ta khó mà hành xử cẩu thả, hời hợt, thiếu trung thực hay chểnh mảng. Bối cảnh này gợi cho chúng ta nhớ tới chính khách người Mỹ James Madison[iii] (1751-1836), người mà ngay từ năm 1788 đã từng nói: 'Nếu con người là những thiên thần thì không một chính phủ nào sẽ còn cần thiết.'

(b) Sự phân xử tự phát của các thành viên cộng đồng đối với các quy tắc bên trong có thể là bừa bãi, không vô tư và thiên vị. Việc áp đặt các quy tắc bên trong có thể, chẳng hạn, thiên vị người giàu, người nổi tiếng hay người đẹp. Để ràng buộc thái độ độc đoán và thiên vị, các thủ lĩnh cộng đồng, với danh tiếng 'công bằng' của mình, có thể được bầu làm quan toà. 'Công bằng' ở đây có nghĩa là họ không thiên vị ai khi bảo vệ mọi người khỏi sự cưỡng bách của người khác và đối xử bình đẳng với mọi người trước pháp luật. Lúc đó, các quan toà có thể phát triển và công bố những quy tắc mà họ dựa vào để phân xử mâu thuẫn, kể cả các quy tắc thủ tục thuộc vào loại mà hiện

[i] Bộ phận luật phát triển từ những tập quán và quyết định của quan toà, khác với luật do các hội đồng lập pháp ban hành. (ND)

[ii] Bao hàm toàn bộ trải nghiệm của con người (trong một bối cảnh kinh tế - xã hội - văn hoá - cá nhân). (ND)

[iii] Tổng thống thứ 4 của Mỹ (1809-1817), tác giả chính của bản Hiến pháp Mỹ, một trong những người sáng lập ra nước Mỹ. (ND)

nay người ta vẫn gọi là 'quy trình chuẩn mực' (due process[i]). Việc làm ra các quy tắc bên ngoài là nhằm đáp ứng đòi hỏi rằng công lý không chỉ phải được thực hiện mà còn phải được nhìn thấy là được thực hiện để có tác dụng quy chuẩn đến cách ứng xử.

Sự phân xử như thế không nhất thiết đòi hỏi vai trò của chính phủ, song việc tài trợ cho các khoản chi tiêu của các quan toà độc lập lại thường xuyên khiến cho hoạt động tài trợ của chính phủ là đáng mong muốn, vì các quan toà xuất hiện phi chính thức và thiếu độc lập về tài chính có thể trở thành nạn nhân của cám dỗ hối lộ. Mặt khác, sự độc lập về vật chất của các quan toà do thuế khoá tài trợ đã cho thấy vẫn là một bức tường bảo vệ yếu ớt trước những quan toà tha hoá biến chất, vì vậy những thể chế bên ngoài nào tạo thuận lợi cho việc giám sát các quan toà trong bộ máy tư pháp đều đem lại lợi ích rất lớn ở đây (Benson, 1995). Một công cụ thể chế bên ngoài giúp đạt được điều đó là sự tồn tại của một số cấp toà án. Vì các quan toà ở toà án cấp dưới không muốn nhìn thấy phán quyết của mình bị đảo ngược khi kháng cáo lên toà án cấp trên nên họ phải tự kiểm soát mình.

(c) Khi các phán quyết phải được áp đặt, những hình phạt phi chính thức như sự xấu hổ hay hành động cộng đồng tự phát có thể cho thấy là không thoả đáng – hãy hình dung một hành động xúc cảm phát sinh từ cơn giận dữ thái quá, chẳng hạn như hiện tượng đám đông trị (mob rule[ii]), lynching[iii] hay sự trục xuất tự động khỏi cộng đồng. Nếu tính đến khả năng tàn bạo ở một số người thì việc chỉ định những 'chuyên gia bạo lực' (cảnh sát, giám thị nhà tù, quân đội, v.v...) là có lợi, họ được phép áp đặt sự trừng phạt đã hợp pháp hoá bằng những hình phạt mà cộng đồng thừa nhận là tương xứng với tội trạng. Lý lẽ ở đây là chính phủ cần nắm độc quyền sử dụng vũ lực hợp pháp (ngoại trừ những tình huống tự vệ hợp pháp hiếm hoi) và độc quyền đó phải chịu sự kiểm soát của những người có quyền lực chính trị thông qua những công cụ phi bạo lực, đã thể chế hoá. Cố nhiên, ở đây luôn hiện hữu nguy cơ là các 'chuyên gia bạo lực' sẽ sử dụng kỹ năng và trang bị của mình cho mục đích cá nhân (vấn đề thân chủ - đại diện). Do đó, những người đại diện áp đặt pháp luật phải không được phép hành động theo mong muốn của mình. Đa số các cộng đồng đều nhận thấy rằng cách kiểm soát tốt nhất là biến các chuyên gia bạo lực thành những người đại diện chính phủ và tìm ra các biện pháp phi bạo lực để giám sát họ.[5]

(d) Một khía cạnh quan trọng của các thể chế là chúng cho phép mọi người đưa ra những cam kết hợp đồng đáng tin cậy. Trong những hoàn cảnh nhất định, bên thứ ba là cần thiết để cho giao ước hợp đồng trở nên đáng tin cậy, và các cơ quan chính phủ có thể sử dụng vũ khí áp đặt chính thức khi chúng đóng vai trò bên thứ ba như thế.

[i] Quyền của công dân được đối xử công bằng, đặc biệt là được xét xử công bằng. (ND)
[ii] Khu vực chịu sự kiểm soát [chính trị] của một đám đông. (ND)
[iii] Lynching: Việc bắt một người bị nghi là phạm tội và giết ngay lập tức mà không qua xét xử, thường là bằng hình thức treo cổ. (ND)

(e) Lợi thế thứ tư của hành động tập thể so với hành động cá nhân (private action) xuất phát từ khái niệm 'tình thế tiến thoái lưỡng nan của các tù nhân'[i] ở trên. Người ta cho rằng hợp tác, thường vẫn có lợi, lại hay đòi hỏi được củng cố bằng các thể chế do chính phủ hậu thuẫn để có đủ độ tin cậy (Buchanan, 1975; North, 1990, trang 13). Các dòng tộc thù địch bị ảnh hưởng khi thường xuyên là nạn nhân của xung đột. Tình thế của họ sẽ tốt lên bằng cách hợp tác với nhau dưới một quyền lực bên ngoài nào đó, như chính phủ chẳng hạn. Có thể nói, họ nhận được khoản 'lợi tức giải trừ quân bị' (disarmament rent) nhờ từ bỏ xung đột (Buchanan, 1975). Những cam kết hợp tác như vậy sẽ thường xuyên đáng tin cậy hơn – và hoà bình sẽ được gìn giữ tốt hơn – nếu thoả thuận giải quyết 'tình thế tiến thoái lưỡng nan của các tù nhân' lại nhận được sự ủng hộ từ một bên thứ ba có khả năng bao trùm, chẳng hạn một nhà cai trị (Axelrod, 1984).

(f) Một lý do liên quan mật thiết đến việc chính phủ xác lập và áp đặt quy tắc là khái niệm free-riding[ii] (Olson, 1965). Trên thực tế, một số loại tài sản có những chi phí hay lợi ích không thể chia tách. Ở đâu mà người khác không thể dễ dàng bị loại trừ khỏi hành vi thụ hưởng những lợi ích như thế, ở đấy chúng ta đang nói đến hàng hoá công cộng (public good). Nếu một người dân thành lập một lực lượng cảnh sát nhằm giữ gìn hoà bình bên trong của cộng đồng, những người dân khác không thể nào bị loại trừ khỏi lợi ích đó. Công dân thứ nhất phải chịu phí tổn cao để duy trì đủ một lực lượng cảnh sát, và những công dân khác có thể tự do thụ hưởng từ chi phí của nhà cung cấp cảnh sát bảo vệ ban đầu. Trong những tình huống như thế, sự bảo vệ của cảnh sát sẽ không được đảm bảo đầy đủ. Lúc đó, người ta sẽ ủng hộ việc quốc hữu hoá lực lượng cảnh sát và tài trợ cho hoạt động của nó từ thuế khoá bắt buộc. Luận điểm tương tự cũng được áp dụng cho công cuộc bảo vệ hoà bình và chủ quyền bên ngoài của cộng đồng bởi một lực lượng quân đội. Ở đây cũng vậy, quốc hữu hoá – sự chia sẻ chi phí thông qua hình thức tổ chức chính phủ bên ngoài[iii] và hình thức kiểm soát bằng các thể chế bên ngoài – giúp ngăn ngừa hiện tượng free-riding và tạo ra sự cung cấp tốt hơn, với hàng hoá bảo vệ công cộng nhằm chống lại sự gây hấn từ bên ngoài. (Hàng hoá công cộng sẽ được bàn chi tiết hơn trong mục 10.1.)

(g) Một lý do liên quan nữa vẫn được đưa ra đây đó nhằm giải thích tại sao chính phủ lại tham gia thiết kế và áp đặt các thể chế là khái niệm 'bi kịch đất công' (tragedy of the commons), tình huống mà ở đó các thành viên cộng đồng, nếu hành động biệt lập, sẽ thấy mình rơi vào một 'tình thế tiến thoái lưỡng nan của các tù nhân' cụ thể. Các thành viên của một nhóm khai thác một tài sản công, chẳng hạn khi gia súc của họ gặm cỏ trên khu đất cộng đồng; chừng nào mà nguồn tài nguyên còn dồi dào so với nhu cầu thì đất gặm cỏ không khan hiếm. Nhưng khi số lượng người sử dụng tăng lên, chẳng hạn với sự gia tăng dân số, việc cho gia súc gặm cỏ phải chịu hạn suất (ration). Những ràng buộc nội bộ phi chính thức thường tỏ ra hiệu quả trong

[i] Xem mục 5.1. (ND)
[ii] Sử dụng miễn phí. (ND)
[iii] External organisation of government.

việc hạn suất sử dụng tài nguyên trong phạm vi các cộng đồng nhỏ, nơi mà mọi người vẫn quen biết và gặp gỡ nhau, đồng thời sự áp đặt tự phát có thể vận hành phi chính thức ở cấp độ cá nhân. Người ta phát hiện ra rằng những ràng buộc phi chính thức thường vận hành thoả đáng trong những nhóm từ 50 đến 70 người (Hardin, Henderson chủ biên, 1993, trang 88-91; Ostrom, 1990). Khi nhóm mở rộng, thông tin về cách ứng xử của một cá nhân và những ràng buộc phi chính thức đối với cá nhân (chẳng hạn như sự mất uy tín) là không đủ để kiểm soát tình trạng khai thác đất công thái quá. Hậu quả là hiện tượng gặm cỏ quá mức xuất hiện trong ví dụ của chúng ta, và đất đai bị xấu đi. Trong bối cảnh ấy, một cơ quan quyền lực nào đó quản lý các quy tắc bên ngoài là điều có lợi: ở ví dụ của chúng ta, cơ quan quyền lực chính phủ có thể áp đặt hạn mức gặm cỏ. Một giải pháp khác sẽ là việc phân chia đất công thành những tài sản tư nhân, bảo vệ bằng hàng rào.

(h) Một lý do khác giải thích tại sao các thể chế bên ngoài và hành động tập thể lại có thể được ưa thích hơn trong những hoàn cảnh nhất định liên quan đến thực tế là các thể chế bên trong thường vận hành trên cơ sở phân biệt và loại trừ. Quả thực, các thể chế bên trong thường phải phân biệt người bên trong với người bên ngoài thì mới vận hành được. Chỉ khi đó chế tài loại trừ mới khả thi. Các mạng lưới thương gia và nhà đầu tư tài chính vẫn thường xây dựng những hệ thống quy tắc bên trong phức tạp làm cơ sở cho việc theo đuổi mục đích kinh doanh của mình và họ áp đặt quy tắc bằng cách giới hạn lợi ích của mạng lưới cho các thành viên mà thôi. Ví dụ: giới nhà buôn và nhà băng quản lý hoạt động thương mại giữa Venice, Florence, Nuremberg, Frankfurt và Amsterdam ở Châu Âu thời Trung cổ; các cuộc hội chợ Champagne tiếng tăm; các thương nhân Ả Rập quản lý các đoàn buôn caravan[i] và các khu chợ đường phố; và các mạng lưới gia tộc Trung Hoa đương đại ở Viễn Đông. Vô số người tham gia vào các mạng lưới này dựa trên các thể chế bên trong, cho phép những thương vụ lớn đầy rủi ro có thể diễn ra với mức chi phí thấp. Song những mạng lưới như thế lại chỉ có thể vận hành được nếu số lượng người tham gia bị hạn chế và những kẻ vi phạm có thể bị loại trừ. Tính loại trừ và quy mô nhỏ vì thế cần thiết cho sự vận hành của các thể chế bên trong trong phạm vi những mạng lưới như thế. Trong những hoàn cảnh nhất định, điều này có thể mở đường cho tình trạng độc quyền và việc loại trừ sự cạnh tranh có lợi của người bên ngoài. Kinh nghiệm cho thấy, các thể chế bên trong phi chính thức trong hoạt động thương mại và tài chính dựa trên mạng lưới cá nhân (personally networked trade and finance) chỉ đưa sự phát triển kinh tế lên đến một trình độ nhất định mà vượt lên trên đó, các thể chế bên ngoài và chính phủ bảo vệ (protective government) sẽ được lợi nhờ hiện tượng kinh tế quy mô (economy of scale[ii]) đồng thời đảm bảo sự tiếp cận thị trường tự do và công bằng cho tất cả những ai quan tâm (North, 1990, trang 48-53). Hạ tầng cơ sở cho các thị trường mở hiện đại đòi hỏi các chế tài (sanction) phi tư nhân.

[i] Một nhóm các nhà buôn, đặc biệt là ở Bắc Phi và Châu Á, xuyên qua sa mạc cùng nhau nhằm đảm bảo an toàn, thường là với một đoàn lạc đà. (ND)

[ii] Việc giảm chi phí sản xuất đơn vị đạt được bằng cách tăng sản lượng, hay hiện tượng hiệu quả sản xuất tăng lên cùng với quy mô. (ND)

> Lúc này, một số đạo luật chính thức, bài bản nào đó cùng với một bộ máy tư pháp chính thức sẽ tỏ ra hiệu quả hơn trong việc tạo ra một trật tự mở, cho phép phân công lao động diễn ra rộng khắp và năng động hơn.

Những điều kiện này dẫn đến việc chính phủ áp đặt và chế tài các thể chế từ bên ngoài, đưa đến sự xuất hiện của khái niệm mà James Buchanan gọi là 'chức năng bảo vệ của nhà nước' (Buchanan, 1975). Chính phủ bảo vệ (protective government) quan tâm đến việc thiết kế, áp đặt, giám sát và củng cố các thể chế bên ngoài nhằm tạo thuận lợi cho cách ứng xử hiệu quả và công bằng.[6]

Người ta từng chỉ ra rằng phần lớn các thể chế mà chính phủ vẫn thường thiết kế và thực thi thì về mặt nguyên tắc cũng có thể được những tổ chức phi chính phủ bên trong[i] phát triển và áp đặt (Benson, 1995; Benson, 1997, Radnitzky chủ biên, 1997, trang 17-76). Chẳng hạn, những trường hợp gian lận và bạo lực trong một môn thể thao như bóng đá có thể được hạn chế một cách hữu hiệu bởi các cơ quan thể thao chính thức, những người điều tra vụ việc và áp đặt chế tài. Tuy nhiên, các thể chế bên ngoài lại thường tỏ ra hiệu quả hơn, dù điều này không phải lúc nào cũng đúng. Những điểm liệt ra trên đây (về những căn cớ khác nhau cho hành động của chính phủ để bảo vệ những quy tắc ứng xử) không nên được hiểu là đã chỉ ra rằng các phương án thay thế hành động của chính phủ là không khả thi; chúng chỉ cho thấy rằng, trong những hoàn cảnh nhất định, hành động tập thể có xu hướng đem lại lợi thế so sánh và cho phép cộng đồng thu được hiệu quả kinh tế quy mô so với việc chỉ thuần tuý dựa vào hành động tư nhân.

Các thể chế bên ngoài thường đóng vai trò là sự hỗ trợ cần thiết và mang tính cưỡng bách đối với các thể chế bên trong của xã hội. Song chúng cũng có thể thay thế các quy tắc bên trong. Nếu người ta định thay thế *toàn bộ* thể chế bên trong của xã hội bằng các thể chế bên ngoài thì vấn đề sẽ nảy sinh – như đã từng xảy ra trong các chế độ toàn trị khác nhau của thế kỷ 20: sự vận hành bên trong của xã hội dân sự đã phải trả giá trước sự áp đặt ngày một nhiều quy tắc bên ngoài. Chi phí giám sát và áp đặt gia tăng nhanh chóng, động cơ tự phát của con người suy yếu dần, và năng lực phối hợp quản lý bị quá tải. Lúc đó, sự phối hợp bên ngoài thường dẫn đến thất bại quản lý. Những vấn đề này không phải là mới mẻ gì. Chẳng hạn, đây chính là lý do giải thích tại sao Khổng Tử và các học giả Nho giáo thời kỳ đầu lại ủng hộ sự phối hợp tự phát và hết sức hoài nghi những trật tự 'lắp ghép' (fabricated) vốn dựa vào các thể chế bên ngoài và mệnh lệnh từ bên trên: 'Bất cứ ai … muốn tạo dựng trật tự nhà nước mà không dựa vào phong tục thì chẳng khác nào một người muốn cày mà thiếu mất lưỡi cày', *Kinh Lễ* [Book of Rites] của Khổng giáo (Habermann trích dẫn, Radnizky và Bouillon chủ biên, 1995b, trang 75). Không lấy gì làm ngạc nhiên khi các nhà Marxist cách mạng ở Trung Quốc, những người tìm cách thay thế xã hội dân sự truyền thống bằng những thể chế mới 'được thiết kế khoa học' sau năm 1949, đã ngăn cấm Khổng giáo (Confucianism), song cuối cùng lại thất bại và ngày càng phải dựa vào các thể chế bên trong.

[i] Internal non-governmental institutions.

**Khái niệm then chốt**

**Hệ thống hoá** (codification) các quy tắc có nghĩa là các quy tắc bên trong hiện hành được chính thức soạn ra sao cho chúng có thể nhìn thấy được và không mơ hồ, chẳng hạn bằng cách khắc luật lệ vào tường đá ở Assyria, Ai Cập và Ấn Độ cổ, hay việc Moses chính thức ban bố các điều luật của Israel dưới hình thức Mười Điều răn của Chúa.

**Free-riding** là khái niệm đề cập đến tình huống mà ở đó chi phí thông tin hay chi phí loại trừ lớn đến mức không thể loại trừ người khác khỏi hành vi thụ hưởng một thứ hàng hoá hay dịch vụ mà một ai đó đã cung cấp. Chẳng hạn, việc ngăn ngừa đám thanh niên rong chơi miễn phí trên toa tàu chở cỏ có thể là không khả thi, và việc ngăn chặn mọi người khỏi hành vi truy cập sóng radio một khi ai đó đã dựng trạm phát sóng lên có thể là quá tốn kém. Tuy vậy, công nghệ có thể thay đổi và cho phép đo lường mức độ sử dụng cũng như loại trừ, nhờ đó vấn đề người dùng miễn phí (free-rider problem) biến mất và hoạt động sản xuất tư nhân trở nên khả thi.

**Bi kịch đất công** (tragedy of the commons) nảy sinh khi các tài nguyên thuộc sở hữu chung được sử dụng bởi một số lượng người đông đảo, mỗi người có thể hưởng lợi từ việc khai thác tối đa tài nguyên chung cho lợi ích của mình. Nếu tất cả mọi người đều hành động như thế thì tình huống bi kịch nẩy sinh khi tài nguyên bị tàn phá. Điều này có thể đúng với các luồng cá ở đại dương. Nó cũng từng xẩy ra ở vùng Sahel thuộc Châu Phi, nơi mà những bức ảnh đầu tiên của vệ tinh Landsat[i] chụp từ không gian cho thấy đất công bị hạn hán nghiêm trọng, trong khi những khu đất tư nhân có rào chắn lại bảo tồn được một thảm thực vật tươi tốt. Bi kịch đất công là ở chỗ nạn đói khởi phát và quá trình sa mạc hoá bắt đầu nơi đất đai không thuộc tư hữu (Hardin, Henderson chủ biên, 1993, trang 88-91).

**Chính phủ bảo vệ** (protective government) là khái niệm chỉ thể thức chính phủ quan tâm đến việc thiết kế, áp đặt, giám sát và thực thi các thể chế bên ngoài. Thông thường nó ủng hộ các thể chế bên trong của xã hội dân sự và biến việc thúc đẩy một trật tự hành động (order of actions) thành mối quan tâm hàng đầu của chính sách công.

**Hai truyền thống xác lập quy tắc bên ngoài**

Truyền thống định hình các thể chế bên ngoài ở Châu Âu có hai nhánh: truyền thống Đức/Anglo-Saxon, vốn đánh giá rất cao thông luật (common law), tức là việc các quan toà tìm kiếm, phát triển và định dạng các quy tắc bên ngoài; và truyền thống pháp lý La Mã, phản ảnh trong các hệ thống pháp luật bài bản như bộ luật Napoleon (Code Napoléon) của Pháp, hay các bộ luật dân sự và thương mại của Đức thế kỷ 19 và thế kỷ 20. Trên thực tế, không một hệ thống pháp lý nào lại thể hiện dưới một hình thái thuần nhất cả. Luật án lệ (case law) vốn phổ biến từng bước được bổ sung và thay thế bằng các đạo luật chính thức của quốc

[i] Loạt vệ tinh viễn thám của Mỹ, được phóng lên lần đầu tiên vào năm 1972. (ND)

hội, và ngay cả các bộ luật chính thức công phu nhất cũng cần đến luật án lệ do quan toà thiết lập (judge-made law) để trở nên hữu hiệu.

Luật do quan toà thiết lập, vốn phổ biến hơn trong truyền thống Anglo-Saxon, có xu hướng mở và khả dĩ điều chỉnh. Nó vẫn để ngỏ cho sự diễn giải và tiếp thu linh hoạt hơn, cho phản ứng từ giới tư pháp và công chúng rộng lớn hơn trước các phán quyết, qua đó thu hút được minh triết từ nhiều thành viên hơn. Song, tương tự như thế, nó lại thiếu tính cố kết, rõ ràng và minh bạch của các bộ luật bài bản theo truyền thống La Mã.

Luật do quan toà thiết lập cũng được toà án cấp cao tái định hình. Thành viên của toà án này thông thường không qua bầu cử mà, ở nhiều nước, được chỉ định theo một quy trình chính trị. Chẳng hạn, nhóm đa số (majority) của Toà án Tối cao Mỹ có ảnh hưởng mạnh mẽ đến cách thức mà các quy tắc bên ngoài ở Mỹ được định hình và tái diễn giải. Nhóm đa số này có thể chịu ảnh hưởng sâu sắc khi các thẩm phán nghỉ hưu, vì thế phương hướng chủ đạo của hệ thống pháp lý Mỹ có thể thay đổi đột ngột chứ không như những hệ thống pháp lý mà ở đó quyền lực của toà án tối cao bị hạn chế hơn bởi hiến pháp và *luật chữ đen* (black-letter law[i]). Những ảnh hưởng tương tự cũng hiện hữu trong các truyền thống pháp lý khác bởi dù sao các thành viên đương nhiệm của toà án tối cao chí ít cũng có quyền lực hạn chế để diễn giải pháp luật hiện hành.

Luật do quan toà thiết lập có xu hướng làm xói mòn sự phân chia quyền lực giữa hành pháp, lập pháp và tư pháp, và qua đó làm suy yếu sự kiểm soát quyền lực trong xã hội. Một khía cạnh phải cân nhắc khác là chi phí vận hành hệ thống thông luật thường là cao, bởi sự thực hành hàng ngày đòi hỏi sự phục vụ của các chuyên gia pháp lý và sự phán xử thường xuyên của toà án, trong khi nhiều mâu thuẫn tiềm tàng sẽ tránh được nếu các bộ luật thương mại và dân sự thể hiện đầy đủ trong sách luật. Tuy nhiên, trên thực tế, các bộ luật chữ đen (black-letter) cũng có nhược điểm. Chúng đã đánh mất từ lâu tính đơn giản và cố kết logic, đồng thời kinh nghiệm còn cho thấy việc dựa dẫm vào luật pháp chính thức do quốc hội ban hành thường dẫn tới sự cứng nhắc trong các giai đoạn biến động. Những người theo chủ nghĩa hành động chính trị (political activist) vẫn đối phó với mức độ phức tạp ngày càng tăng của hoạt động tương tác xã hội bằng cách ban hành những bộ luật và quy định phức tạp, thường là xuất phát từ yêu cầu của các nhóm đặc biệt (special group[ii]). Điều này thường xuyên làm suy yếu chức năng phối hợp của các thể chế bên ngoài và đi đến chỗ tái khẳng định nhận thức quan trọng là thế giới phức tạp lại đòi hỏi những quy tắc đơn giản (Epstein, 1995; về luận điểm ủng hộ việc các quy tắc bên ngoài được 'khám phá' bởi các quan toà và toà án cạnh tranh, xem Cooter, 1996; Christaisen, 1989-1990).

Cần phải kết luận rằng việc thiết lập và áp đặt các quy tắc bên ngoài là một nhiệm vụ phức tạp, và việc chỉ dựa vào hoặc pháp luật hệ thống hoá (codified law) hoặc cách tiếp cận thông luật đều không giúp đạt được mục đích thiết lập quy tắc bên ngoài một cách thoả đáng. Do vậy, sự pha trộn linh hoạt vẫn đang được thử

[i] Black-letter law: Những nguyên lý pháp lý phổ biến và vượt lên trên mọi hồ nghi, tranh cãi. (ND)
[ii] Một nhóm người làm việc với nhau nhằm đạt được điều gì đó mà họ rất quan tâm, đặc biệt là bằng cách gây áp lực lên chính phủ. (ND)

nghiệm thường xuyên chính là cách tiếp cận khả dĩ tối ưu đối với một vấn đề hóc búa cố hữu.

## 5.4 Chức năng của các thể chế

### Sự phối hợp hữu hiệu và sự tin tưởng

Một chức năng của các thể chế là khiến cho quá trình tương tác phức tạp của con người trở nên dễ hiểu hơn và dễ tiên đoán hơn, nhờ vậy sự phối hợp giữa các cá nhân khác nhau diễn ra dễ dàng hơn, điều mà chúng ta vẫn thường xuyên chỉ ra. Trong bối cảnh xã hội hỗn loạn và tình trạng vô chính phủ, sự phân công lao động không thể diễn ra vì những vấn đề về thông tin, giám sát và áp đặt thường không thể giải quyết nổi. Những cam kết đáng tin cậy không thể đưa ra được và mọi người người tiếp tục giam hãm nhau xuất phát từ chủ nghĩa cơ hội của mỗi người.

Trong những tình huống như thế, các thể chế đảm nhiệm chức năng then chốt là đơn giản hoá nhiệm vụ nhận thức bằng cách giảm thiểu độ phức tạp (complexity) của thế giới. Bằng việc khiến cho phản ứng của người khác trở nên dễ tiên đoán hơn và qua đó khiến cho thế giới trở nên trật tự hơn, các thể chế giúp cho cá nhân đối phó dễ dàng hơn với một thế giới phức tạp, dễ biến động và tránh hiện tượng 'quá tải nhận thức' (cognitive overload). Khi tồn tại những mô thức chung dễ nhận biết về tình thế và cách ứng xử, các chủ thể kinh tế có thể ứng phó tốt hơn với tình hình cụ thể. Vì các thể chế giúp con người hiểu được thế giới phức tạp và rối rắm xung quanh mình nên ở một mức độ đáng kể chúng tránh cho họ khỏi phải đối mặt với những bất ngờ khó chịu hay những tình huống mà họ không thể xử lý thoả đáng. Các thể chế qua đó giúp chúng ta xử trí nỗi sợ hãi nguyên thuỷ là không có khả năng làm chủ cuộc sống. Niềm tin mà chúng củng cố cho phép chúng ta mạo hiểm với các cuộc thử nghiệm, trở nên sáng tạo và táo bạo, đồng thời khích lệ người khác đưa ra ý tưởng mới của mình (Buchanan & di Pierro, 1980).

Ở đâu mà các thể chế ràng buộc hành vi của người khác và loại trừ một số loại kết cục khả dĩ trong tương lai, ở đó chúng giúp giảm bớt 'sự vô minh phía trước' (forward ignorance). Chúng khiến cho con người ý thức được cơ hội kinh doanh trước mắt một cách dễ dàng hơn nhiều bởi chúng tạo ra niềm tin vào những lề thói nhàm chán của cuộc sống xung quanh. Như vậy, chúng hạn chế rủi ro của hành động hướng tới tương lai. Chỉ khi cách ứng xử của con người trở nên ổn định thì sự phân hữu tri thức và phân công lao động, nền tảng của sự tăng tiến thịnh vượng, mới được nâng cao.[7]

Việc giảm thiểu độ phức tạp bằng các thể chế có thể là thiếu cụ thể. Một số thể chế phổ biến nào đó có thể được đánh giá cao một cách rộng rãi bởi chúng đem lại cho con người sự thoải mái về tâm lý và an ninh: cái cảm giác là họ thuộc về một cộng đồng văn minh và trật tự, nơi mà chi phí phối hợp thấp, rủi ro được hạn chế và họ có thể cảm thấy như ở nhà. Những người xung quanh thì có thể tin cậy. Sự tương tác với người khác không đòi hỏi nhiều như khi một người sống với những người lạ mặt hay trong những cộng đồng kém trật tự hơn. Các thể chế tạo

ra những mối ràng buộc (bonds): chúng khơi dậy cái ý thức thành viên (sense of belonging) mà đa số cá nhân đều cảm thấy hài lòng.

Trong những hoàn cảnh khác, chức năng phối hợp của các thể chế cụ thể hơn nhiều. Chẳng hạn, công dân của một đất nước mà ở đó sự ổn định giá trị đồng tiền được đảm bảo bằng các thể chế đáng tin cậy có thể tin tưởng nhiều hơn vào việc tiết kiệm và việc đầu tư vào tài sản tiền tệ, hay việc tài trợ cho những phần vốn vốn cần thiết cho công cuộc phát triển kinh tế. Người ta nhận thấy rằng chính sự tồn tại của các quy tắc tiền tệ giản đơn lại có xu hướng tạo ra tác động bình ổn tự phát lên tổng cầu (aggregate demand), điều này từng được chỉ ra trong một bài viết, vốn có thể coi là một bài phân tích kinh điển về tác dụng phối hợp của các thể chế (Simons, [1936] 1948).

Các thể chế có thể nâng cao hiệu quả của các yếu tố sản xuất – như lao động chẳng hạn – trong việc đáp ứng nhu cầu con người theo những cách thức tương tự như các yếu tố sản xuất khác, chẳng hạn nguồn vốn (capital) giúp cho lao động (labour) đạt hiệu quả cao hơn. Vì thế, chúng ta có thể coi các thể chế của một cộng đồng là một tài sản sản xuất (productive asset) có giá trị. Chúng ta có thể nói đến 'nguồn vốn thể chế' (institutional capital).

**Bảo vệ phạm vi tự chủ cá nhân**

Chức năng thứ hai của các thể chế là nhằm bảo vệ phạm vi tự chủ cá nhân (domains of individual autonomy) trước sự can thiệp không đúng mực từ bên ngoài, chẳng hạn từ những kẻ nắm quyền lực. Các thể chế qua đó bảo vệ tự do cá nhân, một trong những giá trị con người cơ bản mà chúng ta đã bàn ở Chương 4. Chẳng hạn, văn minh Châu Âu đã biết đến khái niệm mang tính thể chế về quyền tự chủ cá nhân (private autonomy) kể từ thời Hi Lạp và La Mã. Khái niệm *dominium* (domain) trong pháp luật La Mã, hiện thân của ý niệm này, có thể dịch thiếu chặt chẽ là 'nhà của tôi là lâu đài của tôi': nghĩa là, người ta ai cũng có một phạm vi tự chủ trong ngôi nhà của mình, nằm dưới sự bảo vệ của những thể chế được tôn trọng và khả dĩ áp đặt. Theo pháp luật La Mã, chủ nhà có quyền lực to lớn trong phạm vi ngôi nhà, nơi anh ta được tự do hành động và sự can thiệp từ bên ngoài là trái phép. Một thể chế tương tự cũng bảo vệ tư hữu trong nhiều xã hội. Các quyền tài sản bảo vệ chủ tài sản khỏi hành vi can thiệp từ bên ngoài vào các hình thức sử dụng tài sản tự do và tạo ra một phạm vi mà ở đó chủ tài sản được tự do.

Việc bảo vệ các quyền tự do (liberties) – phạm vi tự chủ cá nhân – bằng các thể chế không bao giờ là vô hạn định. Việc tự do theo đuổi mục đích của người này thường ảnh hưởng đến sự mưu cầu tương tự của người khác, vì thế quyền tự do của người này phải luôn nhận ra giới hạn của nó trong quyền tự do của những người khác. Nếu thiếu những ràng buộc như thế, tự do sẽ biến thành phóng túng. Nếu thiếu những ràng buộc thích đáng đối với tự do, xã hội sẽ rơi vào hỗn loạn. Tuy nhiên, cần lưu ý là chúng ta đang bàn về một phạm vi lựa chọn nằm giữa hai thái cực: tình trạng tự do hoàn toàn (không bị ràng buộc) để hành động một cách tự chủ và tình trạng bị chi phối hoàn toàn bởi người khác. Trên thực tế, chủ đề ở đây là làm sao cho mọi người được hưởng phạm vi tự do lớn nhất có thể, nghĩa là

càng có nhiều lựa chọn chấp nhận được càng tốt. Kenneth Boulding đã trình bày ý tưởng này một cách thi vị:

> Tự do là những gì nằm ở bên trong
> hàng rào luân lý, tiền bạc, pháp luật và ý thức.
> Và chúng ta tự do, nếu như hàng rào rộng
> (Hay phía bên kia chỉ là trống không).
> Chúng ta đến với chính trị (và tội lỗi)
> Khi quyền tự do tốt đẹp của bạn ngăn cản tôi,
> rồi thông qua pháp luật chúng ta đi tới
> Hạn chế tự do – để được tự do.
> *(Boulding, 1959, trang 110)*

Chúng ta sẽ trở lại với ý tưởng quan trọng này (các thể chế bảo vệ và giới hạn phạm vi tự do cá nhân) khi bàn về các quyền tài sản (vốn xác lập những phạm vi tự do cá nhân quan trọng) và về cạnh tranh kinh tế (vốn áp đặt những biện pháp kiểm soát đối với việc sử dụng quyền tư hữu đồng thời giới hạn những gì mà cá nhân có thể làm và có thể không làm với tài sản thuộc sở hữu của mình). Chúng ta sẽ nhận thấy trong mục 8.4 rằng toàn bộ hệ thống tư bản chủ nghĩa không chỉ phụ thuộc vào các quyền tự do kinh tế, mà còn phụ thuộc vào việc kiểm soát các quyền này thông qua cạnh tranh, một hoạt động cần được duy trì bằng những thể chế phù hợp.

**Ngăn ngừa và giải quyết xung đột**

Vai trò quan trọng thứ ba của các thế chế là giảm thiểu xung đột giữa mọi người và giữa các nhóm với nhau. Xung đột giữa những cá nhân hành động độc lập đôi khi là điều không tránh khỏi. Khi người ta theo đuổi mục đích cá nhân của mình, việc thực hành ý chí tự do của họ thường ảnh hưởng đến người khác, và một số tác động như thế lại không được hoan nghênh. Do đó, vấn đề đặt ra ở đây là làm thế nào để có thể giải quyết xung đột một cách ít tốn kém, phi bạo lực, và làm thế nào để ràng buộc tốt nhất quyền tự do hành động của cá nhân nhằm tránh những xung đột nguy hại. Các quy tắc ứng xử, vốn vạch rõ phạm vi hành động tự chủ, có thể đảm đương chức năng này. Ít nhất thì chúng cũng tính đến chuyện giải quyết xung đột theo hướng phi bạo lực, chẳng hạn bằng cách đưa ra những cơ chế phân xử khi xảy ra xung đột.

Về cơ bản, có hai cách chủ yếu để xử lý xung đột giữa con người với nhau:

(a) quyền tự do tuyệt đối của cá nhân (sự phóng túng – licence) bị ràng buộc theo hướng ngăn ngừa chung, thông qua những quy tắc giúp hạn chế hành vi tuỳ ý và giảm thiểu khả năng xung đột. Ví dụ: sự báo hiệu một khu đất tư nhân bằng cách dựng hàng rào, quy tắc mọi người phải lái xe cùng một bên đường, hay quy định cấm thải khói độc. Trong tất cả những trường hợp này, các thể chế giúp ngăn ngừa xung đột bằng cách báo hiệu trước là ai sẽ đúng còn ai sẽ sai, và vì thế ai có thể chờ đợi hình phạt dành cho mình (do vi phạm quy tắc);

(b) tuy nhiên, nếu mâu thuẫn vẫn cứ xảy ra, các thể chế lại được sử dụng để phân xử mâu thuẫn theo cách thức đã thống nhất từ trước, và do vậy có thể tiên đoán. Ví dụ: tập quán đền bù cho các bên bị tổn thất, hay các quy tắc xử lý sai phạm theo trình tự pháp lý chính thức, tuỳ thuộc vào thủ tục toà án chính thức quen thuộc (Boulding, 1959, trang 117-125; Tullock, 1992, trang 301-326).

**Bàn về quyền lực và quyền lựa chọn**

Xung đột tiềm tàng không chỉ nảy sinh từ quyền tự do hành động của cá nhân mà thậm chí cả khi con người hợp tác với nhau. Những cá nhân nào có tài sản hay sức cuốn hút đều có khả năng sử dụng quyền lực trong các mối quan hệ trao đổi. Qua ví dụ mà chúng ta đã đề cập ở Chương 4, một người giàu có thể đủ sức thuê một người nghèo làm những công việc thấp kém, đơn giản là vì người nghèo ấy cần tiền để sinh sống. Anh ta có thể cảm thấy là ông chủ giàu sang kia có quyền lực, theo nghĩa là mối quan hệ tuyển dụng đó phục vụ cho việc áp đặt ý chí của người khác lên trên ý chí của bản thân mình. Điều này có thể gây ra thái độ bất bình nếu người nghèo kia không thể nhận ra phương án thay thế nào và vì vậy cảm thấy mình bị cưỡng bách và không được tự do. Trong những tình huống như thế, sớm muộn gì anh ta cũng sẽ đòi gây ảnh hưởng đến việc sử dụng quyền lực, chẳng hạn thông qua hội đồng đồng quản trị của công nhân (worker co-management council) hay hòm phiếu. Anh ta sẽ đòi hỏi có tiếng nói.

Tuy nhiên, mối quan hệ quyền lực chỉ tồn tại nơi thiếu các phương án thay thế; trong ví dụ trên đây là ở nơi không có công việc thay thế. Khi có nhiều phương án thay thế trong chuyện kiếm tiền, người ta cảm thấy tự do và chuyển sang công việc khác nếu họ cảm thấy bị cưỡng bách. Nói cách khác, quyền lựa chọn giữa các phương án thay thế đem đến cho con người sự tự do. Chúng giúp hạn chế quyền lực cho dù không một phương án thay thế nào đưa ra được cơ hội sáng sủa. Ở đâu mà mọi người có thể bỏ phiếu bằng đôi chân của mình (rời bỏ), họ sẽ không còn cảm giác bị áp chế và sẽ không quá quan tâm đến chuyện sử dụng quyền bầu cử chính trị ('tiếng nói'; như Hirschman, 1980, gọi bầu cử là phương tiện kiểm soát quyền lực tương phản với khả năng dịch chuyển [mobility[i]], 'rời bỏ'). Như vậy, quyền tự do lựa chọn đem lại quyền lực cho con người trong nhiều lĩnh vực mà không cần đến sự đảm bảo chính trị tập thể cho tự do. Chỉ trong trường hợp các cá nhân không có những phương án cho phép họ rời bỏ và trong trường hợp người ta có ít cơ hội (hay ý chí) để điều chỉnh khát vọng của mình dựa trên kinh nghiệm quá khứ, họ mới có thể bị chi phối.

Trong những xã hội mà ở đó một số người có quyền lực to lớn đối với số khác (những người này vì thế không được tự do), xung đột có thể xảy ra, với những hậu quả khả dĩ đắt giá, ngay cả khi có sự hiện diện của những thể chế mạnh và các biện pháp kiểm soát mang tính cưỡng bách. Ở đâu mà các quyền tự do cá nhân được bảo vệ, kể cả quyền tự do đi lại và tự do rời bỏ, ở đó xung đột thường ít xảy ra. Như vậy, những thể chế nào đảm bảo cho cơ hội rời bỏ (exit

[i] Khả năng chuyển từ nhóm xã hội hay nghề này sang nhóm xã hội hay nghề khác của một người. (ND)

opportunity) thì cũng hạn chế hành vi sử dụng quyền lực tuỳ ý mà xâm phạm đến quyền tự do của người khác. Và có thể nói, những ai có quyền lực mà tuân thủ quy tắc đều có thể tránh cho mình khỏi lạm dụng quyền lực khi xảy ra tranh chấp căng thẳng. Từ góc độ đó, các quy tắc là sự nhượng bộ của những kẻ quyền thế trước lý trí và hoà bình xã hội.

Một khía cạnh liên quan khác từng được Powelson (1994, đặc biệt các trang 4-11) chỉ ra: một chức năng chủ yếu của các thể chế phù hợp trong quá trình phát triển kinh tế – xã hội dài hạn là nhằm tạo ra sự cân bằng quyền lực giữa các nhóm xã hội, chẳng hạn giữa giới quý tộc và giai cấp nông dân, và đảm bảo cho các nhóm ở tầng lớp thấp tạo ra được 'lợi thế địa vị' (leverage), tức là, họ có thể nhận được sự ủng hộ từ các nhóm quyền lực thuộc tầng lớp cao hơn. Chỉ khi quyền lực bị phân tán, sự phát triển kinh tế bền vững và rộng khắp mới diễn ra.

## 5.5 Đặc điểm chủ yếu của các thể chế hữu hiệu

### Tính phổ thông

Dù đã đụng đến chủ đề này trong mục 5.1, chúng ta vẫn cần đặt ra câu hỏi ở đây: vậy đặc điểm của những thể chế vốn tỏ ra hữu hiệu khi phối hợp hành vi cá nhân, hay – như các luật sư thường nói – của những thể chế có tác dụng quy chuẩn, là gì?

Tiêu chuẩn đầu tiên là các thể chế cần có tính phổ cập. Nói cách khác, chúng không nên phân biệt đối xử giữa các cá nhân và các tình huống mà không có lý do dễ hiểu. Tính phổ cập (generality) được Hayek (1973, trang 50) định nghĩa là 'có thể áp dụng cho một số lượng người và tình huống chưa biết và chưa thể xác định'. Tiêu chuẩn thứ hai là một quy tắc hữu hiệu phải có tính chắc chắn theo nghĩa kép: nó phải dễ biết (minh bạch), và nó phải đưa ra sự chỉ dẫn đáng tin cậy liên quan đến những tình huống tương lai. Như vậy, nguyên tắc chắc chắn hàm ý rằng những công dân bình thường cần đủ khả năng đọc các tín hiệu thể chế một cách rõ ràng, biết được hậu quả của việc vi phạm quy tắc, và có thể tin tưởng vào sự liên quan của hậu quả đó với hành vi của mình. Những câu phát ngôn mơ hồ của Đền thờ Delphi (Oracle of Delphi[i]) không tạo ra những thể chế hữu hiệu. Tương tự, những chỉ dụ bí mật và thứ luật pháp mơ hồ hay phù du cũng vi phạm nguyên tắc chắc chắn. Tiêu chuẩn thứ ba là các thể chế cần có tính mở, qua đó cho phép chủ thể ứng phó với tình huống mới bằng hành động sáng tạo. Ba điều kiện này gộp chung lại thành khái niệm tính phổ thông [universality] (Leoni, 1961).

Tính phổ thông có thể được đảm bảo tương đối dễ dàng trong trường hợp các quy tắc cấm đoán. Quy tắc 'ngươi không được ăn cắp' mang tính phổ thông, nó tạo cho chủ thể (actor) một phạm vi lớn để đưa ra quyết định. Nó được áp dụng cho một số lượng người và tình huống chưa biết, để ngỏ. Tính phổ thông quy định rằng không ai cần phải đứng trên pháp luật. Như vậy, nó cũng hàm ý sự bình đẳng thủ tục (procedural equality) của mọi cá nhân, điều mà chúng ta đã thảo luận trong Chương 4. Tính phổ thông là một phần của những gì mà con người nhận

[i] Tức đền thờ Apollo, vị thần tiên tri trong thần thoại Hy Lạp và La Mã. (ND)

thức là công bằng. Việc áp dụng các quy tắc và hình phạt cho mọi người mà phân biệt đối xử theo vị thế của cải, ảnh hưởng, chủng tộc hay tôn giáo thì bị coi là bất công.

Việc phá vỡ nguyên lý tính phổ thông có xu hướng làm xói mòn sự tuân thủ quy tắc và tính minh bạch (transparency) của nó, và do đó làm suy yếu tác dụng quy chuẩn và phối hợp của các thể chế. Chẳng hạn, nếu quy tắc thông lệ ở đây là những người giàu có thuộc một tầng lớp nào đó lại được đánh giá theo một tiêu chuẩn đạo đức khác với người dân bình thường, nếu cảnh sát có thể vi phạm quy tắc giao thông mà không bị trừng phạt, hay nếu người ta áp dụng chuẩn mực đạo đức cho các quan chức chính phủ kém nghiêm khắc hơn so với người dân bình thường, thì sự tuân thủ thể chế tự phát có thể sẽ suy yếu. Lúc đó, các thể chế sẽ không hoàn thành những chức năng mà chúng ta đã bàn ở phần trước.

Tính phổ thông là một thuộc tính thiết yếu và chính thức của pháp trị (rule of law), một khái niệm với truyền thống lâu đời ở Châu Âu mà chúng ta sẽ bàn tới trong chương kế tiếp, sau khi nghiên cứu chức năng của các tập hợp thể chế bài bản.

**Những quy tắc đơn giản cho một thế giới phức tạp**

Trong thế kỷ 19, công cuộc cải cách pháp lý ở nhiều nước đã giúp đơn giản hoá các quy tắc pháp lý, khiến cho việc tuân thủ quy tắc trở nên dễ dàng hơn và ít tốn kém hơn, đồng thời giảm bớt chi phí điều hành pháp luật. Kể từ đấy, pháp luật đã bị người ta làm cho phức tạp thêm, phản chiếu mức độ phức tạp ngày càng tăng của xã hội. Tuy nhiên, nhận thức luận (espitemology) và luật học (jurisprudence) lại đang ngày càng cho thấy rằng những quy tắc phức tạp không có tác dụng vì chúng vượt quá khả năng nhận thức của con người và gây ra chi phí tuân thủ cao quá mức cần thiết (Schuck, 1992; Epstein, 1995). Thay vào đó, các luật sư đề xuất – từ quan điểm cá nhân luận và dựa trên sự thừa nhận đối với bài toán tri thức phổ biến – những quy tắc đơn giản nhằm ứng phó với tính chất phức tạp của đời sống hiện đại (Epstein, 1995).

Peter Schuck (1992) nhận diện bốn đặc điểm của tính chất phức tạp gây bất ổn (dysfunctional complexity) trong các thể chế:

- mật độ (density), tức là các thể chế điều chỉnh hết sức chi tiết, thường theo kiểu quy định;
- tính chuyên môn (technicality), tức là các quy tắc không thể hiểu được đối với những công dân bình thường, mà đòi hỏi các chuyên gia diễn giải và áp dụng;
- sự phân biệt (differentiation), nghĩa là có tình trạng chồng lấn nhau giữa các hệ thống luật khác nhau (chẳng hạn luật địa phương, bang, và quốc gia); và
- tính bất trắc (uncertainty), nghĩa là có nhiều quy tắc điều kiện (conditional rule), vì thế không một vấn đề đơn lẻ nào quyết định kết quả pháp lý.

Richard Epstein chỉ ra rằng một hệ thống quy tắc như thế sẽ gây ra chi phí tuân thủ cao cho người dân và vận hành tốn kém. Để khắc phục điều này, ông đề xuất những quy tắc đơn giản, không phải là cách tiếp cận duy nhất (exclusive approach), mà là cách tiếp cận chi phối, nhằm dẫn dắt cách ứng xử của con người. Ông viết (trang 307-308): ‘Dưới sự

ràng buộc chi phối của hiện tượng khan hiếm, hãy nhấn mạnh rằng mọi công cụ pháp lý mới đều phải đem lại kết quả thông qua sự cải thiện nào đó trong việc phân bổ các nguồn lực xã hội.' Ông đề xuất những quy tắc đơn giản sau:

> quyền tự chủ cá nhân (individual autonomy), quyền chiếm hữu đầu tiên (first possesion[i]), sự trao đổi tự nguyện (vonluntary exchange), kiểm soát hành động gây hấn (control of aggression), đặc quyền hạn chế cho những trường hợp cần thiết, và sự đền bù công bằng cho việc trưng thu tài sản cá nhân, với một cái gật đầu miễn cưỡng trước chính sách tái phân phối… Bốn quy tắc đầu tiên được thiết kế nhằm xác lập các mối quan hệ cơ bản giữa người với người và quyền kiểm soát sự vụ của họ, hai quy tắc tiếp theo được thiết kế nhằm ngăn ngừa những vấn đề về phối hợp vốn vẫn tồn tại trong một thế giới của các quyền tài sản và khế ước cá nhân mạnh mẽ. Toàn bộ sáng kiến là nhằm tìm cách giảm thiểu sai sót phát sinh từ hai nguồn này…
>
> … Việc bảo vệ người giàu vì họ giàu, hay bảo vệ các nhóm lợi ích trực tiếp (vested interests[ii]) vì họ có quyền lực, không nằm trong kế hoạch chung. Nếu những người có tài sản và uy thế lớn không thể tiếp tục cung cấp những hàng hoá và dịch vụ mà người khác mong muốn và cần thiết thì họ cần phải thấy, và sẽ thấy, khả năng thành công của mình dần dần bị suy yếu trong cái thế giới chịu sự chi phối của những nguyên lý pháp lý được phác hoạ ở đây … Tập hợp quy tắc pháp lý đơn giản này không cho thấy dấu hiệu nào của chủ nghĩa thiên vị.

---

**Những biểu tượng và cấm kỵ**

Như chúng ta đã nhận thấy, một chức năng cơ bản của các thể chế là giúp tiết kiệm chi phí cho nhu cầu tri thức khi phối hợp mọi người. Để tăng cường đặc tính tiết kiệm tri thức của các thể chế, mức độ chắc chắn của chúng thường được nâng cao thông qua dấu hiệu về một biểu tượng. Chẳng hạn, biểu tượng đèn giao thông màu đỏ nhanh chóng và chắc chắn nói với chúng ta là hãy dừng lại, biểu tượng đồng phục và cờ nâng cao sự phối hợp hoạt động quân sự trong chiến đấu, và biểu tượng đồng tiền ngân hàng báo hiệu một giá trị nhất định. Rõ ràng, biểu tượng là một vật bằng vật chất (chẳng hạn, một mẩu giấy được in đẹp đẽ), song chức năng của nó lại phụ thuộc cốt tử vào những thể chế mà biểu tượng đó biểu trưng. Biểu tượng thể hiện và gợi nhớ các quy tắc phức tạp một cách thuận tiện.

Chức năng tiết kiệm tri thức tương tự thường gắn với những điều cấm kỵ. Thay vì chuyển tải cho mọi người cái thông tin phức tạp là cá ở một số khu vực đá ngầm có độc tính vào một số thời gian nhất định trong năm, người dân ở quần đảo Thái Bình Dương (Pacific Islands) lại tuyên bố đơn giản rằng một số loài cá là *tapu* (bị cấm). Điều cấm kỵ tương tự từ lâu cũng gắn với thịt lợn trong Do Thái giáo (Judaism), và sau đó là Hồi giáo (Islam), vì lợn ở khu vực Trung Đông thường

[i] Quyền sở hữu tài sản được xác định trên cơ sở ai là người đầu tiên thực hiện một số hành vi nhất định đối với tài sản theo quy định của pháp luật. (ND)
[ii] Vested Interests: xem mục 10.5. (ND)

xuyên bị nhiễm giun xoắn. Những điều cấm kỵ như vậy tránh cho con người khỏi sự phiền toái của việc phải tìm hiểu lý do cấm đoán hay lý do tại sao một tình huống nào đó lại phương hại đến họ. Mục đích ở đây là nhằm đạt được sự tuân thủ không suy tính. Tất nhiên, điều này đôi khi cũng có thể hạn chế khả năng thích ứng của cộng đồng và cản trở việc điều chỉnh các thể chế cho phù hợp với tình hình mới, một vấn đề mà chúng ta sẽ giải quyết trong Chương 12.

Như vậy, các biểu tượng và cấm kỵ tạo ra những phản ứng có điều kiện, thường như thể tự động, qua đó có tác dụng rút ngắn quá trình thu thập và đánh giá thông tin. Chúng cũng khiến cho sự áp đặt quy tắc diễn ra dễ dàng hơn. Điều này không loại trừ các thủ lĩnh cộng đồng quyền lực khỏi khả năng thỉnh thoảng lại lạm dụng các biểu tượng và cấm kỵ hòng kiểm soát thuộc hạ một cách ích kỷ, giống như việc họ có thể lạm dụng các thể chế theo đúng nghĩa.

**Khái niệm then chốt**

**Tính phổ thông** (universality) của một thể chế có nghĩa là nó mang tính phổ cập và trừu tượng (thay vì cụ thể cho từng trường hợp), chắc chắn (minh bạch và đáng tin cậy) và mở (theo nghĩa nó áp dụng cho một số lượng trường hợp chưa biết). Những quy tắc đơn giản thường dễ biết hơn quy tắc phức tạp và do đó có xu hướng thực hiện chức năng của chúng tốt hơn (xem Leoni, 1961; Ebstein, 1955).

## 5.6 Chi phí tương tác và phối hợp

### Chi phí phối hợp

Trong phần lớn các xã hội hiện nay, hoạt động hợp tác của con người đã đạt tới mức độ thật đáng kinh ngạc. Sự tương tác kinh tế giữa các cá nhân trở nên hết sức phức tạp (hãy hình dung ví dụ về cái bút chì, xem phần Phụ lục). Các cá nhân phối hợp hành động với nhau, qua đó họ được thúc đẩy làm những gì thoả mãn khát vọng của người khác. Điều này đòi hỏi một khối lượng tri thức lớn và gây ra chi phí đáng kể. Cả người mua lẫn người bán đều phải hy sinh những cơ hội khác khi chuyên môn hoá theo một cách thức cụ thể nào đấy và tương tác với người khác bằng cách mua bán (chi phí cơ hội của sự phối hợp). Những chi phí phối hợp như thế được gọi là các 'chi phí vận hành hệ thống kinh tế' (Arrow, 1969).[8] Thị trường – nơi mà các cá nhân, các nhóm cùng các tổ chức cạnh tranh lẫn nhau, và pháp trị (rule of law) – thứ đặt ra những ràng buộc phổ thông vô danh cho toàn thể thành viên, là hai điều kiện cần thiết giúp mọi người phối hợp kế hoạch và hành động của mình. Những dàn xếp này không thể nào vận hành mà không gây ra chi phí đáng kể.

Nhờ công nghệ truyền thông tốt hơn, việc tổ chức các quá trình trao đổi hiệu quả hơn và, ở một số nơi, các thể chế tốt hơn mà *chi phí đơn vị* (unit cost) của việc phối hợp các chuyên gia và các chủ tài sản khác nhau có lẽ đã giảm xuống. Xin lấy dẫn chứng: giữa năm 1930 và năm 1990, chi phí điện thoại đơn vị xuyên Đại Tây Dương đã giảm xuống với mức độ ấn tượng 6,9% mỗi năm. Song *khối lượng* hoạt động phối hợp đã tăng lên ghê gớm trong thế kỷ [20] này bởi tốc độ tăng

trưởng kinh tế chưa có tiền lệ trong thế kỷ này đã gia tăng mạnh mẽ thông qua sự phân công lao động. Sự gia tăng nhanh chóng của toàn bộ chi phí phối hợp là phần then chốt của thành công kinh tế đã mô tả trong Chương 1. Khối lượng chi phí phối hợp (coordination cost) ở các nền kinh tế tiên tiến được đánh giá bằng khoảng một nửa toàn bộ chi phí sản xuất và phân phối sản phẩm quốc dân (so sánh với North, 1992, trang 6). Và người ta đánh giá, tỷ trọng lao động đóng góp vào hoạt động phân phối và phối hợp ở Mỹ đã tăng từ 11% trong toàn bộ nỗ lực kinh tế của năm 1900 lên đến mức ít nhất là 61% vào năm 1980 (Oi, 1990, trang 4). Một bộ phận lớn thuộc khu vực dịch vụ vốn đang tăng trưởng nhanh chóng ở các nền kinh tế tiên tiến lại liên quan đến việc phối hợp các mạng lưới sản xuất và trao đổi ngày càng phức tạp, và chi phí phối hợp chiếm một tỷ trọng lớn trong toàn bộ chi phí của nó.

Thoạt nhìn, người ta có thể ngạc nhiên khi một phần nỗ lực kinh tế to lớn đến vậy lại cần dành cho hoạt động phối hợp. Song trên thực tế, một phần lớn chi phí điều hành doanh nghiệp lại bao gồm chi phí phối hợp và kiểm soát (a) những người đại diện làm việc trong đó, và (b) những chủ thể mà doanh nghiệp tương tác trên thị trường. Một phần lớn tổng chi phí của doanh nghiệp là dành cho nhiệm vụ quản lý bộ máy tổ chức nội bộ, nghiên cứu thị trường, nghiên cứu và phát triển kỹ thuật, mua bán, vay mượn, thuê và sử dụng cố vấn pháp lý, cùng những nỗ lực khác nhằm phối hợp mọi người. Nếu chúng ta nhìn vào nền kinh tế quốc dân như một tổng thể thì hoạt động thương mại và hậu cần (logistics), các dịch vụ kinh doanh, hoạt động tài chính, bộ máy quản lý của chính phủ và những phân khúc khác của cái khái niệm gọi là 'công nghiệp phối hợp' (coordination industry) lại chiếm một phần to lớn và ngày càng tăng trong tổng sản phẩm quốc dân.

Vì vậy, điều đáng ngạc nhiên là giả thuyết chi phí giao dịch bằng không vẫn thường được đưa ra trong hầu hết các cuốn sách giáo khoa chuẩn mực về kinh tế học. Ở đây, mức giá mà người mua thanh toán và mức giá mà nhà sản xuất thu được lại được, chẳng hạn, giả định là ngang bằng (mức giá cân bằng thị trường [market-clearing price[i]]). Trên thực tế, để đi đến mức giá của nhà sản xuất thì chi phí giao dịch đã được khấu trừ khỏi mức giá mà người mua thanh toán. Quả thực, trước khi chúng ta có thể thậm chí là chỉ giả định là đang bàn về một thị trường thôi thì người mua và người bán đã phải chịu chi phí thông tin đáng kể để tìm hiểu xem liệu họ có muốn mua hay bán một sản phẩm cụ thể nào đó hay không, cũng như những gì mà họ cần phải biết để tiến hành mua bán. Các nhà kinh doanh sẽ nói với bạn rằng doanh nghiệp của họ thường giữ được khả năng cạnh tranh chủ yếu là nhờ chú trọng đến cách thức tiết kiệm chi phí phối hợp, cả nội bộ lẫn trong hoạt động giao dịch với các nhà cung cấp và khách hàng, chứ không phải chi phí sản xuất. Vì thế, chúng ta dứt khoát phải tính đến chi phí phối hợp. Các thể chế phù hợp có thể giúp tiết kiệm chi phí tìm kiếm thông tin thích hợp và chi phí giao dịch kinh doanh. Hoạt động thông tin liên lạc trở nên rẻ hơn không phải chỉ là nhờ tiến bộ kỹ thuật mà, rất quan trọng, còn nhờ vào quá trình phát triển thể chế. Khi các thể chế không được định nghĩa rõ ràng còn các cơ quan quản lý theo chủ nghĩa hành động (activist authorities) lại khiến cho hệ thống quy tắc trở nên phức tạp, các thể chế có thể chịu ảnh hưởng từ tính chất phức tạp gây bất ổn

[i] Mức giá mà ở đó cung và cầu trên một thị trường cụ thể cân bằng nhau. (ND)

(dysfunctional complexity). Chi phí phối hợp có thể tăng nhanh, chẳng hạn, khi chính sách công quan tâm đến vô số kết quả cụ thể và dẫn đến sự gia tăng nhanh chóng của các quy tắc mang tính quy định. Các thể chế đơn giản và rõ ràng có thể giúp giảm mạnh chi phí phối hợp. Một ví dụ điển hình là quy định của các hoàng đế nhà Hán Trung Hoa 2.000 năm trước đây về việc chuẩn hoá độ dài trục xe kéo hai bánh: điều này cho phép chuẩn hoá đường sá, tạo thuận lợi cho việc tiết kiệm chi phí mạnh mẽ trong ngành vận tải.

### Các loại chi phí phối hợp

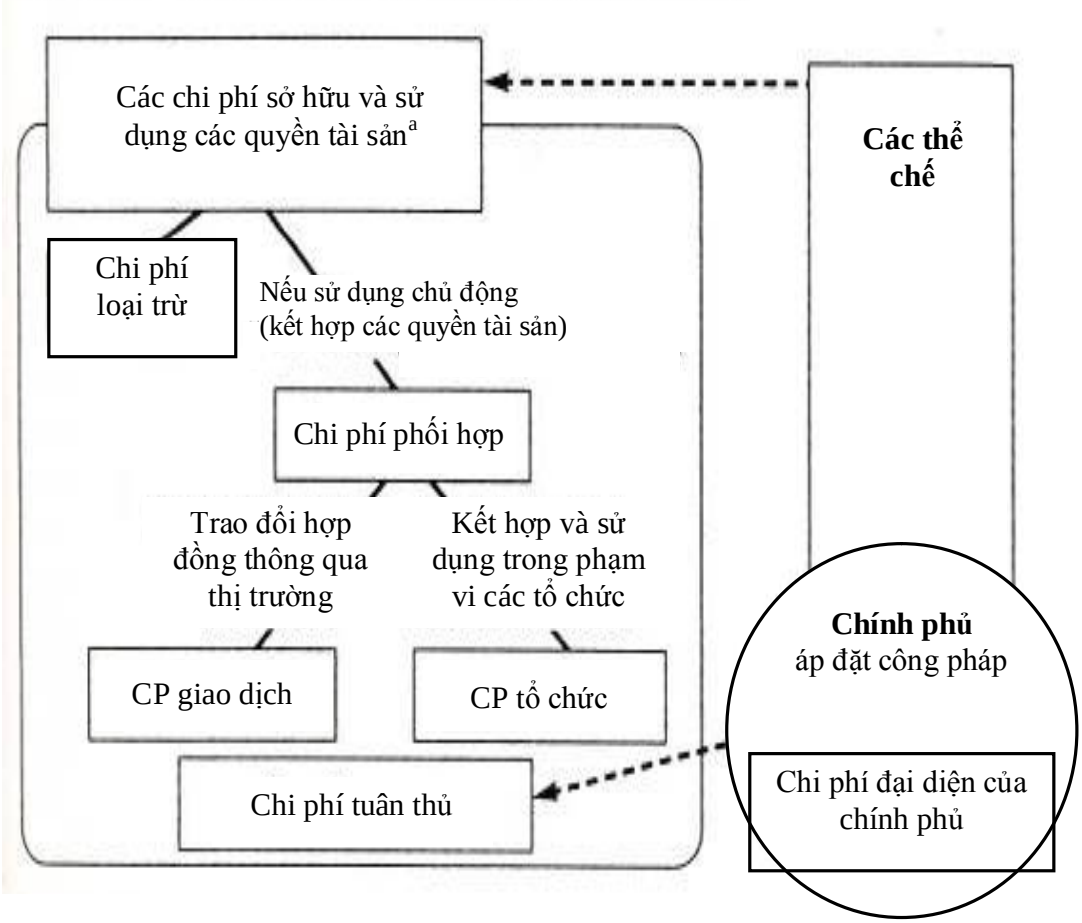
Hình 5.2 đưa ra cái nhìn tổng quan về các loại chi phí khác nhau từ việc sở hữu và sử dụng các quyền tài sản thông qua hình thức hợp tác với người khác. Khi người ta giữ tài sản một cách thụ động (tức là, không sử dụng trong giao dịch), họ phải chịu chi phí loại trừ (exclusion cost). Mọi người phải chịu chi phí phối hợp khi đưa các quyền tài sản của mình vào sử dụng một cách chủ động, tức là, khi họ trao đổi chúng với một ai đó hay kết hợp chúng với các quyền tài sản của người khác trong phạm vi một tổ chức. Khi việc sử dụng như thế được phối hợp trên thị trường, nơi các chủ thể độc lập tham gia vào những nghĩa vụ hợp đồng tự nguyện và hoàn thành các nghĩa vụ đó, chúng ta đang nói tới các 'chi phí giao dịch'. Chúng bao gồm chi phí thu thập thông tin về những gì đang sẵn có, dưới những điều kiện nào, thời gian nào và địa điểm ở đâu, cũng như các chi phí đàm phán, giám sát và chế tài hợp đồng. Chi phí giao dịch sẽ được bàn chi tiết hơn trong mục 7.3.

Như một phương án thay thế khác, người ta có thể sử dụng tài sản của mình bằng cách ràng buộc bản thân hay một số quyền tài sản trong phạm vi một tổ chức. Trong trường hợp đó, chúng ta gọi những chi phí thành lập và quản lý tổ chức đó là 'chi phí tổ chức' [organisation cost] (Hình 5.2). Chúng sẽ được đề cập tới trong mục 9.2.

Như chúng ta đã nhận thấy, việc vận hành các thể chế thường đòi hỏi sự hậu thuẫn về mặt tổ chức thông qua hành động tập thể. Chính phủ chịu chi phí đại diện (agency cost[i]) cho việc vận hành các thể chế bên ngoài thuộc trách nhiệm của mình; chi phí này thông thường được trang trải bằng thuế (Chương 10). Trong quá trình đó, chính phủ sử dụng quyền lực chính trị hợp pháp trên cơ sở công pháp (public law) nhằm áp đặt một số khoản thuế và lệ phí nhất định cho các doanh nghiệp và người dân. Trong trường hợp ấy, sự phối hợp thông qua hành động tập thể từ trên xuống cũng gây ra các 'chi phí tuân thủ' cho những người sử dụng hay nắm giữ tài sản của mình. Chẳng hạn, người dân phải dành nhiều thời gian và công sức cho việc tuân thủ luật thuế, lưu giữ báo cáo, thu thập chứng từ, điền biểu mẫu và thuê kế toán, rồi họ còn phải báo cáo cho các cơ quan chính phủ để chứng minh là mình đã tuân thủ quy định. Những chi phí tuân thủ như thế, mà người dân phải gánh chịu, có thể góp phần đáng kể vào chi phí giao dịch, chi phí tổ chức và chi phí loại trừ. Chúng bổ sung vào chi phí đại diện của việc điều hành chính phủ, vốn được tài trợ bằng thuế và các loại phí khác.

[i] Chi phí khi một người đại diện (agent) được thuê nhằm đưa ra quyết định cho thân chủ. (ND)

**Hình 5.2 Các chi phí sở hữu và sử dụng tài sản**




*Ghi chú:* [a] Các quyền tài sản = quyền định đoạt và sử dụng tài sản.

Khi mọi người đối mặt với chi phí thông tin hay các chi phí phối hợp khác liên quan, việc họ không nắm được thông tin lại thường thể hiện tính duy lý (chúng ta gọi đó là sự 'vô minh duy lý' trong một chương trước). Chúng ta vì thế phải giả định rằng sự phối hợp của chúng ta luôn diễn ra với những đối tác chỉ có một phần thông tin, và chúng ta thường nhận định sai phản ứng nếu lại đặt giả thuyết là những người khác nắm được đầy đủ thông tin, hay thực sự muốn nắm được đầy đủ thông tin.

Để kết thúc phần này, chúng ta cần chỉ ra rằng chi phí loại trừ, chi phí giao dịch, chi phí tổ chức và chi phí tuân thủ của một người thường lại là thu nhập của người khác. Những ai phải chịu các loại chi phí này thì quan tâm đến việc tiết giảm chúng, còn những ai thực hiện giao dịch hay áp đặt yêu cầu tuân thủ lại thường xuyên quan tâm đến việc duy trì chúng ở mức cao. Sự xung đột lợi ích này đóng vai trò quan trọng trong các cuộc cải cách thể chế nhằm tiết giảm chi phí phối hợp

và chi phí đại diện của chính phủ. Nó lý giải cho thái độ chống đối trước những cải cách như thế từ nhiều trong số những người đại diện thực hiện chức năng phối hợp (coordinating agents), chẳng hạn các quan chức chính phủ, luật sư và nhà tài phán (arbitrator).

**Khái niệm then chốt**

**Chi phí loại trừ** (exclusion cost) là loại chi phí phát sinh khi người ta muốn đảm bảo không một ai khác sử dụng trái phép tài sản của mình. Việc giữ tài sản thuần tuý thụ động gây ra chi phí, chẳng hạn như chi phí làm hàng rào, chi phí mua khoá, chi phí gác đêm, chi phí thuê cảnh sát, chi phí đăng ký cổ phần và chi phí bảo vệ bản quyền.

**Chi phí phối hợp** (coordination cost) phát sinh khi các cá nhân tương tác với người khác nhằm kết hợp các quyền tài sản mà mình sở hữu.

**Chi phí giao dịch** (transaction cost) là những chi phí sử dụng nguồn lực khi mọi người sử dụng thị trường nhằm trao đổi các quyền tài sản. Chúng bao gồm chi phí tìm kiếm thông tin thị trường, chi phí ký kết, giám sát và chế tài hợp đồng.

**Chi phí tổ chức** (organisation cost) phát sinh khi người ta tìm cách kết hợp nguồn lực của mình với nguồn lực của người khác trong phạm vi một tổ chức, chẳng hạn một doanh nghiệp, nhằm theo đuổi những mục đích chung. Chúng bao gồm các chi phí để thành lập tổ chức, thông tin liên lạc, lập kế hoạch, đàm phán và giám sát việc thực thi nhiệm vụ trong phạm vi tổ chức.

**Chi phí tuân thủ** (compliance cost) do các cá nhân và tổ chức gánh chịu mỗi khi họ phải tuân theo các điều khoản công pháp (public law provision) của chính phủ. Các công dân và tổ chức phải tuân thủ những ràng buộc thể chế phát sinh từ thuế khoá và việc quản lý cộng đồng. Điều này xảy ra, chẳng hạn, khi người dân phải chi tiêu nguồn lực vào việc chuẩn bị báo cáo kê khai thuế và khi doanh nghiệp phải trình báo cáo để chứng minh là họ tuân thủ quy định của chính phủ.

**Chi phí đại diện** (agent cost) của chính phủ chỉ các chi phí nguồn lực nhằm vận hành các cơ quan chính phủ, kể cả các chi phí để giám sát những gì diễn ra bên trong và bên ngoài chính phủ. Chúng thường được trang trải bằng thuế, lệ phí và nợ công (public debt[i]).

**Câu hỏi ôn tập**

- Độc giả bây giờ cần hiểu đầy đủ định nghĩa hoàn chỉnh về thể chế. Những tiêu chuẩn thiết yếu của các thể chế là gì? Đằng sau ý tưởng các thể chế cần có tính phổ thông là gì? Hãy đưa ra dẫn chứng để trả lời câu hỏi.

[i] Toàn bộ nghĩa vụ tài chính của một chính phủ. (ND)

- Hãy liệt kê những chức năng chính mà các thể chế có thể thực hiện trong xã hội.
- Sự khác biệt chủ yếu giữa một quy ước, một quy chuẩn đã tiếp thụ (internalised norm), một quy chuẩn xã hội và một quy tắc bên trong của một tổ chức xã hội là gì? Các cơ chế mà qua đó những thể chế bên trong khác nhau như thế được áp đặt là gì? Hãy tìm ví dụ cho mỗi trường hợp, đặc biệt là giải thích cách thức vận hành của chế tài dành cho hành vi vi phạm quy tắc trong mỗi trường hợp.
- Bạn có biết một số ví dụ về những điều cấm kỵ trong cộng đồng của mình hay không? Những điều cấm kỵ như thế có tồn tại trong các xã hội khác hay không? Chúng có phục vụ cho một mục đích duy lý nào đó hay không?
- Chúng ta định nghĩa các khái niệm 'free-riding' (sử dụng miễn phí), 'bi kịch đất công', 'tình thế tiến thoái lưỡng nan của các tù nhân' như thế nào?
- Hãy tìm một hoặc hai ví dụ thực tế nhằm minh hoạ cho mỗi hiện tượng trên đây. Hãy tự đặt câu hỏi cho bản thân là liệu vấn đề trong các ví dụ này có thể được giải quyết tốt hơn bằng các thể chế bên trong hay bên ngoài hay không.
- Nhà sinh học người Mỹ mà về sau trở thành nhà khoa học xã hội Garrett Hardin thuật lại chuyện các vệ tinh Lansat đầu tiên bay vòng quanh trái đất đã khám phá ra là một số khu vực ở vùng Sahel hạn hán của Châu Phi được bảo tồn khá tốt, trong khi những dải đất bên cạnh lại cho thấy một thảm thực vật hoàn toàn trơ trụi. Liệu bạn, với tư cách một nhà kinh tế học thể chế bắt đầu phát lộ, có thể giải thích tại sao đất đai do tư nhân sử dụng lại được bảo tồn tốt hơn hay không? (Xem thêm về câu chuyện này qua bài 'Bi kịch đất công' [The Tragedy of Commons], trong tác phẩm do Henderson chủ biên [1993, trang 88-91].)
- Hãy liệt kê những lý do tại sao, trong những tình huống nhất định, các thể chế bên ngoài lại có lợi thế hơn so với các thể chế bên trong thuần tuý.
- Bạn có thể tìm ra một ví dụ nào mà ở đó, trong cộng đồng của bạn, một thể chế bên trong đã biến thành (hay được bổ sung bởi) một thể chế bên ngoài hay không? Lý do và hệ quả của nó là gì?
- Bạn có thể tìm ra một ví dụ nào mà ở đó, trong cộng đồng của bạn, một thể chế bên ngoài đã được thay thế bằng một thể chế bên trong? Lý do và hệ quả của nó là gì?
- Tại sao ý tưởng cho rằng tham nhũng 'bôi trơn bánh xe tăng trưởng kinh tế' có lẽ là sai?
- Chúng ta muốn hàm ý điều gì với 'chức năng bảo vệ của nhà nước'?
- Vấn đề thân chủ – đại diện trong chính phủ là gì? Hãy tìm một ví dụ từ đời sống chính trị thực tiễn.
- Trong giai đoạn kể từ khi kết thúc cuộc chiến tranh thế giới lần thứ hai đến khoảng những năm 1968-1971, các thể chế bên ngoài đã xuất hiện để ràng buộc các chính phủ vào việc cố định tỷ giá hối đoái của các đồng tiền quốc gia (hệ thống Bretton Woods). Đến cuối những năm 1970, hệ thống quy tắc này sụp đổ và các tỷ giá hối đoái trở nên linh hoạt, tức là, chúng cơ bản được quyết định bởi cung cầu của từng đồng tiền quốc gia trên thị trường. Liệu bạn, từ tri thức của một độc giả báo chí như bạn, có thể phỏng đoán được là tại sao

các thị trường tiền tệ quốc tế lại không sụp đổ, mà trên thực tế lại còn vận hành tốt hơn trước hay không? Bạn có thể phỏng đoán được những thể chế bên trong nào ở đây giúp đảm bảo cho một nhân tố trật tự nào đó trong hoạt động buôn bán tiền tệ quốc tế hay không?

- Trong giai đoạn chiến tranh hay xung đột xã hội, các thể chế bên ngoài (kể cả sự áp đặt pháp luật) thường đổ vỡ. Dẫn chứng cho điều này là sự sụp đổ của phần lớn bộ máy phân bổ kinh tế chính thức ở Đức sau năm 1945. Bạn có thể hình dung ra những thể chế bên trong phi chính thức nào đã thay thế vị trí của nó hay không? Bạn có thể hình dung được điều gì sẽ xảy ra trong đời sống kinh tế nếu những quy tắc đạo đức phòng bị (moral fall-back rules) như sự trung thực cá nhân hay sự đáng tin của lời hứa cũng đổ vỡ nốt hay không?
- Sau năm 1989, phần lớn hệ thống thể chế bên ngoài của chủ nghĩa xã hội ở Liên bang Soviet cũ cùng các quốc gia vệ tinh của nó đã sụp đổ, thường là do thiếu sự áp đặt. Trong những thế hệ trước đó, người ta đã nỗ lực hòng thay thế hoàn toàn các thể chế bên trong (cùng các tổ chức xã hội dân sự giúp duy trì chúng), vì chúng thách thức quyền lực nhà nước. Bạn có thể đưa ra câu trả lời trực giác cho câu hỏi là sự thành công trong việc xoá bỏ các thể chế bên trong là một lợi thế hay một bất lợi, một khi quá trình chuyển đổi hệ thống bắt đầu? Bạn có cho rằng sự xuất hiện của Mafia (các chuyên gia bạo lực tư nhân nhằm áp đặt *một số* thể chế) sau sự sụp đổ của hệ thống quy tắc bên ngoài là tốt hay xấu? Ưu và nhược điểm của sự áp đặt theo kiểu Mafia là gì?
- Các thể chế bên ngoài được tạo ra và thay đổi như thế nào? Hãy tìm một số ví dụ minh hoạ.
- Bạn có thể giải thích tại sao các nhóm nhỏ và các xã hội vi mô (như gia đình hay câu lạc bộ) lại vận hành tốt hơn với các thể chế bên trong so với những xã hội vĩ mô như các quốc gia hay không? Cơ chế chế tài đối với các hành vi vi phạm quy tắc trong một gia đình và một câu lạc bộ là gì? Các cơ chế tương tự như thế có thể vận hành được ở tầm xã hội vĩ mô của quốc gia hay không? Nếu không thì tại sao?
- Hãy liệt kê những đặc điểm then chốt của các thể chế và đưa ra những trường hợp thực tiễn từ kinh nghiệm của bạn để minh hoạ cách thức mà qua đó việc sao nhãng những đặc điểm này lại có thể gây ảnh hưởng xấu đến khả năng đạt được các giá trị con người cơ bản.
- Các thể chế ra đời nhằm thực hiện những chức năng nào trong xã hội hiện đại?
- Hãy định nghĩa các loại chi phí phối hợp khác nhau: chi phí giao dịch, chi phí tổ chức, chi phí đại diện của chính phủ, chi phí tuân thủ. Hãy tìm dẫn chứng từ cuộc sống hàng ngày để minh hoạ các chi phí này.

## Ghi chú

1. Thuật ngữ quy chuẩn (normative) sử dụng ở đây là theo định nghĩa mà người ta áp dụng phổ biến trong luật học: định hình cách ứng xử của con người cho phù hợp với một quy tắc chuẩn mực. Ý nghĩa này của khái niệm quy chuẩn khác với định nghĩa vẫn phổ biến trong kinh tế học: mô tả tình hình cần phải như thế nào cho phù hợp với một tập hợp gồm những nhận định

về giá trị [value judgement[i]] (ví dụ: kinh tế học quy chuẩn [normative economics[ii]] tương phản với kinh tế học thực chứng [positive economics[iii]]).

2. Trục xuất (ostracism) được thực hành ở Athens cổ đại từ năm 487 trước CN như một hình phạt dành cho những hành động xấu xa. Các công dân thành Athens điền tên của người bị đề nghị đưa đi đày 5 hoặc 10 năm lên trên những mảnh gốm vỡ (*ostraka*); một số lượng *ostraka* đủ mức sẽ dẫn đến hình phạt đi đày.
3. Một số tác giả lại đánh đồng khái niệm mà chúng tôi gọi là các thể chế bên ngoài với các thể chế chính thức. Điều này đã bỏ qua sự tồn tại của một số thể chế bên trong, vốn được chính thức hoá theo nghĩa là các quy tắc và chế tài kèm theo được áp dụng bài bản bởi một bên thứ ba nào đó.
4. Các bộ luật tư nhân (private code) và luật thương mại cũng chứa đựng vô số điều khoản chính thức, mang tính quy định, nhằm tạo thuận lợi cho hoạt động giao dịch.
5. Nhân đây chúng ta cũng có thể lưu ý, cam kết bảo vệ các cá nhân của chính phủ không nhất thiết phải hàm ý rằng toàn bộ mọi khía cạnh của nhiệm vụ bảo vệ công dân đều phải đặt dưới sự kiểm soát của chính phủ. Chẳng hạn, nước Iceland thời Trung cổ (khoảng giai đoạn 930-1260) lại làm luật thông qua một tổ chức chính trị. Quốc hội đặt ra nhiều quy tắc từ bên ngoài, và một bộ máy tư pháp bên ngoài diễn giải pháp luật và quyết định những vụ việc cụ thể. Cả hai đều nhận tài trợ từ ngân khố. Tuy nhiên, việc áp đặt pháp luật và phán quyết của toà án lại được phó thác cho tư nhân: những người giành được phán quyết có lợi cho mình có thể thuê cảnh sát tư nhân một cách hợp pháp để thi hành phán quyết (Friedman, 1979; Eggertsson, 1990, trang 311).
6. Cố nhiên, đây không phải là chức năng duy nhất của chính phủ hiện đại. Những hoạt động khác của chính phủ liên quan đến việc sản xuất hàng hoá và dịch vụ công cộng bởi các cơ quan chính phủ (chẳng hạn, việc cung cấp một hệ thống tư pháp), việc tái phân phối các quyền tài sản nhằm chống lại cách thức phân bổ chúng trên thị trường, và việc thu và quản lý thuế cũng như các khoản lệ phí khác nhằm tài trợ cho chi phí đại diện cùng các chi phí khác của chính phủ. Chúng ta sẽ quay lại những chủ đề này trong mục 10.1.
7. Tiện thể, cho phép chúng tôi lưu ý rằng các thể chế sẽ không còn cần thiết (a) nếu mọi người đều sống tách biệt, giống như Robinson Crusoe một mình trên đảo, hoặc (b) nếu tồn tại 'tri thức hoàn hảo'.
8. Một số tác giả sử dụng thuật ngữ 'chi phí giao dịch' nhằm chỉ toàn bộ các loại chi phí phối hợp. Chúng tôi lại ưa dành thuật ngữ này để mô tả các chi phí giao dịch kinh doanh trên thị trường. Chúng tôi cũng loại trừ chi phí vận tải (chi phí di chuyển sản phẩm và yếu tố sản xuất), bởi chúng không có những đặc điểm thông tin điển hình của chi phí phối hợp như định nghĩa ở đây. Song phải thừa nhận là một bộ phận chi phí quan trọng trong phần giá trị gia tăng của dịch vụ vận tải lại chứa đựng chi phí thông tin và chi phí giao dịch.

[i] Đánh giá về giá trị, tính thích đáng, hay vai trò quan trọng của một người hay một sự vật nào đó trên cơ sở niềm tin, ý kiến hay thiên kiến cá nhân thay vì dữ kiện thực tế (đánh giá chủ quan).
[ii] Lý thuyết kinh tế đưa ra những nhận định về giá trị (value judgement) và mô tả những gì cần phải làm để giải quyết các vấn đề kinh tế. (ND)
[iii] Lý thuyết kinh tế mô tả cách ứng xử của nền kinh tế cùng nguyên nhân của nó, song lại không khuyến nghị bất cứ chính sách kinh tế nào để thay đổi lối ứng xử đó. (ND)

# CHƯƠNG VI. CÁC HỆ THỐNG THỂ CHẾ VÀ TRẬT TỰ XÃ HỘI

Trong chương này, chúng ta sẽ chuyển trọng tâm từ các thể chế riêng lẻ sang các hệ thống quy tắc tổng thể cùng kiểu trật tự mà những hệ thống như thế có thể giúp tạo ra. Chúng ta bắt đầu bằng cách tìm hiểu hệ thống là gì, rồi xem xét hệ thống thứ bậc của các quy tắc, từ hiến pháp cho đến luật thành văn (statute law) và các quy định.

Để đưa ra luận điểm rằng những hệ thống quy tắc nào mà về cơ bản là hài hoà thì đều có ảnh hưởng sâu rộng đến đời sống kinh tế, chúng ta sẽ nghiên cứu hai cách hình thành trật tự kinh tế - xã hội khác nhau:

(a) trật tự thứ bậc hay trật tự trù định (hierarchical/planned order), do một bàn tay sắp xếp nào đó tạo nên, chẳng hạn trong một nền kinh tế chỉ huy mà ở đó tài sản, hàng hoá, việc làm và đầu tư thuộc sở hữu tập thể được phân bổ theo kế hoạch của ai đó; và

(b) trật tự tự phát (spontaneous order), vốn tiến hoá khi mọi người tuân thủ một số quy tắc nhất định, chẳng hạn trong một nền kinh tế thị trường mà ở đó những người ra quyết định được tư lợi thúc đẩy và các mức giá xuất hiện từ quá trình cạnh tranh cho họ biết những gì đang được người khác đánh giá cao và ngược lại.

Trật tự tự phát dựa trên một tầm nhìn, nó nhận thức thế giới như một vũ trụ đang tiến hoá. Những con người khác nhau được thúc đẩy để theo đuổi, xuất phát từ ý chí tự do của mình, những mục tiêu tự lập đa dạng và hay thay đổi, trong quá trình đó họ sử dụng tri thức phi tập trung của bản thân. Trái lại, trật tự thứ bậc lại dựa trên giả thuyết rằng một số đại diện chính trị (political agent) nào đó vừa có khả năng thâu tóm và sử dụng toàn bộ tri thức cần thiết cho việc đưa ra những quyết định liên quan, vừa có quyền lực cưỡng bách người khác tuân theo mệnh lệnh của mình. Kinh nghiệm cho thấy việc tạo dựng trật tự thứ bậc (hierarchical ordering) không vận hành tốt trong những hệ thống phức hợp không ngừng tiến hoá, còn hình thức tự tạo dựng trật tự tự phát (spontaneous self-ordering) lại hứa hẹn sử dụng tốt hơn tri thức chuyên môn hoá và phân tán của con người.

Chúng ta cũng sẽ nhận thấy là có thể diễn giải 'văn hoá' như một hệ thống gồm những quy tắc được hỗ trợ bởi các giá trị chung.

Chúng ta sẽ kết thúc chương này bằng việc bàn qua khái niệm pháp trị (rule of law). Vai trò chủ yếu của pháp trị là nhằm bảo vệ tự do cá nhân và hạn chế xung đột. Nó bao hàm những bộ quy tắc ràng buộc cách ứng xử của cá nhân, kèm theo đó là các quy tắc thủ tục (procedural rules). Trên nhiều phương diện, nó bổ trợ cho các thể chế kinh tế của hệ thống tư bản chủ nghĩa mà chúng ta sẽ bàn tới trong Phần II.

*Legum servi sumus ut libery esse possimus.*
[Chúng ta là những nô bộc của pháp luật, nhờ đó chúng ta có thể được tự do.]
*(Tullius Cicero, 106-43 trước CN, luật sư và tác gia người La Mã)*

*Ubi non est ordo, ibi est confusio.*
[Ở đâu không có trật tự, ở đó sẽ hỗn loạn.]
*(Frater Lucas Bartolomeo Pacioli [1335-1520?],* Treatise on Double-Entry Book-keeping [Chuyên luận kế toán kép]*, 1494)*

Chúng ta chưa bao giờ thiết kế được hệ thống kinh tế của mình. Chúng ta không đủ thông minh để làm điều đó.
*(Friedrich A. Hayek,* The Political Order of a Free People [Trật tự chính trị của một dân tộc tự do]*, 1979)*

Không ai đủ khả năng nắm bắt thế giới đầy đủ để đưa ra những chỉ dẫn thiết thực.
*(Martin Heidegger, triết gia người Đức, trong cuộc trả lời phỏng vấn tạp chí* 'Der Spiegel' *của Đức năm 1966 và in năm 1976 sau khi ông mất)*

Trong nhiều niềm hạnh phúc và quyền tự do khác mà các thần dân của Bệ hạ … được hưởng … không gì mà họ coi là quý giá và đáng trân trọng hơn điều này – được dẫn dắt và chi phối bởi một hình thái pháp trị chắc chắn … chứ không phải bởi bất kỳ một chính thể bất trắc và độc đoán nào.
*(Trích thỉnh nguyện thư của Hạ Viện gửi Vua James I, ngày 7/7/1610)*

## 6.1 Các hệ thống xã hội và hệ thống thứ bậc của các quy tắc

### Hệ thống nhân tạo và hệ thống tự tổ chức

Trọng tâm của chương trước là những thể chế riêng lẻ. Trên thực tế, các thể chế phục vụ mục đích của chúng không phải thông qua việc người ta tuân thủ chúng một cách biệt lập, mà đúng hơn là bằng cách hình thành nên những nhóm quy tắc tương hỗ. Chúng tạo ra một hệ thống quy tắc và hệ thống này đến lượt lại tác động đến hệ thống hiện tượng thế giới thực. Nói cách khác, chúng ta phải nghiên cứu một trật tự quy tắc (order of rules), nó giúp xác lập nên trật tự hành động của con người (order of human actions). Chúng ta phải tư duy trên phương diện các hệ thống quy tắc và các hệ thống kinh tế - xã hội.

Qua khái niệm 'hệ thống', chúng ta hiểu về một cấu trúc bao gồm nhiều phần tử (element) tương tác với nhau. Hệ thống có thể khá đơn giản, chẳng hạn một chiếc đồng hồ. Đó là một hệ thống nhân tạo do người thợ đồng hồ tạo ra, và sự tương tác mang tính chất cơ khí hay điện tử ở đây liên quan đến một thuộc tính – sự tiến tới của thời gian. Những hệ thống khác thì phức tạp hơn; chúng chứa đựng vô số phần tử mà sự tương tác của chúng được quyết định bởi vô số thuộc tính. Những hiệu ứng liên quan đến các thuộc tính khác nhau được chỉ ra trong Hình 6.1 qua các mũi tên với hình thù khác nhau. Ví dụ ở đây là một hệ thống sinh thái, trong đó các loài động thực vật khác nhau tương tác với nhau theo những đặc điểm khác biệt để tồn tại.

Các hệ thống phức hợp thì khó trù định và vận hành. Trong số đó có nhiều hệ thống mang bản chất tự tổ chức (self-organising) và tự điều chỉnh (self-

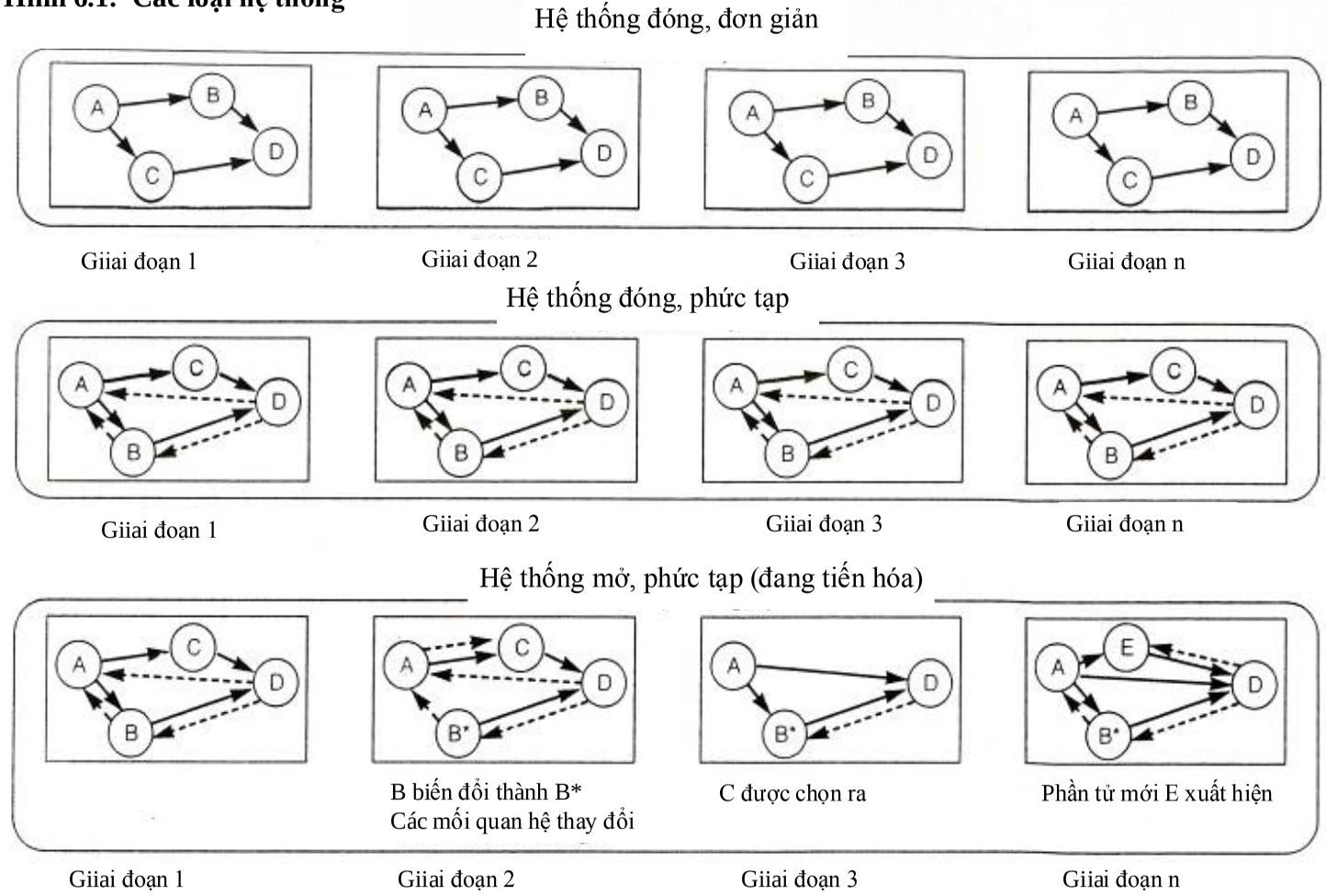
correcting). Chẳng hạn, một hệ sinh thái tự nhiên thì không phải do một nhà quản lý nào vận hành hay do một nhà hoạch định nào thiết kế nên. Thay vào đó, quá trình phối hợp của nó phụ thuộc vào sự hành động và bất hành động tự phát của những sinh thể (organism) đa dạng. Khi nghiên cứu một hệ sinh thái như thế, chúng ta có thể khám phá ra rằng hình thức tự tổ chức (self-organisation) phụ thuộc vào việc toàn bộ số phần tử đa dạng tuân theo những quy tắc hay những yếu tố thường xuyên (regularities) nào đó mà giữa chúng lại hình thành nên một hệ thống. Các hệ thống phức hợp cũng khả dĩ có tính mở, tức là, chúng có thể phải trải qua quá trình tiến hoá theo hướng bất định, từ giai đoạn này sang giai đoạn kế tiếp (Hình 6.1). Sự biến đổi tự phát của các phần tử và các đặc tính diễn ra; các phần tử xuất hiện, biến đổi và biến mất. Chúng được thử nghiệm và chọn lọc hay thải loại, và tín hiệu phản hồi (feedback) sẽ đảm bảo cho hệ thống được ổn định, qua đó các mô thức dễ nhận biết mới xuất hiện. Sự tiến hoá của một hệ sinh thái theo thời gian là ví dụ thích hợp giúp minh hoạ cho các quá trình tương tác: biến đổi (variation), chọn lọc (selection) và ổn định (stabilisation).

Một hệ thống vốn phức tạp và không ngừng tiến hoá khác là nền kinh tế hiện đại, nơi hàng triệu cá nhân tương tác tự phát với nhau với rất nhiều đặc điểm đa dạng, và là nơi mà quá trình tiến hoá diễn ra (Anderson & cộng sự, 1988; Parker & Stacey, 1995). Toàn bộ số thành viên đa dạng của nó không hoạt động trong tình trạng hỗn loạn, mà họ hành động một cách có hệ thống, tuân theo một hệ thống thể chế. Vì thế, họ thể hiện những mô thức tương tác có trật tự. Bản thân hệ thống quy tắc giúp điều chỉnh hành vi của những người ra quyết định kinh tế cũng có xu hướng phụ thuộc vào sự thay đổi tiến hoá.

Năng lực nhận thức hữu hạn của con người – như đã bàn trong mục 3.1 – thường khiến cho việc quy định rõ ràng một số quy tắc mà các hiệu ứng phụ của chúng lại củng cố lẫn nhau là cần thiết. Toàn bộ số quy tắc riêng lẻ phải được phối hợp (sắp xếp) để trở nên hữu hiệu. Chẳng hạn, các thể chế bảo vệ tư hữu tạo ra vô số hệ quả, một trong số đó có thể dẫn đến chỗ những người có tài sản cạnh tranh với nhau để tìm ra những chủ sở hữu tài sản khác mà họ có thể trao đổi quyền tài sản. Vì thế, nếu người ta định rõ những quy tắc đảm bảo cho tự do hợp đồng và nghĩa vụ hợp đồng thì sẽ rất hữu ích. Như vậy, tư hữu (private property), tự do hợp đồng (freedom to contract) và nghĩa vụ (liability) hình thành nên một hệ thống bao gồm những thể chế hài hoà với nhau – một trật tự quy tắc. Mặt khác, nếu mọi người được hưởng những quyền tài sản bảo đảm (protected property rights) mà lại không có quyền tự do hợp đồng thì mâu thuẫn sẽ nẩy sinh: tư hữu được dùng vào việc gì khi mà việc mua bán hay cho mượn các quyền tài sản theo hợp đồng lại bị ngăn cấm hay bị hạn chế nghiêm ngặt? Chỉ khi những quy tắc khác nhau hình thành nên một tổng thể tương đối hài hoà, chúng mới có tác dụng tạo ra trật tự đồng thời hạn chế những hành vi cơ hội chủ nghĩa và tuỳ ý, vốn làm suy yếu khả năng tiên đoán (predictability) và sự tin tưởng.

**Hình 6.1 Các loại hệ thống**

**Hình 6.1: Các loại hệ thống**



Các hệ thống quy tắc sẽ vận hành tốt hơn khi điều chỉnh hành vi của con người nếu chúng hình thành nên một hệ thống thứ bậc bắt đầu từ các quy tắc khái quát cho đến những quy tắc cụ thể. Các quy tắc khái quát và phổ thông thường là trừu tượng; chúng có thể bao gồm những quy chuẩn luân lý đã tiếp thụ (ví dụ: 'Ngươi không được ăn cắp') hay những thể chế bên ngoài khái quát mà người ta quy định trong các bản tuyên ngôn nhân quyền hay các 'luật cơ bản' (basic laws). Chúng có xu hướng phủ định những thể chế cụ thể hơn nếu mâu thuẫn nẩy sinh. Chẳng hạn, các quy tắc cụ thể hơn có thể giải thích điều gì cấu thành hành vi trộm cắp trong một ngành nghề đặc thù. Những quy tắc như thế có thể nằm trong luật thành văn (statute law) hay các luật con (by-law) cụ thể. Như vậy, các quy tắc quan trọng nhất tạo ra khung khổ cho những quy tắc cấp thấp hơn. Đặc biệt, các hệ thống quy tắc theo thứ bậc như thế là đặc trưng của các thể chế bên ngoài.

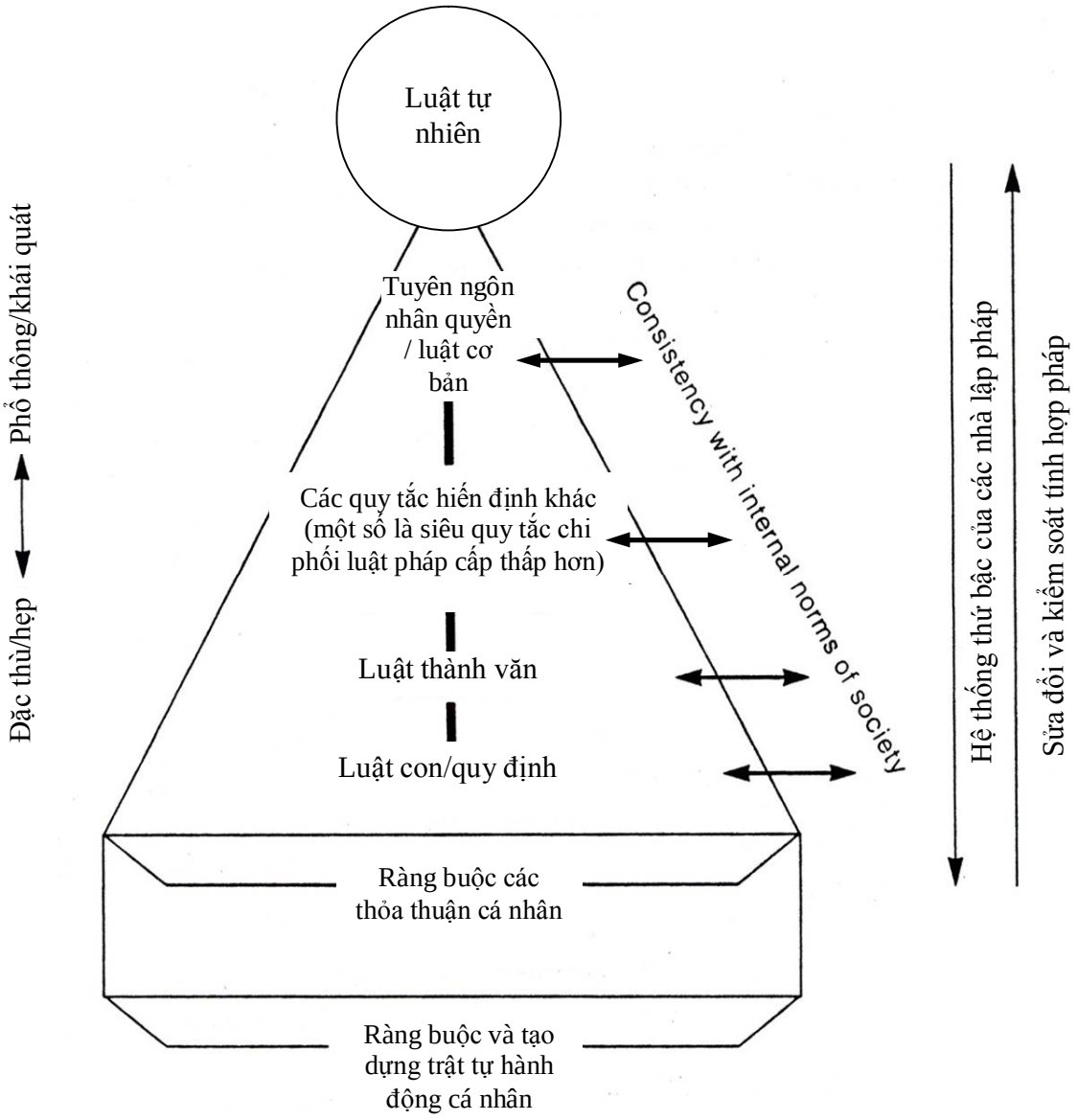
Hệ thống thứ bậc (hierarchy) của các thể chế bên ngoài có xu hướng gồm chủ yếu các quy tắc thuộc ba cấp độ khác nhau: tức là, hiến pháp ở đỉnh cao nhất, luật thành văn ở giữa và các quy định ở dưới cùng (Hình 6.2). Hệ thống thứ bậc này ràng buộc những thoả thuận cá nhân nào thì có thể hình thành một cách hợp pháp, và chúng sẽ được diễn giải như thế nào khi nảy sinh nghi hoặc. Thông thường, các quy tắc hiến định được lựa chọn thông qua quá trình soạn thảo hiến pháp. Đến lượt, một số quy tắc hiến định nhất định lại đề cập đến quá trình ra quyết định tập thể mà qua đó các đạo luật và quy định ra đời. Những đạo luật và quy định này điều chỉnh các hợp đồng được lập ra ở tầm tác nghiệp phi tập trung. Nếu nảy sinh nghi ngờ về tính hợp pháp của những ràng buộc cấp thấp cụ thể, vấn đề sẽ được đánh giá từ dưới lên, tức là từ quy chuẩn cụ thể đến quy chuẩn khái quát.

Những hệ thống thứ bậc như thế khiến cho mọi người hiểu được các quy tắc dễ dàng hơn, vì chúng giúp tạo ra trật tự giữa các quy tắc khác nhau và duy trì sự nhất quán qua thời gian. Nếu một cơ quan quyền lực ban hành nhiều phán quyết, nghị định, chỉ dụ, *ukase* (thông lệ của các Sa hoàng chuyên chế trước kia và của nước Nga ngày nay[i], theo đó phán quyết được đưa ra cho từng trường hợp mà không tham chiếu đến một số chuẩn mực khái quát và nhất quán nào đó), hay *fatwa* (từ truyền thống luật Hồi giáo, theo đó các mullah[ii] khác nhau ban hành những phán quyết ràng buộc sao cho phù hợp với diễn biến của ngày hôm ấy) thì sẽ xuất hiện nguy cơ về tình trạng thiếu nhất quán, độc đoán và bừa bãi. Các quy tắc không thể hiểu được, vì thế chúng không tạo ra tác dụng quy chuẩn cho hành vi cá nhân. Chúng khiến cho mọi người mất phương hướng và gây ra hỗn loạn. Kiểu quy tắc như thế dễ hướng tới sự chuyên chế và phân biệt đối xử, và do đó thường bị coi là bất công. Như một thực tế không đáng có mà vẫn cứ thường xuyên xẩy ra, tình trạng sinh sôi nảy nở thiếu hệ thống của các quy tắc gây ra thái độ phục tùng hậm hực và sự che dấu suy nghĩ cùng động cơ cá nhân đích thực, một tình thế đối nghịch với sự cạnh tranh ý tưởng công khai và sự đánh giá nghiêm túc về những ý tưởng và thử nghiệm mới; vì vậy, nó không dẫn tới hoạt động phối hợp và đổi mới hữu hiệu, và do đó không dẫn tới thịnh vượng và tự do.

[i] Theo Hiến pháp 1993 của Liên bang Nga, *ukase* là sắc lệnh của Tổng thống, có hiệu lực pháp luật (song có thể không thay đổi các quy định của pháp luật hiện hành và có thể bị thay thế bằng luật do Quốc hội Liên bang thông qua). (ND)

[ii] Giáo sỹ Hồi giáo chuyên giải thích luật Hồi giáo. (ND)

**Hình 6.2 Một hệ thống thứ bậc của các thể chế bên ngoài**




*Consistency with internal norms of society: nhất quán với những quy chuẩn bên trong của xã hội.*

Hệ thống quy tắc có thể thuần tuý bao gồm các thể chế bên trong, như trường hợp các hệ thống văn hoá (xem mục 6.4 dưới đây). Thông thường, các hệ thống quy tắc bên trong không chứa đựng nhiều quy tắc thứ bậc và quy tắc thủ tục (hierarchical/procedural rule) rõ ràng, dù vậy chúng ta vẫn thường hiểu cách thức mà các quy tắc xung khắc trở nên hài hoà với nhau, chẳng hạn khi chúng ta chấp nhận là không nhất thiết cứ phải nói ra sự thật trong một số tình huống cực đoan nào đó nếu như sự tự do và cuộc sống của ai đấy đang gặp nguy hiểm. Các thể chế bên ngoài hay những hỗn hợp thể chế bên trong và bên ngoài đòi hỏi các quy

tắc thủ tục (procedural rules) nhằm chỉ ra cách thức giải quyết những mâu thuẫn khả dĩ. Vấn đề nảy sinh khi quy tắc bên trong của cộng đồng lại mâu thuẫn với quy tắc bên ngoài. Lúc đó, chi phí giám sát sự tuân thủ và áp đặt các quy tắc bên ngoài đặt ra giới hạn cho những gì mà chính phủ có thể đạt được bằng các thể chế bên ngoài. Người ta đánh giá rằng 'vào bất cứ thời điểm nào chính phủ cũng chỉ có thể áp đặt nhiều lắm là từ 3 đến 7% toàn bộ quy chuẩn pháp lý thông qua hình thức cưỡng bách' nếu thiếu thái độ tuân thủ tự phát (Kimminich, 1990, trang 100). Vì thế, các quy tắc bên ngoài ở mọi cấp độ đều cần phải nhất quán ở mức độ hợp lý với các quy tắc bên trong của xã hội (mà một số thể hiện qua luật tự nhiên) nhằm đảm bảo rằng những quy tắc này có tác động quy chuẩn đến cách ứng xử. Trong một số tình huống nhất định, khi các quy tắc mâu thuẫn với nhau, chỉ có sự thảo luận luân lý thận trọng mới khả dĩ đủ sức giải quyết mâu thuẫn.

Trong hệ thống thứ bậc của các chế bên ngoài (hierarchy of external institutions), chúng ta nhận thấy những khẳng định rõ ràng hơn về cách thức mà các quy tắc khác nhau liên hệ với nhau. Các quy tắc hiến định ở cấp rất cao thường nằm trong các bản tuyên ngôn nhân quyền, các luật cơ bản hay phần dẫn nhập hiến pháp; chúng quan trọng hơn các quy tác còn lại. Chúng có xu hướng được phê chuẩn bởi những hội đồng đặc biệt và thường phụ thuộc vào những điều kiện chấp thuận đặc biệt. Trong một số hệ thống pháp lý, những thể chế cấp cao này dù vậy vẫn phải hài hoà với luật tự nhiên (natural law) - có thể hiểu là đại diện cho những quy tắc và giá trị vốn được tin tưởng sâu sắc trong cộng đồng, bảo vệ những quyền bất khả xâm phạm của con người. Khái niệm những quyền bất khả xâm phạm đã được biết đến ở Châu Âu từ thời cổ đại và định hình nên những bộ quy tắc về các quyền tự do cơ bản trong buổi đầu của kỷ nguyên hiện đại. Ví dụ, hiện nay chúng được phản ảnh trong Tuyên ngôn Nhân quyền của Mỹ (US Bill of Rights), Hiến chương các quyền cơ bản của Châu Âu (European Basic Rights Charter), và Công ước Nhân quyền của Liên Hợp Quốc (Human Rights Convention). Dưới luật tự nhiên và các luật cơ bản là những quy tắc hiến định khác, có xu hướng cụ thể hơn. Chúng thường bao gồm những quy tắc công pháp thủ tục (procedural public-law rule), quyết định cách thức thông qua và áp dụng quy tắc đồng thời hướng dẫn các cơ quan khác nhau của chính phủ (siêu quy tắc – meta rule), khác với những quy tắc hướng dẫn hành vi của con người. Xuất phát từ trên xuống theo hệ thống thứ bậc của các thể chế bên ngoài (Hình 6.2), hệ thống thứ bậc của các nhà lập pháp (hierarchy of legislators) cũng đi từ cao xuống thấp, từ cơ quan lập pháp với phe đa số giản đơn (simple majority), trong trường hợp của nhiều luật thành văn, cho đến bộ máy chính quyền, nơi thông qua nhiều luật con (by-law) và các quy định cụ thể hơn trên cơ sở đạo luật ban quyền (enabling legislation[i]). Khi những quy tắc cấp thấp như thế bị đặt dấu hỏi, chúng phải được sửa đổi và kiểm tra tính hợp pháp bằng cách đối chiếu với các quy tắc cấp cao hơn và phổ thông hơn.

### Các hệ thống quy tắc hỗ trợ nhận thức

Hệ thống thứ bậc của các thể chế vận hành như sau: Các cá nhân ký kết những hợp đồng cá nhân (private contract) để hợp tác. Điều này có thể chịu sự điều

[i] Luật trao cho các quan chức phù hợp quyền thực thi hay áp đặt pháp luật. (ND)

chỉnh của những quy định hay luật con cụ thể, chúng ràng buộc những gì mà các bên tham gia hợp đồng được phép làm và làm sáng tỏ những khía cạnh của thoả thuận mà hợp đồng không quy định rõ. Chẳng hạn, hợp đồng cá nhân có thể là giữa người sử dụng lao động và công nhân, nhằm xác lập một mối quan hệ lao động. Quyền tự do tham gia vào một hợp đồng như thế có thể, bất luận là vì lý do tốt hay xấu, chịu sự ràng buộc của những quy định cấm làm việc vào những giờ nhất định. Cố nhiên, hợp đồng ấy còn phụ thuộc vào luật thành văn chính thức (formal statute law), vốn đứng trên các quy định nếu mâu thuẫn trở nên rõ ràng. Và toàn bộ luật thành văn lại không quan trọng bằng những quy tắc ở thứ bậc cao hơn, nằm trong các bản hiến pháp thành văn và bất thành văn. Nếu mâu thuẫn xuất hiện, toà án hiến pháp sẽ được yêu cầu phán xử xem một luật thành văn nào đó phù hợp với hiến pháp như thế nào; nó có thể phát hiện ra là luật thành văn kia vô hiệu do mâu thuẫn với một điều khoản hiến pháp có thứ bậc cao hơn. Đến lượt các quy tắc hiến định lại phải phù hợp với tuyên ngôn nhân quyền (bill of rights) và – ít nhất là trong truyền thống Anglo-Saxon[i] – với luật tự nhiên (natural law). Chẳng hạn, hợp đồng sẽ vô hiệu nếu nó cho phép lao động nô lệ (slave labour), vì tình trạng nô lệ bị coi là vi phạm luật tự nhiên. Các thể chế cấp cao hơn hình thành nên một khuôn khổ để tạo ra sự ổn định và đảm bảo tính nhất quán cho các quy tắc cấp thấp hơn. Hệ thống thứ bậc thể hiện một hệ thống pháp lý theo ý nghĩa vừa nêu ở trên. Trong các xã hội hiện đại, nó có xu hướng trở nên phức tạp, đồng thời nó cũng tiến hoá, phản ảnh những biến động trong bối cảnh thế giới thực mà hệ thống pháp lý ấy điều chỉnh. Song nhận thức ở đây lại cho thấy các hệ thống quy tắc phức tạp thì khó tuân thủ, do đó chính các quy tắc đơn giản lại có nhiều ảnh hưởng hơn khi tạo dựng trật tự cho một thế giới phức tạp (xem mục 5.5).

Trở lại với ví dụ về mối quan hệ tuyển dụng: một hệ thống quy tắc xung quanh hợp đồng lao động đem đến cho nhà tuyển dụng và người lao động sự tin tưởng lớn hơn về cách thức mà những biến cố trong tương lai sẽ được giải quyết theo hợp đồng mở (open-ended contract) của họ. Một hệ thống quy tắc cũng khiến cho công việc soạn thảo hợp đồng tuyển dụng đỡ tốn kém hơn, vì nhiều tình huống cụ thể mà lẽ ra phải quy định thông qua thoả thuận cá nhân, và thậm chí không thể tưởng tượng ra nổi vào thời điểm ký kết hợp đồng, lại được định đoạt bởi các yếu tố trong hệ thống thể chế phổ thông, khi những tình huống như thế xảy ra. Nếu cần có những điều chỉnh cụ thể trong hợp đồng tuyển dụng mở thì các chi tiết có thể được điều chỉnh trong khi tổng thể hợp đồng vẫn tiếp tục diễn ra trong phạm vi những yếu tố hợp thành (constitutional element) ổn định và đáng tin cậy của hệ thống, nhờ vậy mà sự tin tưởng lẫn nhau giữa nhà tuyển dụng và người làm thuê được đảm bảo.

### Hệ thống thứ bậc của các quy tắc giúp xử lý việc thay đổi thể chế

Do thế giới hợp đồng cá nhân mở ngỏ và tiến hoá nên hệ thống thể chế tương ứng cũng cần có khả năng tiến hoá. Một chức năng then chốt của hệ thống thứ bậc của

[i] Chỉ những người hay quốc gia nói tiếng Anh như là ngôn ngữ thứ nhất. (ND)

các quy tắc là nhằm hỗ trợ cho quá trình tiến hoá trong hệ thống quy tắc. Những quy tắc ở thứ bậc cao hơn đặt ra những gì mà các quy tắc cấp thấp hơn có thể quy định và có thể không quy định, ngay cả khi chúng bị thay đổi. Chúng đảm bảo cho sự nhất quán nội tại trong hệ thống quy tắc và chi phối trình tự điều chỉnh quy tắc. Các siêu quy tắc (meta rule) này khác với những thể chế tác động trực tiếp đến hành vi của người dân bình thường (tư pháp – private law) ở chỗ chúng chỉ dẫn cho những người vận hành hệ thống quy tắc bên ngoài (công pháp – public law). Các siêu quy tắc cũng ban bố những trình tự quen thuộc dành cho việc thay đổi những quy tắc cấp thấp cụ thể khi cần thiết. Như vậy, các thể chế cấp cao hơn tạo ra một khuôn khổ giúp khoanh định những thay đổi nào có thể diễn ra và chúng sẽ được quyết định như thế nào. Điều này cần thiết cho sự vận hành dễ tiên đoán của hệ thống thể chế qua thời gian. Những quy tắc hiến định cấp cao hơn giúp duy trì khả năng tiên đoán của sự việc trong khi các quy tắc cấp thấp hơn phải được điều chỉnh theo hoàn cảnh mới. Những hệ thống thể chế thiếu hệ thống thứ bậc của các thể chế như thế sẽ cản trở sự điều chỉnh mang tính tiến hoá. Về lâu dài, chúng có thể trở nên thiếu nhất quán và chắc chắn.

Việc duy trì sự hài hoà và cố kết nội tại của các hệ thống thể chế phức tạp, tức là duy trì trật tự quy tắc, là điều không dễ dàng gì. Tình trạng thiếu hài hoà có thể tránh được khi những người thiết lập quy tắc hạn chế ban bố những thể chế cấp thấp cụ thể và chú trọng thúc đẩy những quy tắc khái quát, đơn giản. Sự gia tăng nhanh chóng của những luật lệ chi tiết, cụ thể thật khó có thể được xem là dấu hiệu của một quốc hội hiệu quả. Đúng hơn, đó là dấu hiệu cho thấy các quy tắc khái quát đã bị sao nhãng khi người ta chú tâm vào chuyện can thiệp để đạt được những mục đích cụ thể. Kiểu thiết lập quy tắc như thế tạo ra sự bất an cho những ai phải tuỳ thuộc vào chúng, vì không ai có thể biết – chưa nói gì đến tuân thủ – vô vàn quy tắc cấp thấp cụ thể. Khi các quy tắc cứ sinh sôi nảy nở, hệ thống sẽ trở nên bất ổn. Trong tình huống như thế, việc đơn giản hoá và hợp lý hoá các quy tắc cấp thấp và phát triển những thể chế phổ thông mới có thể là một cách làm tốt để cho hệ thống thể chế lại trở nên hữu hiệu hơn (Epstein, 1995). Nâng cao năng lực phối hợp của các thể chế theo cách đó là một khía cạnh quan trọng của công cuộc cải cách kinh tế.

## Khái niệm then chốt

**Hệ thống** (system) được định nghĩa là một cấu trúc đa phần tử. Chúng ta nói tới **hệ thống phức hợp** (complex system) khi các phần tử của nó tương tác với nhau qua nhiều đặc tính liên quan. Nếu hệ thống mở ngỏ cho tương lai, theo nghĩa là các phần tử hay đặc tính của nó thay đổi khôn lường, chúng ta gọi đó là **hệ thống đang tiến hoá** (evolving system). Lúc đó, sự biến đổi (variation), chọn lọc (selection) và tự ổn định (self-stabilisation) tương tác với nhau nhằm tạo ra những mô thức dễ nhận biết mới. Khi chúng ta xem xét những thể chế có mối liên hệ lẫn nhau, chúng ta đang đề cập đến một **hệ thống quy tắc** (rule system). Nó có thể được sắp xếp bởi kinh nghiệm và tri thức tiến hoá (hệ thống thể chế đã tiến hoá – evolved institutional system) hoặc bằng cách thiết kế (hệ thống thể chế trù định –

made, designed institutional system). Như vậy, **trật tự quy tắc** (order of rules) có thể là do trù định hay mang tính tự phát.

**Hệ thống thứ bậc** (hierarchy) là một hệ thống mà ở đó vị thế và quyền hạn được phân hạng theo chiều dọc, những thứ bậc cao hơn có quyền điều khiển và sắp xếp những thứ bậc thấp hơn. Trong một hệ thống theo chiều dọc như thế, trật tự được áp đặt từ trên xuống.

**Luật tự nhiên** (natural law) dựa trên sự khẳng định rằng con người có một số quyền bất khả xâm phạm nhất định. Theo Aristotle, mọi người ai cũng có một số quyền tối quan trọng và bất khả xâm phạm nào đó, bất kể nơi họ sống cũng như những quy ước và luật lệ mà cộng đồng của họ tuân theo. Luật tự nhiên thừa nhận, tất cả mọi người đều bình đẳng trên một số phương diện cơ bản nào đó. Trong kỷ nguyên hiện đại, khái niệm luật tự nhiên với tư cách một nguyên lý pháp lý cấp cao tiếp tục được thừa nhận sau những gì từng xảy ra với các chế độ toàn trị. Ngày nay nó được thừa nhận rộng rãi như là nguồn gốc của một số **quyền tự do thụ động cơ bản** [basic negative liberties] (thoát khỏi sự can thiệp của các cơ quan quyền lực và những người khác).

**Luật thành văn** (statute law) là một bộ phận của hệ thống pháp luật được thông qua và viết thành văn bởi một cơ quan lập pháp chính thức (phân biệt với thông luật [common law] và luật án lệ [case law]).

**Siêu quy tắc** (meta rule) là những quy tắc thủ tục (hay nguyên lý) không trực tiếp tác động đến người dân song lại nhằm mục đích duy trì sự hài hoà của hệ thống quy tắc bên ngoài. Chúng chi phối phương thức thay đổi thể chế, ai là người khởi xướng, khối đa số (majority) nào thông qua sự thay đổi đó, và cách giải quyết mâu thuẫn nảy sinh khi thay đổi quy tắc. Ví dụ về một siêu quy tắc là điều khoản theo đó toà án hiến pháp có thể xem xét luật mới để xác minh liệu nó có tuân theo các nguyên lý hiến định hay không.

## 6.2 Hai hình thái trật tự xã hội

### Hai phương thức tạo dựng trật tự

Về cơ bản, những hành động của con người có thể hình thành nên trật tự theo hai cách:

- trực tiếp, do một quyền lực bên ngoài lập kế hoạch và tạo dựng trật tự bằng những hướng dẫn hay chỉ thị nhằm đạt được một mục đích chung (trật tự có tổ chức hay trật tự trù định);
- gián tiếp và tự phát, tự nguyện, do những chủ thể khác nhau tuân theo những thể chế chung (trật tự tự phát hay phi trù định).

Việc tạo dựng trật tự tự phát diễn ra thường xuyên trong tự nhiên. Xin chỉ nêu ra đây hai ví dụ: khi bạn thổi vào một giọt nước xà phòng, các phân tử tự sắp xếp trong một cái bong bóng, một sự dàn xếp khá dễ tiên đoán; và những tế bào được thụ phấn hay thụ tinh sẽ tự tái sinh một cách tự phát thành những sinh thể sống khả dĩ nhận biết mà không cần một bàn tay tạo dựng trật tự nào từ bên ngoài giúp dàn xếp điều đó. Chúng ta cũng nhận thấy nhiều trật tự tự phát giữa mọi người với

nhau, cho phép chúng ta dựa vào những yếu tố thường xuyên (regularities) trong cách ứng xử: khi đi ra bãi biển, mọi người thường tự tách đều trong không gian để có được sự riêng tư tối đa. Và khi cạnh tranh, người mua và người bán phối hợp với nhau. Trong tất cả các quá trình tạo dựng trật tự tự phát này, những thành tố khác nhau đều bình đẳng, tuân theo những quy tắc như nhau. Không ai hành xử như một chủ thể quyền lực điều khiển người khác.

Song chúng ta cũng có thể nhận thấy rằng quá trình tạo dựng trật tự nhiều khi lại được thực hiện bởi bàn tay hữu hình của một quyền lực. Những ý đồ toan tính kỹ lưỡng có thể chỉ dẫn cho một ai đó phối hợp các chủ thể hành động khác nhau, một bộ não không ngừng tư duy có thể khiến cho những bộ não khác chuyển động, tựa như các quân cờ trên bàn cờ vậy.

Sự khác nhau cơ bản giữa hai cách tạo dựng trật tự cho hành động của con người có thể được minh hoạ qua những phép so sánh sau đây:

(a) đứa trẻ – hay người bố – chơi trò tàu hoả bằng cách di chuyển các cần gạt trên bảng điều khiển điện tử đã áp đặt một trật tự có tổ chức lên sự chuyển động của con tàu. Khi quan sát các dòng lưu thông trên đường phố từ trên cao, chúng ta cũng nhận thấy trật tự. Song ở đây lại không có ai nắm quyền điều khiển, hướng dẫn người điều khiển phương tiện một cách chính xác lúc nào thì tăng tốc, nhấn phanh hay rẽ. Thay vì thế, cái trật tự quan sát được lại diễn ra tự phát vì hành vi của con người được dẫn dắt bởi những thể chế cấm đoán, các quy tắc giao thông, và lợi ích tự thân khi tránh va chạm. Trong phạm vi những ràng buộc này, mọi người được tự do quyết định cách thức và địa điểm điều khiển khiển phương tiện;

(b) bên ngoài cửa sổ của chúng tôi trong một khu trường sở mới, chúng tôi nhận thấy sự tồn tại song song của hai kiểu trật tự: các nhà quy hoạch và kiến trúc làm nên những con đường lát đá xinh đẹp, nhưng nhiều khi người ta lại đi tắt qua thảm cỏ và luống hoa. Rõ ràng, trật tự trù định không phục vụ những người sử dụng bình thường, họ dần dần hình thành nên lộ trình di chuyển của mình. Như vậy, vấn đề đặt ra ở đây là: liệu trường đại học có nên áp đặt trật tự nhân tạo hay không, hay cho phép cái trật tự tự phát vốn đã xuất hiện từ nơi mà mọi người muốn đi? Điều này lại dẫn đến câu hỏi tiếp theo: việc kết nối lối đi được thiết lập vì lợi ích của ai, của các sinh viên và giảng viên, hay của các nhà quy hoạch vốn đã rời khỏi trường từ lâu rồi?

Trong những hệ thống tương đối đơn giản, sự tổ chức và hợp tác có mục đích thông qua hình thức phối hợp bằng mệnh lệnh từ trên xuống có thể thực sự hiệu quả. Nhiệm vụ phối hợp càng trở nên phức tạp thì hình thức tạo dựng trật tự tự phát càng khả dĩ có lợi. Điều này đặc biệt đúng khi hệ thống để ngỏ cho sự tiến hoá bất định. Chẳng hạn, công việc sản xuất một hay một vài mô hình ô tô được lập kế hoạch và phối hợp trong phạm vi một hãng, song sự phối hợp với người mua và các nhà cung cấp khác lại diễn ra tự phát thông qua hoạt động cạnh tranh trên thị trường.

**Khái niệm then chốt**

Chúng ta nói tới **tính tự phát** (spontaneity) trong quá trình tạo dựng trật tự xã hội nếu các mô thức dễ tiên đoán xuất hiện nằm ngoài ý chí có mục đích của chủ thể, mà đúng hơn là hệ quả từ những hành động riêng rẽ của con người. Đối lập với tự phát là **chủ định** (purposive), hành động có ý chí nhằm đạt được một kết quả đã trù tính sau một quá trình tương tác.

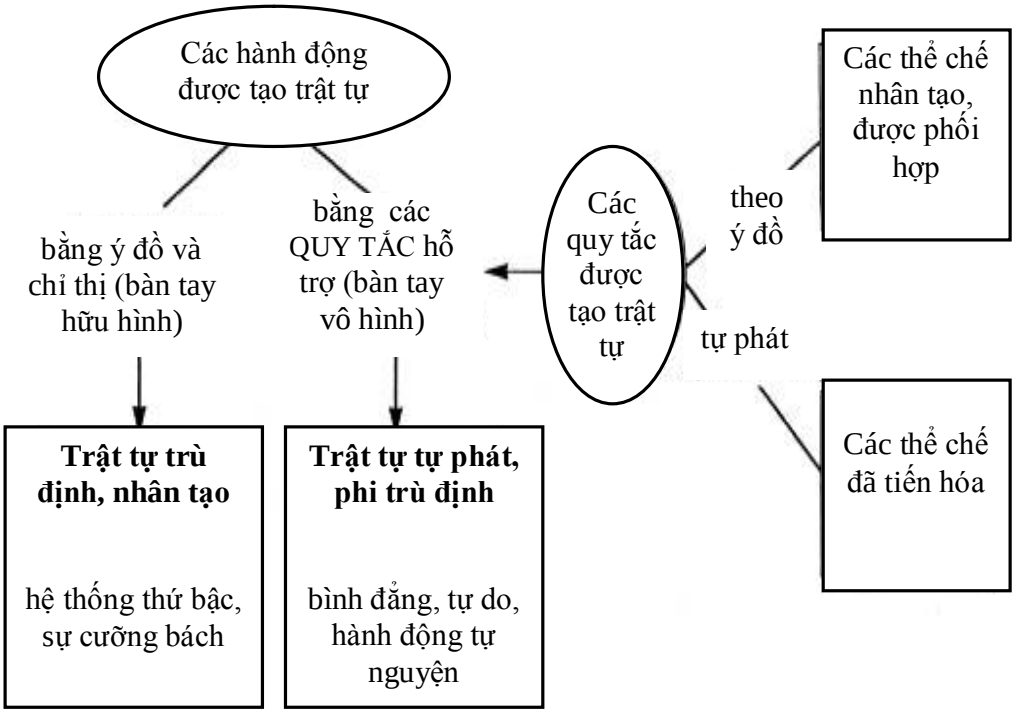
Những tạo tác của con người thường được sắp xếp theo một ý đồ mà người ta đã suy tính kỹ lưỡng. Ít nhất là cho tới tận bây giờ, sự can thiệp của con người vào tự nhiên vẫn diễn ra theo một kế hoạch, mặc dù một số nhà phân tích hiện đang dự đoán là 'công nghệ nano', hình thức tự mô phỏng (self-patterning) tự phát của vật chất – tương tự như sự sắp xếp sinh học của vật chất hay sự phát triển của một tinh thể – sẽ sớm trở nên khả thi, nhờ vậy các loại vật liệu và thiết bị sẽ được tạo nên từ trong ra (từ thông tin di truyền, chẳng hạn), thay vì theo một ý đồ bên ngoài (Drexler, 1986). Do chúng ta đã quá quen với sự tạo dựng trật tự trù định (planned ordering) nên chúng ta nhận thấy hình thức tạo dựng trật tự tự phát luôn khó hiểu, chẳng hạn sự sống mới tiến hoá ra sao sau khi tế bào thụ tinh hay thị trường tạo ra những sản phẩm mới mẻ và phức tạp như thế nào. Vì vậy, con người nhận thấy những hiện tượng đó đem đến sự kinh ngạc và khiếp sợ, và thường chấp nhận một bàn tay sắp xếp hữu hình nhằm quy giản quá trình tạo dựng trật tự thành một hành động lập kế hoạch đơn giản và dễ hiểu hơn (cách giải thích theo mục đích luận – teleological[i] explanation). Người ta có lẽ cũng ưa những mối quan hệ nhân quả đơn giản, rõ ràng và ổn định, và do đó họ cảm thấy không thoải mái với lối diễn giải về 'bàn tay vô hình'.

Sự khác biệt giữa các trật tự hành động tự phát và trù định với các trật tự quy tắc (Hình 6.3) từng được Friedrich Hayek nhấn mạnh, ông đã dựa vào các tác gia tiền bối trong trường phái kinh tế học Áo, như Carl Menger (ví dụ, [1883] 1963, trang 35-54). Do cả hai hình thức tạo dựng trật tự của trật tự hành động và trật tự quy tắc tồn tại bên cạnh nhau nên chúng ta phải học cách chung sống với cả hai; chẳng hạn, cái trật tự chủ yếu là có tổ chức và có kế hoạch của gia đình và doanh nghiệp, và cái trật tự tự phát của thị trường và xã hội mở (open society[ii]). Như chúng ta sẽ thấy dưới đây, cả hai công cụ phối hợp này đều đòi hỏi những hệ giá trị, quan điểm và cách thức xử sự khác nhau, bởi thế việc chuyển đổi từ trật tự thứ bậc, trù định (planned, hierarchical order) sang trật tự mở, tự phát (open, spontaneous order) là không dễ dàng (Hayek, 1988, chương 5).

[i] Mục đích luận (teleology): Thuyết cho rằng các sự kiện và diễn biến là nhằm đạt được mục đích nào đó và diễn ra vì điều đó. (ND)

[ii] Chỉ một xã hội mà ở đó người dân được hưởng khá nhiều quyền tự do, như trong một nền dân chủ chẳng hạn. (N.D.)

**Hình 6.3 Trật tự hành động và trật tự quy tắc**




**Trật tự trù định và hạn chế của nó**

Trật tự trù định (planned order) giả định trước, như chúng ta đã lưu ý, một bàn tay tạo dựng trật tự nào đó, nó trao cho những chủ thể khác nhau những chỉ dẫn rõ ràng về cách thức hành động. Trật tự trù định luôn hàm ý một ý đồ nào đó và sự phối hợp thông qua những chỉ thị hay *quy định* (prescriptions) cụ thể - chẳng hạn một dàn nhạc (tuân theo chỉ dẫn của nhà soạn nhạc và của nhạc trưởng), các cuộc hành quân của các đơn vị quân đội, hay sự phối hợp hoạt động sản xuất trong phạm vi một nhà máy theo kế hoạch sản xuất mà nhiệm vụ cụ thể đã được giao cho những người đại diện (agent) khác nhau.

Sự phối hợp hành động của con người trong phạm vi trật tự thứ bậc, trù định (designed, hierarchial order) đặt ra những đòi hỏi to lớn về:

(a) sự sẵn có của tri thức và khả năng của những người phối hợp hành động trong việc thu thập thông tin liên quan;
(b) khả năng của những người lãnh đạo nhằm tiếp thu, sử dụng và truyền đạt những thông tin như thế; và
(c) khả năng của những người lãnh đạo nhằm thúc đẩy những người đại diện phát huy nỗ lực và giám sát hoạt động của họ.

Khi hệ thống trở nên phức tạp và mở ngỏ, giới hạn nhận thức của những người lãnh đạo trong việc lập kế hoạch và tạo dựng trật tự có thể dễ dàng chuyển thành một trở ngại. Trong những tình huống phức tạp, chẳng hạn như việc phối hợp hàng triệu người mua và người bán với hàng ngàn thứ hàng hoá và dịch vụ khác

nhau, sự phối hợp kế hoạch tập trung từ trên xuống chắc chắn sẽ suy yếu bởi bài toán tri thức hóc búa. Dù vậy, ở đâu mà người ta vẫn tìm cách tổ chức hoạt động phối hợp từ trung ương, các nhà hoạch định phải làm ra vẻ là họ nắm được những tri thức cho phép mình áp đặt trật tự. Song trên thực tế, họ lại bị cám dỗ đi đến chỗ đưa ra các kế hoạch và mệnh lệnh của mình dựa trên những giá trị trung bình (người tiêu dùng trung bình, doanh nghiệp 'đại diện' và v.v. – với phương châm 'Một cỡ giày cho mọi đôi chân'). Tính đa dạng phong phú của tri thức và khát vọng vốn làm nên cái thế giới thực này lại bị bỏ qua, gây phương hại cho mọi thành viên đa dạng của xã hội. Theo bước Hayek, chúng ta sẽ gọi sự kiên trì với hình thức tạo dựng trật tự thứ bậc bất chấp tính phức hợp là 'thuyết kiến dựng' (constructivism).

Việc tạo dựng trật tự trù định cũng đòi hỏi những đối tượng tuân theo (vốn đang được sắp xếp trong trật tự đó) phải nắm bắt được các tín hiệu và mong muốn tuân theo chúng. Nếu cộng đồng của cái trật tự ấy lại phức tạp và rộng lớn thì tín hiệu thường bị méo mó hay thất lạc. Bất chấp hoạt động tuyên truyền đại chúng, sự thuyết phục về đạo đức và các 'cuộc vận động nâng cao nhận thức' dai dẳng, mệnh lệnh thuần tuý sẽ không được tuân thủ khi thiếu vắng động cơ tuân thủ. Lúc đó, sự thúc đẩy phải dựa vào các hình phạt. Các trật tự trù định vì thế phải đi kèm với việc sử dụng quyền lực cưỡng bách (xem mục 5.4). Theo đúng nghĩa, chúng hạn chế tự do. Điều này đến lượt lại đặt ra những đòi hỏi mới về nhận thức cho giới cai trị: họ phải giám sát thái độ không tuân thủ trước khi có thể trừng phạt nó – không phải là một nhiệm vụ dễ dàng gì khi vô số người tương tác với nhau mà nhiều người lại nỗ lực hết sức và sử dụng những nguồn lực đáng kể để nguỵ trang và che dấu cách ứng xử đích thực của mình: tóm lại, khi vấn đề thân chủ - đại diện trở nên phổ biến.

Những hạn chế của kiểu trật tự xã hội nhân tạo theo thứ bậc (hierarchical, made social order) có thể trở nên nghiêm trọng khi tình hình thay đổi và đòi hỏi những giải pháp mới. Lúc đó, hình thức thử nghiệm tự phát và quá trình cạnh tranh phi tập trung nhằm tìm kiếm giải pháp có thể tỏ ra ưu thế lớn hơn nhiều so với việc diễn giải tín hiệu và đề ra biện pháp ứng phó từ trung ương. Vì vậy, chế độ kế hoạch tập trung có năng lực rất hạn chế trong việc phát triển những giải pháp đổi mới so với các nền kinh tế thị trường phi tập trung. Điển hình là đế chế Inca hùng mạnh, mà có thể là nhà nước tập quyền và toàn trị nhất trong lịch sử nhân loại, đã sụp đổ vào thập niên 1530 do hệ thống mệnh lệnh cứng nhắc của nó, cộng với nhận thức yếu kém ở trung ương, không thể thích ứng một cách sáng tạo với thách thức từ một nhóm nhà chinh phục người Tây Ban Nha nhỏ bé cùng những thứ vũ khí lạ lẫm của họ. Tương tự, những chế độ khác, vốn cũng phụ thuộc mạnh mẽ vào việc tạo dựng trật tự tập trung, từ đế chế Ba Tư dưới triều đại Darius, qua đế chế Trung Hoa thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20, cho đến đế chế Soviet, rốt cuộc đều thất bại vì sự cứng nhắc của phương thức tạo dựng trật tự tập trung và tình trạng mất trật tự kèm theo đó.

Thông thường, bài toán tri thức của các nhà hoạch định chính sách, khi họ tạo dựng trật tự từ trên xuống bằng cách quy định những hành vi cụ thể, được phản ảnh qua 'những hiệu ứng phụ khôn lường ngoài mong muốn' (unintended, unforeseen side effects). Tác động tức thời của sự can thiệp chính sách sẽ thúc

đẩy mục đích dự định, song, trong phạm vi một hệ thống mở phức tạp, những hiệu ứng khác sau đấy lại có thể trở nên chi phối, vì thế sự can thiệp ban đầu rốt cuộc lại gây ra những hiệu ứng lệch lạc. Một ví dụ điển hình, giúp chứng minh bài toán tri thức của nhà hoạch định chính sách nào muốn đưa vào áp dụng các quy tắc cho mục đích cụ thể (purpose-specific rules), là đạo luật đặt ra những rào cản cho hành động đuổi việc nhằm nâng cao sự đảm bảo việc làm (job security). Điều này có thể giúp ngăn ngừa một số người khỏi bị đuổi việc, bằng cách khiến cho hành động đó trở nên tốn kém hơn, song nó cũng có thể gây trở ngại cho việc thuê người làm mới bởi nhà tuyển dụng có thể không chắc chắn là công việc sẽ kéo dài trong bao lâu. Một ví dụ thực tiễn khác về những hiệu ứng phụ lệch lạc là việc điều tiết giá nhà cho thuê (rent control). Ban đầu, nó có thể được áp đặt nhằm bảo vệ người thuê nhà; song, khi chi phí tăng lên, hiệu ứng phụ ở đây lại luôn là tình trạng hoạt động cung cấp nhà cho thuê không còn sinh lãi. Nếu, thêm vào đó, chi phí tuân thủ pháp luật lại cao nữa thì số lượng nhà sẵn cho thuê sẽ còn ít hơn. Nguồn cung nhà cửa bắt đầu thiếu hụt và người thuê nhà nói chung sẽ gặp bất lợi.

Trong một số tình huống nhất định, trật tự trù định và sự phối hợp bằng chỉ thị lại khả dĩ có lợi. Đây là lý do giải thích cho sự tồn tại của các doanh nghiệp và các tổ chức chính phủ, vốn là những trật tự trù định. Khi vấn đề không quá phức tạp, các cơ quan quyền lực thường tỏ ra hữu hiệu hơn khi phối hợp và hướng dẫn tất cả những người đại diện theo một kế hoạch đã trù tính, qua đó một mô thức tương tác chủ định sẽ xuất hiện. Một tình huống khác mà ở đó trật tự thứ bậc có ý nghĩa là khi mọi người sản xuất ra những sản phẩm chung; lúc đó họ thường kết hợp các nguồn lực của mình tương đối lâu dài trong tổ chức. Ở đâu mà người ta sản xuất ra những sản phẩm chung không thể chia tách, hay quyền tư hữu độc nhất (exclusive private property) không xác lập được, ở đó người ta không thể phân phối các kết quả như là hình thức trả công trực tiếp cho hành động của cá nhân, mà phải phân bổ chúng thông qua mệnh lệnh. Điều này khiến cho phương thức tạo dựng trật tự trù định trở nên hữu ích. Rốt cuộc, các cá nhân chỉ có thể hành động trong phạm vi một trật tự tự phát, chẳng hạn như thị trường, khi họ kỳ vọng là sẽ trực tiếp nhận được gần như tức thời một khoản thanh toán rõ ràng, độc nhất dành cho nỗ lực của mình.

## Trật tự hành động tự phát

Những hạn chế của con người khiến cho việc dựa vào phương thức tạo dựng trật tự tự phát và nâng cao những công cụ tạo thuận lợi cho trật tự tự phát trở nên hữu ích. Xin tiếp tục dẫn lời Hayek: 'Trí tuệ con người hoàn toàn không đủ sức nắm bắt toàn bộ chi tiết của cái xã hội phức tạp của mình, và chính sự bất cập trong lý trí của chúng ta khi dàn xếp chi tiết một trật tự như thế đã buộc chúng ta phải bằng lòng với những quy tắc trừu tượng' (Hayek, 1967b, trang 88). Nói cách khác, việc dựa vào sự phối hợp thông qua 'bàn tay vô hình', vận hành theo những quy tắc được tuân thủ tự phát, đã trở nên cần thiết. Adam Smith từng minh hoạ quan niệm tạo dựng trật tự xã hội bằng sức mạnh cạnh tranh thông qua sự đề cập đến 'bàn tay vô hình', ông cho thấy con người được tư lợi thúc đẩy như thế nào khi phối hợp hành vi của mình với người khác vì lợi ích tương hỗ. Trong quá trình thị trường, các hành động được sắp xếp bởi tín hiệu lãi-lỗ và sự mưu cầu tư

lợi, dưới sự dẫn dắt của các thể chế phổ thông; song điều này lại tạo ra hiệu ứng phụ ngoài dự định là một trật tự hành động (order of actions) sẽ xuất hiện - mọi người có thể dựa vào trật tự đó và nó đem lại cho những người khác những lợi ích vật chất cùng những cơ hội mới.

Trật tự tự phát của các hành động trên thị trường phải giải đáp những câu hỏi sau:

(a) Mọi người sẽ tìm kiếm và thu thập những tri thức vốn có thể hữu ích cho mục đích cá nhân của mình như thế nào?
(b) Những tri thức đó được phát tán như thế nào để có thể hữu ích cho những người khác?
(c) Dựa trên tín hiệu phản hồi (feedback), những sai sót khả dĩ (possible errors) được sửa chữa như thế nào để toàn bộ hệ thống kinh tế không bị mất ổn định (Streit, 1988)?

Hệ thống thị trường thực hiện công việc này một cách tự phát thông qua những tín hiệu giá cả: chúng xuất hiện trong quá trình cạnh tranh, chúng đặt con người trước những công cụ khuyến khích và kiểm soát, và chúng chuyển tải thông tin dưới cái hình thức đã được đơn giản hoá đi rất nhiều là sự biến động giá cả. Hệ thống thị trường đưa các thành viên trải qua những phương thức khám phá (Hayek, 1978). Trong Chương 3, chúng ta đã định nghĩa quá trình tương tác tự phát mang tính cạnh tranh như thế là ‘catallaxy’.

**Sự phụ thuộc vào các quy tắc ứng xử**

Trật tự tự phát xuất hiện trong các hành động bởi các cá nhân ứng phó với hệ thống quy tắc vốn điều chỉnh cách ứng xử của họ. Chẳng hạn, các hoạt động thị trường rơi vào một mô thức trật tự dễ tiên đoán vì những hoạt động đó đều phải tuân theo các quy tắc: ở đây, quyền tự do hợp đồng và các quyền tài sản (được tôn trọng) đảm bảo rằng đa số thành viên thị trường sẽ xử sự theo những cách thức dễ tiên đoán. Thông thường, khi giá cả tăng lên, các nhà cung cấp sẽ chào bán khối lượng nhiều hơn và người mua sẽ giảm bớt nhu cầu của mình. Người mua và người bán đưa ra những quyết định phức tạp nhằm ứng phó với những tín hiệu giá cả như thế, song, bất chấp quyền tự do cũng như những lý do đa dạng đằng sau phản ứng của mình, họ vẫn có thể được chờ đợi là sẽ hành xử theo cách phối hợp tự phát. Vì vậy, thị trường không phải là nơi hỗn loạn và là nơi tranh giành vô tổ chức (free-for-all) như các nhà quan sát thiếu hiểu biết vẫn hay mô tả.

Những quy tắc giúp tạo ra trật tự tự phát trong nền kinh tế thị trường phải đảm bảo các cá nhân được thúc đẩy sử dụng tri thức chủ quan nhằm theo đuổi mục đích của mình và có khả năng tiên đoán lối ứng xử của người khác một cách đáng tin cậy. Trên thị trường, điều này chủ yếu phụ thuộc vào việc các thành viên được phép giữ lại những gì mà họ kiếm được (quyền tư hữu được bảo vệ) và tin tưởng rằng những người khác sẽ giữ đúng cam kết (sự chế tài hợp đồng). Những thể chế đảm bảo cho điều này đóng vai trò cốt tử đối với trật tự hữu hiệu trong quá trình thị trường.

Ưu điểm và nhược điểm của hai cách tạo dựng trật tự khi giải quyết những nhiệm vụ phức tạp được minh hoạ một cách ấn tượng qua hai trận động đất lớn xảy ra

vào cuối thập niên 1980. Một diễn ra ở Leninakan của Armenia, lúc bấy giờ thuộc Liên bang Soviet. Người ta đã tiến hành vô số cuộc họp ở tận Moscow xa xôi cũng như ở những nơi khác nhằm xác định và lên kế hoạch cho nhiệm vụ tái thiết. Tất cả chuyện đó đã không tiến triển thật xa khi Liên bang Soviet sụp đổ.[1] Trận động đất thứ hai làm rung chuyển thành phố San Francisco ở bang California; chỉ sau mấy tiếng đồng hồ, các nhà cung cấp kính ở tận thành phố Chicago đã bốc hàng lên xe để chuyển đến thị trường San Francisco. Các nhà phê bình xã hội có thể lập luận rằng các doanh nghiệp ở Chicago hành xử xuất phát từ tư lợi để kiếm tiền thật nhanh. Song kết quả của việc lên kế hoạch được cho là 'bất vụ lợi' kia liệu có đáng mong muốn hơn chút nào từ quan điểm của các nạn nhân vụ động đất ở Armenia hay không?

## Một số quan niệm triết học mang tính lịch sử về xã hội

Sự lựa chọn cách thức tạo dựng trật tự đời sống kinh tế - xã hội liên quan nhiều đến triết lý cơ bản về xã hội và thái độ đối với chủ nghĩa cá nhân (individualism). Có hai cách khác biệt rõ ràng trong nhận thức về cá nhân và mối quan hệ của cá nhân với đời sống kinh tế - xã hội:

(a) một cách nhận thức về xã hội coi nó là một tổng thể hữu cơ, trong đó tổng thể được coi trọng hơn tổng cộng những bộ phận cá thể và tổng thể có những mục đích của riêng nó. Xã hội được nhận thức theo cách nào đó như thể một tổ chức hay một thực thể tập thể mà tất cả mọi người đều thuộc về nó và ở đó tất cả mọi người đều phải phụng sự. Việc xác định điều gì phục vụ cho lợi ích của xã hội và nghĩa vụ của mỗi cá nhân đối với xã hội là gì lại thuộc trách nhiệm của những người lãnh đạo, bất kể họ được lựa chọn như thế nào;

(b) một cách nhận thức nữa về xã hội, vốn là cơ sở của cuốn sách này, lại khác biệt căn bản với 'mô hình tổ chức' (organisational model) về xã hội ở trên. Nó bắt đầu với nhận thức rằng con người là những cá nhân ích kỷ, tự chủ và bình đẳng, với năng lực nhận thức và tri thức hữu hạn. Xã hội được nhìn nhận như một mạng lưới của những hành động tương tác mà cơ bản là tự nguyện. Trên nguyên tắc, tất cả mọi người đều bình đẳng. Đây không phải là tầm nhìn về chủ nghĩa cá nhân theo lối nguyên tử luận (atomistic[i] individualism), vì mọi người hợp tác trong phạm vi những mạng lưới và tổ chức chồng lấn nhau và tương tác tự phát bằng cách tuân thủ những thể chế chung. Trong trường hợp hành động tập thể là cần thiết thì sự thúc đẩy nó từ dưới lên là điều đáng mong muốn hơn.

Ở Châu Âu, quan niệm cơ bản về cá nhân, có tính tự chủ và được ban cho một số quyền bất khả xâm phạm, bắt nguồn từ các triết gia Hy Lạp, như Aristotle chẳng hạn, và từ tập quán pháp lý La Mã thời cổ đại. Những nhận thức cá nhân luận về xã hội là kết quả của cuộc thảo luận lâu dài ở Châu Âu về cá nhân và xã hội. Chúng giành lại ảnh hưởng vào cuối thời Trung cổ, chẳng hạn khi các thương

[i] Trong triết học tự nhiên (natural philosophy), nguyên tử luận là lý thuyết cho rằng mọi vật thể trong vũ trụ đều được cấu thành từ những khối rất nhỏ, không thể phá vỡ - các nguyên tử. (ND)

nhân ở các hệ thống pháp lý khác nhau và thuộc những tầng lớp xã hội khác nhau phải giải quyết xung đột trên cơ sở bình đẳng thay vì dựa vào thứ pháp luật phong kiến đang thịnh hành thời bấy giờ, vốn phân bổ đặc quyền và nghĩa vụ cho mọi người theo giai cấp cụ thể.

Những nhận thức về xã hội vốn xem nó tương tự như một tổ chức mà ở đó giới lãnh đạo sắp xếp sự tương tác của con người lại thể hiện sâu sắc trong kỷ nguyên của nhà nước chuyên chế (absolutist state) ở Châu Âu, chẳng hạn khi hoàng đế Luis XIV của Pháp tự mô tả mình như cái đầu của xã hội, còn xã hội thì được mô tả như một cơ thể.[2] Nhiều triết gia thế kỷ 18 thuộc Trào lưu Khai minh (Enlightenment[i]) đã công kích quan niệm này và nhận thức tất cả mọi người đều bình đẳng trước pháp luật. Tuy nhiên, một quan niệm tập thể chủ nghĩa về xã hội lại được nhà văn kiêm triết gia người Pháp gốc Thuỵ Sỹ Jean Jacques Rousseau (1712-1778) – người phản bác các quan niệm cá nhân chủ nghĩa – phổ biến. Ông truyền bá khái niệm 'Ý chí chung' (General Will, *volonté générale*), phản ảnh một kiểu ý chí xã hội nào đó vốn tách biệt khỏi và quan trọng hơn mong muốn của các cá nhân. Những công dân trưởng thành, ông viết, cần phải tự nguyện chịu sự chi phối của một 'ý chí tập thể' như thế. Chừng nào mà cái 'Ý chí chung' kia có thể hiểu như một hệ thống thể chế giúp cho việc chung sống và làm việc cùng nhau trở nên khả thi thì ở đây không có vấn đề gì. Song, trong trường hợp cách diễn giải về một 'Ý chí chung' lại vượt ra ngoài điều đó, nó sẽ dẫn tới chế độ độc tài và chủ nghĩa tập thể tuỳ tiện. Vì Rousseau nhận xét, nhiều nhà độc tài đã bày tỏ niềm tin vào cái 'Ý chí chung' (vốn luôn do chính họ thực thi) và gán cho xã hội một tầm nhìn, một sứ mệnh, một định mệnh. Các tác gia sau đó như Auguste Comte (1798-1857), Georg Wilhelm Friedrich Hegel (1770-1831) và Karl Marx (1818-1883) đều mô tả sự mưu cầu cá nhân như là nguồn gốc của nhiều cái xấu trong xã hội và đơn giản hoá quá trình tiến hoá lịch sử phức tạp để mô tả những mô thức lịch sử tiên định về những biến chuyển xã hội vĩ đại.

Ví dụ nổi bật nhất cho quan niệm mang tính 'tổ chức' về xã hội trong triết học Phương Tây là niềm tin của Karl Marx cho rằng các xã hội vận động theo một lộ trình tiên định bao gồm những giai đoạn lịch sử cho đến khi kết thúc với chủ nghĩa cộng sản – một kiểu thiên đường trên mặt đất mà ở đó hiện tượng khan hiếm (scarcity) sẽ chấm dứt. Karl Marx tư duy theo 'những quy luật sắt của lịch sử' (iron laws of history) vốn quyết định sự vận động biện chứng của xã hội (tất định luận lịch sử – historic determinism[ii]). Trong giai đoạn chuyển tiếp là chủ nghĩa xã hội, cần chủ động theo đuổi những mục tiêu của xã hội bằng cách tổ chức các cá nhân thành những đơn vị tập thể (hành động quần chúng có tổ chức). Tập thể sẽ thúc đẩy tiến trình lịch sử và do đó được hợp pháp hoá như một thực thể tập thể tồn tại tách rời khỏi các thành viên của nó. Trong trường hợp nẩy sinh xung đột, nó có quyền gạt bỏ khát vọng cá nhân và áp đặt những mục tiêu cao hơn của mình.

[i] Trào lưu trí tuệ ở Tây Âu thế kỷ 18, nó nhấn mạnh lý trí và khoa học trong triết học và trong hoạt động nghiên cứu về văn hoá con người cùng thế giới tự nhiên. (ND)

[ii] Thuyết cho rằng tiến trình lịch sử được quyết định bởi những lực lượng vật chất và tinh thần nằm ngoài ý chí con người và bất biến. (ND)

Thế giới quan này dẫn đến hình thái toàn trị của chủ nghĩa xã hội theo kiểu Soviet và Maoist, song nó cũng được phản ảnh trong vô số cương lĩnh tập thể chủ nghĩa phi toàn trị (non-totalitarian collectivist programmes) trên khắp thế giới, dựa trên giả thuyết rằng những 'điều đúng đắn' chỉ diễn ra khi chúng được chính phủ uỷ thác thực hiện.

Thế giới quan đối lập, cá nhân luận, lại dựa trên nhận thức cho rằng xã hội thiếu một bản sắc riêng, vốn tách biệt khỏi các cá nhân cấu thành nó, và tri thức ở trung ương luôn hạn chế quá mức để có thể phối hợp những hệ thống phức hợp không ngừng tiến hoá. Đời sống kinh tế và xã hội phát triển như một hệ thống mở, theo một lộ trình chưa biết và không ai có thể tiên định. Vì các cá nhân có khả năng sáng tạo nên họ có thể định hình lịch sử. Do vậy, sự giả định về một 'quy luật sắt của lịch sử' nào đó là mâu thuẫn.

Trong cách nhận thức về xã hội này, sự đa dạng của các cá nhân và đặc tính của họ được xem là đáng mong muốn, vì sự đa dạng làm phong phú tiềm năng tiến hoá – 'nguồn gien ý tưởng và năng lực' của xã hội, có thể nói như vậy. Điều này cũng phù hợp với các hệ thống thể chế phối hợp. Trật tự quy tắc được xem là tiến hoá theo kinh nghiệm và giúp tiết kiệm chi phí cho nhu cầu tìm kiếm thông tin.

Hai cách tạo dựng trật tự vì thế liên quan đến hai tầm nhìn khác nhau về thế giới và xã hội. Sự lựa chọn của cá nhân đối với cách này hay cách khác chủ yếu xoay quanh việc người ta có thừa nhận bài toán tri thức mang tính thể chất, đặc biệt là về phía giới lãnh đạo, hay không.

**Khái niệm then chốt**

**Trật tự** (order) có nghĩa là các biến cố hay hành động lặp đi lặp lại phù hợp với một mô thức khả dĩ nhận biết, vốn cho phép mọi người tin tưởng rằng mô thức hành động tương lai, mà họ có thể phụ thuộc vào, có thể tiên đoán được ở mức độ hợp lý. Nếu thế giới có trật tự thì tính phức hợp, và do đó bài toán tri thức, sẽ giảm bớt và các chủ thể kinh tế có khả năng chuyên môn hoá cao hơn. Các thể chế là nhằm tạo thuận lợi cho sự xuất hiện của trật tự.

**Trật tự hành động** (order of actions) có thể xuất hiện khi một ai đó trù định một mô thức tương tác cố kết và áp đặt các chỉ thị, hoặc khi các chủ thể tự phát tuân thủ các quy tắc chung. Cách đầu tiên dẫn tới một **trật tự có tổ chức** hay **trật tự trù định** (organised/planned order). Cách thứ hai đem đến **trật tự tự phát** (spontaneous order). Nó xuất hiện khi các chủ thể độc lập tuân thủ các thể chế chung một cách gần như tự nguyện, song ngoài điều đó ra họ vẫn được tự do quyết định làm gì. Ví dụ về hình thức tạo dựng trật tự tự phát là nền kinh tế thị trường, ở đó hành vi trộm cắp và lường gạt bị cấm đoán thông qua những thể chế đã được chuẩn thuận, song ở đó các thành viên lại không được chỉ dẫn, chẳng hạn, để sản xuất một số hàng hoá nào đó với công nghệ nào đó.

Trật tự trù định luôn giả định trước một mức độ về hệ thống thứ bậc (hierarchy) và việc sử dụng biện pháp cưỡng bách, trong khi trật tự tự phát lại xuất hiện giữa những đối tượng ngang hàng và hành động tự nguyện.

Chúng ta đề cập tới một **trật tự quy tắc** (order of rules) khi các thể chế khác nhau hình thành nên một tập hợp thể chế nhất quán và cố kết. Bản thân trật tự quy tắc thường là kết quả của quá trình tiến hoá dưới ánh sáng của kinh nghiệm, song nó cũng có thể chịu ảnh hưởng từ bàn tay sắp xếp hữu hình của chính phủ (hệ thống hoá các thể chế bên trong trước kia; cải cách hiến pháp hay pháp luật).

**Chủ nghĩa duy sử** (historicism, hay **tất định luận** – determinism[i]) dựa trên quan niệm xã hội là một hệ thống khép kín mà sự phát triển của nó tuân theo những mô thức khả dĩ tiên đoán, có thể là hướng tới một trạng thái đáng mong muốn cuối cùng. Ví dụ về thuyết duy sử (historicist theory) là chủ nghĩa duy vật lịch sử (historic materialism) của Karl Marx, nó mô tả quá trình phát triển của xã hội từ chủ nghĩa phong kiến, qua chủ nghĩa tư bản, sang chủ nghĩa xã hội và tới chủ nghĩa cộng sản. Nhận thức tất định luận về xã hội bị phản bác bởi nhiều nhà phân tích (như Karl Popper chẳng hạn), những người vẫn coi thế giới như một hệ thống mở mà quá trình tiến hoá của nó chủ yếu phụ thuộc vào sự khám phá của tri thức con người, tức là phụ thuộc vào một tiến trình mà cơ bản là không giới hạn và bất định.

**Các mô thức ứng xử của trật tự xã hội thứ bậc và trật tự xã hội tự phát**

Hai cách tạo dựng trật tự gắn liền với những hệ giá trị khác nhau, quan niệm trí tuệ (mental attitude) và phương thức ứng xử (mode of behaviour), thế nên việc chuyển đổi từ trật tự thứ bậc, trù định (planned, hierarchical order) sang trật tự mở, tự phát (open, spontaneous order) không phải lúc nào cũng dễ dàng. Kinh nghiệm với mỗi kiểu trật tự cũng giúp hình thành và củng cố những mô thức ứng xử khác nhau của con người. Khi các thành viên xã hội chịu sự chi phối của một trật tự xã hội mà về cơ bản là có tính thứ bậc (hierarchical), họ sẽ thực hành và tiếp thu những phẩm chất khác so với khi hành xử trong khuôn khổ một trật tự tự phát, tự do. Những mô thức này bắt đầu được tiếp thụ (internalised) và biến thành những quy chuẩn xã hội, những người khác mô phỏng chúng và khi đó chúng có thể giúp củng cố trật tự hiện hành. Chúng trở thành một bộ phận cấu thành văn hoá chung của xã hội. Những phẩm chất hỗ trợ các trật tự thứ bậc khép kín (hierarchical, closed order) lại thịnh hành trong những xã hội chưa có nhiều kinh nghiệm về trao đổi tự do và pháp trị (rule of law). Ở đây, lòng trung thành của nhóm nhỏ (gia đình, họ tộc, làng xóm, hội kín [secret society[ii]]) lại quan trọng hơn thái độ sẵn sàng hợp tác với người lạ trên cơ sở những nguyên lý phổ thông, trừu tượng.

Một yếu tố then chốt khi xác định trật tự xã hội chính là tính mở (openness). Nếu các thành viên của các nhóm lại tin tưởng – như nhà xã hội học người Pháp Claude Lévi Strauss từng nói – rằng 'quan niệm về nhân loại dừng lại ở ranh giới bộ tộc, nhóm ngôn ngữ, thậm chí đôi khi ở ranh giới làng xóm' thì việc áp dụng những quy tắc và quy chuẩn khác nhau sẽ tuỳ thuộc vào khả năng là những nhận thức cơ bản có theo chủ nghĩa thế giới (cosmopolitan) và chú trọng những giá trị

[i] Hay còn gọi là thuyết tiền định. (ND)

[ii] Một hội hay tổ chức yêu cầu các thành viên của mình che dấu các nghi thức và hoạt động của nó với người ngoài. (ND)

con người phổ biến hay không, hoặc chúng có gắn với tâm tính bộ tộc 'chúng ta và chúng nó' hay không.

*Bảng 6.1 Các mô thức ứng xử đặc trưng của hai kiểu trật tự xã hội*

| | |
|---|---|
| **Trật tự trù định, khép kín: 'mô thức ứng xử luân lý người bảo hộ' (guardian moral syndrome)** | |
| Tránh giao thương | Tỏ ra khéo léo |
| Dễ sai khiến và kỷ luật | Gắn bó với truyền thống |
| Tôn trọng thứ bậc | Trung thành |
| Trừng phạt | Lừa dối vì nhiệm vụ |
| Sử dụng hữu ích thời gian nhàn rỗi | Phô trương |
| Phân phát tiền của hào phóng | Có tính loại trừ |
| Ngoan cường | Theo thuyết định mệnh |
| Đề cao danh dự | |
| **Trật tự mở, tự phát: 'mô thức ứng xử luân lý thương mại' (commercial moral syndrome)** | |
| Tránh vũ lực | Đi đến thoả thuận tự nguyện |
| Trung thực | Hợp tác dễ dàng với người lạ |
| Cạnh tranh | Tôn trọng hợp đồng |
| Sử dụng sáng kiến và táo bạo | Sẵn sàng tiếp nhận sự sáng tạo và mới mẻ |
| Hiệu quả | Thúc đẩy sự thoải mái và thuận tiện |
| Bất đồng vì lợi ích của nhiệm vụ | Đầu tư vì mục đích sản xuất |
| Cần cù | Tằn tiện |
| Lạc quan | |

*Nguồn:* Jacobs (1992)

Nhà phê bình xã hội người Mỹ Jane Jacobs (1992) đã thử đưa ra một bảng liệt kê thú vị về những phẩm chất và mô thức ứng xử đặc trưng của hai kiểu trật tự (Bảng 6.1). Bà mô tả hai tập hợp thái độ và phẩm chất là 'mô thức ứng xử luân lý người bảo vệ', vốn tiêu biểu cho các trật tự thứ bậc khép kín, và 'mô thức ứng xử luân lý thương mại', vốn tiêu biểu cho xã hội mở. Những người sống chủ yếu trong các trật tự thứ bậc thường chú trọng đến việc bảo vệ lãnh địa của mình. Còn những người mà kinh nghiệm chủ yếu là trong lĩnh vực thương mại hay khoa học lại chú trọng đức tính ham hiểu biết (curiosity) và sự thích ứng với những hoàn cảnh mới đang xuất hiện.

Thông thường, những người ủng hộ mô thức này lại công kích mô thức kia là thấp kém về mặt luân lý hay văn hoá. Chẳng hạn, Jacobs lưu ý thái độ khinh bỉ thương nhân trong số các nhóm 'người bảo hộ', như giới quân sự, giới công chức và giới quý tộc, cũng như thái độ khinh miệt từ phía các 'nhóm thương mại' dành cho những người vẫn thuyết giáo về sự trừng phạt và quá chú trọng danh dự, như các thương gia và các nhà nghiên cứu - những người vẫn sống nhờ vào hoạt động giao

thương hàng hoá và ý tưởng. Những khác biệt mang tính hệ thống tương tự cũng diễn ra giữa những người theo chủ nghĩa dân tộc (nationalist) và sống trong các xã hội chật hẹp, với những người theo chủ nghĩa thế giới (cosmopolitan) và tư duy theo các hệ thống mở. Khi các cộng đồng phải trải qua cải cách kinh tế và bối cảnh thể chế nền tảng thay đổi thì nhu cầu chuyển đổi từ mô thức giá trị này sang mô thức giá trị kia sẽ xuất hiện, song các tập hợp phẩm chất cũ lại thường tiếp tục tồn tại. Điều này kìm hãm sự điều chỉnh cá nhân sang trật tự mới và gây khó khăn cho quá trình chuyển đổi hệ thống.

Ví dụ, người ta có thể nhận thấy các quy chuẩn ứng xử của trật tự khép kín trong số những người Á Đông truyền thống, những người ở miền Nam Italia, hay ở các quốc gia Trung Đông. Họ không sẵn sàng hợp tác với các đại diện của chính quyền bởi những người này bị coi là thuộc về một dòng tộc (thù địch) khác và bởi người ta vẫn tự động cho rằng cá nhân chỉ theo đuổi những lợi ích của nhóm mình mà thôi. Khi các quan chức chính phủ cũng xử sự như thế họ là đại diện của một 'bộ tộc' (tribe) – mà không phải là những kẻ bảo vệ các giá trị phổ thông – thì rất khó từ bỏ mô thức ứng xử người bảo hộ đồng thời phát triển trật tự quy tắc mở, tự phát và cùng với đó là những lợi ích vật chất từ sự phân công lao động và phân hữu tri thức rộng rãi hơn (Klitgaard, 1995). Trật tự quy tắc phụ thuộc vào thái độ sẵn sàng cũng như khả năng của con người trong việc phân biệt giữa 'bộ tộc' và xã hội mở.

**Khái niệm then chốt**

**Mô thức ứng xử người bảo hộ** (guardian syndrome) bao hàm một tập hợp gồm những quy chuẩn vốn đã chứng tỏ là cần thiết cho sự tồn tại của những bộ tộc nhỏ và cho việc bảo vệ một lãnh địa cụ thể: sự sẻ chia, thái độ phục tùng trung thành trước quyền lực và truyền thống, tính loại trừ (exclusivity) và sự bảo vệ danh dự. Nó tương phản với **mô thức ứng xử thương mại** (commercial syndrome), một tập hợp hài hoà nội tại khác, bao gồm những phẩm chất thiết thực trong một xã hội trao đổi rộng mở, chẳng hạn thái độ phản đối vũ lực, sự sẵn sàng trao đổi và hợp tác với người lạ, tính sáng tạo, trung thực và tằn tiện.

Xã hội vi mô của bộ tộc có thể đem lại sự thoải mái đáng kể (Hayek, 1976a, trang 133-135). Vẻ an toàn bề ngoài của nhóm chắc chắn là một trong những tiện ích của cuộc sống trong một hệ thống khép kín. Tuy nhiên, khi nền kinh tế tiến triển và đòi hỏi phải phối hợp những điều kiện vốn phức tạp và hay thay đổi hơn nhiều, mọi người phải học cách tương tác với người lạ, sống trong xã hội mở và tiếp thu những quan điểm và phẩm chất hài hoà với xã hội đó. Điều này thường dẫn đến tình trạng mà triết gia người Anh gốc Áo Karl Popper gọi là 'áp lực của nền văn minh' [strain of civilisation] (Popper, 1945). Nó buộc chúng ta phải đương đầu với nỗi bất an trước sự biến động khôn lường và mức độ phức tạp lớn. Lúc đó, chúng ta phải dựa vào những quy tắc trừu tượng không ngừng tiến hoá, thay vì dựa vào giới lãnh đạo và những quy tắc cụ thể. Nhiều người sẽ đặt câu hỏi là những lợi ích vật chất và các quyền tự do của xã hội mở liệu có thật xứng đáng

với tổn thất về sự an toàn hay không. Đây là một câu hỏi hợp lý. Tuy nhiên, cạnh tranh trong khuôn khổ hệ thống quy tắc của xã hội mở cũng giáo dục con người thực hành những đức tính xã hội như trung thực, tằn tiện và cần cù. Niềm hy vọng của các nhà phân tích ngay từ kỷ nguyên tiền công nghiệp là sự lan toả của hoạt động thương mại sẽ giúp kiềm chế những đam mê thấp kém và cuối cùng sẽ nâng cao thái độ tuân thủ những quy tắc hỗ trợ các quyền tự do dân sự (Hirschman, 1977, trang 56-57). Ít nhất là ở mức độ nào đó, tình trạng bất an hữu hạn của trật tự thị trường đã dẫn đến sự lan rộng của trật tự dựa vào quy tắc, chẳng hạn như ở Mỹ, ở nhiều nhóm nghề nghiệp trên khắp thế giới và gần đây hơn là ở một số nước Đông Á, nơi mà một tầng lớp trung lưu mới đã xuất hiện. Tầng lớp này đang theo đuổi sự đảm bảo tốt hơn cho các quyền tự do dân sự thông qua chế độ bầu cử cạnh tranh cùng một hệ thống pháp lý tuân theo quy tắc nhiều hơn, và nó đang ngày càng cảm thấy thân thuộc với trật tự mở.

## 6.3 Nhận thức về trật tự tác động đến chính sách công

### Chủ nghĩa cá nhân và chủ nghĩa tập thể

Giữa chủ nghĩa cá nhân (individualism) và chủ nghĩa tập thể (collectivism) có sự chia rẽ lớn về thế giới quan:

(a) như đã lưu ý qua các chương trước, thế giới quan cá nhân chủ nghĩa coi động cơ cá nhân là cơ sở của mọi hoạt động xã hội và là điểm tham chiếu cho việc nghiên cứu các hiện tượng xã hội. Người ta thừa nhận, hành vi cá nhân gây ra hiệu ứng phụ cho người khác và điều đó đòi hỏi các hệ thống quy tắc ràng buộc. Các nhà cá nhân chủ nghĩa có xu hướng lựa chọn một hệ thống quy tắc giúp đảm bảo cho những phạm vi tự do và cho phép sự phối hợp tự phát diễn ra;

(b) các nhà tập thể chủ nghĩa coi xã hội như một tổng thể và quan trọng hơn những cá nhân cấu thành nó vào bất cứ thời điểm nào. Theo họ thì có thể chỉ ra những lợi ích đích thực và quan trọng nhất của xã hội, và một cơ quan quyền lực hợp pháp nào đó có thể được lập ra để chăm lo cho những lợi ích ấy.

Hai cách nhận thức về xã hội này thường đi kèm với một số ưu tiên cơ bản khác, chẳng hạn như đường lối thực hiện chính sách công. Tuy đã được lưu ý ở nhiều điểm khác nhau trong các chương trước, song việc nhắc lại những nội dung này ở đây vẫn hữu ích:

(a) các nhà cá nhân chủ nghĩa lựa chọn hình thức phối hợp thông qua hoạt động trao đổi tự nguyện trong khuôn khổ các quy tắc, trong khi các nhà tập thể chủ nghĩa lại thiên về sự chỉ huy tập trung thông qua kế hoạch và chỉ thị. Các nhà cá nhân chủ nghĩa đánh giá cao việc mọi người thừa nhận trách nhiệm về hành vi của mình;

(b) các nhà cá nhân chủ nghĩa thường thiên về những quy tắc chung và, nếu có thể, những quy tắc mang tính cấm đoán và các quyền tự do thụ động (negative liberties). Họ ưu tiên các quá trình thị trường và hạn chế hành động tập thể. Chủ nghĩa tập thể lại dựa nhiều vào các quy định, chỉ thị và

biện pháp cưỡng bách, đồng thời ủng hộ nhiệt thành chế độ kế hoạch hoá tập trung;

(c) sự khác biệt thứ ba liên quan đến nhận thức về bản chất của hệ thống xã hội: nó khép kín và tĩnh tại hay rộng mở và luôn tiến hoá? Các nhà cá nhân chủ nghĩa coi hệ thống xã hội nằm trong vòng cương toả của sự thay đổi tiến hoá bất định, và thừa nhận không tồn tại một lộ trình tiên định nào cho sự phát triển; trong khi đó, các nhà tập thể chủ nghĩa lại thường nhìn nhận xã hội như một hệ thống trải qua những mô thức lịch sử khả dĩ đoán định, tuân theo 'những quy luật sắt của lịch sử' (tất định luận, chủ nghĩa duy sử).

Những tầm nhìn triết lý về xã hội cũng chịu ảnh hưởng từ hai thái độ cơ bản của con người, vốn ít liên quan đến chủ nghĩa cá nhân và chủ nghĩa tập thể: tính vị kỷ (egotism) và lòng vị tha (altruism). Tính vị kỷ ưu tiên lợi riêng của mình, lòng vị tha lại dành ưu tiên cho lợi ích của người khác. Tuy nhiên, nhiều nhà quan sát lại đánh đồng chủ nghĩa cá nhân với tính vị kỷ và khẳng định tính ưu việt luân lý của chủ nghĩa tập thể vì nó được cho là nhằm đến lợi ích của người khác (Hình 6.4). Sự đánh đồng này là không chính đáng (Popper, 1945, trang 100-123). Một thực tế mà nay đã trở nên hiển nhiên là tính vị kỷ của nhóm tập thể có thể đóng một vai trò lớn dưới hình thức sự phân biệt đối xử của nhóm đó trước người ngoài (chúng ta và chúng nó). Các nhà cá nhân chủ nghĩa vẫn hoàn toàn có thể xử sự một cách vị tha, giúp đỡ người khác mà không chờ đợi lợi ích đáp lại.

**Hình 6.4 Tầm nhìn và thái độ**

| | | Tầm nhìn về xã hội | |
|---|---|---|---|
| | | Chủ nghĩa cá nhân | Chủ nghĩa tập thể |
| Thái độ đối với đồng loại | Vị kỷ | Chủ nghĩa cá nhân ích kỷ | Tính vị kỷ nhóm (sự phân biệt đối xử với người ngoài) |
| | Vị tha | Chủ nghĩa cá nhân vị tha (lòng từ thiện cá nhân, chủ nghĩa thế giới) | Lòng vị tha nhóm (sự chia sẻ, tình đoàn kết nhóm) |

Sự lưỡng phân giữa chủ nghĩa cá nhân và chủ nghĩa tập thể không chỉ mang tính triết học. Đây là một trong những nguồn ảnh hưởng quan trọng trên khắp thế giới trong thế kỷ 20. Những trào lưu tập thể chủ nghĩa toàn trị (totalitarian collectivist movement) theo kiểu xã hội chủ nghĩa và quốc gia chủ nghĩa (nationalist) đã thu hút được nhiều sự cổ vũ chính trị và lật đổ các xã hội đương thời: đầu tiên là những người cộng sản ở Nga; rồi những người theo chủ nghĩa fascist ở Italia và

Đức; tiếp đến là những người cộng sản ở Đông Đức, Trung Quốc và Việt Nam. Lời nhận định chủ nghĩa tập thể đòi hỏi sự cưỡng bách đã được chứng minh là đúng khi mà hàng chục triệu người đã bị giết và thêm nhiều người phải chịu cảnh tù tội trong quá trình áp đặt những mưu đồ tập thể chủ nghĩa, và còn rất nhiều người nữa cũng đã ngã xuống qua các cuộc chiến tranh do các chế độ tập thể chủ nghĩa khơi mào trong thế kỷ 20 này.

Những biến thái nhiều ảnh hưởng của chủ nghĩa tập thể đã phản ảnh điều mà Karl Popper từng mô tả là 'áp lực của nền văn minh' và khát vọng về một xã hội kiểu mẫu giống như một đại gia đình. Những hình thái tập thể chủ nghĩa mềm mỏng hơn, với mức độ cưỡng bách ít hơn nhiều, cũng được người ta theo đuổi: nhà nước phúc lợi ở các nước giàu có và chế độ tập thể chủ nghĩa - quốc gia chủ nghĩa (collectivist-nationalist) ở những nước mới giành được độc lập thuộc thế giới thứ ba.

Tuy nhiên, chủ nghĩa cá nhân như một nhận thức cơ bản về xã hội vẫn tiếp tục tồn tại và xem ra đang ngày có ảnh hưởng trong những năm cuối thế kỷ 20, đặc biệt là vì kết quả vật chất từ động cơ cá nhân cùng phương thức tạo dựng trật tự tự phát thông qua quá trình thị trường đã chứng minh được tính ưu việt. Hệ quả là các tầng lớp trung lưu mới nổi đang đòi hỏi các quyền cá nhân, dân sự và kinh tế, chúng vừa là mục đích vừa là phương tiện giúp duy trì và thúc đẩy sự thịnh vượng của họ.

**Khái niệm then chốt**

**Chủ nghĩa cá nhân** (individualism) là một quan niệm về xã hội, lấy động cơ và cách ứng xử của cá nhân làm cơ sở giải thích các hiện tượng kinh tế - xã hội. Các cá nhân được thừa nhận là có tri thức, ưu tiên và mục đích khác nhau.

**Chủ nghĩa tập thể** (collectivism) là thứ lý thuyết xã hội hoàn toàn đối lập với chủ nghĩa cá nhân. Nó nhìn nhận nhóm, tập thể, như một thực thể (being) với đầy đủ phẩm chất đích thực, chịu sự chi phối của những mục đích (tập thể) của chính nó. Quả thực, trong trường hợp cần thiết, mục đích của nó tất lấn át mục đích cá nhân. Chủ nghĩa tập thể từng được (luật gia hiến pháp vĩ đại người Anh Albert V. Dicey, 1835-1922) định nghĩa là 'chính thể vì lợi ích của nhân dân thông qua những chuyên gia hay quan chức vốn biết, hay nghĩ rằng mình biết, điều gì là hữu ích cho nhân dân hơn bất kỳ một người phi quan chức nào hay hơn chính bản thân quảng đại quần chúng nhân dân'.

**Thuyết kiến dựng** [constructivism] (còn gọi là thuyết công cụ [instrumentalism] hay kỹ nghệ xã hội [social engineering]) chỉ thói quen nhìn nhận xã hội và chính sách trên phương diện một tổ chức, tức là như một hệ thống thứ bậc cố kết, trong đó các nhà lãnh đạo vạch ra các giải pháp và thực hiện chúng. Nó dựa trên niềm lạc quan về tính khả thi của cách giải quyết vấn đề từ trên xuống và dựa trên giả thuyết là hành động của trung ương không gây ra những hiệu ứng phụ khôn lường. Nó có xu hướng kết hợp với các quan niệm tĩnh tại về xã hội.

**Hai kiểu chính sách công**

Rõ ràng, hai cách nhận thức về trật tự này hàm ý những khuyến nghị khác nhau cơ bản về cách thức thực hiện chính sách công. Nếu triết lý cơ bản của một người là dựa trên chủ nghĩa tập thể và 'mô hình tổ chức của xã hội', anh ta có lẽ sẽ chấp thuận những mục tiêu xã hội bao quát, mà giới lãnh đạo và các thành viên của xã hội cần theo đuổi, đồng thời chấp thuận phương thức tiếp cận tập thể - thứ bậc (collective-hiearchical) đối với việc tạo dựng trật tự đời sống xã hội. Anh ta có lẽ sẽ thừa nhận những cơ quan quyền lực vốn bắt buộc và, nếu cần thiết, cưỡng bách các cá nhân tuân theo trật tự trù định. Những cá nhân nào theo đuổi lợi ích riêng bất chấp lợi ích xã hội, như cách mà giới cai trị hay chính phủ và những người đại diện của nó định nghĩa và diễn giải, thì đều bị mô tả là vị kỷ. Việc trấn áp họ dễ dàng được chấp thuận 'vì lợi ích của nhóm', 'vì lợi ích quốc gia' hay 'vì những nguyên do của nhà nước'. Trong những xã hội mà ở đó mô hình tổ chức (organisation model) của trật tự xã hội được thừa nhận rộng rãi, khoảng cách quyền lực theo chiều dọc có xu hướng lớn, còn các mối quan hệ chiều ngang giữa các cá nhân lại có xu hướng lỏng lẻo.

Những người với nhận thức cá nhân chủ nghĩa về xã hội lại có khuynh hướng khá hoài nghi về các chính sách độc đoán từ trên xuống. Thay vì thế, họ nhấn mạnh sự phối hợp tự nguyện theo chiều ngang giữa những cá nhân tự do và bình đẳng. Các mục tiêu do từng cá nhân thiết lập một cách độc lập và thay đổi từ người này sang người khác. Kế hoạch của mỗi người tiến triển và có thể mâu thuẫn với khát vọng của những người khác. Những người với thế giới quan này không chủ trương lựa chọn tình trạng vô chính phủ; họ chú trọng những thể chế giúp củng cố trật tự, kể cả một số thể chế do bên ngoài áp đặt và chính phủ bắt buộc tuân thủ chính thức. Chính sách công được coi là hoạt động của những người đại diện do tập thể công dân bầu lên để thúc đẩy một trật tự mà ở đó các cá nhân có cơ hội tốt để đạt được những gì mà mình khao khát. Triết lý cơ bản này ưu tiên pháp trị [rule of law] thay vì nhân trị [rule of men] (những con người vẫn bị coi là ích kỷ và dễ mắc sai lầm). Về cơ bản, mọi người không được trông đợi là sẽ phục tùng các cơ quan quyền lực mà tuân theo những động cơ thúc đẩy bắt nguồn từ các quy tắc trừu tượng. Họ hợp tác với người khác thông qua hợp đồng tự nguyện. Chỉ ở đâu mà các cá nhân phá vỡ những thoả thuận ngầm định và công khai, ở đó mới cần tới sự can thiệp của bên thứ ba, chẳng hạn các cơ quan chính phủ. Theo cách nhận thức về xã hội này, chính sách công được kỳ vọng là sẽ chú trọng nhiệm vụ bảo vệ các quy tắc (chính phủ bảo vệ – protective government]).

---

**Gruzino: Một minh chứng lịch sử về trật tự trù định**

Nga từng là một đất nước có truyền thống lộn xộn cũng như kém hiệu quả một cách lạ lùng, và các nhà cai trị theo đường lối cải cách vẫn thường phản ứng nhanh chóng trước những dấu hiệu bên ngoài rõ ràng về những bất cập của nó...

[Nhà cải cách nổi bật nhất đầu thế kỷ 19 là tướng Alexis Alexandrovick Arkcheev, người đã tạo ra một trật tự mới và tiến bộ trong điền trang Gruzino của mình.] Gruzino lớn tiếng

đòi được coi là thử nghiệm hiện đại đầu tiên về kỹ nghệ xã hội (social engineering[i]), một nỗ lực tạo ra Con Người Mới, người có thể được sinh ra trong điều kiện thích hợp, như Rousseau từng lập luận. Điền trang rộng 35km2 và bao gồm 2.000 'linh hồn'. Vị tướng phá huỷ toàn bộ những ngôi nhà cũ bằng gỗ rồi dựng lên những ngôi làng kiểu mẫu mới bằng gạch đá. Ông làm khô ráo những con đường lầy lội rồi tiến hành lát đá. Ông đào một cái hồ, với một hòn đảo và bên trên là ngôi đền. Ông cho xây những vọng đài và toà tháp, mỗi cái đều gắn một chiếc đồng hồ... Những chiếc đồng hồ này giúp kiểm soát thời gian làm việc và ăn ngủ [của công nhân]...

Ý tưởng ở đây là nhằm buộc tất cả mọi nông dân đều phải lao động, mười giờ mỗi ngày trong năm trừ những ngày Chủ nhật. Các mệnh lệnh, do chính vị tướng đích thân áp đặt, được ban hành đều đặn, có đánh số và ngày tháng... Trên lý thuyết, Gruzino mang một số đặc điểm của một nhà nước phúc lợi thu nhỏ. Ở đây có một bệnh viện và một trường học. Vị tướng nhận những bản báo cáo thường kỳ về sức khoẻ. Song quyền kiểm soát cuộc sống riêng tư của các cư dân thậm chí còn không được như những nô lệ bình thường. Trong một nỗ lực nhằm gia tăng tỷ suất sinh, danh sách những phụ nữ chưa cưới đến tuổi cập kê cùng những goá phụ có khả năng mang thai được tập hợp lại, và áp lực tìm kiếm đối tác được đặt lên vai họ. Song vị tướng phải phê chuẩn những cuộc hôn phối như thế...

... [Hoạt động điều hành Gruzino phụ thuộc vào] hình phạt đòn roi khắc nghiệt, phổ biến... Tất cả những trận đòn roi đều được ghi chép trong cuốn Sổ cái Hình phạt của điền trang, và vị tướng kiểm tra những tấm lưng bị đánh để tin chắc rằng sự trừng phạt đã được thực thi đến nơi đến chốn. Mỗi nông dân đều luôn mang theo một cuốn sổ hình phạt cá nhân, trong đó những vi phạm của người đó được kê khai kèm theo hình phạt...

(*Nguồn*: Johnson, 1991, trang 291-293)

**Hai thế giới quan trong lịch sử**

Thiên hướng chọn cách tạo dựng trật tự tự phát, quan niệm pháp trị đối lập với nhân trị, có truyền thống lâu đời trong nền văn minh Phương Tây, bắt nguồn ít nhất là từ thời Solon[ii] của Athens (khoảng năm 640-561 trước CN). Triết gia Hy Lạp Aristotle (384-322) từng viết: 'Người nào đòi hỏi sự thống trị của pháp luật tức là đòi hỏi sự thống trị của Đức Chúa và Trí Khôn mà không phải của ai khác; trong khi người nào đòi hỏi sự thống trị của một con người thì chẳng khác nào đem đến một con mãnh thú hoang dại; bởi cảm xúc của con người cũng giống như con mãnh thú hoang dại và những tình cảm mạnh mẽ sẽ dẫn dắt những gì tốt đẹp nhất của con người sa vào chỗ lầm đường lạc lối. Pháp luật là lý trí không bao hàm mong muốn' (Walker, 1988, trang 93). Như chúng ta từng đề cập, pháp luật của nền Cộng hoà La Mã (Roman Republic[iii]) đã biết tới khái niệm phạm vi chủ quyền (sovereign domain) của gia đình, trong phạm vi đó các vấn đề sẽ được giải quyết mà không phải chịu sự can thiệp từ bên ngoài theo *patria potestas*, quyền

[i] Xem mục 6.3. (ND)

[ii] Chính khách và nhà lập pháp Athens, được cho là cha đẻ của nền dân chủ Athens. (ND)

[iii] Giai đoạn nền văn minh La Mã cổ đại nằm dưới chính thể cộng hoà, bắt đầu từ khoảng năm 510 trước CN và kéo dài 450 năm. (ND)

tuỳ ý và quyền kiểm soát của cá nhân[i] của *pater familias*, người cha của gia đình. Ông ta có thể kiểm soát các vấn đề trong phạm vi *dominium* (chủ quyền) của mình: gia đình, đất đai, tài sản mà ông ta sở hữu. Những ý niệm truyền thống của người Celt[ii] và người Giécmanh[iii] (traditional Celtic & Germanic notions) về con người tự do đã củng cố các truyền thống Hi Lạp và La Mã về tự do cá nhân (individual freedom) và giúp tạo ra truyền thống Châu Âu về tự do cá nhân.

Tại Châu Âu thời Trung cổ, những quy tắc cho phép tạo ra trật tự tự phát của các cá nhân tự do được thể hiện rõ ràng trong bản *Magna Carta*[iv] năm 1215, đây vẫn là phần ràng buộc của bản hiến pháp vốn định hình nên chính phủ Liên hiệp Vương quốc Anh (United Kingdom) và nhiều nước Anglo-Saxon khác. Nó thường xuyên được tái khẳng định, và tiếp tục tồn tại để hình thành nên một phần của các bản hiến pháp hiện hành ở tất cả các nước theo truyền thống thông luật. Trật tự quy tắc cũng từng chiếm vị trí quan trọng trong nghị trình của nền cộng hoà non trẻ ở Mỹ. Và nó là khát vọng của cuộc Cách mạng Pháp; đòi hỏi của cuộc cách mạng về *égalité* (bình đẳng) ban đầu được hiểu là sự bình đẳng của tất cả mọi người, kể cả giới cai trị, trước pháp luật. Trong kỷ nguyên hiện đại, người ta thừa nhận rằng trật tự quy tắc không chỉ đòi hỏi uy thế tối thượng của các thể chế mà còn đòi hỏi sự thừa nhận chính thức đối với những quy tắc đảm bảo cho sự tranh luận công khai và sự tuân thủ quy trình chuẩn mực (due process) trong việc điều hành pháp luật và các thể chế khác (Walker, 1988, chương 1 & 2).

Cuối thế kỷ 18 và trong thế kỷ 19, trật tự quy tắc trừu tượng chịu sự phê phán của các tác gia như Hegel và Marx (như chúng ta đã thấy), và điều này đã mở đường cho những nỗ lực lớn nhằm xây dựng các trật tự xã hội, từ chủ nghĩa xã hội toàn trị và chủ nghĩa fascist cho đến những nỗ lực mang tính cưỡng bách ít hơn nhằm vào 'kỹ nghệ xã hội' (social engineering[v]) ở các xã hội dân chủ và các nước thuộc thế giới thứ ba. Nhiều nhà nhân chủng học, tâm lý học và xã hội học vốn phớt lờ bài toán tri thức, chẳng hạn như Margaret Mead[4], đã thúc đẩy những nỗ lực này vì họ coi con người là sản phẩm của văn hoá, có thể tái định hình thành những 'con người mới'. Họ ra sức thúc đẩy niềm lạc quan thiếu cơ sở là xã hội với tư cách một tổng thể có thể được tổ chức theo một trật tự bài bản, cố kết.

Tính khả thi của phương thức tạo dựng trật tự tập thể cũng là nền tảng của kinh tế học phúc lợi tân cổ điển (neoclassical welfare economics) và việc vận dụng nó vào chính sách công. Đầu tiên, các nhà kinh tế học hoàn chỉnh mô hình bằng cách giả định về tri thức hoàn hảo, ít nhất là nhằm tạo thuận lợi cho nhà quan sát khoa học. Từ đó, người ta có thể suy ra những điều kiện nào cần đáp ứng để đạt tới

[i] Personal discretion and control.

[ii] Một dân tộc có nguồn gốc ở Trung Âu rồi lan sang Tây Âu, quần đảo Anh (British Isles) vào các giai đoạn trước khi người La Mã thống trị Châu Âu (từ năm 27 TCN - 1453). (ND)

[iii] Một nhóm dân tộc có nguồn gốc ở Bắc Âu, sử dụng các ngôn ngữ Giéc-manh (một nhánh con của hệ ngôn ngữ Ấn-Âu). Hậu duệ của các dân tộc này ngày nay trở thành các nhóm sắc tộc ở Bắc và Tây Âu: người Scandinavi (người Đan Mạch, người Phần Lan - Thuỵ Điển, người Na Uy, người Thuỵ Điển, người Iceland), người Đức (bao gồm người Áo, người Thuỵ Sỹ nói tiếng Đức, và người Đức bản địa), người Hà Lan, và người Anh, v.v. (ND)

[iv] Bản hiến chương xác lập quyền của các nam tước cùng các công dân tự do của Anh được vua John ban cho tại Runnymede năm 1215 và được xem là cơ sở của tự do dân sự và chính trị ở Anh. (ND)

[v] Xem mục 6.3. (ND)

hiệu quả xã hội tối ưu trong việc phân bổ các nguồn lực cố định, với công nghệ cố định và những lựa chọn đã biết của khách hàng. Tiếp theo, các nhà kinh tế học có thể đặt vấn đề là cơ chế nào sẽ dẫn đến phương án tối ưu - điều mà nhà quan sát khoa học đã biết từ trước. Câu trả lời là 'cạnh tranh hoàn hảo', và những gì cần đáp ứng chính là những điều kiện của cân bằng tổng thể (general equilibrium). Theo những giả thuyết này, các thể chế không bắt buộc phải định hướng sự lựa chọn của những người ra quyết định cá nhân. Họ đối mặt với các 'mức giá thị trường' cân bằng, và việc điều chỉnh theo các mức giá này là phản ứng duy lý duy nhất mà họ có thể lựa chọn. Nhiệm vụ tối đa hoá trong mô hình cạnh tranh hoàn hảo này có thể do một máy tính thực hiện. Tài năng kinh doanh, tính nhạy bén và sự sẵn sàng chịu chi phí giao dịch lúc đó trở nên thừa.

Trong cái thế giới mô hình quá ư đơn giản ấy, người ta có thể nhận thấy rất nhiều trường hợp mà ở đó cạnh tranh sẽ không tạo ra được cái gọi là trạng thái tối ưu của xã hội (social optimum): 'thất bại của thị trường' được chỉ ra đầy rẫy. Điều này đến lượt lại tạo cớ cho chính sách can thiệp. Nhà hoạch định chính sách được cho là có khả năng sửa chữa những 'thất bại của thị trường' một cách hoàn hảo, chẳng hạn thông qua thuế khoá và trợ cấp. Cho dù mô hình này là quá đơn giản, bất chấp sự tinh tế về hình thức bề ngoài, nó đã và vẫn đang là lối tư duy thịnh hành về chính sách kinh tế trong nhiều giới. Dù vậy, cái ý kiến cho rằng đây là sự giả cách về tri thức lại phù hợp với nó một cách quá thuyết phục. Toàn bộ khung khổ của mô hình kinh tế học phúc lợi, vốn tiến khá gần đến quan niệm của nhà kế hoạch hoá tập trung một cách không chủ ý, trên thực tế lại ít có khả năng vận dụng cho nhà hoạch định chính sách nào phải đối phó với một hệ thống thị trường mở và phức tạp (Streit, 1992).

Mặc dù vấn đề chủ nghĩa cá nhân đối nghịch với chủ nghĩa tập thể mà chúng ta bàn ở đây chủ yếu là từ quan điểm lịch sử Phương Tây, chúng ta cũng cần lưu ý đến một quan niệm Á Đông quan trọng về sự hình thành trật tự, vốn chịu ảnh hưởng mạnh mẽ từ các quy tắc cơ bản của đạo lý Khổng giáo. So với ở Phương Tây, các mối quan hệ cá nhân hoá (personalised) ở đây lại giúp nâng cao khả năng tiên đoán và sự phối hợp rất nhiều. Chẳng hạn, trong xã hội Trung Hoa hay Mã Lai, người ta đặt mức độ tin cậy lớn hơn vào các mối quan hệ cá nhân và cảm giác gắn bó cá nhân (cả hai đều dựa trên sự thân thuộc và các mối liên hệ thường xuyên), vì thế khả năng tiên đoán được đảm bảo nhờ những người nắm quyền lực. Do vậy, theo truyền thống, chính cái mạng lưới bao gồm những con người đáng tin cậy chứ không phải sự thống trị của thứ pháp luật phi cảm tính mới là yếu tố chủ yếu giúp đảm bảo cho trật tự (*guanxi*[i] trong xã hội Trung Hoa; xem Redding, 1993, trang 66-68). Hệ quả là người ta phụ thuộc nhiều vào hoạt động trao đổi cá nhân hoá (personalised exchanges), ở đó hành vi tuỳ ý chịu sự ràng buộc của những quy tắc bất thành văn về mối quan hệ giữa người với người. Nhìn chung, niềm tin giữa con người với con người dựa trên những quy tắc về sự mất thể diện và nỗi sợ đánh mất khách hàng quen.[5] Trật tự xuất hiện qua những thể chế như vậy chủ yếu mang tính tự phát, song các quy tắc ứng xử lại thường thể hiện mức độ chính thức ít hơn và gắn chặt hơn vào những người nắm quyền lực (Habermann, Radnitzky & Bouillon chủ biên, 1995b, trang 73-96).

[i] Guanxi: Các mối quan hệ. (ND)

## 6.4 Các hệ thống quy tắc với tư cách một bộ phận của văn hoá

Trong số những thể chế phi chính thức đã tiến hoá và được chia sẻ trong cộng đồng, nhiều thể chế hình thành nên một phần của cái hệ thống gọi là 'văn hoá'. Quả thực, các quy tắc và giá trị chung xác định nên xã hội; chúng đóng vai trò thiết yếu đối với cách ứng xử của xã hội, kể cả cách xử sự trên phương diện kinh tế (Casson, 1993).

### Định nghĩa văn hoá

Thuật ngữ 'văn hoá' (culture) được sử dụng nhằm hàm ý nhiều nội dung khác nhau. Điều này chắc chắn sẽ gây nhầm lẫn nếu định nghĩa không được làm sáng tỏ. Chúng tôi chọn định nghĩa kinh điển của nhà xã hội học người Anh Edward Burnett Tylor (1883), người định nghĩa văn hoá bao gồm 'toàn bộ những khả năng và thói quen mà một con người xã hội thâu nhận được'. Nó khéo léo chỉ ra mối quan hệ căng thẳng giữa cá nhân và nhóm xã hội mà văn hoá đóng vai trò cầu nối. Nó cũng làm nổi bật cái thực tế là văn hoá xoay quanh những thể chế đã tiếp thụ và những giá trị hỗ trợ chúng. Trẻ sơ sinh thì không có văn hoá. Văn hoá vì thế luôn mang nội dung quy chuẩn. Trên thực tế, có thể nói văn hoá là tất cả những gì đáng truyền lại cho thế hệ kế tiếp.

Văn hoá theo nghĩa này bao gồm ngôn ngữ (dựa trên một hệ thống quy tắc chi phối những âm thanh và ký hiệu mà chúng ta tạo ra), các ý tưởng, các giá trị, các thể chế bên trong và bên ngoài; trong đa số định nghĩa, nó còn bao hàm những công cụ, kỹ thuật, công trình nghệ thuật, nghi thức và biểu tượng để củng cố khía cạnh thể chế thuần tuý của văn hoá. (Trong cái nghĩa rộng hơn đó, từ 'văn minh' [civilisation] thường được ưa chuộng hơn.) Nó chứa đựng nhiều thể chế bên trong – các tập quán và quy ước – vốn hình thành thông qua thực hành và khó diễn giải rõ ràng cũng như khó chuyển giao tách bạch cho những người không phải là một phần của nền văn hoá đó. Như vậy, chúng ta có thể coi văn hoá là một hệ thống quy tắc mà chủ yếu là ngầm định, được củng cố bằng những biểu tượng và dấu hiệu hữu hình khác về nội dung thể chế của nó.

Một nền văn hoá chung sẽ củng cố sự phân công lao động, vì nó giúp giảm bớt rủi ro và chi phí giao dịch. Đây là lý do tại sao những người đồng bào của chúng ta, vốn chia sẻ nền tảng văn hoá với chúng ta, lại thường được đánh giá cao: việc tương tác với họ sẽ dễ dàng hơn. Những người đã tiếp thu một nền văn hoá chung, mà thường không ngẫm ngợi gì về điều đó khi còn trẻ, vẫn cảm thấy thoải mái giữa những người khác trong cộng đồng văn hoá của mình. Từ quan điểm của các cá nhân, nền văn hoá của họ, về mặt chủ quan, là ưu việt so với các nền văn hoá khác, do sự thân thuộc với các thể chế văn hoá của mình giúp họ tiết kiệm chi phí. Khi chuyển tới một nền văn hoá khác, đầu tiên người ta thường chỉ muốn kết luận ngay là nền văn hoá kia thấp kém hơn vì nó không đem đến sự thoải mái thường lệ khi tương tác và buộc họ phải gánh chịu thêm chi phí giao dịch. Tuy nhiên, những người theo chủ nghĩa thế giới (cosmopolitan) lại hiểu rằng các nền văn hoá là những hệ thống quy tắc mà giá trị của chúng lại phụ thuộc vào những gì mà cá nhân tiếp thu được, đồng thời các nền văn hoá thay thế khác cũng có thể tiếp thu được và có thể vận hành một cách thoả đáng. Họ thừa nhận những người khác có

lẽ cũng chuộng nền văn hoá riêng của mình hơn. Những gì xa lạ không nhất thiết phải là xấu hay mang tính đe doạ. Một khi người ta nhận ra điều này, sự ưu trội văn hoá và thái độ sốt sắng tự thị cần phải chấm dứt. Đôi khi, những người theo chủ nghĩa thế giới (cosmopolitan) thậm chí còn vận dụng những quan niệm văn hoá từ các nền văn hoá khác. Sự giao hoà văn hoá (cross-fertilisation[i]) bắt đầu trong phạm vi những xã hội đa văn hoá. Chất lượng của các thể chế văn hoá chỉ có thể so sánh được bằng cách kiểm tra cách thức mà chúng giúp mọi người đạt được những giá trị nền tảng chung trong thực tế, chẳng hạn như tự do, hoà bình và thịnh vượng. Lúc đó, người ta sẽ bắt đầu hiểu rõ rằng không phải tất cả các nền văn hoá đều vận hành tốt như nhau khi phối hợp mọi người hay ứng phó với sự thay đổi. Sự cởi mở về văn hoá (cultural openness) vì thế không hàm ý thuyết tương đối về văn hoá (cultural relativism[ii]) và sự thừa nhận thiếu phê phán rằng tất cả các nền văn hoá đều có giá trị ngang bằng.

Tom Sowell (1998, trang iv) đã diễn giải rõ ràng vai trò của văn hoá:

> Văn hoá không phải là những mẫu vật trong bảo tàng. Nó là cỗ máy đang vận hành của cuộc sống thường ngày. Không giống như những vật thể chỉ dành cho sự nghiền ngẫm thẩm mỹ, cỗ máy đang vận hành lại được đánh giá qua hiệu quả hoạt động của nó khi so sánh với những lựa chọn khác. Sự đánh giá có ý nghĩa không phải là đánh giá của các nhà quan sát hay các nhà lý thuyết, mà chính là sự đánh giá ngầm định qua hàng triệu quyết định cá nhân là nên duy trì hay từ bỏ những tập quán văn hoá cụ thể, những quyết định từ những người trực tiếp hưởng lợi hay phải trả giá cho sự thiếu hiệu quả và lỗi thời. Cái giá đó không phải luôn phải trả bằng tiền, mà có thể thay đổi từ sự bất tiện cho đến cái chết.

**Sự thay đổi văn hoá**

Văn hoá không phải là một cột đá mà là một mạng lưới hệ thống con (chồng lấn lên nhau). Một cá nhân có thể thuộc về một nền văn hoá làng xã, chia sẻ những quy ước văn hoá trên khắp thế giới của một ngành nghề và đồng thời cũng có cảm giác gắn bó sâu sắc với nền văn hoá của một quốc gia bên ngoài. Giống như bất kỳ một thể chế đơn lẻ nào, văn hoá cũng không phải bất biến. Văn hoá là một chuẩn mực quân bình tiến triển chậm chạp của những ý tưởng cá nhân đã qua thử thách thời gian; nó bị giằng xé giữa 'thái cực bảo thủ', sự cần thiết phải bảo tồn cơ sở giao tiếp chung, và 'thái cực thực nghiệm', sự cần thiết phải ngăn ngừa hiện tượng cứng nhắc và suy giảm năng lực trong bối cảnh điều kiện vật chất, kỹ thuật, kinh tế hay xã hội thay đổi. Vì thế, điều quan trọng là các nền văn hoá luôn sẵn sàng tiếp nhận ảnh hưởng từ bên ngoài và duy trì được khả năng điều chỉnh.

[i] Cross-fertilisation: sự trao đổi qua lại giữa các nền văn hoá khác nhau hay lối tư duy khác nhau, có lợi cho cả hai bên. (ND)

[ii] Thuyết tương đối: niềm tin cho rằng những khái niệm như đúng và sai, cái tốt và cái xấu, hay chân và giả, không có tính tuyệt đối mà thay đổi từ nền văn hoá này sang nền văn hoá khác, từ bối cảnh này sang bối cảnh khác. (ND)

Các nền văn hoá thường tiến triển chậm chạp; nhiều yếu tố mang tính chất phụ thuộc chuỗi (path dependent[i]). Song đôi khi những đặc điểm văn hoá cụ thể lại thay đổi khá nhanh chóng dưới ánh sáng của kinh nghiệm, vì những ý tưởng mới hoặc là được khám phá từ bên trong hoặc, thường xuyên hơn, đến từ bên ngoài và cho thấy tính ưu việt. Sau đấy, chúng được mô phỏng và thu hút được số đông quyết định (critical mass), qua đó chúng trở thành những quy chuẩn mới. Những quan niệm mới có thể đòi hỏi những điều chỉnh thích ứng có hệ thống, thể hiện qua sự thay đổi văn hoá. Chẳng hạn, giới cai trị ở Châu Âu từ thế kỷ 14 đến thế kỷ 16 đã nhận ra rằng các thương nhân và các nhà chế tạo có thể di cư đến những nước mà ở đó họ nhận thấy chính quyền tuân thủ quy tắc hơn và có những thể chế đáng tin cậy. Điều này không chỉ buộc giới cai trị phải từ bỏ chủ nghĩa cơ hội tuỳ ý và tạo ra những quy tắc đáng tin cậy, mà còn tưởng thưởng cho những thể chế văn hoá bên trong, chẳng hạn như đức tính trung thực, thói quen đúng giờ và sự tằn tiện. Xã hội tư sản (bourgeois society) và chủ nghĩa tư bản xuất hiện khi các thể chế bên ngoài và các thể chế văn hoá bên trong được điều chỉnh và một 'nền đạo đức dân sự' (civic morality) mới lan rộng (Weber, 1927/1995; Giersch, 1996). Tương tự, sự thay đổi văn hoá đã diễn ra nhanh chóng trong nhiều cộng đồng, chủ yếu là của người Trung Quốc, khi chúng bị đẩy ra khỏi trung tâm truyền thống trong thế giới của mình và thậm chí còn bị nó đe doạ sau cuộc cách mạng Maoist năm 1949 (Redding, 1993; Jones và cộng sự, 1994). Những gì từng là một hệ thống văn hoá khá bảo thủ, đang trên đà suy yếu, lại biến đổi, dưới ảnh hưởng của sự cởi mở bắt buộc (forced openness) và nhu cầu bức thiết nhằm tiếp thu công nghệ và phương thức tổ chức của Phương Tây, thành một 'tố chất tăng trưởng văn hoá' (cultural growth asset).[7] Sự thay đổi trong các giá trị và các thể chế thường là ngoài lề, chuyển trọng tâm từ lối diễn giải bảo thủ về các thể chế chung sang lối diễn giải mới hướng tới tương lai và sự học hỏi (xem mục 12.2). Bất chấp sự điều chỉnh, đa số hệ thống văn hoá lớn vẫn thể hiện tính liên tục cao. Nhờ vậy, nguy cơ nhầm lẫn một ai đó thuộc văn hoá Trung Quốc hay Nhật Bản với một người Pháp là không có, vì bộ phận chủ yếu của hệ thống văn hoá vẫn tiếp tục tồn tại mạnh mẽ ngay cả khi một số yếu tố nhất định thay đổi. Triển vọng về một nền văn hoá thế giới đồng nhất vì thế không thể sớm xuất hiện.

### Nguồn vốn văn hoá

Văn hoá – các giá trị cùng hệ thống thể chế, cũng như những thành tố dễ nhận thấy hơn của nó – cấu thành một bộ phận quan trọng trong nguồn vốn con người (human capital) của xã hội: tức là, nó có ý nghĩa quan trọng đối với mức độ hiệu quả trong việc chuyển hoá các nguồn lực vật chất của lao động, tư bản và tự nhiên nhằm đáp ứng nhu cầu và khát vọng của con người. Vì thế, chúng ta mới nói tới 'nguồn vốn văn hoá hay nguồn vốn xã hội' [cultural/social capital] (Coleman, 1990). Khi bàn về ý tưởng là văn hoá có tác động kinh tế mạnh mẽ đến nền kinh tế, chúng ta cần ý thức rằng phần lớn các thể chế văn hoá đều có tính ẩn (implicit) và thường hiện thân trong các tổ chức (Chương 5). Quả thực, người ta thường không thể dễ dàng làm cho các quy tắc văn hoá có tính hiện (explicit), và không

[i] Xem mục 2.2. (ND)

thể dễ dàng tiếp thu văn hoá từ sách vở. Các quy tắc thường thể hiện qua những 'hàng hoá văn hoá' (cultural goods) và qua những tổ chức vốn làm cho một số quan niệm văn hoá có tác dụng (Kasper, 1994b; Weede, 1995; Giersch, 1996). Chẳng hạn, pháp trị là một quan niệm văn hoá. Nó đòi hỏi hạ tầng tổ chức (organisational infrastructure) phức tạp phải hữu hiệu: những kiểu toà án đa dạng, các hãng luật với những lĩnh vực chuyên môn hoá khác nhau, những thông lệ và quy ước thống nhất, v.v. Các hệ thống văn hoá chỉ có thể được người ngoài vận dụng hiệu quả – chẳng hạn, nhằm mục đích thúc đẩy tăng trưởng kinh tế ở những quốc gia mà cho đến lúc ấy vẫn còn kém phát triển – khi các quy tắc văn hoá được chuyển giao cùng với các cơ cấu tổ chức và các 'hàng hoá văn hoá' rồi được tiếp thu thông qua sự liên kết (association). Các hàng hoá và quy tắc văn hoá vì thế có xu hướng khó chuyển giao hơn nhiều trên bình diện quốc tế so với máy móc thuần tuý; chúng đòi hỏi người ta phải tiếp thu nhiều kỹ năng và bí quyết ẩn hơn thông qua thực hành. Sự tiếp thu như thế có thể dẫn đến, chí ít là tạm thời, những mâu thuẫn giữa các thể chế sở tại và ngoại nhập. Song các máy móc thiết bị lại có thể tỏ ra thiếu hiệu quả nếu cái yếu tố văn hoá vốn cần thiết để vận hành chúng lại không được chuyển giao cùng (Klitgaard, 1995).

Trên thực tế, cái hệ thống bao hàm những ý tưởng, quy tắc tổ chức và tài sản hữu hình mà chúng ta thường gọi là văn hoá ('văn hoá tổ chức của công ty ABC', 'văn hoá của chủ nghĩa tư bản'; Kreps, 1990) lại đặc biệt quan trọng đối với việc tạo ra những dịch vụ hiện đại phức tạp; ví dụ, công tác điều hành một thị trường chứng khoán, một hệ thống pháp lý hay một mạng lưới phân phối phức tạp. Điều này giải thích tại sao hoạt động sản xuất dịch vụ hiệu quả lại thường cho thấy là khó chuyển giao sang các nước và các nền văn hoá khác, và tại sao việc du nhập các ngành dịch vụ nước ngoài lại thường bị các nước kém phát triển chống đối. Việc tiếp nhận những hàng hoá văn hoá, và khiến cho chúng trở nên hữu ích, luôn kéo theo những điều chỉnh thích ứng trong hệ thống thể chế của một người và do vậy kéo theo sự điều chỉnh thích ứng khi anh ta và cộng đồng tự đánh giá mình.

**Khái niệm then chốt**

**Văn hoá** theo định nghĩa ở đây là những giá trị chung và một hệ thống quy tắc, cũng như những thành tố dễ thấy hơn của sự tương tác xã hội trong cộng đồng. Một số quy tắc khả dĩ có tính 'hiện' (explicit); nhiều quy tắc có tính 'ẩn' (implicit) và phi chính thức (informal); nhiều quy tắc được hỗ trợ bằng các biểu tượng. Văn hoá có xu hướng tiến hoá theo kinh nghiệm, khi một số thành viên cộng đồng thì thử nghiệm còn số khác lại tìm cách bảo tồn những thể chế quen thuộc, đã qua thử thách thời gian.

Khái niệm **nguồn vốn văn hoá** (cultural capital) làm sáng tỏ nhận thức rằng một số quan niệm, giá trị và thể chế văn hoá nào đó có thể liên quan sâu sắc đến sự phồn vinh vật chất của cái nhóm vẫn chia sẻ chúng. Văn hoá là một tài sản sản xuất vô hình, song – nếu cứ khư khư với nó bất chấp bối cảnh đã thay đổi – văn hoá truyền thống cũng có thể trở thành gánh nặng.

## 6.5 Trật tự xã hội và các giá trị con người: Pháp trị

Chúng ta sẽ kết thúc chương này bằng cách xem xét sơ lược phương thức mà qua đó các thể chế có thể được định hình trong nền pháp trị nhằm nâng cao cơ may cho tự do và hoà bình nội tại (tránh khỏi xung đột). Học thuyết 'pháp trị' ('rule of law' doctrine) được phát triển chủ yếu, song không phải duy nhất, ở Châu Âu, và có mối liên hệ mật thiết với các thể chế của chủ nghĩa tư bản mà chúng ta sẽ bàn tới trong chương tiếp theo. Quan niệm cơ bản đặt nền móng cho pháp trị là quyền lực chính trị chỉ có thể được thực hành trên cơ sở và trong khuôn khổ những ràng buộc của pháp luật, đồng thời một số thể chế mang tính nguyên tắc (substantive) và thủ tục (procedural) nào đó là cần thiết nhằm bảo vệ các quyền tự do dân sự và kinh tế khỏi sự can thiệp độc đoán của các cơ quan quyền lực.

Học thuyết pháp lý và hiến định về pháp trị (legal and constitutional doctrine of the rule of law) là hiện thân của nhiều trong số những quan niệm then chốt về quá trình tạo dựng trật tự đời sống xã hội và kinh tế mà chúng ta trình bày ở đây. Học thuyết này có gốc rễ sâu xa trong triết lý pháp lý của các nước Anglo-Saxon, nơi nó có truyền thống lâu đời (xem phần trích dẫn từ thỉnh nguyện thư năm 1610 của Hạ Viện gửi Vua James I ở đầu chương). 'Cuộc cách mạng vẻ vang' (glorious revolution[i]) 1688-1689 ở Anh đã bảo vệ các công cụ kiểm soát pháp lý cơ bản đối với quyền lực chính phủ. Cùng khoảng thời gian ấy, John Locke (1632-1704) đưa ra cách diễn giải triết lý bài bản về tự do trong khuôn khổ pháp luật và gắn điều đó với sự phân chia quyền lực, ý tưởng mà về sau Charles de Montesquieu (1689-1755) phát triển thêm. Dĩ nhiên, pháp trị không chỉ tồn tại trong truyền thống Anglo-Saxon. Trong truyền thống La Mã – Pháp, khái niệm hợp pháp (legality) cũng phản ảnh những ý niệm tương tự, hay quan niệm của người Đức về 'nhà nước pháp quyền' [law state] (*Rechtsstaat*), một học thuyết về chủ nghĩa hiến định (constitutionalism), cũng vậy. Trong triết học Trung Hoa, truyền thống phục tùng câu chữ pháp luật (legalism) cũng cổ vũ cho những ý tưởng tương tự (Habermann, do Radnitzky & Bouillon chủ biên, 1995b, trang 73-96).

Học thuyết pháp trị có thể thể hiện rõ ràng nhất qua một số thể chế quan trọng, chúng cho phép sự tương tác có trật tự của con người phát triển theo những phương hướng chắc chắn và quen thuộc, đồng thời ngăn ngừa thứ nhân trị độc đoán và cơ hội chủ nghĩa. Những quy tắc này cũng bao gồm một số siêu quy tắc thủ tục nào đó (Walker, 1988, trang 23-42). Học thuyết pháp trị ủng hộ phương thức tạo dựng trật tự hành động tự phát nhằm mục đích tạo ra phạm vi khả thi tối ưu cho tự do cá nhân và tránh những xung đột làm giảm tự do của một số người (Hayek, 1960, 1973, 1976a, 1979a). Học thuyết này chứa đựng một số nguyên lý:

(a) Trước hết, cần phải đảm bảo rằng mọi công dân đều chính thức được bảo vệ khỏi hành vi sử dụng vũ lực tuỳ ý của các công dân khác, bởi điều này chỉ dẫn đến tình trạng vô chính phủ, đối lập với trật tự trong khuôn khổ pháp luật. Để đạt được mục đích đó, pháp luật phải có tính chắc chắn, phổ biến và bất phân biệt đối xử (bình đẳng), tóm lại là phải mang tính phổ thông (universal). Nguyên lý tính phổ thông bị vi phạm khi một số người hay tổ

[i] Những sự kiện trong hai năm 1688-1689 dẫn đến việc lật đổ vua James II ở Anh (England) và sự lên ngôi của vua William III. (ND)

chức nào đó chính thức hay trên thực tế đứng trên pháp luật, chẳng hạn là khi không có chế tài nào dành cho hành vi vi phạm hợp đồng của các nghiệp đoàn, hay khi những nhân vật quyền thế vi phạm pháp luật mà không bị trừng phạt. Vì thế, pháp trị dựa trên một số quy định nào đó của tư pháp (private law), vốn điều chỉnh các mối quan hệ giữa các công dân.

(b) Nguyên lý thứ hai, hệ quả của nguyên lý thứ nhất, là pháp trị cũng phải áp dụng cho những người được giao phó quyền lực chính trị. Hành vi của các chính trị gia và quan chức phải công khai trước sự thanh sát theo quy định của pháp luật. Việc miễn trừ các quan chức chính phủ khỏi pháp luật vì những lý do chính trị sẽ vi phạm học thuyết pháp trị. Điều này cũng đúng khi hoạt động quản lý không chịu sự rà soát của các quy trình tư pháp để xác minh là liệu các quan chức có tuân thủ các thể chế hay không, khi các quan chức chính phủ cấp cao không thể bị người dân kiện tụng, hay khi chính phủ không tuân theo những quy tắc kế toán mà nó vẫn yêu cầu đối với doanh nghiệp tư nhân. Trên phương diện này, pháp trị đòi hỏi những quy định nào đó của công pháp (public law).

(c) Giống như tất cả các thể chế, dĩ nhiên pháp luật cũng đòi hỏi những chế tài bắt buộc. Song các chế tài cưỡng bách phải được thực thi bởi các nhà chuyên môn bất thiên vị và tuân theo quy tắc. Hành vi vi phạm phải được phân xử bởi những toà án độc lập và bất thiên vị, tuân theo các quy tắc về quy trình chuẩn mực (due process). Những phiên toà theo kiểu án định sẵn (kangaroo court), hình thức trừng phạt theo đám đông (lynch law), việc phủ nhận một sự lắng nghe thích đáng trước bằng chứng, và sự phớt lờ các thủ tục thông thường liên quan đến bằng chứng, đều vi phạm nguyên tắc pháp trị. Trên phương diện này, pháp trị đòi hỏi những quy tắc thủ tục nhất định.

(d) Một yêu cầu thiết yếu nữa của pháp trị liên quan đến sự tương tác giữa các thể chế bên trong và bên ngoài. Pháp luật nhìn chung phải không mâu thuẫn với các thể chế bên trong của cộng đồng và các giá trị nền tảng của nó, để mọi người có khả năng và sẵn sàng tuân thủ pháp luật. Ở đâu mà hành vi vi phạm thường xuyên xuất hiện, vì các giá trị nền tảng của con người xung đột với pháp luật, đấy chính là dấu hiệu cho thấy pháp trị bị đe doạ. Sự tuân thủ thuần tuý đối với từng câu chữ pháp luật (chủ nghĩa thực chứng pháp lý – legal positivism) và đối với các thủ tục của quy trình chuẩn mực (due process), song lại vi phạm những giá trị nền tảng và quy tắc đạo đức phổ biến, cũng không tạo nên pháp trị. Chẳng hạn, chủ nghĩa hình thức pháp lý (legal formalism) ở Đức Quốc xã (liên quan đến quyền của công dân Do Thái) và ở kỷ nguyên Stalin (liên quan đến những người bất đồng chính kiến) chính là sự phủ nhận rõ ràng đối với pháp trị. Tương tự, nếu các quan chức thừa nhận là một số hành vi nào đó vi phạm các quyền tự nhiên (natural rights[i]) song vẫn nhấn mạnh việc áp đặt từng câu chữ của pháp luật hay quy định thì họ lại đang vi phạm tinh thần pháp trị.

[i] Những quyền do tạo hoá ban cho con người. Trong Tuyên ngôn Độc lập của Mỹ, những quyền này được mô tả là 'bất khả xâm phạm', thừa nhận 'tất cả mọi người sinh ra đều bình đẳng' và tất cả mọi người đều có 'quyền được sống, quyền tự do và quyền mưu cầu hạnh phúc'. (ND)

(e) Cuối cùng, điều cần thiết cho một nền pháp trị bền vững trong cộng đồng là thái độ tuân thủ pháp luật (attitude of legality) phải được thúc đẩy và các công dân, nhìn chung, phải sẵn sàng chịu sự điều chỉnh của pháp luật sở tại, kể cả trong những trường hợp xung đột. Tình trạng vô pháp luật tràn lan có thể khiến cho việc bảo vệ tự do cá nhân và tránh xung đột trở nên khó khăn. Do đó, pháp trị đòi hỏi một xã hội dân sự mà nhìn chung là tuân thủ pháp luật, ở đó các chế tài tư pháp chính thức được bổ sung bằng hình thức chế tài tự phát (spontaneous enforcement), chẳng hạn như sự phản đối, sự làm mất thể diện, và sự loại trừ của xã hội.

Như vậy, pháp trị là một hệ thống thể chế mà chính phủ ủng hộ, nhằm mục đích bảo vệ các quyền tự do dân sự cũng như kinh tế và tránh xung đột:

- bằng cách bảo vệ các công dân khỏi hành vi sử dụng quyền lực tuỳ ý của công dân khác (theo nghĩa trong câu trích dẫn Cicero ở đầu chương);
- bằng cách bắt buộc những người đại diện (agent) nắm quyền lực chính trị phải tìm kiếm và áp đặt pháp luật; và
- bằng cách trói buộc những người đại diện nắm quyền lực chính trị với pháp luật khi giao thiệp với người dân và khi hành xử trong phạm vi chính phủ.

Những nguyên lý cơ bản này, vốn được phát triển trong luật học, có mối liên hệ trực tiếp với những nguyên lý nền tảng của kinh tế học thể chế và đóng vai trò thiết yếu đối với sự vận hành đúng đắn của hệ thống tư bản chủ nghĩa.

**Khái niệm then chốt**

**Pháp trị** (rule of law) là một quan niệm pháp lý và hiến định nhằm bảo vệ tự do cá nhân và hoà bình xã hội, nó quy định:

- người dân và các cơ quan chính phủ cần phải chịu sự chi phối của pháp luật và tuân thủ pháp luật;
- pháp luật cần phải thế nào đó để người dân, nhìn chung, có khả năng và sẵn sàng chịu sự dẫn dắt của nó; cụ thể hơn, để đảm bảo ngăn ngừa sự phóng túng cá nhân (private license) và tình trạng vô chính phủ;
- chính phủ chịu sự điều chỉnh của pháp luật;
- pháp luật có tính chắc chắn, phổ cập và không phân biệt đối xử (tính phổ thông);
- pháp luật nhìn chung là hài hoà với các giá trị xã hội và các thể chế bên trong;
- pháp luật được áp đặt thông qua sự cưỡng bách bất thiên vị và tuân theo quy tắc, đồng thời được phân xử bởi một bộ máy tư pháp độc lập và những toà án bất thiên vị, tôn trọng quy trình chuẩn mực (due process); và
- pháp luật và sự thực hành pháp luật khuyến khích thái độ tuân thủ pháp luật trong toàn cộng đồng.

## Câu hỏi ôn tập

- Những lý do để dựng lên một hệ thống thứ bậc của các quy tắc (hierarchy of rules), chẳng hạn để đặt một bản hiến pháp lên trên luật thành văn, là gì?
- Ưu điểm và nhược điểm của việc phối hợp đời sống kinh tế của một nước thông qua kế hoạch tập trung và thông qua cạnh tranh trên thị trường là gì?
- Làm thế nào mà bài toán tri thức lại là nguyên nhân dẫn đến thất bại của chủ nghĩa xã hội trong việc thiết kế và thực thi một hệ thống quy tắc hoàn toàn bên ngoài, thay thế hoàn toàn các quy tắc bên trong của xã hội? Tác động của nỗ lực cách mạng như thế đến xã hội của bạn là gì? Đến bản thân bạn là gì?
- Hãy định nghĩa chủ nghĩa cá nhân và chủ nghĩa tập thể.
- Tại sao việc áp đặt các thể chế bên ngoài khi không có các thể chế bổ trợ bên trong lại quá tốn kém? Việc thay thế lương tâm tội lỗi của bạn bằng các thể chế bên ngoài liệu có hiệu quả hay không? Trong hệ thống nào bạn dễ có khả năng ăn cắp, lẩn tránh trách nhiệm và nói dối hơn?
- Hãy phác hoạ những đặc điểm chính của hai kiểu trật tự và hai cách hiểu về xã hội bằng cách hoàn thiện bảng dưới đây, sử dụng các thuật ngữ thích hợp và chính xác (như trong bài), theo hai ví dụ đầu tiên:

| | Trật tự thứ bậc ('Trật tự bàn tay hữu hình') | Trật tự tự phát ('Trật tự bàn tay vô hình') |
|---|---|---|
| Giả thuyết về tri thức con người: | tri thức hoàn hảo | sự vô minh mang tính thể chất |
| Tri thức | có thể tập trung lại được | bị phân tán, hay thay đổi |
| Con người thì | ..... | dễ sai lầm và đa dạng |
| Hành vi phổ biến nhất | ..... | ..... |
| Nhận thức về đời sống xã hội | so sánh tĩnh | ..... |
| Tình trạng lý tưởng của nền kinh tế | ..... | ..... |
| Ưu tiên | ..... | tính đa dạng, sự cải thiện thực dụng |
| Các phương tiện phối hợp chủ yếu | Mệnh lệnh theo kiểu quy định | ..... |
| Triết lý cơ bản | chủ nghĩa tập thể; các mục tiêu cộng đồng; 'chủ nghĩa lạc quan dẫn đường' | ..... |
| Mục đích chính của chính sách kinh tế | đặt ra những mục tiêu cộng đồng, tối đa hoá việc đạt được mục tiêu | ..... |

- Bạn sẽ đặt xã hội của mình vào vị trí nào trên dãy phân bố nằm giữa hai thái cực là sự phụ thuộc vào phương thức tạo dựng trật tự thứ bậc và phương thức tạo dựng trật tự tự phát?
- Lợi ích và bất lợi của sự phụ thuộc vào phương thức tạo dựng trật tự thứ bậc là gì? Trong những hoàn cảnh nào thì sự phối hợp theo hệ thống thứ bậc (hierarchical coordination) hứa hẹn sẽ đem lại những lợi thế?
- Bạn có thể hình dung ra một ví dụ nào mà ở đó sự phụ thuộc vào phương thức tạo dựng trật tự từ trên xuống và những 'phẩm chất bộ tộc' (tribal virtue) là không thích đáng và ở đó cái trật tự của các quy tắc và phản ứng tự phát sẽ là một cơ chế phối hợp hiệu quả hơn hay không?
- Thế nào là 'văn hoá'? Có phải văn hoá không chỉ bao gồm các thể chế hay không?
- Những đặc điểm văn hoá tiến triển như thế nào?
- Một nền văn hoá đặc thù liệu có thể tiếp thị được ở một đất nước khác hay không? Liệu văn hoá có thể chuyển giao được mà không cần phải chuyển giao những hàng hoá vật chất và cơ cấu tổ chức mà qua đó các tố chất văn hoá vẫn biểu đạt hay không?
- Bạn có thể giải thích tại sao các thể chế văn hoá lại đóng vai trò quan trọng hơn trong việc tạo ra các dịch vụ cạnh tranh so với trong hoạt động sản xuất nông nghiệp và chế tạo hay không?
- Những nguyên lý then chốt của 'pháp trị' là gì?

## Ghi chú

1. Trong những năm 1990, một tổ chức từ thiện có quan hệ với nhà thờ Mormon (Mormon church) đã xây dựng một nhà máy xi măng ở Armenia nhằm hỗ trợ cho quá trình tái thiết.
2. Cách nhìn về xã hội như một tổng thể có 'tính cách' (personality) riêng và những mục tiêu riêng, vốn tách biệt và cao hơn cá nhân, bắt nguồn từ Plato (427-347 trước CN), từ một số cách nhìn Do Thái giáo – Thiên Chúa giáo vốn chú trọng vai trò của nhóm, và từ truyền thống chủ nghĩa tập đoàn (corporatism) lâu đời ở Châu Âu. Những ý niệm tượng tự về các thực thể tập thể cũng tồn tại trong các xã hội Phương Đông, song ở đây ý niệm về các mục tiêu tập thể lại gắn chặt hơn với ý niệm về cái mà nhà cai trị thể hiện như là biểu tượng của một xã hội tổng thể.
3. Chủ nghĩa quốc gia (nationalism) và chủ nghĩa quốc xã (national socialism) cũng cho rằng các quốc gia có định mệnh tập thể, vượt lên trên cá nhân. Điều này dẫn đến những biến thái khác của chủ nghĩa tập thể.
4. Margaret Mead là người từng rất được tôn trọng trên trường quốc tế nhờ quan niệm rằng xã hội có thể tái định hình được. Đây là những quan niệm dựa trên nghiên cứu hời hợt, nếu không muốn nói là gian dối, ở vùng lãnh thổ Samoa[i] thuộc Mỹ; chúng cho rằng có thể tồn tại những xã hội thoát khỏi áp lực (stress-free), không có những thể chế 'hà khắc' ràng buộc những 'bản năng động vật'. Kể từ đó người ta đã chứng minh qua nghiên cứu thực nghiệm rằng Mead đã hiểu nhầm xã hội Samoa, nơi vẫn được quản lý bằng những bộ quy tắc ứng xử khắt khe, những điều cấm kỵ và các biện pháp kiểm soát (Freeman, 1983).
5. Đạo đức học Trung Hoa có xu hướng chú trọng những nghĩa vụ chung trong các mối quan hệ cá nhân. Như Mạnh Tử (375-289 trước CN), học giả và nhà giáo về Khổng giáo, từng viết:

[i] Lãnh thổ của Mỹ, gồm một nhóm đảo nằm ở Nam Thái Bình Dương. Diện tích 195km2, dân số 57.663 người (2007). (ND)

'đạo đức học [quy định] ... những nguyên tắc là giữa cha con có tình cảm yêu mến, giữa vua tôi có bổn phận, giữa vợ chồng có khác biệt, giữa già trẻ có thứ bậc, giữa bằng hữu có thuỷ chung' (trích trong tác phẩm của Rozman, 1991, trang 58).

6. Max Weber, nhà tiên phong vĩ đại trong việc tìm hiểu vai trò của các thể chế văn hoá đối với tăng trưởng kinh tế, nhà xã hội học và nhà kinh tế học người Đức, người phát minh ra thuật ngữ 'đạo đức lao động Tin Lành' (Protestant work ethic[i]), từng kết luận rằng nền văn hoá Trung Hoa bị giam hãm quá mức vào 'thái cực phò bảo thủ' (pro-conservative) nên không thể cho phép tăng trưởng kinh tế (Weber, 1951). Hiện nay, các nhà bình luận lại đang tán dương 'các nền kinh tế tân Khổng giáo' (neo-Confucian[ii] economies) và quy thành công của chúng cho những đặc điểm văn hoá (xem Kasper, 1994b; ngoài ra xem thêm Chương 11).

[i] Niềm tin vào giá trị luân lý của lao động, sự tằn tiện và trách nhiệm của mỗi người đối với hành vi của mình. (ND)

[ii] Tân Khổng giáo (Neo-Confucianism): Học thuyết mới về Khổng giáo bắt đầu từ triều đại nhà Tống ở Trung Hoa thế kỷ thứ 10. (ND)

# PHẦN II

# ỨNG DỤNG CỦA KINH TẾ HỌC THỂ CHẾ

# CHƯƠNG VII. NỀN TẢNG THỂ CHẾ CỦA CHỦ NGHĨA TƯ BẢN

Trong chương này, chúng ta sẽ mô tả những thành tố then chốt của hệ thống tư bản chủ nghĩa, dựa trên các quyền tài sản và quyền tự do hợp đồng. Việc nghiên cứu cách thức mà các quyền kinh tế này được sử dụng trong thực tiễn sẽ chuyển sang Chương 8, chương bàn về thị trường và cạnh tranh.

Hệ thống tư bản chủ nghĩa phụ thuộc vào những thể chế giúp thiết lập và đảm bảo cho các quyền tư hữu độc nhất (exclusive private property rights), có thể sử dụng trong hoạt động trao đổi tự nguyện trên cơ sở hợp đồng. Các quyền tài sản rạch ròi và bảo đảm đóng vai trò then chốt trong việc thúc đẩy con người để họ, xuất phát từ ý chí tự do của mình, bắt tay vào những nỗ lực không chỉ đem lại lợi ích cho bản thân mà còn cho cả những người khác, thường là những người mà họ không biết. Đây không phải là một chủ đề trừu tượng và chỉ những doanh nghiệp lớn mới quan tâm. Nó ảnh hưởng đến cuộc sống thường ngày của mỗi người: bạn tiết kiệm và đầu tư tiền bạc như thế nào, lao động và kỹ năng của bạn có thể được khai thác tối ưu hay không, và liệu bạn có thể thành công với những khát vọng và nguồn lực của bản thân hay không.

Tư hữu (private property) chỉ có thể thực hiện chức năng của nó hữu hiệu nếu những người không được phép khả dĩ bị loại trừ khỏi việc sử dụng nó, đồng thời lợi ích và chi phí có thể độc quy cho chủ tài sản. Ở đâu mà điều này không khả thi, ở đó bài toán kinh tế cụ thể sẽ nảy sinh và giải pháp chính trị có thể trở nên cần thiết nhằm quyết định việc sử dụng tài sản (hàng hoá công cộng, hiệu ứng ngoại lai [externalities]).

Sự vận hành của hệ thống tư bản chủ nghĩa đòi hỏi các thể chế vừa phải cho phép tự do hợp đồng vừa phải xác lập quyền lợi và trách nhiệm rõ ràng. Nếu việc ký kết hợp đồng không bị hạn chế, người ta có thể tìm ra thông tin giá cả mà mình cần nhằm tương tác có hiệu quả, đồng thời khai thác tri thức và những tài sản khác của mình. Chúng ta sẽ nhận ra rằng những vấn đề cụ thể sẽ nẩy sinh với các hợp đồng quan hệ (relational contract), tức là, những thoả thuận hợp tác để ngỏ qua thời gian trong những điều kiện mà không phải mọi kết cục khả dĩ đều có thể định liệu trước. Một ví dụ ở đây là hợp đồng tuyển dụng. Các thể chế đóng vai trò đặc biệt quan trọng để làm cho những hợp đồng quan hệ như thế vận hành được.

Các quyền tài sản không phải là một khái niệm trừu tượng chỉ ảnh hưởng đến những doanh nghiệp lớn hay những thị trường tài chính vô danh tính. Chúng liên quan trực tiếp đến cuộc sống thường ngày của mỗi người. Chúng trực tiếp tác động mạnh mẽ đến cơ hội việc làm, lựa chọn tiêu dùng cũng như động cơ học hỏi của mọi người. Các quyền tài sản đóng vai trò then chốt đối với cơ hội cuộc đời của người dân bình thường, đặc biệt là những ai không sinh ra trong một gia đình khá giả.

Chúng ta sẽ kết thúc chương này với phần thảo luận ngắn về tiền tệ, loại tài sản đóng vai trò phương tiện thanh toán và giúp tiết giảm mạnh mẽ chi phí giao dịch. Chúng ta sẽ chỉ ra rằng sự hữu ích của tiền tệ phụ thuộc rất nhiều vào những thể chế ràng buộc cung tiền tệ.

Hãy để cho một thương nhân bắt đầu bán hàng hoá của mình trên nguyên tắc tình huynh đệ và anh ta sẽ không cần phải mất tới cả một tháng trước khi được chứng kiến kết cục là con cái của mình rơi vào cảnh cùng cực.
*(Frédéric Bastiat, nhà kinh tế học người Pháp, 1848)*

Nếu không có sự tích luỹ tư bản, nghệ thuật không thể phát triển, và chủ yếu là nhờ sức mạnh của nghệ thuật mà các chủng tộc văn minh mới phát triển.
*(Charles Darwin,* The Descent of Man [Nguồn gốc con người]*, 1871)*

... trong hệ thống xã hội chủ nghĩa, mọi thứ đều phụ thuộc vào sự thông thái, tài năng và năng khiếu của những người tạo nên quyền lực tối cao ... Song tri thức mà nhân loại từng tích luỹ trong suốt chiều dài lịch sử lại không được mọi người dung nạp hết; chúng ta đã tích luỹ được một khối lượng tri thức khoa học và công nghệ khổng lồ qua bao thế kỷ, đến mức mà không một cá nhân nào có thể lĩnh hội hết ... Trong xã hội tư bản chủ nghĩa, tiến bộ công nghệ và kinh tế đạt được là nhờ ... những con người tài năng tìm ra những hướng đi mới ... Nếu một người có ý tưởng, anh ta sẽ cố tìm ra một số người đủ thông minh để nhận ra giá trị của ý tưởng đó. Một số nhà tư bản chủ nghĩa, những người dám nhìn vào tương lai, những người nhận ra kết quả khả dĩ của một ý tưởng như thế, sẽ bắt tay vào triển khai nó.
*(Ludwig von Mises,* Economic Policy [Chính sách kinh tế]*, 1979)*

Quyền tư hữu ... đóng vai trò nền tảng đối với quyền tự chủ (autonomy) và sự phát triển của con người ... Nền kinh tế kinh doanh hiện đại cho phép mọi người thực hành quyền tự do cơ bản của mình trong lĩnh vực kinh tế ... Chúng ta thừa nhận vai trò hợp pháp của lợi nhuận, điều này có nghĩa là các yếu tố sản xuất đã được sử dụng đúng đắn, và nhu cầu tương ứng của con người đã được thoả mãn thích đáng.
*(Giáo hoàng John Paul II,* Centesimus annus [Bách niên]*, 1991)*

## 7.1 Chủ nghĩa tư bản: Các quyền tài sản và quyền tự chủ cá nhân

Trong chương này và chương tiếp theo, chúng ta sẽ bàn về chủ nghĩa tư bản, tức là, hệ thống kinh tế chủ yếu dựa vào quyền tư hữu tự chủ và sự phối hợp tự phát của các chủ tài sản thông qua cạnh tranh. Hệ thống tư bản chủ nghĩa dựa trên những thể chế giúp đảm bảo cho các quyền tài sản được tôn trọng và an toàn, đồng thời đảm bảo cho các quyền tự do trong việc sử dụng tài sản tự chủ. Nhiều thể chế trong số này là kết quả của quá trình tiến hoá.

Chúng ta sẽ thảo luận ở đây về một hệ thống tư bản chủ nghĩa thuần nhất. Vì một số lý do sư phạm, chúng tôi dời nội dung bàn về sở hữu tập thể và những hoạt động chính trị nhằm tạo ra và tái phân phối thu nhập và của cải vật chất sang Chương 10.

**Các quyền tư hữu**

Trong phần lớn các xã hội hiện đại, cá nhân và tổ chức có các quyền tự chủ để sở hữu và sử dụng những tài sản nhất định, miễn là họ không can thiệp đến quyền của người khác ('tài sản riêng, cá nhân'). Đối với cá nhân, những tài sản đó bao gồm thân thể, kỹ năng và tri thức của mình ('quyền được sống' và 'quyền lao động'). Cá nhân cũng có quyền, vốn được tôn trọng và bảo vệ rộng rãi trong xã hội, nhận thành quả từ lao động của mình (trừ những nơi có tình trạng nô lệ; xem Engerman, do Drobak & Nye chủ biên, 1997, trang 95-120). Các cá nhân và tổ chức vì thế có quyền thụ hưởng những tài sản mà mình sở hữu, tự quyết định cách thức sử dụng chúng, nhận thành quả từ việc sử dụng đó và định đoạt tài sản theo ý mình (Alchian, 1987; Alchian & Demsetz, 1973). Quyền tư hữu đối với một tài sản đảm bảo cho các cá nhân và nhóm cá nhân được độc quyền kiểm soát và hưởng lợi từ tài sản, chia tách và chuyển nhượng tài sản. Điều đó khiến cho mọi người tin tưởng rằng lợi ích từ việc sử dụng tài sản, mà những người khác đánh giá cao, có thể giữ được cho mình. Đến lượt, điều này lại thúc đẩy các chủ tài sản khám phá và theo đuổi những hình thức sử dụng tài sản mà người khác mong muốn. Việc vi phạm các quyền tài sản phải chịu những chế tài vốn được cảnh báo thông qua những dàn xếp thể chế đã biết. Ở đâu mà sự bảo vệ này bất cập và quyền tự chủ cá nhân đối với tài sản bị hạn chế, ở đó các quyền tài sản trở nên kém giá trị hơn. Người ta sẽ nỗ lực ít hơn để đưa ra những gì mà người khác đánh giá cao cũng như để khai thác tài sản của mình nhằm khám phá và cung cấp những thứ hàng hoá và dịch vụ thậm chí còn được đánh giá cao hơn.

Vì vậy, chúng ta có thể định nghĩa các quyền tài sản là một nhóm quyền được bảo vệ của các cá nhân và tổ chức trong việc nắm giữ hay định đoạt những tài sản nhất định (chẳng hạn bằng cách thâu tóm, sử dụng, cầm cố và chuyển nhượng tài sản), và trong việc nắm giữ lợi ích từ quá trình sử dụng những tài sản đó. Điều này dĩ nhiên cũng bao hàm cả lợi nhuận âm – tức thua lỗ. Như vậy, các quyền tài sản kéo theo trách nhiệm đối với việc sử dụng tài sản cũng như lợi ích từ tài sản.

Không nên nhầm lẫn các quyền tài sản với hiện vật được sở hữu. Các quyền tài sản cho phép chủ nhân hưởng lợi ích từ của cải và áp đặt những chi phí mà quyền sở hữu đem lại. Các quyền tài sản do đó không phải là những vật thể vật chất mà là các quyền sở hữu (title) và những nghĩa vụ, mà xã hội tôn trọng rộng rãi.

Các quyền tư hữu luôn xác lập mối quan hệ giữa các cá nhân đã xác định và tài sản đã xác định, có thể là hàng hoá vật chất, ý tưởng hay thân thể của con người. Ở đâu mà những quyền này được tôn trọng và bảo vệ, ở đó chúng ta đang nói đến các 'quyền tự do kinh tế' (economic liberties). Điều quan trọng là mối quan hệ quyền tài sản (property rights relationship) phải mang tính phổ thông theo như định nghĩa trong Chương 5. Ở đâu mà các quyền tài sản mờ nhạt và thiếu chắc chắn, ở đó nhiều hình thức sử dụng tài sản hữu ích không diễn ra. Chẳng hạn, tình trạng mơ hồ và lỏng lẻo trong khâu quản lý tài sản của khối Soviet cũ đã tạo ra những bất trắc lớn và tương ứng với đó là tình trạng khai thác tài sản vật chất và trí tuệ yếu kém. Nền kinh tế suy thoái. Và những bất trắc ngày càng tăng về quyền sở hữu đất đai vốn bắt nguồn từ những yêu sách đất đai của thổ dân Canada và Australia đã bắt đầu dẫn đến tình trạng giảm sút hoạt động đầu tư và sử dụng đất

đai ở đây so với trước kia, khi mà cái giả thuyết đất vô chủ (terra nullius[i]) chính là cơ sở của quyền sở hữu đất đai an toàn dành cho những người nhập cư đã khẳng định quyền sở hữu đất trước đó.

### Sở hữu trí tuệ

Các quyền tài sản không chỉ có thể gắn với những tài sản vật chất mà còn có thể gắn với những mảnh tri thức dễ nhận biết. Như chúng ta đã nhận thấy trong Chương 1, tăng trưởng kinh tế hiện đại phụ thuộc rất nhiều vào việc nâng cao tri thức kỹ thuật và tổ chức. Tăng trưởng sẽ diễn ra nếu mọi người có thể trông chờ vào việc chiếm hữu thành quả từ nỗ lực và hành vi chấp nhận rủi ro của mình. Điều này có nghĩa là người ta phải tìm ra những dàn xếp thể chế cho phép chủ sở hữu tri thức hữu ích gặt hái được lợi ích vật chất từ việc chia sẻ tri thức. Một công cụ như thế là sự bảo vệ sáng chế độc quyền (patent). Các cơ quan chính phủ đánh giá sự sáng tạo và giá trị của những mảnh tri thức khác biệt, có thể được cấp bằng sáng chế, và trao các quyền sáng chế độc quyền (patent right), cho phép chủ nhân độc quyền sử dụng tri thức đó.[1] Trong những hoàn cảnh nhất định, điều này có thể đóng vai trò là động cơ thúc đẩy để mọi người tạo ra và thử nghiệm tri thức cách tân, cho dù thủ tục cấp bằng sáng chế gây hao phí nguồn lực.

Việc bảo vệ sở hữu trí tuệ đòi hỏi sự thận trọng và nhiều tri thức kỹ thuật cụ thể, vì tình trạng cấp giấy phép và sáng chế độc quyền (patent) quá mức sẽ tạo ra những vị thế độc quyền gây cản trở cho hoạt động đổi mới (xem mục 8.2), đặc biệt là nếu ngành nghề đó và cơ quan cấp phép lại cấu kết với nhau. Do vậy, việc bảo vệ 'nguồn vốn tri thức' phải luôn nằm trong một khoảng thời gian hữu hạn.

### Chủ nghĩa tư bản

Ngày nay, hệ thống tư bản chủ nghĩa dựa trên các quyền tư hữu cùng việc sử dụng tự chủ các quyền đó là hệ thống kinh tế thịnh hành nhất trên thế giới, cho dù hiếm khi ở hình thái thuần tuý của nó. Các chủ tài sản quyết định đưa ra thị trường tài sản của mình, hay một số hình thức sử dụng nào đó, ở một mức chất lượng nào đó, số lượng nào đó và mức giá nào đó. Họ hy vọng sẽ đạt được giao kèo với người mua, những người sẽ quyết định liệu có nên chấp nhận hành vi chào hàng kia hay không và thường dùng tiền để trao đổi. Nếu người mua đánh giá những gì đang chào bán là đủ để bao hàm mức giá mà nhà cung cấp yêu cầu thì nhà cung cấp ấy có lẽ sẽ có lợi nhuận. Người bán thậm chí còn có thể cảm thấy bị thuyết phục là nên tăng thêm số lượng chào hàng trong tương lai. Nếu nhu cầu giảm xuống, nhà cung cấp bị thất vọng và phải chịu thua lỗ. Trong trường hợp ấy, anh ta sẽ không còn tiếp tục chào bán thứ hàng hoá hay dịch vụ cụ thể đó theo những điều kiện cung ứng ban đầu. Người mua qua đó tác động đến những gì được sản xuất và cung cấp trong dài hạn (chủ quyền của người tiêu dùng – consumer sovereignty).

[i] Quan niệm đất vô chủ: (ở Australia và Canada) ý tưởng và quan niệm pháp lý cho rằng khi những người Châu Âu đầu tiên đặt chân đến Australia và Canada thì đất đai ở đấy là vô chủ và do đó họ được tự do định cư. Điều này đã được phán quyết là không có giá trị pháp lý. (ND)

Nhiều thể chế phát triển tự phát nhằm điều chỉnh và tạo điều kiện cho các mối quan hệ trao đổi và đem lại cho các đối tác kinh doanh sự tin tưởng lớn hơn vào những gì mà họ kỳ vọng. Các thể chế khiến cho hoạt động trao đổi trở nên khả thi, chúng phát triển nhằm tiết giảm chi phí và rủi ro trong các cuộc giao dịch trao đổi, cho phép thị trường vận hành hiệu quả hơn.

Các quá trình thị trường liên quan đến hoạt động phối hợp các chủ tài sản trong hệ thống tư bản chủ nghĩa sẽ được xem xét chi tiết hơn ở chương sau.

## 7.2 Đặc điểm chủ yếu của các quyền tài sản

### Khả năng loại trừ

Đặc điểm cơ bản của các quyền tư hữu là chủ tài sản có quyền loại trừ người khác khỏi việc chiếm giữ, chủ động sử dụng và hưởng lợi từ hành vi sử dụng tài sản đó, đồng thời phải chịu trách nhiệm đầy đủ đối với toàn bộ chi phí sử dụng tài sản. Khả năng loại trừ (excludability) là điều kiện tiên quyết đối với quyền tự chủ của chủ tài sản, cũng như đối với cơ chế khuyến khích mà qua đó các quyền tư hữu thực hiện chức năng của nó. Chỉ khi người khác có thể bị loại trừ khỏi việc chia sẻ lợi ích và chi phí mà các quyền tài sản đem lại thì những lợi ích và chi phí này mới 'nội bộ hoá' (internalised) được, tức là, có tác động đầy đủ và trực tiếp đến kỳ vọng và quyết định của chủ tài sản. Khi đó, sự đánh giá của người khác về công dụng của tài sản được báo hiệu đầy đủ đến chủ tài sản và anh ta sẽ có động cơ tham gia vào hình thức sử dụng tài sản mà người khác hoan nghênh thông qua những 'lá phiếu bằng tiền' của họ.

Những tín hiệu hiệu này sẽ bị méo mó khi một số lợi ích, hay một số chi phí, không tác động đến chủ tài sản. Xin minh hoạ điều này qua một số ví dụ:

- một chủ đất bị mất một phần hoa lợi do nạn trộm cắp sẽ không thâm canh nhiều như một chủ đất mà ruộng đồng của anh ta được bảo vệ đầy đủ;
- người chịu chi phí tiêm phòng vác-xin tạo ra lợi ích cá nhân cho bản thân, song đồng thời cũng tạo ra lợi ích bên ngoài, chừng nào mà anh ta làm giảm nguy cơ bệnh tật cho người khác. Số người tiêm vác-xin sẽ nhiều hơn nếu như, bằng cách nào đó, người được hưởng lợi bên ngoài có thể buộc phải thưởng một khoản tiền cho người tiêm phòng vác-xin;
- chủ nhà máy nào tạo ra những chi phí chỉ nội bộ hoá (interalised) được một phần, và một phần tác động đến người ngoài (chẳng hạn, ô nhiễm môi trường), sẽ quyết định sản xuất nhiều hơn so với chủ nhà máy nào phải chịu hoàn toàn chi phí vì buộc phải đền bù cho những nạn nhân bị ô nhiễm.

Như vậy, khả năng loại trừ đóng vai trò quan trọng để đảm bảo hành vi sử dụng tài sản tư hữu sẽ được dẫn dắt nhằm phản ảnh những gì mà người khác mong muốn. Tín hiệu lãi-lỗ đóng vai trò động cơ (incentive) ở đây, và việc cung cấp những hàng hoá và dịch vụ mà người khác mong muốn chỉ là hệ quả của động cơ ấy mà thôi (Schumpeter, 1947, trang 148).

Hiệu ứng ngoại lai phát sinh khi bài toán tri thức hiện hữu, khi mà việc đo lường toàn bộ chi phí và lợi ích rồi quy chúng cho trách nhiệm của chủ thể là bất khả thi

hoặc quá tốn kém. Chẳng hạn, thật quá tốn kém khi phải xác định ai là người người được hưởng lợi từ hành vi tiêm phòng vác-xin của một người láng giềng và mức độ lợi ích mà người láng giềng đó đánh giá. Việc đo lường và đánh giá ảnh hưởng của chất thải nhà máy đến người khác cũng có thể là quá đắt đỏ hoặc không khả thi. Song nếu kỹ thuật đo lường thay đổi – chẳng hạn, nhờ nâng cao công nghệ máy tính và thông tin – thì khả năng loại trừ có thể trở nên khả thi và các hiệu ứng ngoại lai có thể chuyển thành những lợi ích và chi phí nội bộ hoá.

Khi các chi phí và lợi ích, nhìn chung, có thể nội bộ hoá, các chủ tài sản sẽ tự nguyện chịu sự dẫn dắt của triển vọng lãi-lỗ qua các hợp đồng song phương, trong quá trình đó họ sẽ cạnh tranh với nhau, đây là vấn đề thuộc quyền lựa chọn cá nhân của họ. Khi những hiệu ứng ngoại lai to lớn hiện hữu, sự phối hợp có thể trở nên phức tạp hơn nhiều do phải điều đình những thoả thuận đa phương. Sự cho và nhận khi đó sẽ kém rõ ràng hơn so với trong hình thức trao đổi song phương và động cơ hành động thường mờ nhạt. Thông thường, các hiệu ứng ngoại lai đòi hỏi những dàn xếp chính trị đa phương, qua đó hình thức sử dụng tài sản cùng lợi nhuận của nó sẽ được xác lập, đây thường là một vấn đề phức tạp và khó nắm bắt. Vì thế, hình thức lựa chọn công (public choice) hay lựa chọn tập thể (collective choice) thường tỏ ra kém hiệu quả hơn trong việc đáp ứng những mục tiêu đa dạng và hay thay đổi của người dân.

Trên thực tế, khả năng loại trừ (excludability) thường là không hoàn hảo, còn hiệu ứng ngoại lai thì lại phổ biến. Nhiều tác động bên ngoài hoàn toàn được bỏ qua và không gây cản trở cho hoạt động trao đổi tự nguyện. Thông thường, ở đây có thể có những dàn xếp cá nhân nhằm giải quyết các hiệu ứng ngoại lai; chẳng hạn, khi hoạt động của tôi phương hại đến người hàng xóm và chúng tôi thoả thuận là tôi sẽ đền bù cho anh ta. Trong những trường hợp khác, hiệu ứng ngoại lai do hành vi cá nhân lại được các cơ quan chính phủ giải quyết, chẳng hạn thông qua các quy định hoặc các khoản thanh toán trợ cấp[i]. Trong một số trường hợp, tác động bên ngoài vượt ra khỏi biên giới quốc gia và có thể đòi hỏi hành động liên chính phủ; chẳng hạn, khi các ngành nghề nằm trên thượng nguồn hệ thống sông của một nước gây ảnh hưởng đến người sử dụng nằm ở hạ nguồn của một nước khác, như trong trường hợp sông Rhine. Ở đây, Uỷ ban Sông Rhine đã đi đến thoả thuận thông qua đàm phán, về những điều được phép và không được phép. Những trường hợp khác phát sinh trong chính sách môi trường khi tác động bên ngoài của một số hoạt động nào đó gây ảnh hưởng đến toàn thế giới, chẳng hạn như khí thải tác động đến bầu khí quyển toàn cầu. Ở đây, người ta có thể phải thương lượng những thoả thuận chính trị toàn cầu để giải quyết vấn đề hiệu ứng ngoại lai, tức là phải đạt được thoả thuận giữa rất nhiều lợi ích quốc gia xung đột với nhau.

### Về tài sản tư nhân, tài sản tự do, tài sản công và tài sản chung

Chúng ta nói đến hàng hoá tư nhân khi toàn bộ chi phí và lợi ích đều được quy cho chủ sở hữu tư nhân (khả năng loại trừ hoàn toàn). Lúc đó, các quyết định sử dụng nguồn lực có thể được phó mặc, như chúng ta đã thấy, cho những hoạt động

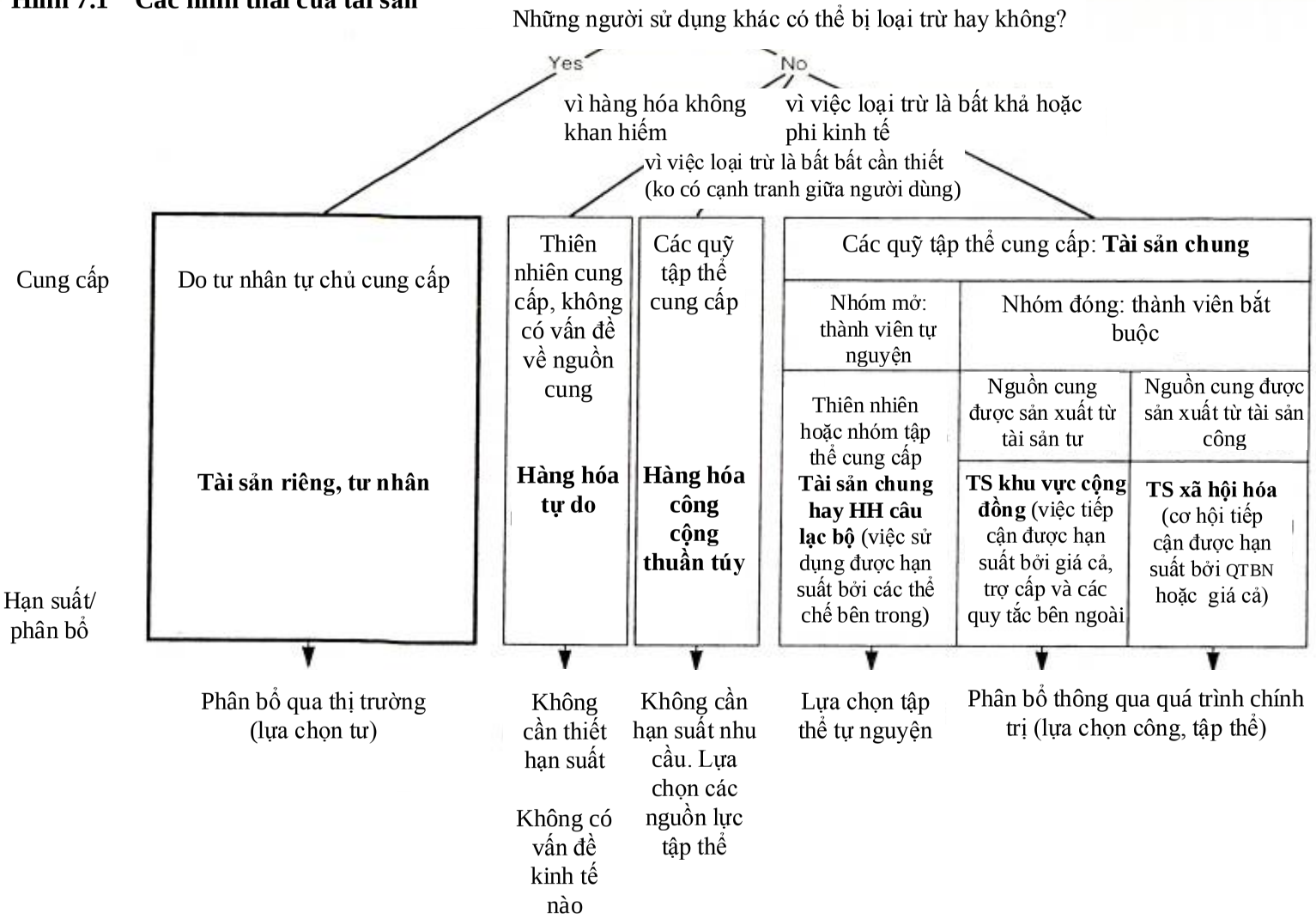
[i] Transfer (hay transfer payment): Khoản thanh toán phi bồi hoàn của chính phủ cho các cá nhân, vì mục đích phúc lợi hay an sinh xã hội, hay cho một số doanh nghiệp nhất định. (ND)

tương tác song phương tự nguyện được phối hợp trên thị trường. Chúng ta phải phân biệt một số loại tài sản khác nhau, tuỳ vào việc loại trừ có cần diễn ra hay không và theo cách nào, cũng như cách thức cung cấp những loại hàng hoá và dịch vụ đó.

Một trường hợp khả dĩ ở đây là thứ hàng hoá đề cập đến lại không khan hiếm, tức là, người sử dụng không cần phải cạnh tranh nhau. Khi đó chúng ta nói đến hàng hoá tự do [miễn phí] (Hình 7.1). Hàng hoá tự do do thiên nhiên cung cấp và nếu ai đó ưa phiền toái thì cứ việc đưa ra yêu sách tài sản. Nước sạch từng là một thứ hàng hoá tự do, và vẫn đang là hàng hoá tự do ở một số khu vực nhất định trên thế giới. Khi số người sống trong một khu vực nhiều hơn trước, nước sạch trở nên khan hiếm và việc sử dụng phải được hạn chế bằng một công cụ kinh tế nào đấy. Tương tự như thế, chỗ đỗ xe ở các trung tâm thành phố từng một thời không mất tiền, và ai cũng có thể đòi cho mình một chỗ miễn phí. Khi nhu cầu tăng lên, nơi đỗ xe trở nên khan hiếm và phải chịu hạn suất (ration) bằng giá cả (thật ngẫu nhiên, đây lại chính là một quy trình khiến cho việc cung cấp thêm không gian đỗ xe bắt đầu sinh lợi và làm dịu bớt vấn đề). Nguồn cá đại dương từng một thời gian dài là hàng hoá tự do, song nhiều loài cá hiện đã trở nên khan hiếm và quyền khai thác được chính phủ ấn định thông qua giấy phép đánh bắt. Ở đây cũng có khả năng là những hàng hoá trước kia thuộc sở hữu riêng sau lại trở thành hàng hoá tự do. Chẳng hạn, thứ đồ cũ mà bạn vứt đi sẽ trở thành hàng hoá tự do; khi ai đó phục hồi và coi nó như một thứ đồ cổ, nó có thể lại trở thành hàng hoá cá nhân quý giá. Không có bài toán kinh tế nào đặt ra với hàng hoá tự do cả, vì sự khan hiếm và do đó bài toán phân bổ không đóng vai trò gì ở đây.

Có những tài sản mà người ta có thể tiếp cận và sử dụng – ít nhất là ở một chừng mực nhất định – mà không khiến cho người khác không thể sử dụng chúng. Chúng ta đang muốn nói tới hàng hoá công cộng thuần tuý (Hình 7.1). Ví dụ về loại hàng hoá như thế là sóng radio: nếu tôi bật radio của mình lên, người khác vẫn có thể thu được cùng làn sóng ấy. Ở đây cũng vậy, không có cạnh tranh giữa những người sử dụng. Trong trường hợp đó, người nghe radio sẽ không sẵn sàng trả tiền một cách tự nguyện. Tuy nhiên, trong khi hàng hoá tự do do thiên nhiên cung cấp hay xuất phát từ sự hào phóng của con người thì một chương trình radio lại chỉ được cung cấp với một mức phí tổn nào đó. Một hình thức hành động tập thể nào đấy là cần thiết để đảm bảo cho việc cung cấp. Lúc ấy, sự tiếp cận của công chúng sẽ không gây ra vấn đề kinh tế nào. Trên phương diện đó, nó được đối xử tương tự như một thứ hàng hoá tự do. Tuy nhiên, do những hàng hoá công cộng thuần tuý như chương trình radio làm hao tổn nguồn lực nên chúng cũng có các chi phí cơ hội. Chúng thường không được cung cấp vì ai cũng tìm cách sử dụng miễn phí (free rider). Việc thu một mức giá cung cấp thường là bất khả thi. Một giải pháp là cung cấp tập thể, chi phí được tài trợ từ thuế khoá bắt buộc. Song ở đây cũng có những phương thức khác để tài trợ cho hành động tập thể, chẳng hạn, bằng cách nâng các khoản đóng góp tự nguyện hay bằng cách bán các dịch vụ, ví dụ như quảng cáo, nhằm tài trợ cho việc cung cấp các phương tiện thông tin đại chúng (mang tính tập thể). Do vậy, người ta phải đưa ra quyết định tập thể là cần dành phần nào trong các nguồn lực của cộng đồng cho hoạt động cung cấp những hàng hoá công cộng như thế.

**Hình 7.1 Các hình thái của tài sản**



Một lý do khác giải thích tại sao lại không thể loại trừ mọi người khỏi hành vi sử dụng một tài sản bằng cách buộc họ phải trả tiền có thể là do hình thức hạn chế cơ hội tiếp cận như thế là bất khả thi hoặc phi kinh tế. Lúc đó, chúng ta nói đến hàng hoá chung hay hàng hoá tập thể (common/collective goods). Việc phân bổ phải diễn ra thông qua một cơ chế chính trị nào đấy. Chúng ta có thể phân biệt những loại hàng hoá chung khác nhau, tuỳ thuộc vào việc chia sẻ chi phí cung cấp tài sản chung là tự nguyện hay bắt buộc, phương thức cung cấp, và cách thức hạn suất (ration) cơ hội tiếp cận (Hình 7.1).

Hàng hoá chung (common goods) có thể được cung cấp chung thông qua một nhóm mở (open group), theo nghĩa một người có thể là thành viên tình nguyện của nhóm hoặc không tham gia vào nhóm (chẳng hạn, một câu lạc bộ). Sự chia sẻ việc cung cấp một thứ hàng hoá chung như thế vì thế là tự nguyện. Lúc ấy, chúng ta nói đến hàng hoá câu lạc bộ. Người bên ngoài bị loại trừ khỏi cơ hội tiếp cận và sử dụng, còn người bên trong lại có thể thoải mái hưởng lợi từ tài sản ấy. Khi người sử dụng phải cạnh tranh với nhau, bởi thứ mà người này sử dụng lại không còn sẵn cho người khác nữa, câu lạc bộ phải hạn suất (ration) mức độ sử dụng. Điều này có thể được thực hiện một cách hiệu quả thông qua các thể chế bên trong nếu câu lạc bộ có quy mô nhỏ đồng thời mọi người gặp gỡ đủ thường xuyên và vì thế có thể kiểm soát lẫn nhau trong việc sử dụng tài sản. Khi câu lạc bộ phát triển, vấn đề thông tin nội bộ và sự kiểm soát phi chính thức ngày càng trở nên phức tạp. Chi phí tổ chức gia tăng do nhiều thể chế chính thức hơn phải được đưa vào áp dụng. Mặt khác, các kỹ thuật mới, chẳng hạn như thẻ điện tử, có thể tạo điều kiện cho việc đo lường và cho phép nhiều hàng hoá được đối xử như hàng hoá câu lạc bộ. Một ví dụ lịch sử quan trọng về hàng hoá câu lạc bộ là đất công: đất đai (các khu rừng, bãi cỏ...) mà tất cả mọi người thuộc một bộ tộc hay một làng đều có thể sử dụng để khai thác gỗ hay cho súc vật riêng gặm cỏ. Ở một số khu vực của thế giới, các cánh đồng là tài sản thuộc sở hữu chung của cả làng. Chúng được các thành viên cộng đồng trồng trọt theo nguyên tắc ‘ai đến trước hưởng trước’ (first come, first served) và cơ hội tiếp cận phải chịu hạn suất (ration) thông qua các thể chế bên trong truyền thống.

Một nhóm tài sản khác đi đến chỗ hiện hữu khi việc cung cấp chúng là do một nhóm khép kín với vị thế thành viên bắt buộc, chẳng hạn một quốc gia. Ở đây cũng vậy, chúng ta có thể hình dung ra những tài sản mà người ta không cần phải cạnh tranh nhau để sử dụng chúng, do đó chúng ta có hàng hoá công cộng thuần tuý (chẳng hạn, nền quốc phòng của một nước do hệ thống thuế khoá bắt buộc cung cấp, nó đem lại lợi ích cho mọi công dân mà không làm giảm mức độ bảo vệ mà người khác được hưởng). Song trong trường hợp có sự cạnh tranh để sử dụng theo nhu cầu thì người ta phải tiến hành hạn suất. Điều này có thể được thực hiện theo hai cách (Hình 7.1):

(a) các hàng hoá và dịch vụ có thể được sản xuất bởi các chủ tư nhân, những người chịu sự chi phối của khuôn phép cạnh tranh (competitive disciplines) và được dẫn dắt bởi mức giá mà họ nhận được. Tuy nhiên, cơ hội tiếp cận ở đây lại được tạo thuận lợi thông qua quyết định chính trị nhằm chu cấp tiền

mặt hoặc phiếu thanh toán (voucher[i]) cho tất cả mọi người hoặc cho các nhóm chọn lọc (chẳng hạn, phiếu thanh toán học đường để mua các dịch vụ giáo dục tư nhân). Các quyết định chính trị hạn suất (ration) mức trợ cấp cho cơ hội tiếp cận. Chúng ta gọi những hàng hoá này là hàng hoá khu vực cộng đồng (public-domain goods hay public-access goods). Cơ hội tiếp cận được hạn suất một phần bằng lựa chọn chính trị. Khi sự tiếp cận được trợ cấp, việc tái phân phối các quyền tài sản có thể kết hợp với khuôn phép cạnh tranh của hoạt động sản xuất tư nhân (Demsetz, 1970);

(b) các hàng hoá và dịch vụ có thể được sản xuất trong các doanh nghiệp thuộc sở hữu nhà nước, chịu sự quản lý hành chính. Việc hạn suất cơ hội tiếp cận lợi ích của loại tài sản xã hội hoá (socialised property[ii]) như thế sẽ nhờ các quy tắc bên ngoài, vốn được thiết kế qua các quy trình chính trị.

Ví dụ về hàng hoá khu vực cộng đồng (public-domain good) là dịch vụ y tế, không ai bị loại trừ khỏi dịch vụ đó và một số tầng lớp nhân dân được trao cơ hội tiếp cận thông qua trợ cấp. Hàng hoá khu vực cộng đồng được cung cấp giống như tài sản tư nhân. Ví dụ về tài sản xã hội hoá là một bệnh viện do chính phủ quản lý và sở hữu, sự tiếp cận phải chịu hạn suất thông qua các quy tắc bên ngoài, các chỉ thị và danh sách xếp hàng. Việc biến tài sản xã hội hoá thành hàng hoá khu vực cộng đồng và hưởng lợi ích từ việc kiểm soát chi phí sản xuất nhờ cạnh tranh thường là khả thi. Từ những năm 1980, trong nhiều trường hợp tài sản xã hội hoá đã biến thành tài sản khu vực cộng đồng khi các cơ quan quản lý nhà nước rút lui khỏi hoạt động sản xuất (tư nhân hoá) và tập trung vào việc tạo cơ hội tiếp cận không hạn chế (open access). Công hữu (public ownership) do vậy chắc chắn không phải là điều kiện tiên quyết cho việc tái phân bổ quyền tiếp cận (access right).

Bởi vậy, chúng ta không được đánh đồng 'cơ hội tiếp cận của cộng đồng' (public access) với công hữu. Vì lý do đó mà trong ngữ cảnh này chúng tôi không sử dụng thuật ngữ 'hàng hoá công cộng' (public good), một khái niệm có thể dễ dàng gây nhầm lẫn giữa cơ hội tiếp cận của cộng đồng và quyền công hữu đối với các phương tiện sản xuất.

Tài sản xã hội hoá do một nhóm lớn và khép kín sở hữu; việc sử dụng nó được cho phép thông qua những đại diện được bổ nhiệm theo quy trình chính trị. Nếu họ không muốn bị mất mặt do sự hạn chế rõ ràng, tài sản xã hội hoá có thể được cung cấp dồi dào một cách nhân tạo và được tài trợ từ chế độ thuế khoá bắt buộc; chẳng hạn, chính phủ có thể quyết định cung cấp miễn phí các kết quả nghiên cứu cơ bản cho những ai quan tâm, có thể cung cấp các loại hình nghệ thuật và giải trí cho những ai muốn thưởng thức, hoặc có thể cung cấp dịch vụ y tế mà không hạn chế. Điều này khiến cho việc mở rộng hoạt động cung cấp và tài trợ bằng thuế khoá bắt buộc (ngày càng tăng) trở nên cần thiết. Vì hình thức hạn suất thông qua bộ máy chính trị (political rationing) thường không thực sự hiệu quả nên chi phí sản xuất hàng hoá công cộng nhân tạo gia tăng nhanh chóng. Nếu việc kiểm soát chi phí sản xuất lại không chặt chẽ nữa thì hoạt động cung cấp có thể không bền

[i] Phiếu dùng để trao đổi hàng hoá và dịch vụ thay tiền. (ND)
[ii] Xã hội hoá là hành vi chuyển các quyền tài sản từ tư hữu sang công hữu, đối lập với tư nhân hoá. (ND)

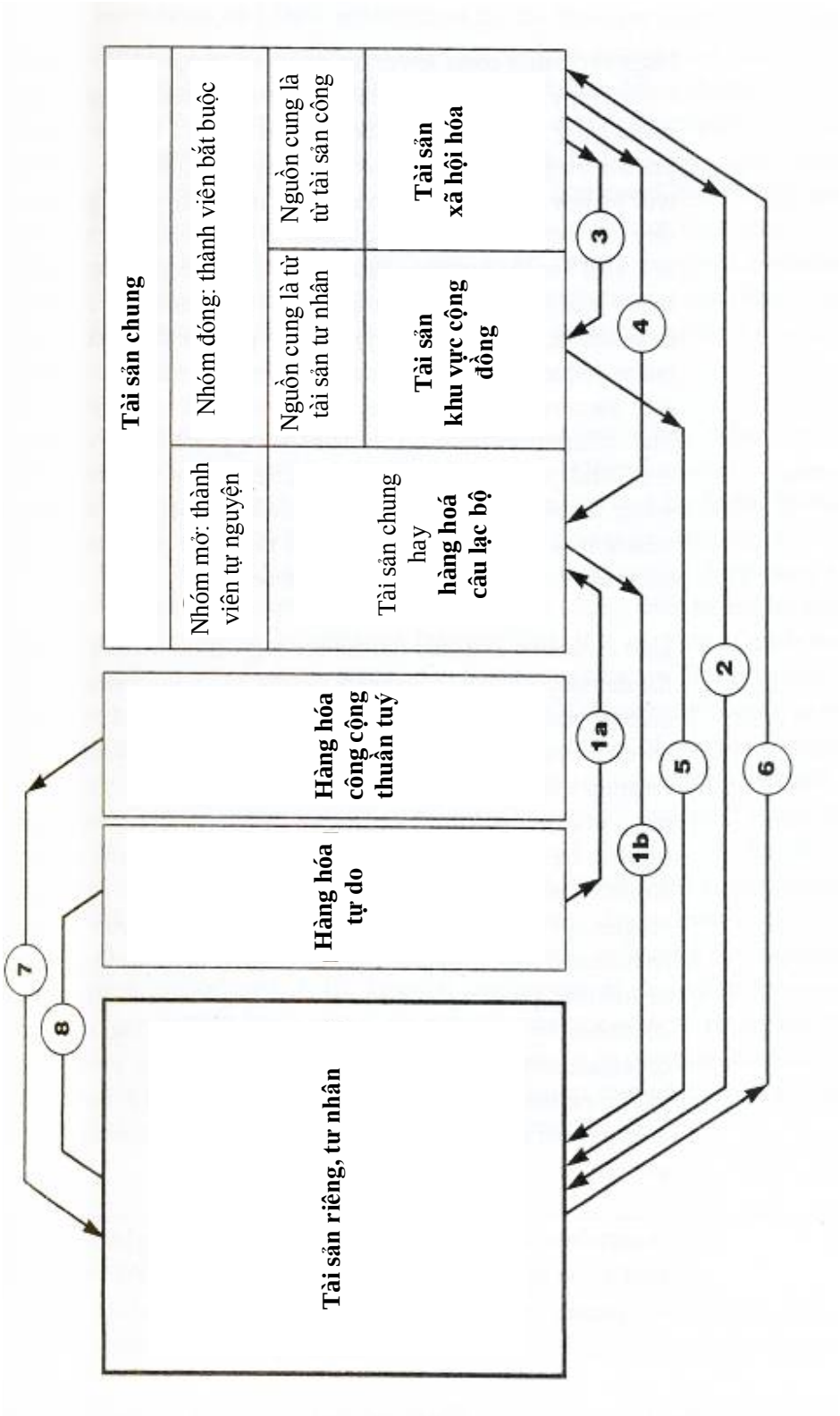
vững trong dài hạn. Một lý do giải thích tại sao tài sản xã hội hoá lại có thể biện minh được là ở chỗ điều này đem đến sự kiểm soát trực tiếp đối với các khoản ngân sách vốn do bộ máy chính trị kiểm soát, chẳng hạn nhằm buộc quân đội phải chịu sự kiểm soát về mặt dân sự.

**Những thay đổi về vị thế tài sản**

Sự xem xét trên phương diện quyền tài sản đối với một số tài sản lại thay đổi cùng với thời gian và công nghệ. Khi trên trái đất ít người sinh sống thì không có hiện tượng khan hiếm tài nguyên thiên nhiên. Trạng thái này được thuật lại trong Kinh thánh như là Thiên đường. Khi số người chuyển tới một khu vực nhiều hơn, các nguồn lực trở nên khan hiếm và cái công cụ thể chế hàng hoá câu lạc bộ (club good) được phát minh ra. Các bộ tộc loại trừ người ngoài khỏi việc sử dụng tài sản của mình (trường hợp 1a trong Hình 7.2). Khi các nhóm phát triển và các quy tắc phi chính thức nhằm hạn suất sử dụng bắt đầu thất bại, đất công sẽ được phân chia và rào chắn, biến thành những lô tài sản tư nhân (trường hợp 1b trong Hình 7.2).

Nếu tài sản xã hội hoá hoạt động không hiệu quả, người ta có thể cân nhắc việc chia nhỏ các nhóm lớn và không hạn chế cơ hội tiếp cận, nhờ vậy tài sản xã hội hoá có thể được đối xử như tài sản câu lạc bộ, và các công cụ hạn suất ít tốn kém hơn, ít quy cách hơn sẽ trở nên khả thi (trường hợp 3 và 4). Chẳng hạn, dịch vụ y tế trên toàn quốc có thể được trao cho các cộng đồng và các nhóm nhỏ để chúng chỉ phục vụ thành viên của mình và hạn suất hay trợ cấp cho cơ hội tiếp cận. Những loại hàng hoá công cộng nhân tạo mà việc cung cấp và tài trợ ngày càng trở thành gánh nặng cho người nộp thuế thì có thể chuyển thành hàng hoá câu lạc bộ (club good) hoặc thậm chí hàng hoá tư nhân (tư nhân hoá, trường hợp 2). Điều đó có thể sẽ khiến cho một số người luyến tiếc, bởi họ từng được tiếp cận những hàng hoá gần như tự do này, song hình thức phân bổ mang bản chất kinh tế rốt cuộc lại có thể dẫn tới việc cung cấp những hàng hoá và dịch vụ như thế hiệu quả hơn. Điều này sẽ khiến cho những dàn xếp hành chính phức tạp nhằm hạn suất mức độ sử dụng trở nên không còn cần thiết. Hàng hoá khu vực cộng đồng (public-domain good) cũng có thể chuyển sang tư hữu, với hy vọng hoặc giảm trợ cấp hoặc giảm chi phí giám sát những quy tắc hạn suất cơ hội tiếp cận. Chẳng hạn, các phiếu thanh toán lương thực (food voucher) có thể bị rút lại hay một số tầng lớp nhân dân nào đó bị mất quyền chuyên chở miễn phí (trường hợp 5 trong Hình 7.2). Chúng ta đã nhận thấy là hàng hoá tự do có thể trở thành hàng hoá tư nhân và ngược lại (trường hợp 8), và hàng hoá công cộng thuần tuý có thể trở thành hàng hoá tư nhân độc quyền, chẳng hạn khi hoạt động bảo vệ của công an được các cơ quan an ninh tư nhân tiếp quản (trường hợp 7).

Khi các quyền tư hữu được tập thể hoá (trường hợp 6), giao kèo tư nhân song phương được thay thế bằng hình thức lựa chọn chính trị, và các vấn đề của lựa chọn tư (private choice) được thay thế bằng các vấn đề của lựa chọn công (public choice), nội dung mà chúng ta sẽ bàn tới trong Chương 10.




**Hình 7.2 Sự thay đổi trong những dàn xếp về tài sản: các trường hợp chọn lọc**

Chúng ta phải kết luận rằng các nhóm tài sản bàn tới ở đây không phải là bất biến, mà chúng phụ thuộc vào sự lựa chọn (choice) và công nghệ, và các xã hội khác nhau sẽ định hình các quyền tài sản cùng cơ chế loại trừ song hành theo những cách khác nhau.

**Khái niệm then chốt**

Các **quyền tài sản** (property right) theo định nghĩa trong Chương 2 là quyền loại trừ người khác khỏi hành vi sử dụng một tài sản và quyền sử dụng, cho thuê hoặc bán tài sản đó cho người khác. Như vậy, các quyền tài sản là một nhóm quyền: quyền sở hữu và nắm giữ một tài sản (hình thức sử dụng thụ động); quyền trao đổi hay cho phép người khác tạm thời sử dụng một số mặt nào đó của nó (hình thức sử dụng chủ động). Các quyền tài sản có thể không chỉ gắn với tài sản vật chất mà còn gắn với cả tài sản trí tuệ (intellectual property).

**Khả năng loại trừ** (excludability) là đặc điểm cơ bản của các quyền tài sản. Nó không chỉ hàm ý người khác có thể bị loại trừ khỏi hành vi hưởng lợi từ một tài sản, mà còn hàm ý chủ tài sản là người hoàn toàn chịu chi phí sử dụng tài sản cũng như chi phí đảm bảo cho việc loại trừ.

**Sáng chế độc quyền** (patent) là quyền đảm bảo cho sự khai thác độc quyền đối với những mảnh tri thức riêng rẽ hữu ích. Đây là một cách xác lập **quyền sở hữu trí tuệ** (intellectual property right).

Các **quyền tư hữu** (private property right) do các cá nhân, hiệp hội và doanh nghiệp tư nhân nắm giữ. Ở đâu mà các chi phí và lợi ích của việc sử dụng tài sản ảnh hưởng trực tiếp và duy nhất đến chủ tài sản, ở đó chúng ta đang nói tới **hàng hoá tư nhân** (private good). Ở đâu mà các **hiệu ứng ngoại lai** (externality) trở nên quan trọng, ở đó các vấn đề đặc thù về phối hợp kinh tế sẽ nảy sinh. Hiệu ứng ngoại lai là những lợi ích và chi phí sử dụng tài sản không tác động đến chủ tài sản, hoặc do việc giám sát là quá tốn kém hoặc do điều đó là hoàn toàn bất khả thi.

Ở đâu mà việc loại trừ người khác khỏi hành vi hưởng lợi là bất khả thi hay không cần thiết thì ở đó chúng ta đang nói đến **tài sản chung** (common property). Một hàng hoá như thế có thể được chia sẻ trong một nhóm nhỏ tự nguyện (**đất công, tài sản câu lạc bộ** – commons, club property) mà người ngoài bị loại trừ, hoặc trong một nhóm lớn, đủ mọi thành phần với vị thế thành viên bắt buộc (**tài sản xã hội hoá** – socialised property). Trong các nhóm lớn với vị thế thành viên bắt buộc, việc đảm bảo cho cơ hội tiếp cận không hạn chế đối với tài sản khu vực cộng đồng (public domain) thường là cần thiết. Sự tiếp cận không hạn chế đến **hàng hoá khu vực cộng đồng** (public-domain goods) có thể được đảm bảo hoặc thông qua hoạt động sản xuất xã hội hoá (socialised production) với tài sản thuộc sở hữu nhà nước hoặc thông qua những thể chế giúp đảm bảo một số điều kiện tiếp cận nhất định cho công chúng. Điều này có thể được thực hiện thông qua một số quy định nào đó hoặc bằng cách cung cấp tiền cho mọi công dân đủ tư cách để họ giành cơ hội tiếp cận. Sự tiếp cận của công chúng nói chung đối với hàng hoá khu vực cộng đồng có chiều hướng đạt được thông qua việc thanh toán một mức

giá, với việc một số thành viên nhất định của cộng đồng được trợ cấp tiền mặt trực tiếp hoặc các phiếu thanh toán (voucher) theo mục đích cụ thể.

**Hàng hoá tự do** (free good) là những tài sản mà không ai đòi quyền tài sản vì chúng không khan hiếm. Không có bài toán kinh tế nào với hàng hoá tự do cả. Điều này cũng đúng với **hàng hoá công cộng thuần tuý** (pure public good), tức là những hàng hoá và dịch vụ mà nhu cầu đối với chúng lại không dẫn đến cạnh tranh một khi chúng được cung cấp (chẳng hạn, hệ thống chiếu sáng đường phố có thể chiếu sáng cho bạn mà không làm giảm lợi ích của người khác). Tuy nhiên, những hàng hoá như thế phải được cung cấp từ những nguồn lực tập thể.

**Chủ nghĩa tư bản** (capitalism) được định nghĩa ở đây là một hệ thống thể chế mà ở đó phần lớn các phương tiện sản xuất đều thuộc tư hữu và sự dàn xếp tư nhân tự nguyện (voluntary, private disposition) đối với tài sản diễn ra thông qua sự phối hợp trên thị trường.

**Chủ nghĩa xã hội** (socialism) là một hệ thống kinh tế mà ở đó đa số phương tiện sản xuất nằm trong tay tập thể và chịu sự kiểm soát của giới lãnh đạo chính trị hay những người đại diện của họ.

---

### Chi phí loại trừ

Việc loại trừ người khác khỏi hành vi sử dụng tài sản trái phép sẽ gây ra chi phí cho chủ tài sản. Hành vi sử dụng trái phép như thế có thể là trộm cắp hay chiếm dụng đất trái phép chẳng hạn. Để ngăn ngừa điều đó, người ta phải chịu phí tổn làm khoá, hàng rào, đăng ký cổ phiếu cũng như quyền sở hữu đất, và cài đặt hệ thống bảo vệ thông tin trong máy tính. Chúng ta gọi những chi phí này là chi phí loại trừ (exclusion costs).

Chi phí loại trừ cao làm giảm giá trị của tài sản. Chúng phụ thuộc đáng kể vào những dàn xếp thể chế, bắt đầu với các chuẩn mực đạo đức nền tảng mà cộng đồng chia sẻ. Nếu tư hữu được tôn trọng tự phát thì chi phí loại trừ sẽ thấp và giá trị tài sản sẽ tương đối cao. Nếu một cộng đồng phát minh ra một hệ thống áp đặt quyền tài sản với chi phí thấp, điều đó cũng có lợi cho giá trị tài sản. Chẳng hạn, một hệ thống đăng ký quyền sở hữu đất đai hữu hiệu sẽ làm tăng giá trị đất đai. Ở đâu mà pháp luật tài sản được áp đặt thông qua hành động tập thể (luật pháp, cảnh sát, bộ máy tư pháp), ở đó một bộ phận lớn chi phí loại trừ sẽ do tập thể gánh chịu, song đối với các chủ tài sản điều này lại đem đến lợi thế chi phí đáng kể so với hình thức bảo vệ tư nhân (hiện tượng kinh tế quy mô). Chúng ta biết rằng các hệ thống thể chế khác nhau có ảnh hưởng to lớn đến chi phí loại trừ và giá trị tài sản. Không có gì đáng ngạc nhiên khi các chủ tài sản, nếu có cơ hội, sẽ chuyển tài sản của mình sang một môi trường mà ở đó tài sản ấy được đánh giá cao và họ sẵn sàng đóng thuế để cung cấp hoạt động bảo vệ tập thể (protective collective action).

Chi phí loại trừ thấp không phải là thực tế mà nhân loại vẫn thường gặp. Tại những khu vực rộng lớn mênh mông thuộc thế giới các nước đang phát triển, tài sản của những người dân bình thường ít khi nhận được sự bảo vệ hữu hiệu. Họ thường xuyên phải dựa vào những hệ thống bất hợp pháp; nhiều người phải nếm

trải những rủi ro về tài sản do chiến tranh và xung đột dân sự. Nhiều người chiếm dụng đất bất hợp pháp, họ canh tác và trú ngụ trên những khu đất với quyền sở hữu bất ổn, do chính phủ hay các cơ quan quyền lực khác không phát triển một hệ thống đăng ký quyền sở hữu đất đai hoặc không tăng cường quyền sở hữu đất đai cho người nghèo (de Soto, 1993). Hoàn cảnh tương tự, vốn thường được củng cố bởi thái độ ghen tị và các hệ tư tưởng bài chủ nghĩa tư bản, vẫn tiếp tục tồn tại trong những khu vực rộng lớn thuộc đế chế Soviet cũ và tại các nước cộng sản ở Châu Á (Chương 13). Nhiều điều lẽ ra đã có thể thực hiện để tiết giảm chi phí nắm giữ tài sản và nâng cao giá trị tài sản ở các quốc gia này bằng những thể chế hữu hiệu hơn, kể cả sự bảo vệ hiệu quả hơn về mặt tổ chức cho các thể chế này (thông qua bộ máy cảnh sát và toà án). Khi chi phí loại trừ giảm xuống, người ta sẽ nhận thấy việc thâu tóm và đưa tài sản vào khai thác trở nên hấp dẫn hơn. Lúc đó, họ sẽ tự giúp mình thoát khỏi cảnh nghèo đói.

Trong những hoàn cảnh nhất định, chẳng hạn như chiến tranh hay xung đột dân sự nội bộ, sự bảo vệ hiện hành đối với tư hữu có thể bị đổ vỡ. Khi quyền tài sản được các công cụ pháp lý định nghĩa thiếu rõ ràng và bảo vệ yếu kém trong những xã hội hỗn loạn, người ta có thể tìm cách định nghĩa và bảo vệ tài sản bằng những công cụ xấu xa. Đây chính là nguồn gốc của các băng nhóm bảo kê Mafia và các tổ chức tự trợ giúp (self-help organisation), chúng đưa pháp luật vào trong tay mình. Chẳng hạn, những biến động gần đây ở Liên bang Soviet cũ đã cho thấy các thể chế cùng sự áp đặt của nhà nước là không đủ, vì thế các nhóm tự tổ chức (self-organised) nắm những công cụ bạo lực bắt đầu tiến hành cung cấp dịch vụ bảo vệ tài sản 'tư nhân' với một mức phí. Nếu không xét đến tính thích đáng của hoạt động đó, nó cũng có thể cung cấp một dịch vụ cho các chủ tài sản. Người ta thậm chí còn đánh giá dịch vụ này cao đến mức đủ để đi đến chỗ tự nguyện thanh toán. Nguy cơ nảy sinh ở đây là những 'chuyên gia bạo lực' (violence professional) tự phong này sẽ sử dụng các phương tiện cưỡng bách nhằm moi nhiều tiền từ hoạt động bảo kê, hoặc các băng nhóm thù địch đánh nhau hòng tranh giành khách hàng (các chủ tài sản). Trong những tình huống như thế, một chính thể tập thể tuân theo pháp luật (collective, law-bound government) có thể đem đến cho các chủ tài sản những lợi ích to lớn về chi phí loại trừ (đổi lại một mức thuế tài sản).

Sự tôn trọng chung dành cho tư hữu cũng có thể giảm sút khi hoạt động phân phối của cải trở nên hết sức mất cân bằng. Lúc đó, các chủ tài sản cần phải bỏ ra thêm chi phí loại trừ để mua khoá, dây thép gai, làm hàng rào, thuê nhân viên bảo vệ an ninh và mua bảo hiểm. Trong trường hợp ấy, một số hình thức nắm giữ tài sản dễ bị tổn thương nào đấy, cho dù với tiềm năng rất hữu ích, có thể hoàn toàn bị tránh. Tuy nhiên, nếu hành động tập thể lại tìm cách tái phân phối quyền tài sản thông qua những biện pháp can thiệp tuỳ ý, điều này có thể làm tăng thêm chi phí loại trừ. Chẳng hạn, nếu những người đi mướn hay thuê tài sản được trao cho ngày càng nhiều quyền mà tổn thất bị đẩy về phía chủ tài sản, hay cảnh sát và toà án ngừng truy tố những vụ xâm hại quyền tài sản, thì động cơ tích luỹ tài sản của mọi người thông qua việc nỗ lực vì người khác sẽ suy yếu. Những hệ luỵ tương tự phải được tính đến khi hình phạt dành cho hành vi không trả nợ lại không bị buộc phải thi hành: hoạt động tín dụng đổ vỡ và nguồn vốn khan hiếm sử dụng thiếu hiệu quả. Lúc đó, hậu quả tai hại đối với tăng trưởng kinh tế là có thể nhận ra

được. Những tổn thất này thường bị đánh giá thấp do quá trình hiện thực hoá của chúng diễn ra chậm chạp, phản ảnh sự điều chỉnh chậm chạp điển hình của các thể chế bên trong xã hội. Vì thế, còn phải mất nhiều thời gian để phá vỡ hệ thống tư hữu. Tuy nhiên, sự tồn tại của các thể chế bên trong cũng có thể gây trở ngại cho tiến bộ kinh tế, khi không có thái độ tôn trọng tự phát dành cho tư hữu còn trộm cắp và gian lận lại được dung túng tràn lan.

**Khái niệm then chốt**

**Chi phí loại trừ** (exclusion cost) xẩy ra khi chủ tài sản sử dụng các nguồn lực nhằm loại trừ người khác khỏi hành vi chiếm hữu hay sử dụng tài sản đó; chẳng hạn, chi phí cho một cái khoá hay cho một chương trình máy tính đòi hỏi password trước khi truy cập file máy tính.

### Khả năng phân chia và khả năng chuyển nhượng của các quyền tài sản

Để vận hành hiệu quả, các quyền tài sản cũng phải có khả năng phân chia. Những khối tài sản tập trung lớn thường chỉ có thể khai thác hiệu quả nếu các quyền tài sản có thể phân chia được. Thông thường, những yếu tố khác nhau của tài sản có thể được sử dụng hiệu quả nhất bởi những người và nhóm riêng rẽ. Chẳng hạn, người ta có thể đánh giá bất động sản (real estate) cao nhất nếu các quy định thể chế cho phép một số người sở hữu tài sản đó và những người khác sử dụng một số lợi ích của nó với một khoản phí thuê mướn. Ví dụ, xét trường hợp tài sản là một khu rừng, một số người có thể mua vé vào cổng vì mục đích giải trí, trong khi số khác lại có thể sử dụng khu đất để trồng cây hoặc tận hưởng thú vui săn bắn. Khả năng phân chia (divisibility) này cho phép những người nắm quyền sở hữu khu đất ấn định những quyền khác biệt cho việc đi săn, đi dạo hay đầu tư trồng cây. Điều này nâng cao tính hữu ích của tài sản. Những bước đổi mới thể chế quan trọng đã tạo điều kiện cho sự ra đời của các công ty cổ phần hiện đại. Việc phân chia quyền sở hữu một công ty lớn thành những cổ phiếu trở nên khả thi và các nhà đầu tư tương đối nhỏ có thể mua được, nhờ đó mà người ta có thể huy động những nguồn vốn lớn dành cho các dự án công nghiệp và hạ tầng quan trọng.

Quyền sở hữu (property) bao hàm một tập hợp mở gồm những quyền được tạo ra và phân chia bởi nhu cầu và sức sáng tạo của con người. Khả năng phân chia cho phép những người có nhu cầu và tri thức khác nhau sử dụng một tài sản cụ thể theo những cách thức giá trị nhất mà họ có thể khám phá ra. Nhờ những thể chế giúp thiết lập các quyền tài sản khác biệt và có khả năng phân chia như thế mà những người có tinh thần doanh nghiệp và không có tài sản riêng, song lại có ý tưởng sáng tạo cùng với niềm tin là mình có thể khai thác tốt một số tài sản nhất định, có thể đạt được tài sản của người khác dễ dàng hơn. Với những điều chỉnh thể chế phù hợp, ở đây vẫn còn đủ chỗ cho việc tạo ra những loại quyền tài sản mới, có thể trao đổi biệt lập với quyền chiếm hữu hoàn toàn (outright possession). Khả năng phân chia qua đó thúc đẩy lợi ích của sự chuyên môn hoá cũng như hoạt động tìm kiếm tri thức, trong khi vẫn chừa trách nhiệm tối hậu về quyền sở hữu tài sản cho chủ tài sản.

Rõ ràng, lợi ích từ sự phân chia một số hình thức sử dụng tài sản nào đấy chỉ có thể nhận được khi mà những dàn xếp thể chế có đủ độ tin cậy để khiến cho điều đó trở nên khả thi. Việc cho thuê mướn chỉ diễn ra khi tài sản được hoàn trả vào thời điểm thoả thuận và khi các khoản nợ được thanh toán theo như cam kết. Khi sự bảo vệ về mặt thể chế đối với các quyền tài sản trở nên tồi tệ – chẳng hạn, khi khoản vay không được hoàn trả đầy đủ do ý thức thanh toán kém – thì lợi ích từ việc sử dụng tài sản sẽ bị mất và mức sống chung sẽ giảm sút. Điều này giải thích tại sao các hệ thống thể chế - pháp lý lại cần thiết để củng cố khả năng phân chia của các quyền tài sản.

Một khía cạnh khác của các quyền tài sản là chúng cần có khả năng chuyển nhượng (disposable/transferable). Nếu truyền thống hay các thể chế khác lại cấm đoán việc chuyển nhượng quyền tài sản, chẳng hạn thông qua hình thức mua bán, chúng sẽ trói buộc tài sản vào chủ nhân hiện hành và không cho người khác, những người có thể đánh giá tài sản đó cao hơn nhờ có tri thức và kỹ năng vượt trội, khai thác tài sản đó hiệu quả hơn. Xin lấy một dẫn chứng thú vị để minh hoạ cho điều này là các quyền tài sản không thể chuyển nhượng đối với một số khu vực đất đai mà người ta trao cho các nhóm thổ dân ở Mỹ và Australia. Các quyền sở hữu đất đai này được quy định là không thể chuyển nhượng vì chính quyền muốn bảo vệ các chủ tài sản thổ dân khỏi bị 'bóc lột', từ việc bán hay cho thuê với mức giá bị coi là bất lợi đối với họ. Tuy nhiên, hình thức 'bảo vệ' này lại làm giảm giá trị của tài sản đối với chủ tài sản. Những thổ dân trẻ tuổi và có học hiện đang tỏ thái độ bất bình sâu sắc về thực trạng này, họ muốn cho các công ty khai khoáng thuê đất hoặc bán đi để có thể kiếm thu nhập và chuyển sang những hoạt động khác mà họ thấy là phù hợp hơn. Việc đóng băng hoạt động chuyển nhượng tài sản có thể để lại những hậu quả tai hại khi đất đai được quy định là không thể chuyển nhượng bởi hình thức sở hữu nhà nước với những lý do về môi trường (các công viên quốc gia). Người ta sau đó có thể khám phá ra rằng nhiều loài động thực vật có thể đã được bảo vệ nếu một số khu vực trong các công viên quốc gia có thể dùng để đổi lấy những khu đất khác với quần thể động vật hay thực vật vượt trội, khi những đám đất như thế xuất hiện trên thị trường. Rốt cuộc, tài nguyên đất đai thì hữu hạn còn cơ hội bảo tồn môi trường lại thay đổi (Wills, 1997, trang 29-47). Vì thế, cách khai thác khả thi tối ưu đối với các nguồn tài nguyên hữu hạn dành cho công tác bảo tồn môi trường có thể không ngừng cải thiện nhờ khả năng chuyển nhượng, trong khi tính bất khả chuyển nhượng (inalienability) – vốn được quy định với dụng ý tốt đẹp nhất và với tri thức hữu hạn vào thời điểm đó – lại khả dĩ gây cản trở cho hoạt động bảo tồn.

**Khái niệm then chốt**

**Khả năng phân chia** (divisibility) có nghĩa là các quyền tài sản có thể được 'bán rời' (unbundled), các quyền sở hữu thuần tuý có thể chia tách khỏi những quyền sử dụng cụ thể đối với một tài sản; chẳng hạn, quyền sở hữu một cái hồ tách khỏi quyền đánh bắt cá hay quyền bơi lội trong hồ.

**Khả năng chuyển nhượng** (transferability) là một thuộc tính của các quyền tài sản, đề cập đến sự thay đổi quyền sở hữu, chẳng hạn thông qua hình thức mua bán hay hiến tặng.

Các **quyền tài sản không thể chuyển nhượng** (inalienable property right) không thể được trao đổi hay sử dụng bởi người khác, và vì thế thường không thể khai thác hết tiềm năng.

## 7.3 Sử dụng quyền tài sản: Hợp đồng tự do và chi phí giao dịch

### Hợp đồng: thoả thuận là thoả thuận

Như chúng ta đã nhận thấy ở phần đầu chương, tài sản có thể được chủ nhân của nó sử dụng khi họ trao đổi một số hay toàn bộ các quyền đối với tài sản đó. Trong trường hợp tư hữu, điều này diễn ra khi người ta tham gia vào những hợp đồng tự nguyện mà ở đó xác lập một thoả thuận ràng buộc dựa trên sự đồng thuận của hai bên nhằm:

(a) thanh toán một mức giá thoả thuận; và
(b) chuyển giao các quyền tài sản theo thoả thuận.

Song, thậm chí vào thời điểm kết thúc những vụ thương lượng phức tạp, không phải lúc nào những điều kiện chính xác của thoả thuận hợp đồng cũng trở nên rõ ràng. Vì thế, trong nhiều nền văn hoá người ta thường lặp lại những điều kiện đã thoả thuận và đánh dấu việc ký kết hợp đồng bằng những cử chỉ tượng trưng, chẳng hạn bằng cách bắt tay, trao đổi chữ ký hay một bữa tiệc chung. Việc đầu tư vào những 'nghi thức xác nhận' như một phần của hợp đồng sẽ hữu ích, đặc biệt là khi hợp đồng xác lập một mối quan hệ bền vững. Cùng với thời gian, các bên hợp đồng có thể bị cám dỗ đi đến chỗ hành xử cơ hội, lẩn tránh trách nhiệm hoặc đơn giản là quên nghĩa vụ của mình. Những dấu hiệu văn hoá có tác dụng củng cố hợp đồng vẫn được người ta nhắm tới để làm cho các nghĩa vụ chung dễ nhớ hơn: chẳng hạn, hành động hút thuốc bằng tẩu của những thổ dân da đỏ Bắc Mỹ hay việc xuất hiện trước một *kadi* (quan toà) ở Trung Đông nhằm xác nhận một số hợp đồng. Ở các nền văn hoá khác nhau thì các dấu hiệu thể chế cũng khác nhau. Những gì có thể ràng buộc một thương nhân Trung Hoa có thể dường như lại chưa đủ để ràng buộc một người Mỹ vào hợp đồng và ngược lại. Bởi vậy, việc tìm ra những dấu hiệu và nghi thức ràng buộc lẫn nhau chính là một thách thức cho những người mở đường trong những bản hợp đồng giữa các nền văn hoá.

Trong trường hợp đơn giản nhất, bước (a) và bước (b) ở trên trùng hợp với việc kết thúc một thoả thuận hợp đồng (hợp đồng một lần, trao đổi tức thời). Song ở đây thường lại có một khoảng thời gian giữa việc kết thúc hợp đồng và một trong hai bước trên, cũng như giữa bước (a) và bước (b). Chẳng hạn, người ta có thể thoả thuận là việc giao hàng sẽ diễn ra sau một số tháng, hay việc thanh toán bằng hình thức trả chậm từng đợt (instalment) sẽ kéo dài trong nhiều tháng tới. Khi điều này diễn ra trong thực tế, hợp đồng phải bao hàm những điều khoản dành cho những cam kết đáng tin cậy rằng nghĩa vụ sẽ thực sự được hoàn tất, và phải có các điều khoản dành cho việc giải quyết sự hiểu nhầm hay bất đồng sau đó giữa các bên hợp đồng. Ví dụ điển hình về loại hợp đồng này là sự vay mượn

(loan). Một bên giành được quyền sử dụng một tài sản vật chất hay tài chính (tức là, chủ tài sản tạm thời nhượng một quyền tài sản) và đưa ra một giao ước đáng tin cậy là sẽ hoàn trả tài sản hay thanh toán nợ như đã thoả thuận. Để làm cho giao ước đó trở nên đáng tin cậy, người ta có thể phải tham gia vào những hình thức hợp đồng có sự bảo vệ đặc biệt, quy định chế tài hợp đồng khắt khe hơn so với theo luật hợp đồng nói chung, hoặc người vay mượn phải cung cấp những phương tiện đảm bảo, chẳng hạn một hợp đồng thế chấp (mortgage) mà người cho vay mượn chấp nhận như một thứ 'con tin'. Thông thường, các tổ chức trung gian uy tín (chẳng hạn như ngân hàng) tham gia với các bên hợp đồng trong vai trò nhà trung gian và đưa ra những cam kết đáng tin cậy hơn so với mức độ khả dĩ của người vay mượn cuối cùng là khoản vay mượn sẽ được hoàn trả. Để làm cho các tổ chức trung gian như ngân hàng thậm chí còn đáng tin cậy hơn, chúng có xu hướng tuân theo những quy tắc kế toán minh bạch và đáp ứng những đòi hỏi thận trọng. Những quy tắc và đòi hỏi này thường được giám sát bởi các cơ quan công quyền nhằm tăng thêm độ tin cậy.

Một hình thức hợp đồng quan trọng khác thường xuyên xuất hiện trong đời sống kinh tế đương đại: một hợp đồng mở (open-ended contract) thiết lập một mối quan hệ hợp đồng tương đối bền vững, chứa đựng những nghĩa vụ chung qua thời gian song lại không thể quy định tất cả những kết cục khả dĩ (eventualities). Những hợp đồng như thế được gọi là hợp đồng quan hệ (relational contract). Ví dụ điển hình về hợp đồng quan hệ mở (open-ended relational contract) là một hợp đồng tuyển dụng: nó quy định một mức tiền công và các khoản thù lao khác để đổi lấy việc thực hiện một công việc nào đó.

Do sự bất trắc cũng như xét đến chi phí đàm phán và ký kết, các hợp đồng không bao giờ có thể liệt ra và điều chỉnh hết mọi khía cạnh của một giao dịch kéo dài trong một khoảng thời gian, đặc biệt là hợp đồng quan hệ. Những hợp đồng như thế phải dựa vào các thể chế phổ thông, trừu tượng, trong khuôn khổ đó những kết cục cụ thể có thể được giải quyết theo những cách thức khá dễ tiên đoán. Một số nguyên tắc pháp lý chung, chẳng hạn nguyên tắc 'hành xử với thiện ý' hay 'thoả thuận là thoả thuận', thuộc vào nhóm quy tắc nâng cao sự tin tưởng này. Trong bối cảnh đó, chúng ta cần nhớ rằng các thể chế là những 'kho tri thức' đã qua thử thách thời gian, giúp các đối tác hợp đồng tương lai tiết kiệm chi phí ký kết và hoàn thành hợp đồng, đồng thời thiết lập nên sự tin tưởng vốn cần thiết để giảm bớt chi phí giao dịch.

Các thể chế góp phần biến những khía cạnh cụ thể của hợp đồng thành những thủ tục chuẩn hoá, qua đó giúp tiết kiệm chi phí thông tin và chi phí tái đàm phán. Điều này đem lại vô số cơ hội khai thác tài sản khác vào trong tầm tay của chủ tài sản. Hãy hình dung là nếu không có các quy tắc và các cơ chế chế tài nhằm đảm bảo việc thanh toán nợ đúng hạn như đã ký kết xem! Nhiều hoạt động tương tác kinh tế khả thi, dù chỉ là thử thôi, sẽ không diễn ra và mức sống sẽ giảm sút.

**Khái niệm then chốt**

**Hợp đồng** là một thoả thuận, tức là sự diễn ra đồng thời hai lời tuyên bố về ý chí trao đổi các quyền tài sản. Một bên có thể mong muốn mời chào quyền sở hữu

hoàn toàn (bán) hay quyền sở hữu và sử dụng tài sản trong một khoảng thời gian hữu hạn (chẳng hạn, cho vay mượn hoặc cho thuê); bên kia có thể có nhu cầu về tài sản hay việc sử dụng tài sản và thường đề nghị thanh toán một khoản tiền. Trong trường hợp trao đổi, một thoả thuận mua bán có thể dựa trên **hợp đồng một lần tức thời** (once-off, simultaneous contract) hoặc **hợp đồng phi tức thời** (non-simultaneous contract), tức là thoả thuận quy định việc hoàn thành hợp đồng vào một thời điểm đến sau: chẳng hạn, hành vi chiếm hữu hiện vật có thể kết thúc vào tháng sau, và việc thanh toán có thể là dưới hình thức trả góp diễn ra trong nhiều tháng sau khi bán.

Hợp đồng phi tức thời liên quan đến **tín dụng** (credit). Trong trường hợp này, những vấn đề cụ thể về giám sát và chế tài (enforcement) sẽ nảy sinh. Các biện pháp bảo vệ mang tính thể chế nhằm chống lại sự trốn tránh nghĩa vụ hoàn trả tài sản theo hợp đồng theo kiểu cơ hội cần phải được thiết lập.

**Hợp đồng mở** hay **hợp đồng quan hệ** (open-ended/relational contract) là những thoả thuận nhằm đảm trách việc thực hiện một công việc nào đó trong một khoảng thời gian bất định. Không phải tất cả mọi kết cục khả dĩ (eventualities) đều có thể nhìn thấy trước, chưa nói gì đến chuyện điều chỉnh, thông qua các điều khoản hợp đồng. Các hợp đồng quan hệ xuất hiện thường xuyên trong nền kinh tế hiện đại phức tạp, nơi mà nhiều mối quan hệ kinh tế là bền vững và lặp đi lặp lại đồng thời sự liên kết giữa chúng là phổ biến.

Những hợp đồng quan hệ buộc các bên hợp đồng phải đương đầu với bài toán tri thức; chúng đem đến cho hai bên hợp đồng một cấu trúc đáng tin cậy và sự tin tưởng nào đó. Song chúng lại dựa vào các thể chế nhằm tiết kiệm chi phí thông tin và cho phép điều chỉnh linh hoạt. Các quy tắc phù hợp đặt ra những thủ tục liên quan đến cách thức giải quyết những tình huống bất ngờ và chưa quy định, nhờ đó chi phí giao dịch được hạn chế và các đối tác hợp đồng có thể tin tưởng là những chi tiết cụ thể về mối quan hệ tương lai của họ sẽ được giải quyết trong trường hợp xảy ra xung đột.

### Quyền tự chủ - các quyền tự do kinh tế

Như vậy, mức sống cao và không ngừng tăng lên đòi hỏi người dân và doanh nghiệp phải được tự do hợp đồng, nói cách khác, có mức độ quyền tự chủ khả dĩ lớn nhất để định đoạt các quyền tài sản của mình. Nguyên tắc này sẽ không được đáp ứng nếu các tập quán xã hội lại cấm đoán nhiều hình thức sử dụng quyền tài sản theo hợp đồng (‘Phụ nữ không được phép làm việc để kiếm tiền’; ‘Mọi người tuyệt đối không được phép vay mượn bằng cách cầm cố ruộng vườn gia đình’), hoặc nếu những hạn chế chính trị lại tước đi quyền tự chủ kinh tế của mọi người (chẳng hạn, trong các nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung). Vì thế, quyền tự chủ cá nhân và thông lệ (practice) chuyển nhượng tài sản vật chất và trí tuệ đổi lấy tiền là những điều kiện chể chế tiên quyết của tự do hợp đồng.

Quyền tự chủ cá nhân (private autonomy) là quyền tự do sử dụng tài sản mà không phải chịu những hành vi can thiệp cụ thể từ những công dân khác hay từ các cơ quan chính quyền. Quyền tự chủ đóng vai trò then chốt để đem đến cho cá

nhân (và doanh nghiệp tư nhân) một không gian tự do cho phép họ tìm kiếm cách sử dụng tài sản tốt nhất, kể cả tri thức của mình. Quyền tự chủ của chủ tài sản dĩ nhiên không bị hạn chế bởi các quy tắc phổ thông; song nó lại bị vi phạm khi các chủ tài sản phải đối mặt với vô số hạn chế khả dĩ xuất phát từ quyền lực cá nhân (những thông lệ mang tính hạn chế của những người tham gia thị trường) hoặc từ hành động tập thể (chẳng hạn, sự gia tăng nhanh chóng của những quy định cụ thể nhằm định trước các kết quả về môi trường tự nhiên, sức khoẻ con người hay phân phối thu nhập). Những hình thức can thiệp như thế có thể được hợp pháp hoá bằng hành động chính trị, song chúng lại làm giảm quyền tự chủ cá nhân và làm phức tạp thêm bài toán tri thức của các chủ tài sản, vì chi phí thông tin và các chi phí giao dịch khác bị đội lên. Khi những hạn chế đối với quyền tự chủ cá nhân như thế là phổ biến, chúng có khuynh hướng trở nên mâu thuẫn và mục tiêu thịnh vượng có khả năng bị ảnh hưởng. Quyền tự chủ cá nhân là sự phản chiếu của chủ nghĩa cá nhân vào trong luật tài sản. Ở các chế độ tập thể chủ nghĩa, nơi có khuynh hướng áp đặt những mục tiêu tập thể hết sức gắt gao, các quyền tư hữu – ngay cả khi tồn tại chính thức – sẽ dần dần bị xoá bỏ. Lúc đó, cường độ thường xuyên và tình trạng tràn lan của những chỉ thị mang tính quy định sẽ khiến cho tư hữu chỉ còn tồn tại trên danh nghĩa thôi, kể cả tinh thần trách nhiệm và sự tự lực (self-reliance) cũng vậy.

Quyền tự chủ trong việc sử dụng tài sản cá nhân của một người – kể cả tri thức và lao động của người đó – đồng nghĩa với khái niệm mà đôi khi được mô tả là ‘các quyền tự do kinh tế’ (economic liberties), một phạm vi tự do hoạt động kinh tế được tôn trọng. Các quyền tự do kinh tế để sở hữu và sử dụng tài sản cá nhân này đem lại ý nghĩa thực chất cho các quyền tự do dân sự và chính trị (civil and political liberties). Chúng cho phép người dân bảo vệ các quyền này với những phương tiện vật chất trong tay mình, và họ làm vậy mà không cần phải xin phép ai trước (Friedman, 1962).

**Những hạn chế tư nhân và chính trị đối với quyền tự chủ cá nhân**

Các quyền tư hữu có thể mất đi một số giá trị nếu việc sử dụng chúng lại bị hạn chế bởi hành vi của những công dân khác, chẳng hạn, khi một liên minh được hình thành nhằm loại trừ các chủ tài sản khác khỏi chào bán tài sản trên thị trường. Những hạn chế tư nhân đối với việc sử dụng tài sản liên quan đến sự thực hành quyền lực kinh tế, mà chúng ta đã bàn tới trong mục 5.4 khi phân tích cách thức mà các thể chế có thể giúp tránh xung đột. Các thể chế do đó cần bảo vệ các quyền tài sản vượt lên trên sự bảo vệ chính thức thuần tuý đối với tư hữu theo đúng nghĩa, và cần bảo vệ những hình thức sử dụng tài sản tự chủ tới mức độ lớn nhất có thể. Điều này còn bao hàm cả các thể chế bên ngoài, do chính phủ áp đặt, nhằm chống lại những thông lệ mang tính hạn chế như tình trạng các cartel và công ty độc quyền đóng cửa thị trường với người ngoài và người mới tham gia thị trường.

Trong một thế giới mở và thay đổi năng động, vị thế quyền lực kinh tế hiếm khi tồn tại lâu dài nếu thiếu sự bảo trợ chính trị. Ngay cả nơi mà một hay một số kẻ tham gia cuộc chơi nhiều quyền lực đã đóng cửa thị trường, sớm muộn gì họ cũng

sẽ phải đối mặt với cạnh tranh trên thực tế hay nguy cơ cạnh tranh tiềm tàng từ các chủ tài sản khác. Ngày nay, trong kỷ nguyên của chi phí vận chuyển và chi phí giao dịch thấp, phần lớn các thị trường không sớm thì muộn cũng sẽ bị cạnh tranh bởi những kẻ bên ngoài, những người lúc đó sẽ đưa ra những lựa chọn tự do, tự chủ cho phía bên kia của thị trường. Mức độ bền vững của phần lớn hạn chế tư nhân đối với quyền tự chủ cá nhân phụ thuộc vào sự ủng hộ của chính phủ (Friedman, 1991).

Do đó, những hạn chế sâu rộng và bền vững hơn đối với quyền tự chủ kinh tế cá nhân đều bắt nguồn từ hành động chính trị[i]. Quyền lực chính trị thường được sử dụng để hạn chế quyền của các chủ tài sản (các quyền tự do kinh tế). Vai trò cơ bản của các thể chế bên ngoài là nhằm bảo vệ các quyền tài sản, chủ yếu thông qua những quy tắc phổ thông mang tính cấm đoán (proscriptive). Nếu nguyên lý tính phổ thông (universality) bị từ bỏ và những quy tắc cụ thể mang tính quy định lại cứ sinh sôi nảy nở thì rất có khả năng là chính phủ sẽ phân biệt đối xử giữa các chủ tài sản khác nhau và những người sử dụng tài sản sẽ phải chịu chi phí giao dịch ngày một tăng nhanh. Vấn đề không phải là *bản thân* việc sử dụng các quy tắc mang tính quy định (các chỉ thị) của chính phủ, mà chính là cường độ và mật độ sử dụng chúng.

Chúng ta sẽ quay trở lại vấn đề này trong Chương 8 khi bàn về cạnh tranh và trong Chương 10 khi bàn về hành động tập thể.

**Khái niệm then chốt**

**Quyền tự chủ cá nhân** (private autonomy) có nghĩa là các quyền của chủ tài sản không phải chịu những hạn chế nhà nước và tư nhân cụ thể đối với cách thức sử dụng tài sản, nói cách khác, các quyền tự do kinh tế được bảo vệ. Quyền tự chủ có thể bị hạn chế khi những chủ tài sản quyền uy khác lại can thiệp vào các quyền tài sản của một người nào đó bằng hành vi tuỳ ý và mang tính phân biệt. Một ví dụ là hành động tư nhân nhằm hạn chế giao thương, chẳng hạn bằng cách loại trừ một số nhà cung cấp nhất định khỏi hoạt động bán hàng trên thị trường, qua đó hình thành nên một cartel[ii] cung ứng. Quyền tự chủ cũng có thể bị hạn chế bởi hành động của chính phủ. Nếu chính phủ vượt ra ngoài nhiệm vụ bảo vệ các quyền tài sản bình đẳng của tất cả mọi người, ban hành và áp đặt vô số chỉ thị mang tính quy định, nó sẽ làm xói mòn quyền tự chủ cá nhân – và cùng với đó là sự vận hành đúng đắn của hệ thống tư bản chủ nghĩa.

## Chi phí giao dịch

Khi các quyền tài sản được sử dụng chủ động, tức là, khi chúng được trao đổi hay kết hợp với các quyền tài sản trong các yếu tố sản xuất do người khác nắm giữ, chi phí phối hợp sẽ tăng lên cùng với chi phí loại trừ (so sánh Hình 5.1). Khi mọi người sử dụng các quyền tài sản của mình bằng cách hợp đồng trên thị trường,

[i] So với những hạn chế tư nhân. (ND)
[ii] Tổ hợp công ty được hình thành nhằm kiểm soát hoạt động sản xuất, cạnh tranh và giá cả. (ND)

các chi phí này được gọi là chi phí giao dịch.[2] Trước khi người ta hiểu được điều mình mong muốn và cách thức khả dĩ để trao đổi các quyền tài sản của mình với người khác, họ phải thu thập thông tin, đây thường là một quá trình tốn kém và rủi ro (mục 3.2). Tiếp theo, họ phải tiến hành thương lượng và đạt được hợp đồng. Điều này lại gây ra thêm chi phí nguồn lực (mục 5.6). Cuối cùng, việc thực thi hợp đồng phải được giám sát, lượng định và, nếu cần thiết, phân xử và chế tài. Những chi phí giao dịch này có thể tiết giảm được nhờ các thể chế, chẳng hạn khi trọng lượng và kích thước chuẩn hoá được áp dụng hay áp đặt.

Chi phí thông tin thì tốn kém. Ngay cả khi mới chỉ có thể trù tính về một giao dịch kinh doanh thôi, người ta đã phải nắm bắt một khối lượng tri thức lớn: Những loại hàng hoá và dịch vụ nào đang hiện hữu? Ai sở hữu chúng? Chúng sẽ được chào bán hay mời chào vay mượn theo những điều kiện nào? Những biến đổi đối với hàng hoá và dịch vụ hiện hành liệu có khả thi hay không? Ai có thể tạo nên những biến đổi cần thiết? Với mức chi phí nào? Những loại người nào sẽ là đối tác hợp đồng tiềm năng? Có thể tìm thấy họ ở đâu? Có thể tin tưởng họ sẽ hoàn thành nghĩa vụ hợp đồng hay không? Mức giá phải trả là bao nhiêu? Những điều kiện nào khác cần phải biết? Một khi đã thu thập xong tất cả những thông tin này, chúng phải được đánh giá. Toàn bộ nỗ lực này có thể chấm dứt với kết luận là rốt cuộc thì giao dịch dự tính lại không hứa hẹn lợi ích vật chất đầy đủ. Nói cách khác, nghịch lý thông tin (information paradox) rơi vào trường hợp này. Như chúng ta đã nhận thấy, người ta không thể tối ưu hoá việc tìm kiếm thông tin vì không thể xác định giá trị của một thông tin trước khi nắm được nó. Cách thức mà mọi người vẫn thường tiến hành là chi tiêu các nguồn lực vào nhiệm vụ thu thập thông tin cho đến khi họ nhận định từ kinh nghiệm chung rằng mình đã thu thập đủ tri thức để mạo hiểm đưa ra quyết định. Thời điểm mà kinh nghiệm mách bảo là họ có khả năng đưa ra quyết định lại thường không thể biết trước. Và một khi các chi phí thông tin đã được bỏ ra, chúng trở thành 'chi phí chìm' [sunk cost] (Streit and Wegner, 1992). Thực tế là giá trị của một thông tin không thể đánh giá được trước khi người ta thu thập được lại khiến cho nó có thể gây ra tác hại âm thầm và làm cho công việc tìm kiếm thông tin trở thành một hoạt động rủi ro, điều khiến nhiều người cảm thấy bực bội.

Chi phí tìm kiếm thông tin có xu hướng tương đối thấp khi việc suy luận từ kinh nghiệm quá khứ hay từ những trường hợp tương tự là khả dĩ. Chi phí này sẽ cao hơn khi những tổ hợp yếu tố mới (new factor combination) sẽ phải được thử nghiệm (sự đổi mới). Lúc đó, người ta phải bỏ chi phí để thử nghiệm xem liệu các sản phẩm hay quy trình có khả thi về mặt kỹ thuật hoặc thương mại hay không. Ngoại trừ trong những bối cảnh thể chế thuận lợi nhất, những chi tiêu cần thiết cho công việc tìm kiếm thông tin và các chi phí giao dịch khác có thể là quá tốn kém, do đó người ta thậm chí còn không trù tính tới sự đổi mới (xem Chương 8). Khái quát hơn, ở đâu mà chi phí thông tin cao, ở đó hoạt động trao đổi song phương của cá nhân trở nên phức tạp.

Một khi các chủ thể kinh tế đã thu thập xong những thông tin mà họ coi là đủ để kết luận một giao dịch nào đó sẽ phục vụ cho mục đích của mình thì chuỗi chi phí tiếp theo phải được trù tính: chi phí đàm phán, ký kết, giám sát và chế tài hợp đồng. Đây chính là loại chi phí giao dịch lặp đi lặp lại mà nhà kinh tế học người

Anh Ronald Coase đã 'khám phá' ra cho lý thuyết kinh tế khi ông tìm cách giải thích lý do tồn tại của các doanh nghiệp. Ông kết luận, chi phí để ký hợp đồng thầu phụ với các nhà cung cấp một số đầu vào nhất định trên thị trường có thể tiết giảm được bằng cách tham gia vào những mối quan hệ mở, tương đối lâu bền và có hệ thống thứ bậc, nói cách khác là bằng cách kết hợp các nguồn lực để hình thành nên những tổ chức như doanh nghiệp (Coase, [1937] 1952); Cheung, 1983; Demsetz, 1988). Mối quan hệ tổ chức tương đối bền vững, chẳng hạn giữa người làm thuê và doanh nghiệp, giúp tiết kiệm chi phí thuê nhân công hàng ngày trên thị trường.

Công việc tính toán và dự đoán chi phí giao dịch có thể là tốn kém, vì người ta phải giám sát những đặc điểm kỹ thuật phức tạp, thời gian, những biện pháp đảm bảo cho việc hoàn thành hợp đồng cùng những quy định về hành động trong trường hợp không hoàn thành hợp đồng, đồng thời còn phải đảm bảo rằng những điều khoản thoả thuận phải được đáp ứng sao cho cả hai bên đều cảm thấy hài lòng. Nếu bất đồng xảy ra, sự phân xử vốn khả dĩ tốn kém, cũng như các biện pháp chế tài hợp đồng, sẽ trở nên cần thiết. Do những chi phí như thế nên việc tham gia vào những dàn xếp mở, chắc chắn, nhằm điều tiết những tương tác lặp đi lặp lại, chẳng hạn các hợp đồng tuyển dụng, thường là có ý nghĩa. Những dàn xếp mở như vậy tạo ra các doanh nghiệp mà sự hiện hữu của chúng chỉ có thể giải thích là do sự tồn tại của các chi phí giao dịch.

Một số tác giả đã gọi những chi phí giao dịch tác nghiệp, lặp đi lặp lại, mà Coase làm sáng tỏ lần đầu tiên vào thập niên 1930 trên đây là 'chi phí giao dịch theo lý thuyết Coase' (Coasean transaction costs).

**Khái niệm then chốt**

**Chi phí giao dịch** (transaction cost) là những chi phí mà người ta phải bỏ ra khi trao đổi các quyền tài sản qua các giao dịch thị trường (dựa trên hợp đồng). Đầu tiên, chi phí giao dịch bao gồm chi phí tìm kiếm thông tin (tìm kiếm đủ số đối tác trao đổi, địa chỉ, mẫu mã sản phẩm, chất lượng, độ tin cậy cùng vô số khía cạnh liên quan khác trước khi đưa ra quyết định), cũng như các chi phí để đàm phán, ký kết và giám sát hợp đồng, và chi phí xử lý những hành vi vi phạm hợp đồng khả dĩ. Chi phí tìm kiếm thông tin và chuẩn bị hợp đồng là 'chi phí chìm' (sunk cost[i]) trước khi đi đến các quyết định giao dịch.

### Lại bàn về các hiệu ứng ngoại lai: chi phí đo lường và sự loại trừ

Khi các chi phí và lợi ích cá nhân khác biệt với toàn bộ chi phí và lợi ích đối với xã hội (hiệu ứng ngoại lai), đây thường xuyên là hệ quả của chi phí giao dịch. Nếu việc đo lường và ấn định toàn bộ hệ quả từ việc sử dụng tài sản cá nhân cho các chủ tài sản là quá tốn kém, người ta không thể điều đình một mức giá thị trường để đền bù toàn bộ chi phí do họ gây ra cho từng người cũng như tính mức mà những ai hưởng lợi phải trả cho toàn bộ lợi ích. Hàng hoá chung (common good)

[i] Những chi phí đã bỏ ra và không thể thu hồi được ở bất kỳ mức độ đáng kể nào. (ND)

cũng xuất hiện tại những nơi mà người sử dụng không thể dễ dàng bị loại trừ do chi phí cao.

Khi công nghệ đo lường và công nghệ thông tin tiến bộ, các hiệu ứng ngoại lai có thể thường xuyên bị loại trừ. Lúc đó, hoạt động sản xuất tư nhân bắt đầu sinh lợi ngay cả ở những nơi mà trước đấy hoạt động sản xuất của nhà nước vẫn được coi là cách thức duy nhất để đương đầu với bài toán hiệu ứng ngoại lai hóc búa. Chẳng hạn, đường sá từ lâu vẫn được tài trợ từ thuế khoá, vì trong quá khứ chi phí sử dụng đường gần như không thể lượng định, quy bổ và thu về, và khả năng ngăn chặn người dân khỏi sử dụng đường gần như là bằng không. Hiện nay, việc dựa vào công nghệ điện tử mới (máy thu phát tín hiệu) nhằm nội bộ hoá (internalise) chi phí và lợi ích của những hình thức sử dụng đường sá nhất định đồng thời tạo ra những con đường tư nhân thu phí dường như là khả thi. Trong điều kiện ấy, hành động tập thể sẽ kém thích đáng hơn. Tương tự, sự phát triển của mạng máy tính cùng các tiện ích thông tin liên lạc khác hiện đang chuyển dịch ranh giới giữa thị trường và bộ máy chính phủ theo hướng gia tăng sự phối hợp thông qua thị trường và hoạt động outsourcing[i] cạnh tranh, đồng thời giảm hành động tập thể và sự dựa dẫm vào tài sản xã hội hoá (Barzel, 1982).

Khi các chủ thể tư nhân cạnh tranh với nhau để sử dụng hàng hoá chung, họ cũng có thể gây ra các hiệu ứng ngoại lai cho bản thân. Chẳng hạn, khi nhiều người sử dụng con đường công cộng với cơ hội tiếp cận không hạn chế (public open-access road), họ sẽ góp phần gây tắc nghẽn, làm ảnh hưởng đến bản thân cùng những người khác. Nếu chủ nhân của con đường, chính phủ, rơi vào tình huống phải loại trừ một số người sử dụng đường, lệ phí sử dụng có thể trở thành một công cụ để hạn chế. Điều này lại phụ thuộc vào công nghệ đo lường và chi phí loại trừ. Trong những năm gần đây, không khí sạch không còn là thứ hàng hoá tự do tại nhiều khu vực đô thị và công nghiệp tập trung nữa. Vì vậy, các nhà kinh tế học đề xuất nguyên tắc 'trả tiền gây ô nhiễm' (polluter pays), tức là, những ai phát thải ô nhiễm sẽ được trao hạn suất gây ô nhiễm hoặc thông qua giá cả (mua quyền gây ô nhiễm đã đấu giá) hoặc thông qua quy định. Thực tế này đòi hỏi ô nhiễm phải có thể đo lường và quy bổ được, và phải có những phương tiện hữu hiệu để ngăn ngừa những đối tượng gây ô nhiễm tiềm tàng khỏi góp phần gây ra vấn đề môi trường. Đồng thời, nó cũng đòi hỏi một nhận định về giá trị (value judgement) liên quan đến chuyện người sử dụng tài sản môi trường nào thì cần ưu tiên.

Những gì mà chúng ta đã bàn về nhu cầu mang tính cạnh tranh và chi phí ngoại lai (external cost) cũng vận dụng được, với vài thay đổi nhỏ, cho trường hợp lợi ích ngoại lai (external benefit). Ở những nơi mà trước đây các chủ thể tư nhân vẫn cung cấp các công năng và tiện ích cho người khác mà không được thanh toán (lợi ích ngoại lai), công nghệ đo lường mới đôi khi lại có thể cho phép những hoạt động này được tưởng thưởng và qua đó khuyến khích chúng; ví dụ, công nghệ hiện nay cho phép nhà cung cấp tư nhân tính tiền việc xem các kênh truyền hình.

Các hiệu ứng ngoại lai xuất hiện trong hai loại trường hợp:

[i] Việc một công ty thuê lao động hay mua linh kiện từ một nguồn bên ngoài thay vì sử dụng nhân lực hay nhà máy của mình. (ND)

(a) các chủ tài sản không được đền bù đầy đủ cho các chi phí và lợi ích từ hoạt động của mình thông qua sự trao đổi tư nhân, vì họ coi chi phí loại trừ đối với một số tác động từ tài sản của mình là quá cao (Coase, 1960);
(b) các cá nhân sử dụng tài sản chung và đòi hỏi quyền lợi chính trị đối với phần của mình trong tài sản chung.

Ở trường hợp (b), chúng ta có thể nói tới các hiệu ứng ngoại lai theo một nghĩa hẹp. Chúng thể hiện dưới hình thức chi phí ngoại lai (external cost) khi những cá nhân sử dụng tài sản chung gây ra hệ quả tiêu cực cho người khác, chẳng hạn khi những người sử dụng đường sá phải cạnh tranh nhau để giành không gian giao thông và mỗi người sử dụng đều góp phần gây tắc đường. Chúng thể hiện dưới hình thức lợi ích ngoại lai (external benefit) khi những người sử dụng tư nhân làm dịu bớt mức độ cạnh tranh trong việc sử dụng tài sản công (lợi ích ngoại lai), chẳng hạn khi hoạt động tái trồng rừng của tư nhân hay các biện pháp bảo tồn nguồn nước của tư nhân giúp cải thiện môi trường chung.

Trong tất cả những trường hợp này, công nghệ đo lường tốt hơn và chi phí giám sát thấp hơn – chẳng hạn, nhờ công nghệ máy tính mới – có thể giúp giảm bớt mức độ của vấn đề và tạo điều kiện để giải quyết những bài toán vẫn luôn nảy sinh ở nơi mà các hiệu ứng ngoại lai xuất hiện.

Điều này có lẽ đánh dấu một sự thay đổi trong xu thế dài hạn. Do chi phí đo lường và giao dịch cao nên trước đây một số hàng hoá và dịch vụ nhất định thường do tập thể cung cấp. Điều này dẫn đến sự xuất hiện của những hiệu ứng ngoại lai trong quá trình sử dụng chúng (chẳng hạn như tắc đường), hay tình trạng thiếu các biện pháp kiểm soát chi phí sản xuất nơi hoạt động cung cấp tập thể được thực hiện thông qua các tổ chức độc quyền của chính phủ. Tiến bộ công nghệ hiện nay cho phép đo lường và quy trách nhiệm cho hành vi sử dụng những hàng hoá như thế, và hệ quả là hiệu ứng ngoại lai biến mất. Lúc đó, việc chuyển hoạt động cung cấp những hàng hoá như thế từ tay tập thể sang tư nhân (tư nhân hoá) là khả thi. Hệ quả là các tổ chức chính phủ có thể chuyển giao những hoạt động như thế (Chương 14).

## 7.4 Hợp đồng quan hệ, hình thức tự chế tài và bộ máy tư pháp

Chúng ta từng lưu ý sơ qua rằng những vấn đề cụ thể của việc giám sát và chế tài hợp đồng nảy sinh khi các quyền tài sản được sử dụng trong các hợp đồng quan hệ mở (open-ended, relational contract). Hoàn toàn không thể giả định là tất cả mọi người đều cưỡng lại cám dỗ cơ hội chủ nghĩa nếu họ có thể thoát khỏi hình phạt. Chúng ta đã nhận thấy là mọi người vẫn thường hay quên, sao nhãng và lười biếng, họ trốn tránh nghĩa vụ hay có thiên hướng gian lận và nói dối, đặc biệt là đối với người lạ. Vì vậy, những ràng buộc thể chế là cần thiết để chống lại thiên hướng bản năng bẩm sinh này và khiến mọi người hành xử đáng tin cậy và dễ tiên đoán hơn. Trong nền kinh tế tư bản chủ nghĩa hiện đại, nơi mà nhiều hình thức sử dụng tài sản vẫn dựa trên các mối quan hệ hợp đồng mở, người ta lại đặc biệt cần tới những ràng buộc thể chế đáng tin cậy. So với các loại hợp đồng khác, những mối quan hệ hợp đồng này phụ thuộc nhiều hơn vào các cơ chế tự chế tài (self-

enforcement mechanism) cũng như sự chế tài đáng tin cậy từ bên ngoài (Axelrod, 1984; Benson, 1995).

**Hợp đồng tự chế tài**

Sự tin tưởng vào khả năng hoàn thành hợp đồng qua thời gian lại bắt nguồn, trước hết, từ sự tồn tại của một số cơ chế tự chế tài, dựa trên những thể chế bên trong không đòi hỏi các cơ chế chế tài chính thức:

(a) Do nhiều mối quan hệ kinh doanh sinh lợi kéo dài nên hai đối tác hợp đồng có sự kiểm soát lẫn nhau tự động. Nếu một bên vi phạm hợp đồng, bên kia có quyền lựa chọn là trả đũa theo một cách nào đó hay chấm dứt hoàn toàn quan hệ kinh doanh. Hình thức 'ăn miếng trả miếng' (tit for tat) có thể là một chế tài mạnh. Trong trường hợp cực đoan và trong những nhóm nhỏ, nó khả dĩ thể hiện dưới hình thức loại trừ bên vi phạm (tẩy chay – ostracism). Khi các đối tác hợp đồng hiểu rằng họ phụ thuộc lẫn nhau và có thể là con tin của nhau, nó sẽ có tác dụng. Lúc đó, họ ít có khả năng lẩn tránh trách nhiệm và sẽ đảm bảo cho việc thực hiện hợp đồng thông suốt. Qua thời gian, những trải nghiệm về đức tính trung thực, sự đúng hạn và đáng tin cậy trong giao thương có thể trở thành một thể chế được tiếp thụ (internalised institution), một 'thói quen vô thức' (second nature). Kinh nghiệm cho thấy là những 'phẩm chất thương nhân' (merchant virtues) như thế đem lại lợi ích to lớn cho cả hai bên hợp đồng (Giersch, 1996).

(b) Một cách khác để các đối tác hợp đồng có thể đưa ra những cam kết đáng tin cậy là từng bước tạo dựng thứ danh tiếng mà họ cần nhằm thuyết phục người khác đồng thời lại là thứ mà họ có thể dễ dàng đánh mất nếu hành xử theo kiểu cơ hội. Họ đầu tư vào chất lượng sản phẩm, dịch vụ và quảng bá các dịch vụ của mình để có danh tiếng, đây thường là một quá trình tốn kém. Danh tiếng trở thành một phần trong nguồn vốn vô hình của họ. Nếu các khách hàng quay sang một nhà bán lẻ danh tiếng, họ hiểu một phần mức giá mà họ thanh toán là dành cho sự tin tưởng rằng hợp đồng với nhà một cung cấp như thế sẽ được thực thi chu tất và những bất đồng khả dĩ sẽ được giải quyết chóng vánh. Họ cũng hiểu là họ có sự kiểm soát nhất định đối với nhà cung cấp nếu bị thất vọng, vì họ có thể huỷ hoại danh tiếng của nhà cung cấp ấy. Nói cách khác, nếu cần thiết họ có thể bắt nhà cung cấp làm 'con tin' (hostage). Các nhà cung cấp thường sẵn sàng tự buộc mình làm 'con tin' như một phần trong chiến lược kinh doanh.

Công nghệ hiện đại làm cho những hợp đồng lặp đi lặp lại (repeat contract) và sự lan truyền của thông tin trở nên dễ dàng hơn, vì thế danh tiếng của những chủ thể cơ hội chủ nghĩa dễ gặp rủi ro hơn. Tuy vậy, danh tiếng lại chỉ có tác dụng như một cơ chế chế tài trong những cộng đồng mà ở đó thông tin được thông đạt và tồn tại một số giá trị cơ bản chung. Điều cần thiết để cho cơ chế danh tiếng (reputation mechanism) vận hành là các thành viên cộng đồng phản ứng gần như nhau trước thông tin về cách xử sự cơ hội chủ nghĩa. Nếu một hành vi cơ hội chủ nghĩa - chẳng hạn, sự gian lận đối với người giàu có - được một số người đón nhận với thái độ tán đồng còn số khác lại lên án thì cơ chế

danh tiếng có cơ thất bại. Điều này giải thích tại sao một hệ thống giá trị và quy tắc đạo đức chung (shared ethical and value system) lại tạo thuận lợi cho việc áp đặt nhiều thể chế bên trong và đóng vai trò then chốt để hạ thấp chi phí giao dịch. Rốt cuộc, hình thức chế tài tự phát của các quy tắc bên trong lại có xu hướng ít tốn kém hơn so với tình trạng phụ thuộc nhiều vào các chế tài bên ngoài (kiện tụng – litigation).

(c) Hình thức tự chế tài đối với hợp đồng phi tức thời (non-simultaneous) thường có thể cải thiện nhờ sự tham gia của bên thứ ba. Một cách ở đây là kéo theo sự tham gia của bên thứ ba với vai trò người bảo lãnh (guarantor). Vai trò này được thực hiện, chẳng hạn, bởi các ngân hàng phát hành tín dụng thư (letter of credit) và bảo lãnh thanh toán cho việc giao hàng.

(d) Sự chế tài cũng có thêm sức nặng thông qua thoả thuận về một người phân xử (adjudicator) được lựa chọn trước. Chẳng hạn, các phòng thương mại (chamber of commerce) có thể được chỉ định trong hợp đồng là cơ quan phân xử trong trường hợp xảy ra tranh chấp. Phân xử (adjudication) có nghĩa là một người hay một tổ chức độc lập được yêu cầu xem xét vấn đề và đưa ra phán quyết, song lại không có tính ràng buộc đối với cả hai bên. Để nâng cao sự tin tưởng vào khả năng hoàn thành hợp đồng, hợp đồng thậm chí có thể còn quy định một hình thức mạnh mẽ hơn là tài phán bắt buộc (compulsory arbitration), một điều khoản theo đó các bên tranh chấp sẽ chịu sự ràng buộc của phán quyết do bên thứ ba đưa ra.

(e) Sự chế tài hợp đồng trong một số môi trường thương mại nhất định có thể phụ thuộc vào bên thứ ba – bên tham gia với vai trò nhà trung gian có liên quan trực tiếp và có nguy cơ đánh mất danh tiếng của mình: nhà trung gian (middleman) hay nhà môi giới (intermediary) mà chúng ta đã đề cập đến trong phần trước. Các nhà trung gian vẫn tiến hành các giao dịch nối tiếp nhau vì lợi ích của mình. Ngoài chuyện hỗ trợ tìm kiếm thông tin, họ còn hoàn thành vai trò quan trọng là đem đến sự tin tưởng vào việc hoàn thành hợp đồng. Họ thường nổi tiếng và có vị thế trong ngành nghề kinh doanh của mình, đồng thời có danh tiếng cần phải bảo vệ. Vì thế, họ tự đặt mình vào vai trò 'con tin' cho cả hai bên của cuộc giao dịch. Điều này đồng nghĩa với một cam kết đáng tin cậy. Như vậy, họ có thể khắc phục được những bất cập thể chế nói chung, chẳng hạn những đảm bảo thấp kém về mặt pháp lý và sự áp đặt pháp luật lỏng lẻo hay tốn kém của toà án.

Mức độ đáng tin cậy của các nhà trung gian có thể còn được củng cố thêm nếu họ hình thành nên một hiệp hội qua đó đem đến hình thức đảm bảo tập thể cho việc thực hiện công việc của các thành viên. Những đảm bảo tập thể như thế khả dĩ bắt nguồn từ những mối ràng buộc gia đình hay chủng tộc (người Hoa, người Do Thái và người Marwar Ấn Độ ở nhiều khu vực khác nhau trên thế giới), từ những hiệp hội nghề nghiệp chính thức (như các thương nhân thuộc Liên đoàn Hansa [Hanseatic League[i]] ở Bắc Âu thời Trung cổ), hay từ các hợp đồng bảo hiểm chung giữa các nhà trung gian (chẳng hạn, đây từng là một

[i] Liên minh thương mại của các thương nhân và các thành phố ở Đức, hoạt động từ giữa thế kỷ 12 cho đến giữa thế kỷ 17. Vào thời điểm cực thịnh giữa thế kỷ 15 của nó, liên minh này bao gồm 80 thành phố và khoảng 100 đô thị thành viên, độc quyền hoạt động thương mại ở Bắc Âu và vùng biển Baltic. (ND)

> phần trong giai đoạn khởi nghiệp của tập đoàn bảo hiểm Lloyd's ở London và hiện là một phần của hoạt động bảo hiểm ngân hàng ở nhiều nước). Nhà trung gian nào không hoàn thành nghĩa vụ có thể phải đối mặt với hình phạt tẩy chay: bị các nhà trung gian khác biết họ loại trừ khỏi mạng lưới kinh doanh. Nếu muốn chế tài tẩy chay có tác dụng, nhóm phải tương đối nhỏ và cùng phụ thuộc vào một mạng lưới giao dịch thường xuyên (Landa, 1994).[3]

Đây là những quy định thể chế bên trong của xã hội. Chúng vận hành với những chế tài hữu hiệu, không phụ thuộc vào bất kỳ hành động nào của chính phủ. Phần lớn hoạt động thương mại ngày nay, kể cả thương mại thế giới và các dòng vốn quốc tế, đều phụ thuộc vào những chế tài gần như chính thức song lại mang tính chất nội bộ này. Các thể chế bên trong như thế vừa hiệu quả vừa linh hoạt và vận hành tương đối ít tốn kém. Vì vậy, xã hội nào phát triển các cơ chế này sẽ có lợi thế cạnh tranh so với những xã hội mà ở đó hình thức tự chế tài (self-enforcement) là yếu ớt.

**Khái niệm then chốt**

**Hợp đồng tự chế tài (**self-enforcing contract) quy định những cam kết đáng tin cậy. Chúng dựa vào những công cụ đảm bảo cho việc hoàn thành hợp đồng mà không cần tới sự chế tài chính thức (tốn kém) bất chấp những cám dỗ lẩn tránh nghĩa vụ hợp đồng luôn hiện hữu. Vài trong số những công cụ đó là hình thức 'ăn miếng trả miếng', sự tạo dựng danh tiếng, và việc quy định một hình thức đảm bảo (đưa ra 'con tin') hay dựa vào một nhà trung gian nhằm khiến cho các cam kết hợp đồng trở nên đáng tin cậy hơn.

Các **nhà trung gian** (middleman) là những người hoặc tổ chức làm trung gian giữa người mua và người bán cuối cùng. Họ có chức năng làm giảm chi phí thông tin cho người mua và người bán cuối cùng và nâng cao sự tin tưởng. Qua đó, họ tạo điều kiện cho hoạt động giao thương trong những môi trường mà ở đấy các thể chế phi cảm tính (impersonal) là không đủ. Họ có xu hướng biến mất khi các thể chế cải thiện được các luồng thông tin và sự tin tưởng. Như vậy, các nhà trung gian thường giúp khắc phục những bất cập thể chế nói chung, chẳng hạn tình trạng thiếu đảm bảo về mặt pháp lý (legal insecurity) hay chi phí thông tin cao.

**Người phân xử** (adjudicator) hay **người hoà giải** (mediator) là một người hay một tổ chức độc lập đưa ra phán xét về những khía cạnh gây tranh cãi của việc thực thi hợp đồng, song khuyến nghị của họ lại không có tính chất ràng buộc.

**Nhà tài phán** (arbitrator) là một người hay một tổ chức độc lập đưa ra phán xét về những khía cạnh gây tranh cãi trong việc thực thi hợp đồng và quyết định của họ có tính ràng buộc đối với hai bên hợp đồng. Trong một số hệ thống pháp lý, pháp luật cho phép kháng cáo đến toà án công (public court) để phản đối nhà tài phán tư nhân (private arbitrator); trong những hệ thống khác, người ta có thể tự ràng buộc việc chấp nhận phán quyết của các nhà tài phán tư nhân bằng quy định của hợp đồng.

Những **phẩm chất thương nhân** (merchant virtue), như trung thực (honesty), đúng hạn (punctuality), ý thức thanh toán cao (high payment morale), đáng tin

cậy (reliability) và linh hoạt trong trường hợp phát sinh xung đột (flexibility in conflict), là những thể chế bên trong của xã hội tư bản chủ nghĩa, chúng có tác dụng nâng cao sự tin tưởng vào việc hoàn thành hợp đồng và do đó vào sự vận hành hiệu quả của nền kinh tế thị trường. Chúng là nguồn vốn vô hình giá trị của cộng đồng.

**Sự hậu thuẫn bên ngoài: bộ máy tư pháp**

Trong nhiều trường hợp, hình thức tự chế tài hợp đồng lại được bổ trợ nhờ các thể chế bên ngoài, luật pháp và sự quản lý của nhà nước, những công cụ vẫn dựa vào các tổ chức chế tài của nhà nước (bộ máy tư pháp, cảnh sát, thanh tra, nhà tù). Giới cai trị và các cơ quan lập pháp có xu hướng tự thể hiện mình như là bên thứ ba đáng tin cậy để đảm bảo cho việc hoàn thành hợp đồng, như chúng ta đã nhận thấy trong mục 5.3. Họ phát triển luật hợp đồng chính thức và lập ra các cơ quan tài phán chuyên môn (toà án thương mại), những tổ chức thường hưởng lợi từ hiện tượng kinh tế quy mô [scale economies] (North & Thomas, 1973; Rosenberg & Birdzell, 1986). Các cơ chế chế tài bên ngoài qua đó thường nâng cao sự tin tưởng cho các đối tác hợp đồng. Họ cũng có thể tiết giảm chi phí thông tin và chi phí đàm phán hợp đồng bằng cách quy định những điều kiện chuẩn hoá (standardised conditions), chẳng hạn đối với việc mua bán bất động sản hay một hợp đồng lao động. Tuy nhiên, việc dựa dẫm nhiều vào công cụ kiện tụng bên ngoài lại có thể làm suy yếu các thể chế bên trong, vốn có xu hướng ít tốn kém và linh hoạt hơn. Những xã hội hay kiện tụng – như Mỹ chẳng hạn – có khuynh hướng phát triển những mạng lưới chuyên gia tài phán rộng lớn và phức tạp, những người có tư lợi khi thúc đẩy bất đồng và phức tạp hoá quá trình hoà giải: rốt cuộc thì họ thu nhập của họ lại từ đấy mà ra. Mâu thuẫn này góp phần quan trọng vào sự phê phán thường thấy trước số lượng luật sư kinh tế đông đảo cùng những chi phí mà họ gây ra cho hoạt động kinh doanh ở Mỹ, so với tình hình ở các nước Đông Á như Nhật Bản. Tại Đông Á, xu hướng dựa nhiều vào các thể chế bên trong và sự sẵn sàng viện tới các thể chế bên ngoài đơn giản đã giúp hạn chế chi phí giao dịch kinh doanh. Đối với nước Mỹ, người ta từng ước tính (trong những năm 1980) là 'mỗi một luật sư mới bước ra từ các trường luật ở Mỹ làm GDP mất đi thêm 2,5 triệu USD, một con số lớn hơn rất nhiều so với giá trị thu nhập ước định hiện tại của luật sư đó, cho dù mức thu nhập ấy có thể là đáng kể' (Magee cùng cộng sự, 1989, trang 17). Chưa cần xét tới phương pháp luận cụ thể để đi đến con số ước tính đó, điều này cũng đã chỉ ra lợi thế chi phí giao dịch trên bình diện toàn bộ nền kinh tế của một hệ thống thể chế chủ yếu dựa vào hình thức tự chế tài tự phát (spontaneous self-enforcement).

## 7.5 Những hệ quả của chủ nghĩa tư bản

**Lịch sử thời kỳ đầu của các quyền tài sản**

Việc tạo ra các quyền tài sản dễ nhận biết và được tôn trọng là một trong những phát minh quan trọng nhất của cuộc cách mạng thời kỳ đồ đá mới (neolithic revolution), có lẽ bắt đầu ở Trung Đông (phía bắc Mesopotamia) và Viễn Đông

(đông bắc Thái Lan) khoảng 10.000 năm trước đây. Vào thời kỳ đó, nông nghiệp (hoạt động gieo trồng và thu hoạch, thay vì chỉ hái lượm) và chăn nuôi đã được phát minh. Con người chuyển từ những kẻ khai thác thiên nhiên theo kiểu cơ hội thành những người canh tác và sử dụng các tài sản vật chất dành cho hoạt động sản xuất. Không thể hình dung ra nổi là cuộc cách mạng kỹ thuật quan trọng ấy có thể diễn ra mà lại thiếu sự tôn trọng và, nếu cần thiết, sự bảo vệ dành cho độc quyền sử dụng đất đai và động vật của các chủ nhân. Theo những gì mà chúng ta biết, tài sản trong các xã hội săn bắn – hái lượm thời kỳ tiền đồ đá (palaeolithic) hạn chế hơn nhiều, nếu tồn tại cái gì đó đáng gọi là tài sản. Ở đây có bằng chứng cho thấy rằng trong những xã hội như thế, sự chiếm hữu (possession) thường xuyên bị thách thức, như thể con vật có thể chiếm giữ một miếng mồi cho đến khi bị địch thủ lấy đi mất. Quan niệm 'hàng rào tốt, láng giềng tốt' chắc chắn là chưa được thừa nhận rộng rãi. Trong cuộc cách mạng thời kỳ đồ đá mới, những tài sản vốn trước đó nằm dưới quyền kiểm soát mơ hồ của một bộ tộc (hay các thủ lĩnh và trưởng lão nắm quyền) lúc này đã được giao cho các cá nhân và gia đình một cách rõ ràng hơn. Một khi kiểm soát được tài sản của mình cùng lợi ích từ đó, mọi người sẽ được khích lệ mạnh mẽ hơn để khai thác tài sản bằng cách gắng sức làm việc, lao động và thử nghiệm với chúng, chính xác là vì họ có thể tin tưởng mình sẽ được chiếm giữ những phần thưởng từ công sức và hành vi chấp nhận rủi ro ấy. Như vậy, tư hữu là một trong những nền tảng của văn minh nhân loại.

Trong những kỷ nguyên tiếp theo, các nhà làm luật (law giver) đã nâng cao và hệ thống hoá các quyền tài sản hiện hành (Benson, 1995). Các nhà làm luật thường chính thức hoá và hệ thống hoá những thể chế bên trong vốn đã hiện hữu trong xã hội; họ không phát minh ra luật tài sản. Trên phương diện đó, câu châm ngôn 'luật ra đời trước luật pháp' (law is older than legislation) là thích đáng (Hayek, 1973, trang 72). Theo truyền thống Châu Âu, người Athen và La Mã chính là những người đã phân biệt rõ ràng nhất giữa sự chiếm hữu (possession) thuần tuý đối với tài sản và quyền sở hữu (ownership) đích thực. Họ vạch ra những quy tắc tư pháp (private law rules) cho phép chủ tài sản giữ lại quyền sở hữu tài sản (property title) trong khi nhượng quyền chiếm hữu và giao một số quyền sử dụng tài sản khác cho người khác, bằng cách cho thuê tài sản chẳng hạn. Họ cũng đặt ra những quy tắc pháp lý giúp giải quyết mâu thuẫn phát sinh từ việc sử dụng tài sản và xác lập nghĩa vụ đền bù cá nhân cho những ai gây phương hại tới người khác khi họ sử dụng tài sản của mình (sai phạm dân sự – tort). Và họ uốn nắn một số hình thức sử dụng tài sản có thể mâu thuẫn với lợi ích của người khác, đồng thời đặt ra các cơ chế tài phán và phân xử nhằm giải quyết mâu thuẫn một cách dễ tiên đoán và phi bạo lực. Như vậy, một cơ sở rõ ràng cho các quy tắc pháp lý đã được tạo ra, nhờ đó các quyền tài sản độc nhất (exclusive property rights) có thể được phân chia và trao đổi thông qua thoả thuận cá nhân mà chỉ với mức chi phí thấp.

### Sự xuất hiện của chủ nghĩa tư bản

Trong phần lớn chiều dài lịch sử nhân loại, tư hữu không được tôn trọng một cách chặt chẽ. Những tên trộm cắp, cũng như giới cai trị và các nhóm với tiềm năng bạo lực khác, có khuynh hướng áp đặt những mức thuế thất thường cho những công dân hữu sản hay tuỳ ý tịch thu bất kể thứ tài sản nào mà họ có thể chộp

được. Điều này thường khiến cho việc cất giấu tài sản trở nên cần thiết cho dù điều đó làm phức tạp hay vô hiệu hoá việc sử dụng chúng. Sau 'Kỷ nguyên Bóng tối' (Dark Ages[i]) ở Châu Âu, tư hữu dần dần được bảo vệ bài bản hơn nhờ hoạt động hữu hiệu của chính phủ. Giới cai trị cơ hội chủ nghĩa của các nhà nước mở (open state) với quy mô nhỏ ở Châu Âu thường phải đối mặt với tình trạng nguồn vốn cùng những người giàu có và các thương nhân – doanh nhân rời bỏ hàng loạt khỏi khu vực chịu ảnh hưởng pháp lý của mình. Các hệ thống pháp lý (jurisdiction) khác bắt đầu nâng cao quyền tài sản bằng cách khuyến khích thị trường tự do mà ở đó mọi người có thể trao đổi các quyền tài sản; chúng bảo vệ hợp đồng bằng cách hệ thống hoá pháp luật và thiết lập những toà án hữu hiệu. Việc đánh thuế diễn ra bài bản và chịu sự điều chỉnh của pháp luật. Các hệ thống pháp lý như ở Venice, Florence, Genova và về sau là Bồ Đào Nha, Nuremberg, Hà Lan và Anh đều được hưởng lợi từ dòng vốn và doanh nghiệp đổ vào, nhờ đó thu nhập tăng lên. Nhà nước nào bảo vệ tốt tài sản về mặt thể chế thì nhờ vậy mà hưng thịnh, trong khi số khác lại nghèo đi. Những quốc gia thành công thì được mô phỏng, vì thế tình trạng chính phủ bảo vệ các quyền tài sản lan toả ra nhiều khu vực ở Tây Âu. Các vị hoàng thân cầm quyền thường bất bình trước thực tế quyền lực bị mất vào tay những thương nhân đơn thuần, song họ không có nhiều lựa chọn ngoài việc phải tôn trọng tư hữu (Weber, [1927] 1995; Jones, [1981] 1987; Rosenberg & Birdzell, 1986). Trong thế kỷ 20, sự đảm bảo cho các quyền tài sản đã lan tới nhiều nền kinh tế bên ngoài Châu Âu.

**Max Weber bàn về những điều kiện cho sự trỗi dậy của chủ nghĩa tư bản**

Max Weber, nhà xã hội học và sử gia kinh tế người Đức, là người đi tiên phong trong việc nghiên cứu sự trỗi dậy của chủ nghĩa tư bản. Thật thích đáng khi nhắc đến ở đây những điều kiện mà ông từng chỉ ra cho sự xuất hiện của tổ chức kinh doanh tư bản chủ nghĩa hiện đại – và tiếp theo đó là cuộc cách mạng công nghiệp do chủ nghĩa tư bản tiến hành. Weber khẳng định, các doanh nghiệp xuất hiện như là một hình thức đặc thù của tổ chức kinh tế khi sáu điều kiện sau đây được thoả mãn:

1. Các nguồn lực vật chất có thể được phân bổ bởi các tổ chức mà người ta thừa nhận là những pháp nhân (legal entity) riêng rẽ (nói cách khác, quyền tài sản của các doanh nghiệp được tôn trọng và bảo vệ).
2. Doanh nghiệp có thể hoạt động tự do trên thị trường (quyền tự do tham gia, cạnh tranh và rời bỏ được bảo vệ).
3. Các tổ chức áp dụng những phương pháp kế toán phù hợp nhằm hỗ trợ cho công việc tính toán duy lý, từ đó chỉ ra những gì nên và không nên làm (nói cách khác, những người lãnh đạo doanh nghiệp muốn đưa ra những tính toán duy lý, và các mức giá thị trường đích thực sẽ khiến cho việc tính toán kinh tế duy lý trở nên khả thi).
4. Pháp luật và các thể chế khác xung quanh doanh nghiệp trở nên đáng tin cậy và dễ tiên đoán (tức là sự thịnh hành của pháp trị, kể cả pháp luật thương mại).

[i] Giai đoạn lịch sử Châu Âu sau sự sụp đổ của Đế chế La Mã năm 476 cho đến khoảng năm 1000 (trước thời kỳ Trung cổ), đây là thời kỳ có ít sử liệu và cuộc sống tương đối thiếu văn minh. (ND)

5. Lao động được tự do, tức là, mọi người được tự do sử dụng thu nhập từ lao động của mình (chủ quyền của cá nhân và thị trường lao động tự do, có nghĩa là sự chấm dứt của tình trạng nô lệ [slavery], lao động nô dịch [indentured labour] và tình trạng trói buộc [bondage]).
6. Quá trình thương mại hoá là khả dĩ (các quyền tài sản thì chuyển nhượng được, tức là, chúng có thể được bán cho người khác) và có thể tài trợ cho nguồn vốn của công ty bằng cách tăng vốn dưới hình thức phát hành cổ phiếu (việc hình thành thị trường cổ phiếu).

Chỉ khi nào khuôn khổ thể chế phù hợp xung quanh doanh nghiệp tư bản chủ nghĩa hiện đại được đảm bảo, các tổ chức kinh doanh mới có khả năng hoạt động hiệu quả. Sự vi phạm các quyền tài sản khả dĩ chuyển nhượng, tình trạng vô pháp luật và những cản trở đối với cạnh tranh không nhất thiết phải khiến cho việc tạo lập doanh nghiệp tư bản chủ nghĩa trở thành bất khả thi, mà chúng chỉ làm xói mòn hiệu quả của các doanh nghiệp đó trong việc tạo ra đổi mới và tăng trưởng chung thôi.

Như vậy, phân tích (mang tính lịch sử) của Weber đã nêu bật sự phụ thuộc lẫn nhau giữa khuôn khổ thể chế và hoạt động của các tổ chức kinh tế (Weber, [1927] 1995, trang 275-278).

---

Như chúng ta đã đề cập trong Chương 2, gần đây hơn, sự xuất hiện của các quy tắc cho phép chủ nghĩa tư bản thăng tiến đã được sử gia kinh tế người Australia gốc Anh Eric Jones lý giải khi ông so sánh cuộc cách mạng công nghiệp ở Tây Âu và Bắc Âu với kinh nghiệm của Trung Quốc, một đất nước vốn rất phát triển về mặt kỹ thuật cho đến năm 800 sau CN, cũng như các nền kinh tế lớn nhưng khép kín khác ở Châu Á. Ở đây, giới cai trị duy trì quyền lực độc tài, tuỳ ý và không bị kiềm chế trong việc tịch thu tài sản vì giới chủ tư bản cùng những người khác nằm trong các đế chế khổng lồ này không thể di cư đến những hệ thống pháp lý (jurisdiction) lân cận. Kinh nghiệm của Christopher Columbus, người đã đi từ toà án này đến toà án khác ở Châu Âu với kế hoạch dong buồm tây tiến tới Ấn Độ, không thể nào lặp lại ở Trung Quốc. Quả vậy, những chuyến viễn du hàng hải của viên đô đốc Trung Quốc Trịnh Hoà (Cheng Ho), người từng dong thuyền buồm đến tận Đông Phi trong thế kỷ 15, đã phải dừng lại khi Triều đình ban sắc lệnh chấm dứt cuộc thám hiểm.

Công nghệ và kỹ năng tổ chức vượt trội của người Trung Hoa vì vậy đã không chuyển thành một cuộc cách mạng công nghiệp tự lực. Trung Quốc là một nhà nước nằm dưới sự cai trị của một nhóm người tinh hoa nhỏ bé, những người đánh thuế nông dân và đối xử với họ 'như thể cá thịt của mình', tức là thu thuế đến chừng nào thấy thoả mãn mới thôi – hay tìm cách bòn rút làm sao để không khơi mào cho một cuộc nổi dậy của nông dân (Jones và cộng sự, 1994). Giới cai trị có thể tồn tại với tâm tính bóc lột thời kỳ tiền đồ đá của mình và không có động cơ thúc đẩy nền thịnh vượng chung. Chỉ trong những giai đoạn mà sự sung công chính thức (official confiscation) bị hạn chế và phải tuân theo một số quy tắc, như trong triều đại nhà Tống (960-1279), nền kinh tế Trung Hoa mới phát triển mạnh. Tình trạng thiếu trật tự và sự tin tưởng, cùng với thông lệ tịch thu chính thức tuỳ tiện, đã ngăn cản hoạt động đầu tư vào công nghiệp và kinh doanh (Jones, [1981]

1987). Sự so sánh lịch sử này khẳng định rằng sự bảo vệ trên phương diện thể chế đối với tài sản tư nhân và việc sử dụng nó đóng vai trò then chốt để duy trì tăng trưởng kinh tế.

Vai trò chủ đạo của các quyền tài sản được (tái) khám phá bởi các nhà triết học kiêm kinh tế học thuộc trào lưu Khai minh Scotland (Scottish Enlightenment[i]). Năm 1739, David Hume viết trong tác phẩm *Luận thuyết về bản chất con người* (Treatise on Human Nature) của mình: 'Quyền sở hữu phải ổn định và phải được ổn định bằng những quy tắc chung. Cho dù xã hội có bị ảnh hưởng trong một trường hợp nào đó thì tổn hại tạm thời ấy cũng được đền bù dư giả bằng sự vận hành ổn định của chế độ cai trị, hay bằng nền hoà bình và trật tự mà nó thiết lập nên trong xã hội' (Hume, [1739] 1965). Hume và các tác gia khác của Trào lưu Khai minh nhận thức được rằng tính loại trừ (exclusivity) là cần thiết để cho hệ thống vận hành vì lợi ích của nhiều người nhất. Họ cũng chú trọng các quyền tự do kinh tế cơ bản trong việc sử dụng tài sản tự chủ và phê phán gay gắt các công ty độc quyền nhà nước cùng sự bảo hộ chính trị đối với đặc quyền đặc lợi cá nhân (private privilege). Phản ánh những suy xét này, Hiến pháp Mỹ đã dứt khoát bảo vệ quyền sở hữu, chống lại hành vi tịch thu tuỳ ý. Những biện pháp bảo vệ như thế sau đó đua nhau thể hiện trong nhiều bản hiến pháp khác trên khắp thế giới – ít nhất là trên phương diện chữ nghĩa, dù không nhất thiết là trên tinh thần.

### Hệ quả cộng đồng của các quyền tài sản

Kinh nghiệm lịch sử thường cho thấy tư hữu và quyền tự chủ cá nhân có một số ưu thế rõ rệt vượt ra ngoài phạm vi cá nhân. Phải thừa nhận là các chủ tài sản hành xử vì tư lợi, song chính thông qua những hành vi này mà họ tạo ra kết quả hữu ích cho người khác. Trong thế giới thực, những hệ thống kinh tế nào dựa trên quyền tư hữu và quyền tự chủ cá nhân trong việc định đoạt tài sản thì không bao giờ là 'thuần nhất' (pure). Chúng không vận hành một cách 'hoàn hảo'. Song ở đây vẫn có thể đưa ra được một tập hợp lý lẽ vững chắc để ủng hộ cái hệ thống chủ yếu vẫn dựa vào các quyền tài sản phân tán rộng rãi và quyền tự chủ cá nhân để sử dụng và định đoạt chúng theo ý mình (quyền tự do kinh tế); quyền tự chủ này có khuynh hướng đem đến một số hệ quả hữu ích (ngoài dự định) cho cộng đồng.

Người ta có thể cho rằng hai hệ quả quan trọng nhất của một hệ thống tư bản chủ nghĩa vận hành đúng đắn là nó giúp kiểm soát các chủ thể cá nhân, kể cả những kẻ nắm quyền lực, và khuyến khích mọi người sử dụng tài sản và tri thức một cách chủ động – kể cả bằng cách khuyến khích hoạt động tìm kiếm và thử nghiệm thông tin hữu ích. Việc tôn trọng và bảo vệ các quyền tài sản có lợi ở chỗ nó dẫn dắt tinh thần doanh nhân (entrepreneurship) cùng năng lực, tính sáng tạo và sự ganh đua của con người theo những phương hướng hữu ích và hoà bình. Chiến tranh hay trộm cắp chỉ hướng tinh thần doanh nghiệp vào những tình huống 'hoà

[i] Giai đoạn nổi bật của Scotland thế kỷ 18 đặc trưng bởi vô số thành tựu trí tuệ và khoa học về triết học, kinh tế học, kỹ nghệ, kiến trúc, y học, địa chất, nhân chủng học, luật học, nông nghiệp, hoá học và xã hội học, với các nhà tư tưởng và khoa học lỗi lạc như Francis Hutcheson, David Hume, Adam Smith, Thomas Reid, Robert Burns, Adam Ferguson, John Playfair, Joseph Black và James Hutton. (ND)

cả làng' [zero-sum game[i]] hay 'thiệt cả làng' [negative-sum game[ii]], trong khi việc bảo vệ các quyền tài sản lại tạo điều kiện cho vô số tình huống 'lợi cả làng' [positive-sum game] (Tullock, 1967; Baumol, 1990). Những tình huống 'lợi cả làng' này góp phần vào tăng trưởng kinh tế chung và khiến cho các thành viên xã hội dễ hiện thực hoá khát vọng của mình hơn.

Như chúng ta đã lưu ý, hệ quả quan trọng thứ hai của các quyền tư hữu là chúng đem lại ý nghĩa thực chất cho tự do cá nhân. Khi những người đại diện chính phủ có thiên hướng hạn chế các quyền tự do cá nhân thì sự bảo vệ tư hữu thường đóng vai trò như một bức tường chắn giúp bảo vệ chúng hữu hiệu nhất (Mises, [1920] 1994; Friedman, 1962, chương 1; Seldon, 1990, chương 7 & 8). Trong một xã hội của những 'công dân có của nả', người dân ra sức củng cố các quyền tự do kinh tế của mình bằng những ràng buộc dân chủ và pháp lý đối với giới cai trị. Chừng nào mà người dân còn kiểm soát được các nguồn lực vật chất của mình, chừng đó họ còn được hưởng quyền tự chủ đáng kể để tự do tiến hành những vụ việc dân sự và chính trị. Sự tương tác giữa tư hữu và tự do thể hiện rất rõ ở Châu Âu và Bắc Mỹ suốt hai thế kỷ qua và được những người đề xướng các quyền tự do cá nhân thấu đạt. Mối liên hệ này hiện cũng đã trở nên rõ ràng như thế tại một số nước tư bản chủ nghĩa ở Đông Á, với danh sách không ngừng dài ra. Ở đây tầng lớp trung lưu mới nổi đang đòi hỏi pháp trị và dân chủ cũng như các quyền tự do kinh tế và quyền tự chủ kinh tế (những minh chứng gần đây là Hàn Quốc, Đài Loan và Thái Lan, cùng một số quốc gia lân cận bắt đầu đi theo con đường đó: xem Chương 14; Scully, 1991, 1992; Gwartney & Lawson, 1997).[4]

Hệ quả đáng hoan nghênh thứ ba của các thể chế đảm bảo cho tư hữu là chúng thường khiến cho các chủ tài sản tiết kiệm nguồn lực. Con người có khuynh hướng bảo tồn những tài sản quý giá nếu họ được phép sở hữu chúng và chiếm hữu lợi lộc cho bản thân cùng những người thừa kế của mình. Khi mọi người sở hữu tài sản, họ hạn chế việc khai thác cạn kiệt và sử dụng những nguồn lực khan hiếm một cách tối ưu trong dài hạn. Cái thực tế cơ bản là quyền sở hữu khuyến khích sự quản lý cẩn thận là điều mà triết gia Hy Lạp Aristotle (384-322 trước CN) cũng chẳng hề lạ lẫm gì. Ông viết: 'Những thứ của chung nhiều người thì ít được chú ý hơn cả, vì mọi người ai cũng để tâm đến những gì thuộc sở hữu riêng của mình nhiều hơn những thứ mà họ có chung với người khác' (trích tác phẩm của Gwartney, 1991, trang 67). Những nghiên cứu thực nghiệm mà chúng ta đã đề cập đến đều chỉ ra rằng, trong các xã hội đại chúng hiện đại, việc bảo vệ tài sản, kể cả các tài nguyên thiên nhiên, lại được hỗ trợ mạnh mẽ bởi các quyền tài sản với định nghĩa rõ ràng. Ở các cộng đồng truyền thống và nhỏ bé, các thể chế bên trong phi chính thức thường đủ sức bảo tồn tài sản thuộc sở hữu chung, như các tài nguyên thiên nhiên chẳng hạn, ít nhất là chừng nào mà áp lực dân số đối với số tài nguyên hiện hữu là không lớn (Ostrom, 1990). Tuy nhiên, trong những cộng đồng lớn, tư hữu dường như lại thường phù hợp hơn cho công tác bảo tồn.

Như vậy, sự quản lý khôn ngoan đối với các nguồn tài nguyên thiên nhiên khan hiếm có thể được thúc đẩy bằng cách cho phép các chủ tư nhân khẳng định các

[i] Tình huống mà ở đó những gì mà một người hay một nhóm giành được đồng nghĩa với những mất mát tương ứng từ một người khác hay nhóm khác. (ND)
[ii] Tình huống mà ở đó tất cả mọi người hay nhóm liên quan đều bị thiệt hại. (ND)

quyền tài sản độc nhất đối với những tài sản tự nhiên này, trong trường hợp điều đó là khả thi. Sự bảo tồn thiên nhiên thành công nhờ phương pháp này có thể nhận ra qua vô số khu bảo tồn do tư nhân sở hữu trên một vài lục địa. Những nguồn cá đang trên đà cạn kiệt, một khi trở thành tài sản độc quyền của các chủ tư nhân, lại tăng lên vì các chủ nhân có thể sử dụng cá con như một thứ lợi nhuận từ tài sản hiện hữu của mình (Anderson, do Block chủ biên, 1990, trang 147-150; Anderson & Leal, 1997; Will, 1997). Luận điểm này đã được chứng minh đầy thuyết phục ở Zimbabwe sau khi các quyền tài sản đối với những đàn voi Châu Phi (vốn đang bị đe doạ) được trao cho các ngôi làng ở địa phương. Điều này nhanh chóng dẫn đến việc chấm dứt tình trạng săn bắt trộm và gia tăng mạnh mẽ số lượng voi (xem phần đóng khung dưới đây).

Trong nhiều trường hợp, công tác bảo tồn lại có cơ may thành công lớn hơn khi người ta được phép trao đổi các quyền tài sản trong tài nguyên thiên nhiên, nhờ đó những ai mong muốn đầu tư dài hạn vào các nguồn tài nguyên thiên nhiên đều có thể tiếp cận và có nhiều cơ may hơn để gặt hái được những phần thưởng vật chất dài hạn (Gwartney, 1991).

**Các quyền tài sản và công tác bảo tồn thiên nhiên: voi Châu Phi**

Trong khi số lượng voi giảm sút trên hầu khắp Châu Phi thì chính sách bảo tồn của một số nước nằm ở phía Nam Châu Phi lại ... thành công ... Năm 1990, số lượng voi ước tính của Zimbabwe rơi vào khoảng 5.000 con. Ngày nay, con số đó được đánh giá là 43.000.

'Muông thú hoang dã là mối đe doạ thường trực đối với cư dân nông thôn ... Trong một số tháng của mùa trồng trọt, dân làng phải dành ra nhiều thời gian quý giá để bảo vệ cây trồng trước sự tàn phá của muông thú. Khi ruộng ngô của một người dân bị voi tàn phá, anh ta sẽ không được đền bù. Nếu một gia đình bất hạnh phải trải qua tai hoạ như thế, gia đình đó rất có thể phải đối mặt với tình trạng đói kém. Với những điều kiện như thế thì không lấy gì làm ngạc nhiên khi nạn săn bắn trộm trở nên phổ biến ...

... năm 1989, người dân Zimbabwe địa phương [phải] chịu trách nhiệm báo cáo về ... những kẻ săn bắt trộm. [Những thay đổi thể chế được đưa vào áp dụng, đem đến cho] người dân địa phương ... [quyền] quản lý muông thú trong khu vực của mình ... [Chương trình đã] trao cho các chủ đất trách nhiệm bảo tồn và sử dụng muông thú trên phần đất của mình. Một số người từng tiên đoán là điều này sẽ dẫn đến tình trạng tiêu diệt muông thú hàng loạt. Song điều ngược lại đã xảy ra.

Tác động [của sự đổi mới về thể chế đó] ... lại được cảm nhận chậm hơn nhiều đối với đất đai cộng đồng ... [Song vào năm 1989], Chính phủ trao cho các hội đồng quận ... quyền quản lý tài nguyên của mình. Mục đích chính ... là khai thác muông thú có kiểm soát chặt chẽ để tạo thu nhập ... [Hiện nay] người dân địa phương lại một lần nữa được hưởng lợi từ bầy muông thú của mình ... Họ vẫn đang nhận được những phần thưởng bằng tiền từ doanh thu quản lý muông thú và được đền bù nếu cây trồng bị tổn hại ... Thịt được phân phối ở mức giá hoà vốn (cost price) ... Nguồn thu nhập chính hiện nay là từ săn bắn ... Trước khi có lệnh cấm [buôn bán ngà voi] thì ngà voi từ hoạt động săn bắn vẫn được các cộng đồng này đem bán.

... Sự ủng hộ [của địa phương] đối với kế hoạch là ... mạnh mẽ ... những kỹ năng và kỹ thuật mới mà người dân địa phương học hỏi được cho phép họ thực hiện một số nhiệm vụ quản lý cơ bản ... xem chừng hiện nay dự án có thể đem lại hy vọng dài hạn thực sự cho tương lai sinh thái và kinh tế của các cộng đồng nơi đây.

*(Nguồn: A. Bradstock, 'Community is Key to Conservation'* [Cộng đồng là chìa khoá của công tác bảo tồn], Geographic Magazine*, tháng 12/1990, trang 17)*

Mặc dù tư hữu có thể thường thúc đẩy những mục tiêu bảo tồn, cơ chế này vẫn để cho các chủ thể tư nhân thiếu tổ chức quyền quyết định về điều đó. Nếu các chủ tư nhân, vì lý do của riêng mình, quyết định lựa chọn phương thức khai thác ngắn hạn, điều này có thể gây ra những chi phí ngoại lai (external cost) trong dài hạn (xuyên thời gian – intertemporal). Chẳng hạn, tình trạng độc canh (monoculutre) hay các khu du lịch tập trung rất có thể sẽ gây ra những tổn hại lâu dài mà thiên nhiên không thể tái tạo nổi và các thế hệ tiếp theo không thể sửa chữa được. Trong những trường hợp như thế, chính sách công có thể phải can thiệp, song điều này lại giả định trước rằng các nhà hoạch định chính sách có hiểu biết tốt hơn – và có động cơ để đem lại những kết quả cho phép đạt được những mục tiêu bảo tồn thiên nhiên (của ai đó) tốt hơn – so với những nhận định phi tập trung của các chủ nguồn lực vị kỷ khác nhau.

Vai trò quan trọng của tư hữu trong công tác bảo tồn thiên nhiên còn thể hiện qua 'thành tựu' của các nước xã hội chủ nghĩa ở Đông Âu và Đông Á. Các chính khách và quan chức vốn được giao phó công tác quản lý tài nguyên thiên nhiên thuộc sở hữu tập thể rõ ràng là không nhận thức được một động cơ bảo tồn trực tiếp nào, trong khi họ lại có thể trông chờ những phần thưởng chính trị hay nghề nghiệp từ hoạt động khai thác tài nguyên cạn kiệt và tình trạng môi trường xuống cấp nhằm phục vụ yêu cầu sản xuất. Vì tài sản thiên nhiên không thuộc về một ai cụ thể nên không ai đứng ra bảo vệ chúng trước hiện tượng khai thác quá mức.

Sự phổ biến của tư hữu còn mang một ý nghĩa quan trọng nữa là nó có xu hướng thúc đẩy hoà bình và sự hài hoà trong xã hội bằng cách ngăn ngừa hay xoa dịu những mâu thuẫn vật chất. Khi mọi người không có tài sản gì để mà mất, họ dễ dàng tham gia vào các cuộc đối đầu và xung đột tai hại, trong khi những người hữu sản sẽ chịu nhiều rủi ro nếu họ dung túng cho một xã hội hỗn loạn. Khi tài sản được sở hữu rộng rãi và các chủ tài sản quen với việc chăm lo cho tài sản của mình bằng cách đầu tư dài hạn và học hỏi thì đa số mọi người đều quan tâm gìn giữ hoà bình, cả trên bình diện quốc tế lẫn trong nước. Quan niệm phổ biến rằng nhà tư sản là kẻ chuyên gây chiến tranh khả dĩ có cơ sở lịch sử nào đấy trong những chế độ mà tài sản chỉ do một số ít người nắm giữ và họ hy vọng kiếm được nhiều hơn nhờ vũ khí và chinh phục. Tuy nhiên, điều này lại không phù hợp với những quốc gia mà ở đó các quyền tài sản phân tán rộng rãi.

Không được kết luận rằng tình trạng tư hữu phân tán là phương thuốc bách bệnh cho hết thảy mọi vấn đề của con người; nó khai thác tri thức và động cơ của nhiều người và có thể đem lại những kết quả cho cộng đồng mà đa số người dân đều nhận thấy là hữu ích.

## 7.6 Các thể chế giúp đảm bảo cho các chức năng của tiền tệ

### Tiền tệ và sự phân công lao động

Tiền tệ là công cụ giúp tiết kiệm rất nhiều chi phí giao dịch. Do vậy, nó có ý nghĩa rất quan trọng đối với sự phân công lao động và sự vận hành của nền kinh tế trao đổi. Nó thực hiện vai trò phương tiện trao đổi chung. Điều này cũng hàm ý là tiền tệ có thể đóng vai trò là một đơn vị tính toán mà qua đó các tài sản, nợ nần và giao dịch được tính toán và lý giải, đồng thời nó còn có thể đóng vai trò phương tiện lưu trữ giá trị (store of value). Các chức năng của tiền tệ gắn với những biểu hiện vật chất (physical token) của nó, dưới nhiều hình thù và hình thức khác nhau: vỏ ốc cowrie (cowrie shell[i]), mảnh kim loại, mảnh giấy, mục ghi nợ trong tài khoản ngân hàng. Tuy nhiên, tiền tệ lại chỉ hoàn thành được các chức năng của nó nếu việc tạo ra tiền và sử dụng tiền bị ràng buộc, nhờ đó mà sự ổn định giá trị tiền tệ xét theo một rổ hàng hoá sẽ được đảm bảo (cung tiền tệ được kiểm soát). Trong trường hợp những biểu hiện tiền tệ có nguồn gốc tự nhiên và được tiền tệ hoá (tiền tệ bên ngoài [outside money[ii]], chẳng hạn như vàng), mức độ sẵn có trong tự nhiên sẽ giúp khống chế cung tiền. Trong trường hợp tiền tệ dựa trên tín dụng [credit] (tiền tệ bên trong [inside money[iii]]), sự kiểm soát cung tiền phụ thuộc vào những ràng buộc thể chế đối với việc cung ứng tiền của ngân hàng trung ương (một hình thức tiền tệ bên ngoài). Vai trò quan trọng của tiền tệ ổn định đã được các nhà kinh tế học nhận ra từ lâu – thực vậy, việc nghiên cứu về tiền tệ, và những gì đảm bảo cho nó vận hành đúng đắn, từng là một trong những mối quan tâm sớm nhất của kinh tế học thể chế.

Để giải thích vai trò quan trọng của tiền tệ, chúng ta phải bắt đầu bằng cách xem xét hoạt động trao đổi hàng lấy hàng, tức là, hệ thống mà ở đó một người chỉ có thể trao đổi một số tài sản bằng cách tìm kiếm những đối tác trao đổi nào muốn có một số tài sản cụ thể đó đồng thời sẵn sàng đổi lấy những thứ tài sản đặc thù mà người khác nắm giữ. Điều này sẽ tạo ra bài toán thông tin khổng lồ một khi cộng đồng trao đổi không còn là một ít chủ tài sản và hàng hoá nữa. Phần lớn giao dịch mà chúng ta tiến hành sẽ quá tốn kém. Hệ thống trao đổi hàng lấy hàng (barter) cũng gây ra chi phí lưu giữ. Những chi phí này làm giảm lợi ích từ hoạt động trao đổi và vì thế hạn chế sự phân công lao động. R.W. Clower (1969, trang 25), trong một bài phân tích về tiền tệ, đã nêu lên luận điểm của mình với một ví dụ sinh động mà ông trích dẫn từ nhà kinh tế học người Anh Stanley Jevons (1835-1882). Như chúng ta đều biết, Mademoiselle Zélie là một ca sỹ lừng danh tại Paris vào thế kỷ 19. Trong chuyến lưu diễn vòng quanh thế giới của mình, cô đã thết đãi các thổ dân Polynesia thuộc quần đảo Society (Society Islands) những khúc aria ngọt ngào để đổi lấy cơ man nào là lợn, nào là gà, nào là dừa, nào là hoa quả. Do Mademoiselle không thể tự mình tiêu thụ những thứ đó và nhận thấy chi phí thông tin để xác định nhu cầu đối với lợn, gà và hoa quả trên thị trường địa

[i] Vỏ ốc cowrie, trước đây được sử dụng như tiền ở một số khu vực thuộc Châu Phi, Nam Á và Nam Thái Bình Dương. (ND)

[ii] Một thuật ngữ chỉ bất kỳ khoản tiền nào không phải là một khoản nợ đối với bất kỳ ai ở 'bên trong' nền kinh tế. Ví dụ như vàng, tiền mặt (cash) hay các tài sản thể hiện dưới dạng ngoại tệ. (ND)

[iii] Một thuật ngữ chỉ bất kỳ khoản nợ nào được sử dụng như tiền. Nó là một khoản nợ đối với nhà phát hành. Tổng lượng tiền bên trong ròng của một nền kinh tế là bằng không. (ND)

phương là quá lớn, cô ca sỹ buộc lòng phải cất giữ 'doanh thu' từ buổi hoà nhạc, song điều này lại khiến cho việc cho các con gia súc ăn những thứ hoa quả kia là cần thiết ...

Một khi một phương tiện trao đổi trung gian mà mọi người chấp nhận rộng rãi - tiền - được đưa vào hệ thống trao đổi hàng lấy hàng (barter system) thì chi phí thông tin, chi phí lưu giữ và các chi phí giao dịch khác giảm đi rất nhiều. Thông qua vai trò trung gian của tiền tệ, việc chuyển từ trao đổi trực tiếp sang trao đổi gián tiếp là khả thi. Lợi ích từ sự phân công lao động cải thiện mạnh mẽ. Điều này giúp tiết kiệm chi phí giao dịch bằng cách tách một giao dịch song phương trực tiếp thành hai giao dịch riêng rẽ với vai trò phương tiện trao đổi trung gian của tiền tệ (trao đổi gián tiếp). Nếu cần thiết, tiền tệ cũng có thể đóng vai trò trung gian tạm thời với danh nghĩa phương tiện lưu trữ giá trị (Brunner & Meltzer, 1971; Eggertson, 1990, trang 231-241).

Trong thế giới thông tin hoàn hảo với chi phí giao dịch bằng không, như giả thuyết của kinh tế học tân cổ điển giản đơn, người ta không cần đến tiền (Eggertson, 1990, trang 232-237). Mọi người đều biết hết những đối tác trao đổi khả dĩ. Chỉ có bài toán tri thức mới biến tiền tệ thành một thể chế hữu ích, thực sự thiết yếu để tạo điều kiện cho sự phân công lao động. Tương tự, nhu cầu đối với vai trò trung gian tài chính (của các ngân hàng, công ty bảo hiểm, thị trường tiền tệ, v.v.) chỉ có thể hiểu được nếu chúng ta không đặt ra giả thuyết 'tri thức hoàn hảo'.[5]

**Sự ổn định mặt bằng giá cả**

Một yêu cầu thiết yếu là giá trị tiền tệ – xét theo một rổ hàng hoá và dịch vụ mang tính chất đại diện – không dao động khôn lường. Nếu các thể chế hiện hữu tạo ra những kỳ vọng vững chắc vào giá trị ổn định của đồng tiền, những người lãnh đạo doanh nghiệp có thể tập trung vào hoạt động sản xuất và tiếp thị sản phẩm, vào việc đổi mới phương thức sản xuất và tiết kiệm chi phí. Họ sẽ hiểu rằng sự biến động của các mức giá riêng rẽ trên thị trường yếu tố sản xuất và thị trường sản phẩm là tín hiệu cho thấy hiện tượng khan hiếm đang thay đổi và sẽ điều chỉnh kế hoạch của mình tương ứng theo đó. Chẳng hạn, họ sẽ tin tưởng là sự gia tăng mức giá của một yếu tố đầu vào báo hiệu cho họ biết là cần tiết kiệm yếu tố sản xuất cụ thể đó; và sự tăng giá của một sản phẩm báo hiệu cho họ biết người mua mong muốn nhiều sản phẩm cụ thể ấy hơn, vì thế họ cần nghĩ tới việc mở rộng hoạt động cung cấp. Nói cách khác, nếu các thể chế đảm bảo cho sự ổn định mức giá thì các tín hiệu giá cả sẽ phát đi những thông điệp rõ ràng thông qua 'làn sóng vô tuyến' (radio traffic). Trái lại, nếu các thể chế không đảm bảo cho sự ổn định tiền tệ và mọi người phải nếm trải hiện tượng biến động giá cả thất thường, các nhà sản xuất sẽ không thể hiểu rõ những biến động giá cả mà họ đang quan sát thấy: sự tăng giá chỉ là một phần của tình trạng lạm phát nói chung hay ở đây lại xuất hiện cơ hội bán hàng mới? Có thể nói, sóng vô tuyến đã bị nhiễu. Thông tin liên lạc và sự phối hợp trở nên khó khăn hơn và kém tin cậy hơn. Các nhà sản xuất bắt đầu sao nhãng hoạt động kinh doanh cốt lõi của mình và phải đưa ra những phỏng đoán về lạm phát, một nhiệm vụ mà họ vốn không được chuẩn bị tốt. Họ có thể

chuyển hướng thời gian và nguồn lực khan hiếm từ lĩnh vực chuyên sâu của mình sang hoạt động đầu cơ tài sản. Vì thế, trong dài hạn lạm phát luôn làm suy yếu tăng trưởng, tàn phá việc làm đồng thời tái phân phối thu nhập và của cải từ những người tiết kiệm ròng [net saver] sang những người vay ròng [net borrower] (thường là những người có nhiều mối quan hệ ảnh hưởng và khá giả hơn) (Friedman & Friedman, 1980). Như vậy, kết cục cuối cùng của các thể chế tiền tệ yếu kém là số lượng hàng hoá và dịch vụ được cung cấp ít hơn và do đó kết quả kinh tế nghèo nàn hơn cho cộng đồng nói chung.

### Giới hạn đối với cung tiền tệ

Đặc điểm cơ bản nhất của tiền, nếu nó muốn hoàn thành vai trò một cách hiệu quả, là cung tiền bị giới hạn và được coi là sẽ bị giới hạn, đồng thời nó không dao động khôn lường theo thời gian.[6] Chỉ khi đó mọi thành viên xã hội mới sẵn sàng chấp nhận những biểu hiện thực sự vô giá trị của tiền (valueless money token) để đổi lấy nỗ lực làm việc hay các quyền tài sản của mình. Lý do duy nhất giải thích tại sao tiền lại được chấp nhận để giải quyết những đòi hỏi là ở chỗ mọi người đều giả thuyết rằng những người khác cũng chấp nhận tiền. Khi giả thuyết này tỏ ra không đúng, chẳng hạn trong thời kỳ lạm phát, tiền có xu hướng nhanh chóng bị thay thế hay ít nhất là đánh mất một số chức năng của nó.

Như chúng ta đã lưu ý, cung tiền bên ngoài bị giới hạn khi mà thứ vật chất được sử dụng như biểu hiện của tiền không dễ dàng tăng lên thông qua nỗ lực của con người. Do đó, vỏ ốc cowrie là tiền ở những vùng núi thuộc Papua-New Guinea chứ không phải trong các cộng đồng duyên hải. Và những kim loại quý hiếm, như vàng bạc, được biến thành tiền. Tiền cũng có thể được tạo ra bên trong cộng đồng, chẳng hạn khi các thành viên xã hội tạo ra các khoản tín dụng được tiền tệ hoá (monetised). Điều này có nghĩa là những người sử dụng các khoản tín dụng (tiền bên trong) này phải tin tưởng rằng chúng có thể biến thành tiền bên ngoài (outside money) vào bất cứ lúc nào, chẳng hạn tiền ngân hàng trung ương (central-bank money). Chừng nào mà các nhà cung cấp tín dụng (creditor) còn giữ được danh tiếng của mình để chuyển đổi các khoản tín dụng tiền tệ hoá này thành tiền bên ngoài thì dây chuyền tín dụng (credit chain) còn tiếp tục tồn tại. Song sự tin tưởng như thế lại phụ thuộc vào các thể chế: nếu các nhà phát hành tiền giấy (paper/fiat money) phá vỡ quy tắc và cung ứng tiền quá mức thì các chức năng của tiền tệ như đơn vị tính toán (unit of account), phương tiện lưu trữ giá trị (store of value) và phương tiện thanh toán (means of payment) sẽ bắt đầu xấu đi và, trong trường hợp cực đoan, biến mất (xem phần đóng khung dưới đây).

---

### Sự biến mất của đồng dollar Quần đảo Cook

Quần đảo Cook [Cook Islands] (dân số năm 1995: 18.000) là vùng lãnh thổ nhỏ thuộc Quần đảo Nam Thái Bình Dương (South Pacific Islands), thuộc địa cũ của New Zealand. Nó phát hành đồng tiền của mình ở mức ngang giá với đồng dollar New Zealand. Tuy nhiên năm 1994, sau một giai đoạn chi tiêu hết sức hoang phí, chính quyền quần đảo dường như đã phát hành lượng cung tiền quá mức nhằm trang trải các khoản thâm hụt

của chính phủ, hai ngân hàng thương mại hoạt động ở địa phương từ chối chấp nhận đồng dollar Quần đảo Cook gửi vào các tài khoản tiết kiệm hay chuyển khoản ra nước ngoài. Người gửi tiền phải đưa ra đồng dollar New Zealand để phục vụ những mục đích này.

Đồng tiền của quần đảo ngay lập tức biến mất khỏi lưu thông. Chính phủ sa vào khủng hoảng ngân sách và gần như phá sản, vì các khoản thâm hụt không thể tiếp tục được trang trải bằng cách phát hành tiền nữa, còn các nhà tài trợ nước ngoài thì từ chối ra tay giải cứu.

*(Nguồn:* The Australian, *13/3/1996, trang 11)*

Vô số nhà cai trị đã nhận ra lợi ích của việc tham gia vào hoạt động cung cấp tiền và đặt dấu ấn quyền lực của mình lên đó. Vua Croesus của Lydia[i] thuộc khu vực Tiểu Á (thế kỷ thứ 6 trước CN) được cho là người đã phát minh ra đồng tiền vàng: những mảnh kim loại được xác nhận là đạt chất lượng và trọng lượng tiêu chuẩn bằng ấn triện của ông. Điều này giúp tiết giảm chi phí giao dịch trong thanh toán (thông tin tốt hơn nhờ tiêu chuẩn hoá). Giống như nhiều nhà cai trị khác, các hoàng đế triều Minh của Trung Quốc cũng phát hành tiền. Sự đổi mới của họ trong 'giai đoạn cuộc chiến tranh vĩ đại' (Great War period, 1368-1398) là việc cho in lên các mảnh lụa và giấy dòng cảnh báo không thể nhầm lẫn: 'Kẻ nào bắt chước tiền của Hoàng đế thì sẽ bị hành quyết'. Ngày nay, các chính phủ lập ra ngân hàng trung ương, cơ quan phát hành tiền và có nhiệm vụ kiểm soát cung tiền nhằm ngăn chặn tốc độ tăng cung tiền ở mức gây lạm phát.

Những ràng buộc thể chế đối với sự gia tăng theo kiểu cơ hội của cung tiền lại thường yếu ớt. Các vị vua chúa cơ hội chủ nghĩa và những người đại diện khác của chính phủ rút bớt giá trị vàng bạc của tiền xu bằng cách thêm vào các kim loại rẻ tiền để trang trải cho chi tiêu của mình dễ dàng hơn, và thử nghiệm đầu tiên với tiền giấy của Hoàng đế nhà Minh đã kết thúc trong cơn lạm phát tai hại ngoài tầm kiểm soát và kéo theo hiện tượng suy thoái kinh tế.

Do đó, một ưu tiên của chính sách công là nhằm tạo ra - trực tiếp hoặc gián tiếp - những ràng buộc thể chế giúp ngăn ngừa hiệu quả sự gia tăng cung tiền tệ ở tốc độ gây lạm phát hòng hạn chế những cám dỗ (rõ ràng là rất lớn) theo chiều hướng ngược lại. Trong trường hợp tiền tệ dựa trên tín dụng, mà hiện nay là hình thái tiền tệ thịnh hành trên khắp thế giới, có hai cơ chế thể chế chủ yếu:

(a) Những ai được phép in tiền đều phải tuân theo các quy tắc minh bạch và phải độc lập với những đại diện chính phủ hay nghị sỹ nào đang tìm kiếm phiếu bầu, những người vẫn chịu sự chi phối của những cám dỗ thông thường từ chủ nghĩa cơ hội chính trị (political opportunism). Dẫn chứng nổi bật ở đây là ngân hàng trung ương Đức, nó bắt đầu độc lập với các chỉ thị cụ thể của chính phủ từ những năm 1950 và được pháp luật giao phó nhiệm vụ theo đuổi một chính sách tiền tệ ổn định. Một trường hợp khác là New Zealand, ngân hàng trung ương của nó phải tuân thủ những chỉ dẫn khái quát và rõ ràng. Luật Ngân hàng Dự trữ New Zealand chỉ giao phó cho ngân

[i] Đất nước cổ thuộc tây bắc Thổ Nhĩ Kỳ ngày nay. (ND)

hàng trung ương hai vai trò, đó là (a) cung ứng tiền tệ nhằm giữ mức lạm phát giá tiêu dùng trong phạm vi được quy định bởi hợp đồng định kỳ giữa chính phủ và thống đốc ngân hàng trung ương (vào thời điểm viết cuốn sách này là từ 0-3%), và (b) giám sát các ngân hàng thương mại để chúng tuân thủ một số chuẩn mực nhất định về cách hành xử và báo cáo thận trọng.

(b) Những đối tượng phát hành tiền phải đối mặt với sự cạnh tranh công khai của các nhà phát hành tiền khác. Nếu một ngân hàng trung ương gia tăng khối lượng tiền quá nhanh, các nhà đầu tư nhạy bén sẽ chuyển danh mục đầu tư từ đồng tiền đó sang những đồng tiền khác. Đây là cách trừng phạt nhà phát hành tiền nào không trung thành với quy tắc cung ứng tiền ổn định. Trong trường hợp các ngân hàng trung ương cạnh tranh với nhau thì khuôn khổ thể chế đảm bảo cho khuôn phép cạnh tranh (competitive discipline) sẽ bao gồm khả năng chuyển đổi (convertibility) tự do của đồng tiền và tỷ giá hối đoái thả nổi hoàn toàn (freely floating exchange rate). Sự biến động của tỷ giá hối đoái nhanh chóng báo hiệu nhận định của các thị trường tài chính nhạy bén và đưa phản ứng tức thời, có tác dụng kiểm soát, đi vào động thái ứng xử của ngân hàng trung ương.

Cơ chế thể chế nào trên đây thì hiệu quả hơn trong việc đảm bảo cho các chức năng của đồng tiền ổn định lại phụ thuộc vào chi phí giám sát những đồng tiền khác nhau và chi phí chuyển dịch giữa những tài sản tiền tệ khác nhau, cũng như vào khả năng các ngân hàng trung ương tuân theo những ràng buộc thể chế (ngay cả dưới áp lực chính trị). Trên thực tế, khả năng chuyển đổi tự do của phần lớn các đồng tiền quốc gia quan trọng hiện nay đều kết hợp những ràng buộc hiến định với những ràng buộc cạnh tranh (các biến thái của [a] và [b] ở trên).

**Khái niệm then chốt**

Khi cho phép biến hành vi trao đổi trực tiếp (hàng đổi hàng) thành sự trao đổi gián tiếp, **tiền tệ** giúp tiết kiệm chi phí thông tin (giao dịch) và qua đó nâng cao lợi ích từ sự phân công lao động, khiến cho nhiều giao dịch và hình thức sử dụng tài sản trở nên hữu ích. Tiền là phương tiện trao đổi (hay thanh toán) bằng cách đóng vai trò đơn vị tính toán (unit of account) để biểu đạt giá trị và quan trọng hơn cả là bằng cách cùng lúc đóng vai trò phương tiện lưu trữ giá trị (store of value) qua thời gian.

Tiền tệ chỉ có thể thực hiện chức năng của nó nếu cung tiền bị giới hạn một cách đáng tin cậy. Trong trường hợp tiền giấy, điều này đòi hỏi những thể chế giúp ngăn ngừa hiện tượng gia tăng cung tiền theo kiểu cơ hội. Bên cạnh đó, các nhà cung cấp tiền có thể còn phải chịu sự kiểm soát mang bản chất cạnh tranh. Sự cạnh tranh như thế phụ thuộc vào khả năng chuyển đổi (convertibility) và tỷ giá hối đoái linh hoạt.

Chúng ta phải phân biệt các chức năng của tiền tệ từ biểu hiện (token) hay biểu tượng (symbol) mà nó gắn với. **Biểu hiện của tiền** có thể bao gồm những mẩu vật, chẳng hạn như vàng, vỏ ốc cowrie, hay tiền giấy do ngân hàng trung ương nắm độc quyền phát hành tiền phát hành. Chúng có nguồn gốc từ ngoài cộng đồng

tư nhân [private community[i]] (**tiền bên ngoài** – outside money) và từ các khoản nợ (liabilities) của các tổ chức uy tín, chẳng hạn như các ngân hàng thương mại, mà nhiều người chấp nhận (**tiền bên trong** – inside money).

Sự ổn định tiền tệ có ý nghĩa quan trọng đối với **tín dụng** (credit), hoạt động cho vay tài sản với một mức phí. Tín dụng được giao dịch trên **thị trường vốn** (capital market) giữa người tiết kiệm [saver] (những người có kế hoạch tích luỹ tài sản tiền ròng thực dương – positive net monetary assets) và người vay [borrower] (những người có kế hoạch tích luỹ tài sản tiền ròng thực âm – negative net monetary assets, thường là vì mục đích đầu tư vào hàng hoá tư bản). Trên các thị trường này, các **nhà môi giới tài chính** (financial intermediary) hoạt động nhằm chuyển tải thông tin, chẳng hạn bằng cách tạo dựng danh tiếng và đưa danh tiếng ấy ra đảm bảo cho người gửi tiết kiệm khiến họ tin tưởng từ bỏ tài sản của mình để đổi lấy việc hưởng lãi suất như một mức phí sử dụng.

### Quy tắc hay quyền hành trong việc kiểm soát cung tiền tệ

Hoạt động cung cấp tiền của ngân hàng trung ương có thể chịu sự dẫn dắt của các quy tắc hay các cơ quan quyền lực được uỷ thác (Simons, [1936] 1948). Một quy tắc cung ứng tiền tệ có thể quy định là lượng tiền chỉ có thể gia tăng từng năm theo tốc độ dự kiến của tăng trưởng kinh tế thực tế cộng với tỷ lệ lạm phát tất yếu. Một ngân hàng trung ương tuân thủ nhất quán quy tắc này có lẽ sẽ ổn định được lộ trình tăng trưởng nhu cầu tiền tệ quốc gia: khi nhu cầu tăng nhanh, lãi suất thị trường tăng lên, dẫn đến sự kiềm chế nhu cầu tiền tệ. Khi nhu cầu tăng chậm hơn so với mức tăng cung tiền tệ, lãi suất giảm xuống và kích thích cầu tiền tệ. Simons và nhiều nhà kinh tế học khác lựa chọn lối ứng xử theo quy tắc như thế thay vì phó thác cho một ban lãnh đạo ngân hàng trung ương với quyền hành tuỳ ý, thỉnh thoảng lại đánh giá tình hình rồi hành xử theo dự báo và nhận định của nó. Ông chỉ ra rằng các cơ quan quyền lực có thể phạm sai lầm trong dự báo và có thể chịu sự chi phối của các chỉ thị và chủ nghĩa cơ hội chính trị, bởi vậy, sau khi đã cân nhắc mọi khía cạnh, sự tuân thủ theo quy tắc xem ra là đáng mong muốn hơn trong công tác điều hành chính sách tiền tệ. Tuy nhiên, nhà kinh tế học nào vẫn quen với giả thuyết tri thức hoàn hảo lại có khuynh hướng ủng hộ chính sách tiền tệ tuỳ ý (discretionary monetary policy). Những thập niên gần đây, cuộc thảo luận về 'quy tắc hay quyền hành' (rules versus authorities) trong việc kiểm soát cung tiền tệ đã thu hút nhiều sự chú ý, và nhiều nhà chức trách tiền tệ đã áp dụng những chính sách gắn tốc độ tăng trưởng tiền tệ với tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế quốc dân hoặc một tiêu chuẩn tương tự.

Tóm lại, tiền tệ chỉ hoàn thành tốt các chức năng của nó nếu cung tiền tệ tuân theo những ràng buộc, hoặc mang tính vật chất hoặc mang tính thể chế. Trên thực tế, thật không may là những ràng buộc này lại bị vi phạm nhiều hơn là tuân thủ.

[i] Cộng đồng tư nhân là cộng đồng mà các thành viên tham gia một cách tự nguyện. Đó có thể là một hiệp hội (association) hay một tổ chức thuộc sở hữu tư nhân (proprietary organisation); khái niệm này phân biệt với cộng đồng chính phủ (governmental community), là những cơ quan hay tổ chức thuộc chính phủ. (ND)

## Câu hỏi ôn tập

- Các quyền tài sản đã xuất hiện ngay từ buổi đầu của lịch sử nhân loại như thế nào?
- Hãy định nghĩa 'hàng hoá tư nhân', 'hàng hoá công cộng thuần tuý', 'hàng hoá tự do', 'hàng hoá câu lạc bộ', 'hàng hoá khu vực cộng đồng' và 'tài sản xã hội hoá'. Tìm một ví dụ cho mỗi nhóm từ kinh nghiệm hàng ngày của bạn.
- Bạn có quen với trường hợp nào mà ở đó tài sản thuộc sở hữu chung của một câu lạc bộ hay một nhóm mở tương tự? Liệu các thành viên có sử dụng tài sản như thể chúng là của riêng họ hay không? Nếu có những thành viên cơ hội chủ nghĩa trong câu lạc bộ, nó sẽ khuyến khích hay áp đặt việc sử dụng tài sản có trách nhiệm như thế nào?
- Nếu bọn trẻ tranh giành đồ chơi với nhau thì việc phân chia đồ chơi cho từng đứa như là tài sản cá nhân của chúng có ý nghĩa gì không? Tại sao?
- Nếu bạn bị tước quyền tài sản đối với thành quả lao động của mình (nói cách khác, nếu bạn là một nô lệ) thì bạn sẽ làm việc chăm chỉ hơn, hay bạn lười nhác? Biện pháp nào có thể thuyết phục bạn nỗ lực nhiều hơn?
- Khi Brazil đề xuất xoá bỏ tình trạng nô lệ, các chủ nô lại lập luận rằng điều đó sẽ huỷ hoại nền nông nghiệp Brazil và làm giảm tổng sản phẩm quốc dân. Bạn sẽ đồng ý với tiên đoán này chăng (điều mà về sau cho thấy là sai)? Nếu không, bạn sẽ lập luận thế nào? Bạn có thể giải thích tại sao năng suất lao động trong nền nông nghiệp Brazil lại tăng lên sau sự cấm chỉ nô lệ hay không?
- Hãy tưởng tượng bạn là cố vấn cho nhà lãnh đạo đảng cầm quyền ở một nước nghèo. Nếu được hỏi là làm thế nào để có thể nâng cao các khoản thu của chính phủ một cách bền vững, bạn sẽ khuyên là nên bảo vệ tư hữu và phát triển thị trường chăng? Nếu nhà lãnh đạo lại lập luận rằng điều đó làm giảm quyền lực chính trị: câu trả lời của bạn sẽ là gì?
- Hãy hình dung một đất nước mà ở đó các quyền tài sản bị vi phạm phổ biến, do chính phủ bất lực và do các nhà quản lý không tin tưởng vào tư hữu vì lý do ý thức hệ (như trường hợp ở Nga và các nhà nước cựu cộng sản khác). Bạn có thể hình dung ra sự xuất hiện của các thể chế bên trong và các tổ chức tư nhân nhằm bảo vệ tư hữu hay không? Nếu thế, bạn tiên đoán những dàn xếp thể chế nào sẽ xuất hiện một cách tự phát?
- Tại sao Trung Quốc, bất chấp nền kỹ nghệ tiên tiến và những điều kiện khởi đầu cho một hệ thống nhà máy từ thế kỷ thứ 8 đến thế kỷ thứ 10, lại không phát triển được một cuộc cách mạng công nghiệp bền vững?
- Hãy liệt kê những hệ quả cộng đồng của các quyền tài sản được bảo vệ hữu hiệu. Hay so sánh với phương án lựa chọn là dựa nhiều vào tài sản xã hội hoá.
- Tại sao việc bảo vệ các quyền sở hữu trí tuệ lại dẫn đến tăng trưởng kinh tế?
- Trong Hình 7.2, chúng tôi đưa ra ví dụ liên quan đến những thay đổi có chọn lọc về vị thế tài sản. Hãy hình dung ra những ví dụ thực tiễn khác cho những trường hợp còn lại.

- Bạn sẽ nói gì với những người vẫn cho rằng quyền tư hữu đối với tài sản thiên nhiên cần phải bị xoá bỏ vì lợi ích của việc bảo tồn thiên nhiên? Bao nhiêu con gà (hoặc voi, hoặc cá guppy[i], hoặc cây cối) sẽ hiện hữu trên đất nước bạn nếu quyền tư hữu đối với gà (hoặc voi, hoặc cá guppy, hoặc cây cối) bị cấm đoán? Tư hữu liệu có đủ để đảm bảo cho việc bảo tồn thiên nhiên hay không?
- Quyền tư hữu phổ biến ở đất nước bạn có khiến cho người dân gần như thoát khỏi nền chính trị độc đoán hay không? Hãy hình dung những phép so sánh quốc tế hoặc lịch sử khi đưa ra câu trả lời.
- Quyền tư hữu phổ biến có khả dĩ thúc đẩy hoà bình, bên trong và bên ngoài, hay không? Hãy minh hoạ câu trả lời của bạn bằng những ví dụ lịch sử.
- Hãy định nghĩa 'hợp đồng quan hệ' và cho ví dụ.
- Hãy định nghĩa hình thức tự chế tài hợp đồng và đưa ra ví dụ về hình thức tự chế tài.
- Hãy liệt kê ưu điểm và nhược điểm của việc bổ sung các chế tài bên ngoài chính thức cho các chế tài bên trong để xử lý hành vi vi phạm đối với những điều kiện hợp đồng đã thoả thuận.
- Hãy đưa ra vài ví dụ về hàng hoá tìm kiếm (search good[ii]) và hàng hoá trải nghiệm (experience good[iii]). Nhóm hàng hoá nào sẽ gia tăng tương đối nhanh hơn khi nền kinh tế hiện đại hoá? Hệ quả của nó đối với phương thức tiến hành hoạt động marketing trong kinh doanh là gì?
- Các chức năng của tiền tệ đối với xã hội là gì?
- Các chức này này được đảm bảo như thế nào trong trường hợp 'tiền tệ đặc biệt' (như vàng) và trường hợp 'tiền tệ dựa trên tín dụng'?
- Những cơ chế mà thông qua đó một đối tác hợp đồng tin tưởng bên kia sẽ tuân thủ các điều kiện hợp đồng là gì?
- Các ngân hàng đưa ra những 'cam kết đáng tin cậy' cho người gửi tiền như thế nào?
- Bạn đã bao giờ suy nghĩ nghiêm túc về sự tin tưởng của mình vào các thể chế hay chưa, khi mà bạn vẫn làm việc chăm chỉ để có thu nhập rồi lại bỏ qua sự thoả mãn tức thời bằng cách tiết kiệm và giao những khoản tiền khó nhọc ấy cho một người nào đó để được anh ta trao cho một mảnh giấy hay một khoản mục không hơn không kém trong hệ thống dữ liệu điện tử? Nếu bạn vẫn luôn tin tưởng như thế thì bạn dựa vào những thể chế nào?
- Hãy quay trở về đầu chương và kiểm tra xem bây giờ bạn có đồng ý với hai phát biểu về chủ nghĩa tư bản của Darwin và Giáo hoàng hay không?

[i] Loài cá nước ngọt nhỏ có màu sắc sặc sỡ ở đuôi, đẻ con thay vì trứng, thường được nuôi trong bể cá, có nguồn gốc ở Caribe, Nam Mỹ. (ND)

[ii] Hàng hoá tìm kiếm là một hàng hoá hay dịch vụ có những đặc điểm dễ dàng đánh giá trước khi mua. (ND)

[iii] Hàng hoá trải nghiệm là một hàng hoá hay dịch vụ có những đặc điểm như chất lượng và giá cả khó nhìn thấy trước, song những đặc điểm này lại có thể biết được chắc chắn sau khi tiêu dùng. (ND)

## Ghi chú

1. Việc giành được sự bảo vệ chính thức cho hoạt động khai thác độc quyền đối với tri thức, chẳng hạn sáng chế độc quyền (patent), thường là phức tạp và tốn kém. Để giữ được lợi ích từ ý tưởng mới, các nhà cách tân phải dành nhiều công sức để biểu đạt tri thức qua những công cụ giúp ngăn ngừa sự bắt chước. Chẳng hạn, tri thức mới được gắn vào những thiết bị cơ khí hay điện tử với dáng vẻ lạ lẫm mà những kẻ bắt chước không thể dễ dàng dựng lên; hay các công ty sở hữu tri thức trí tuệ từ chối cấp giấy phép sử dụng tri thức, điều mà về sau có thể khiến cho việc bắt chước trở nên khả thi, và thay vào đó lại yêu cầu sử dụng tri thức ấy trong phạm vi nhà máy của mình.
2. Như chúng ta sẽ nhận thấy trong Chương 9, các chi phí phối hợp tương tự sẽ phát sinh khi mọi người tương tác kinh tế với nhau trong phạm vi một tổ chức. Chúng ta sẽ gọi những chi phí này là 'chi phí tổ chức'.
3. Độc giả có thể đặt câu hỏi là tại sao các nhà trung gian, những người vẫn thực hiện một chức năng hết sức quan trọng để lấp đầy khoảng trống thể chế cũng như tạo ra của cải, lại thường xuyên bị khinh miệt và sách nhiễu đến vậy (Sowell, 1994, trang 46-59). Những đặc điểm khác thường về văn hoá và chủng tộc của họ xem ra không phải là một lời giải thích đầy đủ. Đúng hơn, nhiều nhà trung gian đã tạo ra những dịch vụ độc quyền rồi dụ dỗ các nhà lãnh đạo chính phủ đóng cửa thị trường vì lợi ích của mình, thường là dùng giấy phép để đổi lấy những khoản 'lại quả' hậu hĩnh. Điều này không phải lúc nào cũng giúp bảo vệ các nhà trung gian khỏi sự sách nhiễu sau đó bởi chính các nhà lãnh đạo chính phủ ấy. Cách thức để tiết giảm chi phí cho các nhà trung gian là nâng cao hạ tầng thể chế (institutional infrastructure), phát triển các thể chế của một trật tự thị trường tương đối phi cảm tính (impersonal), mà ai cũng có thể tiếp cận được, qua đó giảm lợi thế tương đối của các nhà trung gian.
4. Điều này không phải là muốn nói chỉ nền dân chủ bầu cử mới có khả năng bảo vệ tư hữu và quyền tự chủ. Một số nhà cai trị độc tài đã bảo vệ hữu hiệu các quyền tự do kinh tế, kể cả là đảm bảo cho các quyền tài sản khỏi bị tịch thu. Trường hợp Hong Kong thuộc địa là một ví dụ, ở đây tư hữu được bảo vệ tốt (theo pháp luật của Anh và trong một nền kinh tế rộng mở), thật ấn tượng khi hình dung ra tất cả những lợi ích tăng trưởng bắt nguồn từ đó. Song nếu thiếu sự kiểm soát thông qua cơ chế bầu cử thì hình thức bảo vệ như thế lại thường mong manh, đặc biệt là khi giới cai trị có quyền đóng cửa nền kinh tế quốc dân (chính sách bảo hộ thuế quan, các biện pháp kiểm soát dòng vốn và xuất nhập cảnh).
5. Các nhà phê bình xã hội của ngành tài chính có khuynh hướng giả thuyết (ngầm định) về tri thức hoàn hảo, và dĩ nhiên sau đó họ lại không hiểu được chức năng thông tin của tiền tệ và hoạt động trung gian tài chính giữa người tiết kiệm và nhà đầu tư.
6. Các biểu hiện của tiền cần có những thuộc tính hữu ích khác, đó là dễ mang theo, thuần nhất, dễ nhận biết, có khả năng phân chia và rất khó phá huỷ (Clower, 1969, trang 12-14).

# CHƯƠNG VIII. ĐỘNG LỰC CẠNH TRANH

Trọng tâm của chương này là về hoạt động đặc trưng của chủ nghĩa tư bản, tức là cạnh tranh, các quá trình tương tác năng động trên thị trường giữa người mua và người bán. Cạnh tranh kinh tế là quá trình tác động đến những người bán cạnh tranh (cũng như những người mua cạnh tranh) để họ chấp nhận bỏ chi phí tìm kiếm và thử nghiệm tri thức mới. Người mua và người bán tham gia vào hợp đồng trao đổi quyền tài sản với nhau, thiết lập những mức giá có tác dụng phối hợp và thông tin tới người khác. Quá trình cạnh tranh giữa các chủ tài sản cũng giúp hạn chế những sai sót không tránh khỏi thông qua tín hiệu thua lỗ (loss signal).

Chừng nào mà người mua còn tỏ ra nhạy bén và chịu bỏ chi phí giao dịch để tìm kiếm thông tin, chừng đó cạnh tranh kinh tế giữa các nhà cung cấp còn khuyến khích việc đổi mới sản phẩm và quy trình sản xuất. Chúng ta sẽ làm nổi bật vai trò của nhà cung cấp có tinh thần doanh nghiệp, và vai trò của những thể chế hỗ trợ cho các nhà tiên phong để họ thử nghiệm những ý tưởng đổi mới với hy vọng tạo ra lợi nhuận. Chúng ta cũng sẽ chỉ ra rằng hành vi can thiệp chính trị vào quá trình cạnh tranh sẽ làm xói mòn cạnh tranh và giảm mức độ cần thiết của việc phải bỏ chi phí đổi mới.

Cuối cùng, chúng ta sẽ vượt ra ngoài cạnh tranh trong khuôn khổ một thị trường đơn lẻ và xem xét cường độ cạnh tranh trên bình diện toàn bộ hệ thống kinh tế. Chúng ta sẽ nhận thấy các doanh nhân cạnh tranh lẫn nhau trong một ngành lại thường tạo ra điều kiện cho thành công thương mại trong những ngành khác, do vậy mà nhóm doanh nhân cạnh tranh này lại hỗ trợ cho nhóm doanh nhân cạnh tranh kia trong quá trình đổi mới và tạo ra lợi nhuận. Các nền kinh tế cạnh tranh có những lợi thế kinh tế và phi kinh tế đáng kể; các chủ tài sản thường xuyên đứng trước thách thức khai thác tài sản và tìm kiếm tri thức, nhờ đó quyền lực bị kiểm soát và tiến bộ kinh tế được theo đuổi. Vì vậy, người ta sẽ cho rằng cạnh tranh kinh tế xứng đáng được thúc đẩy và bảo vệ.

Kẻ độc quyền thâu tóm cho riêng mình những gì mà tất cả mọi người đều đáng được hưởng một cách tự do ... kẻ độc quyền nào lấy đi công việc của một người tức là đã lấy đi cuộc sống của người đó ... những hàng hoá độc quyền trong lĩnh vực thương mại và giao thông là đi ngược lại quyền lựa chọn và sự tự do.
*(Luật gia người Anh Sir Edward Coke [1552-1634], trích dẫn trong tác phẩm của Walker, 1988, trang 111-112)*

Chính sự cần mẫn của đời sống thương mại ... đã làm mất dần kiểu lao động nhàm chán dai dẳng. Đời sống thương mại giúp tạo ra những cách thức mới mẻ và táo bạo để tránh khỏi nó, không chỉ trên những dây chuyền lắp ráp và trong các nhà máy mà còn trong các gia đình và trên những nông trang.
*(Jane Jacobs,* Systems of Survival [Các hệ thống sinh tồn]*, 1992)*

Chủ nghĩa tư bản, xét về bản chất, là một hình thái hay phương thức biến đổi kinh tế và ... không bao giờ ... có thể đứng yên ... Xung lực cơ bản giúp khởi động và duy trì sự vận hành của cỗ máy tư bản chủ nghĩa đến từ các hàng hoá tiêu dùng mới, từ các phương thức sản xuất hay vận tải mới, từ các thị trường, và từ các hình thái tổ chức công nghiệp mới mà hoạt động kinh doanh tư bản chủ nghĩa tạo ra.
*(Joseph A. Schumpeter,* Capitalism, Socialism and Democracy [Chủ nghĩa tư bản, chủ nghĩa xã hội và dân chủ], *1991)*

## 8.1 Cạnh tranh: sự ganh đua và quyền lựa chọn

### Cạnh tranh với vai trò phương thức khám phá

Các quyền tư hữu được trao đổi thông qua hợp đồng tự nguyện nhằm chủ động đưa chúng vào khai thác. Chẳng hạn, một chủ tư bản có thể phải mua sắm hàng hoá tư bản (capital good[i]), thuê nhân công cùng các chuyên gia lành nghề và hiểu biết khác, và mua nguyên liệu thô để bắt đầu hoạt động sản xuất. Những hình thức sử dụng tài sản mà các chủ tài sản có thể mường tượng ra lại phụ thuộc vào tri thức của họ, vốn hạn chế về mặt thể chất (constitutionally limited), như chúng ta đã nhận thấy trong Chương 3: các cá nhân có 'sự bất trắc xung quanh' (sideways uncertainty) về những gì mà người khác đang làm và 'sự bất trắc phía trước' (forward uncertainty) về những gì sẽ diễn ra trong tương lai. Khi hoàn cảnh thay đổi, kho tri thức mà họ tiếp thu trong quá khứ sẽ mất giá trị. Việc thâu nhận tri thức mới và cập nhật hơn thì lại tốn kém và rủi ro, như chúng ta đã biết, vì con người chỉ có năng lực hữu hạn để thu thập và hấp thụ thông tin nhằm tạo ra tri thức mới thông qua quá trình tư duy. Hơn thế, quá trình này lại dễ dẫn tới sai sót: những gì mà người ta nhận thức có thể là không đúng, họ có thể suy diễn sai từ tri thức quá khứ của mình, họ có thể dự đoán sai một số hệ quả nhất định từ hành động của mình, và họ có thể phải đối mặt với những khó khăn khôn lường khi thực hiện quyết định sử dụng tài sản vật chất, lao động và tri thức của mình.

Thực tế này gợi lên ba câu hỏi quan trọng, đó là:

- Sự vô minh mang tính thể chất (constitutional ignorance) có thể giảm bớt bằng cách nào?
- Tri thức hữu ích có thể phân tán bằng cách nào?
- Việc sử dụng tri thức có thể được kiểm soát như thế nào để đảm bảo sai sót không kéo dài và hệ thống không bị mất ổn định?

Luận điểm mà chúng ta sẽ làm sáng tỏ trong chương này là ở chỗ: Việc những người mua và người bán riêng rẽ sử dụng các quyền tài sản theo hướng cạnh tranh hứa hẹn những giải pháp tốt nhất cho những vấn đề này; đây là những giải pháp mà đến nay nhân loại đã khám phá ra, chắc chắn là tốt hơn so với phương thức kế hoạch hoá tập trung cũng như kế hoạch của ai đó do một bàn tay hữu hình áp đặt.

Cạnh tranh kinh tế là một quá trình tương tác mang tính tiến hoá – năng động (evolutionary-dynamic) của con người mà qua đó người ta được thúc đẩy theo đuổi tư lợi vì họ có khả năng nội bộ hoá các chi phí và lợi ích của việc sử dụng tài sản. Trong quá trình ấy, họ đem lại lợi ích cho người khác như là hệ quả từ sự

[i] Hàng hoá sử dụng vào việc sản xuất ra những hàng hoá khác. (ND)

mưu cầu tư lợi của mình. Sự tương tác này diễn ra trên thị trường, nơi gặp gỡ giữa người mua và người bán của những hàng hoá và dịch vụ khả dĩ thay thế nhau (Hình 8.1). Quá trình tương tác và trao đổi, trong đó mọi người khám phá và thử nghiệm tri thức mới, đôi khi được gọi là 'catallaxy'. Trong khi kinh tế học thường tập trung vào hiện tượng khan hiếm và sự 'thực hành kinh tế' (economising) thì 'catallaxy' lại nhấn mạnh những phương thức khám phá năng động: mọi người khám phá ra các nhu cầu mới và những phương tiện mới nhằm thoả mãn chúng như thế nào.

Thông thường, người mua ít hơn người bán. Người bán cạnh tranh lẫn nhau để đặt mình vào vị thế có lợi cho hoạt động trao đổi tiềm tàng với người mua và họ bỏ chi phí giao dịch để làm điều đó. Tương tự, người mua cũng cạnh tranh lẫn nhau để đặt mình vào vị thế thuận lợi cho giao dịch hợp đồng với nhà cung cấp, đồng thời họ bỏ chi phí để tìm kiếm thông tin và định vị cho mình hòng đạt được một thoả thuận có lợi. Người bán sẽ tìm cách đưa ra những hàng hoá tốt hơn so với những thứ mà người khác đang chào bán, và người mua táo bạo cũng sẽ tìm cách giành lấy một vị thế cạnh tranh cho phép họ thu hút được một loạt lời chào mời từ phía người bán. Người mua và người bán qua đó cạnh tranh lẫn nhau để có tri thức về hàng hoá thay thế và đối tác trao đổi tốt hơn. Phương án thay thế ở đây là thứ được mô tả như 'môn thi đấu cuối cùng trong ngày' (nightcap competition): sự tiếp nối dễ chịu của cái cách mà theo đó nhà cung cấp thì luôn sản xuất và tiếp thị hàng hoá, còn người mua thì cứ việc chấp nhận những gì đang ngẫu nhiên được mời chào do không thích phải chịu chi phí thông tin.

Thông tin và tri thức mới không đến với người bán và người mua cạnh tranh mà không gây tốn kém. Cường độ cạnh tranh giữa những thành viên tiềm tàng ở cả hai bên thị trường tuỳ thuộc vào mức độ sẵn sàng chịu chi phí giao dịch của họ, loại chi phí – như chúng ta đã thấy – mang đặc điểm tai hại là phải bỏ ra trước khi xuất hiện một khả năng rõ ràng về lợi nhuận.[1] Đến lượt, sự sẵn sàng chịu chi phí thông tin sẽ không chỉ phụ thuộc vào tính tò mò, tính sáng tạo, tính táo bạo, động cơ tích lũy và sự sẵn sàng gánh chịu rủi ro của các nhà cạnh tranh khác nhau, mà còn phụ thuộc vào cả khung khổ thể chế cho họ hoạt động (Kirzner, 1973, 1997). Nếu các thể chế trong cộng đồng khiến cho việc tìm kiếm thông tin tương đối ít tốn kém và giúp tạo ra sự tin tưởng để người ta có thể ứng phó với những thông tin kém rõ ràng hơn thì hoạt động tìm kiếm thông tin sẽ diễn ra mạnh mẽ. Ngược lại, nếu các thể chế nghèo nàn và mơ hồ, do đó chi phí thông tin và giao dịch cao, người mua và người bán sẽ không đầu tư nhiều vào công việc tìm kiếm thông tin. Vì vậy, họ sẽ khám phá ra ít tri thức hữu ích hơn và nhìn chung có lẽ sẽ đạt được mức tăng trưởng kinh tế thấp hơn.

Đặc biệt, điều quan trọng ở đây là khả năng và sự sẵn sàng làm nên những khám phá đáng ngạc nhiên: phát hiện ra những tri thức mà người khám phá không có lấy một ý niệm mơ hồ nào trước khi khám phá – chứ không chỉ là khả năng tìm kiếm thông tin cũ về những vấn đề mà người ta đã có sự hiểu biết nào đấy từ trước (mục 3.1). Israel Kirzner (1997, trang 72), trong bài khảo luận về kinh tế học trường phái Áo, đã cho thấy rõ điều này khi ông viết:

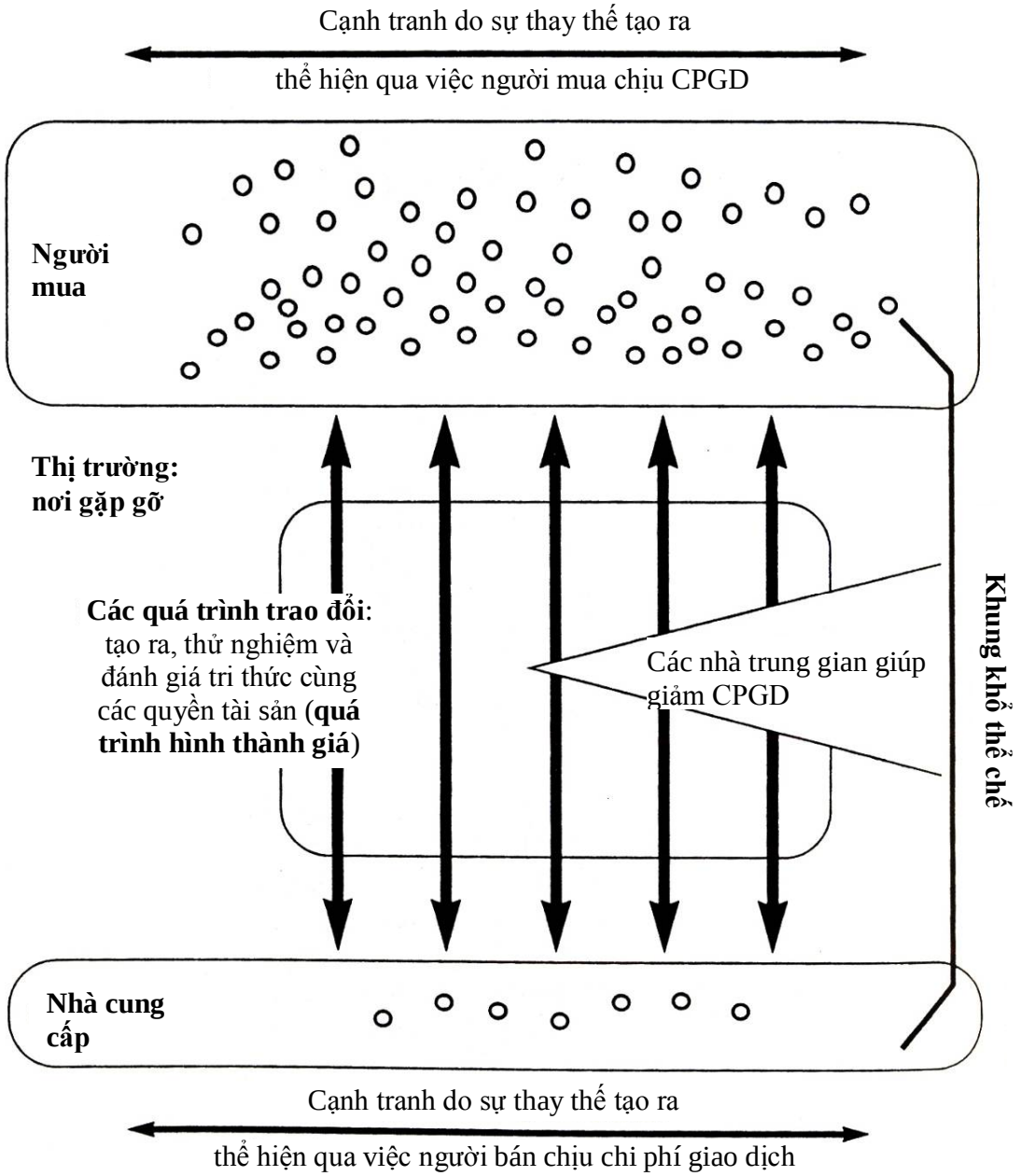
> Không hề biết mình sẽ tìm kiếm điều gì, mà cũng không hề triển khai bất kỳ kỹ thuật tìm kiếm chủ ý nào, nhà doanh nghiệp, có thể nói, luôn dõi mắt về phía chân trời, sẵn sàng làm nên những khám phá mới. Mỗi khám phá như thế sẽ đi kèm với một cảm giác ngạc nhiên (với sự vô minh không thể lý giải trước đó). Tinh thần doanh nghiệp là tinh thần luôn sẵn sàng đón nhận bất ngờ, luôn sẵn sàng có những bước đi cần thiết để thu lợi thông qua những bất ngờ đó. Ý niệm về khám phá ... có tính trung dung giữa ý niệm về thông tin được chủ ý tạo ra trong lý thuyết tìm kiếm chuẩn tắc (standard search theory[i]) và ý niệm về thành quả hoàn toàn ngoài mong đợi từ sự ngẫu nhiên thuần tuý.

Hoạt động tìm kiếm tri thức của người mua nhạy bén và quan tâm đóng vai trò then chốt trong việc cung cấp những sản phẩm cách tân trên thị trường. Người mua phải đầu tư thời gian và công sức để tìm ra những thứ mới mẻ đồng thời phải ganh đua lẫn nhau hòng tìm kiếm những thoả thuận đặc biệt và những sản phẩm mới lạ. Nếu những khách hàng tiềm năng của một phần mềm máy tính cứ sử dụng những gì họ có mà không tìm kiếm chương trình cải tiến mới thì sự tiến bộ trong lĩnh vực lập trình phần mềm sẽ nhanh chóng chậm lại. Do vậy, sự nhạy bén của người mua – bất kể họ có ngốn ngấu các tạp chí máy tính và lùng sục trên Internet hay không – đóng vai trò then chốt trong việc thúc đẩy nhà cung cấp đầu tư nâng cao tri thức. Điều này giải thích tại sao các thị trường hay đổi mới lại đòi hỏi những khách hàng khắt khe và tại sao nhu cầu chủ động, tinh tế lại rất hữu ích cho những ngành nghề phát đạt (Porter, 1990).

Khi không có sự thay thế gần gũi nào, vì thế không có hành vi cạnh tranh nào ở một bên thị trường, đó là độc quyền bán (một người bán duy nhất – monopoly) hay độc quyền mua (một người mua duy nhất – monopsony). Những người không có đối thủ thì không có động cơ bỏ chi phí thông tin, và chuyện tìm kiếm thông tin ít được chú ý. Tuy nhiên, trong một nền kinh tế không ngừng tiến triển, người mua và người bán có thể không bao giờ tin chắc là mình sẽ nắm giữ vị thế đó lâu dài. Chẳng hạn, người mua có thể tìm thấy những hàng hoá thay thế mới ở nước khác và tiến hành nhập khẩu; hay các nhà cung cấp ở một ngành khác có thể phát minh ra những hàng hoá gần gũi để thay thế cho những thứ mà nhà độc quyền đang chào bán. Ví dụ, các công ty độc quyền đường sắt thế kỷ 19, mà với một số nhà quan sát đương thời thì chúng dường như đã gióng lên hồi chuông báo tử cho chủ nghĩa tư bản thời bấy giờ, phát hiện ra đối thủ mới xuất hiện dưới hình thức xe hơi và xe tải. Thực tế này cho thấy phần lớn các công ty độc quyền đều có thể bị cạnh tranh. Và đó chính là điều buộc người bán duy nhất phải tham gia vào hoạt động tìm kiếm tri thức để phòng xa. Như vậy, quyền lực thị trường thường bị kiểm soát bởi sự cạnh tranh tiềm tàng (potential rivalry), chứ không chỉ là cạnh tranh thực tế.

[i] Lý thuyết tìm kiếm nghiên cứu cách thức mà người mua và người bán thu thập thông tin về tình hình thị trường cũng như việc các đối tượng tham gia thị trường tiềm năng tập hợp lại với nhau như thế nào. Việc áp dụng lý thuyết này vào thị trường lao động được nhà kinh tế học người Mỹ George Stigler (1911-1981) khởi xướng năm 1962. (ND)

**Hình 8.1 Thị trường: nơi gặp gỡ**




Những quá trình cạnh tranh ở cả hai phía của thị trường như thế liên quan mật thiết đến hoạt động trao đổi giữa người mua và người bán trên thị trường. Họ hoàn tất các điều kiện hợp đồng và ký kết thoả thuận trong một quá trình liên tục mà ở đó người ta bày tỏ thái độ bằng đồng tiền của mình trên cơ sở tri thức chủ quan đa dạng và hay thay đổi của họ, thể hiện những sở thích và đánh giá riêng của họ (Hình 8.1). Một khi người mua hoặc người bán đã có thông tin đầy đủ về

sản phẩm, đối tác trao đổi, chất lượng và các điều kiện trao đổi khác, đồng thời đã áp những giá trị cá nhân vào những gì mà mình biết, họ sẽ lựa chọn đối tác hợp đồng và tìm cách đạt được thoả thuận. Trong quá trình đó, tri thức cá nhân về các phương án lựa chọn khác (các phương án thay thế) sẽ đóng vai trò quan trọng trong quá trình thương lượng, đặc biệt là về giá cả. Giá cả truyền đạt tri thức mới, dẫu dưới hình thức mã hoá, tới người khác, đồng thời thể hiện sự đánh giá của các thành viên khác trong cuộc chơi kinh tế. Đối với nhiều quyết định, tín hiệu giá cả mã hoá sẽ đủ sức chuyển tải thông tin cần thiết; quả thực, nhiều tri thức chi tiết hơn về những gì đằng sau hiện tượng biến động giá cả có thể chỉ khiến cho năng lực nhận thức của con người bị quá tải mà thôi. Nhà cung cấp sẽ bằng lòng khi biết mức giá cao thì tốt hơn, còn người mua sẽ lựa chọn một mức giá thấp và hành xử tương ứng.

Sự cạnh tranh ở cả hai phía của thị trường và quá trình trao đổi cơ bản giữa hai phía diễn ra liên tục và đồng thời, trong một mạng lưới tiến hoá của vô số hành vi và phản ứng diễn ra cùng lúc. Cạnh tranh, vì thế, phải được hiểu như một quá trình mà qua đó tri thức hữu ích được tìm kiếm, thử nghiệm và khẳng định; trong quá trình ấy, có thể nói, cá nhân dành các nguồn lực của mình để nhìn thấu đám sương mù của sự vô minh (ignorance). Điều này không diễn ra mà không có sai sót, song, như trong mọi quá trình tiến hoá, sai sót có thể sửa chữa nếu cần thiết. Như vậy, quá trình cạnh tranh là một phương thức khám phá (discovery procedure) – không phải là quá trình luôn tạo ra 'tri thức hoàn hảo', nếu xét tới sự bất trắc xung quanh và phía trước mang tính thể chất, mà là quá trình giúp giảm bớt sự vô minh tới mức độ khả dĩ xoay xở cho các đối tượng tham gia thị trường.

Ở đây, chúng ta cần tự nhắc nhở mình về những gì liên quan đến quá trình tìm kiếm thông tin và ra quyết định: điều nghịch lý là chúng ta không bao giờ có thể đánh giá được 'một cách duy lý' là cần bỏ ra bao nhiêu chi phí thông tin; chúng ta chỉ có thể bỏ chi phí thông tin đến một mức độ nhất định và dừng lại khi kinh nghiệm mách bảo rằng có lẽ mình đã biết đủ để đưa ra quyết định. Chúng ta có thể tìm cách đi đến quyết định khi sự vô minh giảm xuống tới mức độ có thể xoay xở (tính duy lý bó buộc – bounded rationality).

Rõ ràng, người ta chỉ bỏ chi phí giao dịch cho việc tìm kiếm tri thức nhằm đi trước nhà cung cấp (hay người mua) đối thủ của mình. Mặc khác, những người ở phía bên này thị trường sẽ luôn hoan nghênh hoạt động cạnh tranh ở phía bên kia vì điều đó đem lại cho họ nhiều lựa chọn tốt hơn. Xin biến đổi một câu ngạn ngữ cổ, điều gì tốt cho General Motors[i] – tiết kiệm được chi phí giao dịch khi mức độ cạnh tranh giữa các nhà sản xuất là thấp – thì vì vậy sẽ xấu cho cộng đồng người mua ô tô của thế giới. Người mua và người bán luôn có lợi ích đối nghịch trong cuộc chơi kinh tế.

### Các chức năng của cạnh tranh

Bây giờ chúng ta có thể quay trở lại với ba câu hỏi đặt ra ở đầu phần này.

[i] Tập đoàn sản xuất ô tô số 1 thế giới của Mỹ. (ND)

*Giảm bớt sự vô minh*: Hệ thống quyền tư hữu thúc đẩy mọi người tìm kiếm những hình thức sử dụng tài sản sao cho có lợi. Nó cho phép họ giữ lợi lộc, qua đó tạo ra cạnh tranh giữa các nhà cung cấp (hay người mua), những người ganh đua tìm kiếm tri thức mới để có thể sử dụng nhằm nâng cao vị thế của mình. Như vậy, cạnh tranh là một quá trình mà ở đó nhiều người tham gia liên tục vào việc tìm kiếm thông tin tốn kém và rủi ro – đây không phải là trạng thái dễ chịu cho những ai liên quan mà là trạng thái tốt cho sự tự do lựa chọn của phía bên kia thị trường và cho sự thịnh vượng của đất nước. Địa điểm và cách thức tìm kiếm thông tin khác nhau từ người này sang người khác, do kinh nghiệm và thiên hướng chủ quan chi phối. Một loạt phương pháp tìm kiếm khác nhau sẽ được vận dụng. Nền tảng rộng lớn của nỗ lực tìm kiếm cộng với sự đa dạng của các phương pháp tìm kiếm hứa hẹn nhiều tiến bộ về tri thức hữu ích hơn so với những phương án thay thế khác, chẳng hạn như việc chỉ định một ít chuyên gia tìm kiếm thông tin mới.

*Phân tán tri thức:* Câu hỏi thứ hai liên quan đến cách thức để người khác tiếp cận tri thức hữu ích đã qua thử nghiệm. Trong một nền kinh tế cạnh tranh, thành công trên thị trường được mọi người biết tới. Nhà cung cấp nào có lãi sẽ thu hút những kẻ bắt chước, còn người mua nào thành đạt lại thường được láng giềng mô phỏng. Hơn thế, tín hiệu giá cả truyền đi thông tin mã hoá về những gì mà phía bên kia thị trường mong muốn và những gì mà các đối thủ có thể chào bán. Sự biến động giá cả có thể nhanh chóng được nhận ra và sẽ khơi mào hành động thích ứng nhằm nâng cao giá trị tài sản. Điều này khiến cho thông tin nhanh chóng lan toả đến những thị trường có mối quan hệ qua lại.

Do vậy, rất ít người cần phải hiểu lý do đầy đủ của tình trạng thiếu hụt dầu mỏ giai đoạn 1974-1975 và đầu những năm 1980, dù đó là cuộc chiến tranh ở Trung Đông, nhu cầu vận tải tăng nhanh, sự cạn kiệt của các giếng dầu hay hành động của OPEC[i]. Giá dầu tăng chóng mặt bất kể vì một lý do phức tạp và khó giải mã nào. Giới lái xe ở New York và London ngay lập tức giảm nhu cầu và bắt đầu nghĩ tới chuyện chuyển từ lối tiêu thụ theo kiểu ngốn nhiên liệu sang cách sử dụng xăng dầu tiết kiệm. Các ngành nghề trên khắp thế giới điều chỉnh thói quen sử dụng năng lượng. Song dây chuyền thông tin giá cả lại còn đi xa hơn thế: tại hàng ngàn phòng thí nghiệm, người ta bắt đầu bỏ chi phí tìm kiếm hòng tìm ra những công nghệ tiết kiệm dầu, chẳng hạn động cơ tiết kiệm nhiên liệu, thiết bị điều khiển điện tử, biện pháp tiết kiệm trọng lượng, phương án thay thế dầu bằng các nguồn năng lượng khác, v.v. Xung lực giá cả cũng lan sang các nhà cung cấp năng lượng, như những làn sóng toả ra từ viên đá ném trên mặt hồ: hoạt động khoan các giếng dầu và khí mới được đẩy mạnh; công nghệ mới được đưa vào thử nghiệm để hút dầu lên từ các thềm lục địa và những địa điểm khó khăn khác; những khai trường than mới mở ra, và việc nghiên cứu công nghệ hoá lỏng than được khởi động. Các phương pháp chiết xuất và tinh chế được cải tiến ở hàng trăm địa điểm khác nhau.

Những phản ứng này cùng với nhiều phản ứng khác cuối cùng đã giúp vượt qua cơn khủng hoảng dầu mỏ, nhờ vô số nỗ lực nghiên cứu tốn kém từ cả hai phía

[i] Organisation of Petroleum Exporting Countries: Tổ chức các nước xuất khẩu dầu mỏ; gồm các nước Algeria, Gabon, Indonesia, Iran, Iraq, Kuwait, Libya, Nigeria, Qatar, Saudi Arabia, United Arab Emirates, và Venezuela. (ND)

cung và cầu. Hệ thống cạnh tranh 'phát đi' những tín hiệu cần thiết bằng tín hiệu giá cả đơn giản, dễ nhận biết và nhanh chóng phát tán thông tin là cung dầu đang thiếu hụt. Tín hiệu này thúc giục các chủ tài sản, những kẻ mưu cầu tư lợi, gấp rút ra tay, với hy vọng đánh bại đối thủ. Không một hệ thống nào khác lại có thể lan truyền thông tin nhanh chóng và hiệu quả như cơ chế giá cả trên thị trường cạnh tranh, và cũng không một hệ thống nào khác lại có thể huy động được nhiều hoạt động tìm kiếm tri thức diễn ra sau đó đến thế.

*Kiểm soát sai sót:* Khi mọi người phạm sai lầm trong một hệ thống cạnh tranh, họ nhanh chóng rút ra bài học từ phản ứng của phía bên kia thị trường cũng như từ cách thức bị đối thủ đánh bại. Họ nhận ra là mình đã không sử dụng các quyền tài sản một cách có lợi nhất cho người khác và qua đó cho chính bản thân: họ phải chịu 'sự khiển trách bằng mực đỏ' – thua lỗ. Trong một hệ thống thể chế giúp đảm bảo các quyền tư hữu, họ chịu trách nhiệm về tình trạng thua lỗ và vì thế nhiều khả năng sẽ sửa chữa sai lầm của mình. Nếu tài sản do tập thể nắm giữ, những người đại diện (agent) có thể tiếp tục ném thêm nhiều tiền vào đó, kèm theo lý lẽ là tại sao họ lại cứ phải tiếp tục (voice). Khi bị các đối tác trao đổi trên thị trường rời bỏ (exit), họ phải nhanh chóng sửa chữa và tìm kiếm giải pháp một cách thực dụng. Hệ quả là hệ thống cạnh tranh có những cơ chế tự kiểm soát tự phát bên trong. Sai sót thường được hạn chế bởi chúng có thể bị các nhà cạnh tranh có nhiều tri thức hơn khai thác.

Hệ thống tìm kiếm tri thức thông qua quá trình cạnh tranh thị trường này được đặt tên là 'catallaxy', như chúng ta đã biết trong mục 8.1: quá trình tương tác giữa người mua và người bán nhằm tìm ra ý tưởng nào là hữu ích. Bản thân hệ thống, cùng khả năng tạo ra tri thức và thịnh vượng của nó, từng được các nhà triết học kiêm kinh tế học thế kỷ 18, như Adam Ferguson và Adam Smith, nhận thức sâu sắc. Họ cũng nhấn mạnh sự cần thiết phải có các quy tắc cạnh tranh nhằm đảm bảo cho hoạt động cạnh tranh tiếp diễn gay gắt và các chủ tài sản thường xuyên bị thách thức đưa tài sản của mình đối mặt với thử thách cạnh tranh. Sự đảm bảo khỏi bị cạnh tranh - chẳng hạn, các công ty độc quyền, những đặc quyền đặc lợi chính trị, hàng rào thuế quan - được những người sáng lập ra kinh tế học coi là những trở ngại to lớn đối với quá trình tìm kiếm và phân tán tri thức, và qua đó đối với tiến bộ.

Bản chất của quá trình cạnh tranh, như trình bày ở đây, bị đánh mất khi các nhà kinh tế học đưa ra cái giả thuyết 'tri thức hoàn hảo' một trăm năm sau (Mahovec, 1998). Giả thuyết đó cho phép họ xây dựng các mô hình so sánh – tĩnh (comparative-static) trang nhã và đơn giản của kinh tế học tân cổ điển.[2] Không thể nào nắm bắt hiện tượng cạnh tranh, vốn liên quan đến quá trình mang tính tiến hoá của hoạt động tìm kiếm tri thức phân tán, thông qua phân tích tĩnh tân cổ điển về cung cầu dựa trên cái giả thuyết là tri thức đã được biết. Không thể nào phân tích ý nghĩa của những khái niệm về chi phí giao dịch, vốn là hệ quả của sự vô minh, và về các thể chế giúp tiết kiệm chi phí giao dịch trừ phi chúng ta coi cạnh tranh như một phương thức khám phá tri thức mà không ai có. Chỉ khi chúng ta xem xét cạnh tranh trong bối cảnh sự vô minh của con người và như một phần của một hệ thống phức hợp không ngừng tiến hoá, chúng ta mới có thể hiểu những chức năng quan trọng nào mà nó thực hiện: xin dẫn lời Hayek, cạnh tranh là một

'phương thức khám phá những dữ kiện mà khi không nhờ đến nó, chúng sẽ không được bất cứ ai biết tới, chí ít là sẽ không được sử dụng' (Hayek, 1978, trang 179).

Như vậy, người ta không thể mô tả cạnh tranh chỉ bằng những hình ảnh đơn giản; chẳng hạn, bằng cách ngồi đếm số lượng các nhà cạnh tranh rồi nói rằng độc quyền một người bán (monopoly) hay độc quyền nhóm (oligopoly[i] – một ít người bán) thì thua kém cạnh tranh độc lập (atomistic – vô số người bán) như trong các cuốn sách giáo khoa tân cổ điển. Các mô hình kinh tế so sánh – tĩnh không phù hợp cho việc nắm bắt bản chất của cạnh tranh tương tự như sự so sánh giữa hai bức ảnh tĩnh: các vận động viên chạy đua trên vạch xuất phát và trên vạch kết thúc. Phải là một đoạn phim thì mới mô tả được đầy đủ kịch tính của cuộc chạy đua hay bất kỳ một kiểu cạnh tranh nào khác.

**Khái niệm then chốt**

**Thị trường** là nơi gặp gỡ giữa người muốn bán và người muốn mua, những người chào bán hoặc dạm mua các quyền tài sản để đổi lấy các quyền tài sản khác. Thông thường, nhà cung cấp chào bán hàng hoá và dịch vụ để thu tiền, và mọi người gián tiếp trao đổi hàng hoá và dịch vụ thông qua tiền, trái với hình thức trao đổi trực tiếp vốn diễn ra khi mọi người trao đổi hàng lấy hàng (barter).

**Cạnh tranh** (competition) là quá trình tương tác mang tính tiến hoá giữa người mua và người bán trên thị trường: người mua cạnh tranh với nhau để thu thập tri thức liên quan đến chuyện mua gì ở đâu, cần thử nghiệm những sản phẩm mới nào và làm thế nào để đạt được những thoả thuận có lợi; người bán cạnh tranh với các nhà cung cấp những sản phẩm thay thế gần gũi khác nhằm đặt mình vào vị thế mặt đối mặt có lợi với người mua tiềm năng bằng cách nghiên cứu tri thức mới về những biến thái của sản phẩm, về các quy trình sản xuất, các phương thức tổ chức, thông tin liên lạc và bán hàng, và về những đối tác trao đổi khả thi. Cùng lúc đó, quá trình trao đổi giữa người mua và người bán diễn ra trên thị trường. Những hoạt động này chuyển tải thông tin: các thoả thuận thì sinh lợi (và có thể bị bắt chước) hay hiện tượng thua lỗ lại xảy ra, vì thế sai sót có thể sửa chữa bằng cách tìm kiếm những phương án lựa chọn khác. Hoạt động trao đổi thực tế và tiềm tàng khơi mào cho cạnh tranh ở cả hai phía của thị trường. Toàn bộ quá trình cạnh tranh tạo ra động cơ mạnh mẽ để thúc đẩy hoạt động tìm kiếm và thử nghiệm tri thức hữu ích, vì các nhà cạnh tranh đứng trước rủi ro tài sản và phải chịu trách nhiệm về hành động và sai sót của mình. Cường độ cạnh tranh phụ thuộc vào thiên hướng chịu bỏ chi phí giao dịch của cả hai phía thị trường cũng như vào các thể chế bảo vệ cạnh tranh.

Khái niệm **catallaxy** bắt nguồn từ tiếng Hy Lạp *katallatein*, có nghĩa là trao đổi và qua đó biến kẻ thù thành bạn. Nó liên quan đến sự tương tác và thích ứng với nhau, khác với áp đặt. 'Catallaxy' gợi lên hình ảnh về các quá trình mà qua đó những nhu cầu mới, phương thức sản xuất mới và sản phẩm mới được khám phá ra. Điều này tương phản với 'sự thực hành kinh tế' (economising), vốn liên quan

[i] Tình thế kinh tế mà ở đó số lượng nhà cung cấp một loại sản phẩm ít đến mức hành vi của một nhà cung cấp có thể gây tác động đáng kể tới giá cả cùng những đối tượng cạnh tranh với mình. (ND)

đến việc tối đa hoá độ thoả dụng (utility) hay lợi nhuận với những nhu cầu, công nghệ sản xuất và loại sản phẩm cố định. Vấn đề đối với tăng trưởng kinh tế chính là khả năng 'catallaxy' của xã hội. Khái niệm này được Ludwig von Mises (1949, chương 15) hồi sinh trong kinh tế học hiện đại và ngày càng giành được sự thừa nhận cùng với sự phát triển của kinh tế học tiến hoá (evolutionary economics).

**Độc quyền** (monopoly) là một tình huống trên thị trường mà ở đó chỉ có một nhà cung cấp. Do nhà cung cấp duy nhất không phải đối mặt với cạnh tranh từ người khác, những người có thể mời chào người mua những hàng hoá thay thế có lợi hơn, nên nhà độc quyền không phải bỏ chi phí giao dịch nhằm tìm kiếm tri thức mới và đưa ra những hàng hoá tốt hơn và rẻ hơn. Tuy nhiên trên thực tế, nhà cung cấp duy nhất lại lo sợ thách thức cạnh tranh từ những hàng hoá thay thế tiềm tàng trừ phi thị trường bị đóng cửa bởi hành vi can thiệp của chính phủ. Do đó, họ sẽ hành xử theo hướng cạnh tranh, tức là, tham gia vào hoạt động tìm kiếm thông tin chống lại cạnh tranh tiềm tàng từ bên ngoài.

## Dharma: Nguyên tắc phi cạnh tranh

Chúng ta có thể tìm hiểu khái niệm cạnh tranh xa hơn một chút ở đây bằng cách đề cập đến khái niệm đối lập của nó, phi cạnh tranh (non-competition): không nhạy bén, không nỗ lực để giành lấy ưu thế và tri thức. Trong triết lý Hindu truyền thống, phi cạnh tranh biến thành một lý tưởng, *dharma*. Từ này bắt nguồn từ từ *dhar* trong ngôn ngữ Sanskrit: mang vác (carry), chống đỡ (bear), và thường dịch ra là 'tập quán, nghĩa vụ được tuân thủ vô điều kiện, tận dụng sự chấp nhận theo thuyết định mệnh đối với hiện trạng sự vật'[i]. Khái niệm này thường dùng để mô tả thái độ ngoan ngoãn chấp nhận số phận của các thành viên một đẳng cấp (caste) và sự thừa nhận vô thắc mắc đối với kho tàng tri thức của tổ tiên. Cần nêu bật sự tương phản của *dharma* với quan điểm 'Tôi có thể tạo nên sự khác biệt', quan điểm điển hình của chủ nghĩa cá nhân (individualism) Phương Tây và Viễn Đông, cũng như với thái độ ham hiểu biết theo lối hoài nghi. Dĩ nhiên, những người vẫn ứng xử dưới sự chi phối của nguyên tắc *dharma* có thể bị điều khiển dễ dàng hơn, song ở đây cũng thật ít khả năng là họ sẽ khám phá những cách thức mới hay những biện pháp đúng đắn giúp cải thiện hoàn cảnh của mình và, qua đó, hoàn cảnh của người khác. Thái độ cạnh tranh trong đời sống kinh tế cần thiết cho hiệu suất 'catallaxy'[ii] (catallactic efficiency) hay hiệu suất động (dynamic efficiency), khả năng của con người để khám phá và thử nghiệm ý tưởng, nhằm tạo ra tiến bộ kinh tế (Chương 2; Cordato, do Boettke chủ biên, 1994, trang 131-136; Kirzner, sđd, trang 103-110).

Cuộc sống dựa trên nguyên tắc *dharma* có thể thoải mái hơn so với khi chịu sự chi phối của cạnh tranh, vì mọi người tuân thủ những quy tắc đã được thừa nhận mà không cần suy tính, bất kể điều đó có gây tổn hại cho họ về mặt vật chất hay không. Họ không phải bỏ chi phí giao dịch để tìm kiếm tri thức. Khi mà các thể chế đáng tin cậy điều chỉnh mọi chi tiết của đời sống thì chi phí tìm kiếm thông

[i] 'Unquestioningly obeyed custom, duty, making a virtue of the fatalistic acceptance of how things are'.
[ii] Xem mục 3.1 và 8.1. (ND)

tin sẽ thấp. Các hệ thống thứ bậc quyền lực (power hierarchies) vẫn giữ nguyên. Các môn đồ của chủ thuyết *dharma* chấp nhận các thể chế hiện hành, bất chấp hậu quả của chúng. Đấy là dấu hiệu nổi bật của một xã hội bảo thủ, phi tự do và một nền kinh tế trì trệ. Tăng trưởng kinh tế và xã hội tự do, mà ở đó mâu thuẫn được giảm thiểu, thỉnh thoảng lại đòi hỏi sự đổi mới thể chế: việc thử thách và thử nghiệm các quy tắc cũ cùng với việc tái xác nhận hay điều chỉnh chúng theo hoàn cảnh mới. Cạnh tranh do đó không chỉ phụ thuộc vào những quy tắc cố định, khiến cho sự tương tác của mọi người trở nên dễ tiên đoán, mà còn phụ thuộc vào sự điều chỉnh quy tắc khi điều kiện cho thấy điều đó là xứng đáng dưới con mắt của (đa số) thành viên.

**Hàng hoá tìm kiếm – hàng hoá trải nghiệm: Ai phải chịu chi phí giao dịch**

Người bán thường điều chỉnh các thể chế của thị trường nhằm giảm bớt chi phí giao dịch thực tế cho người mua, kể cả chi phí thông tin của họ. Một trường hợp quan trọng được Phillip Nelson (1970) chỉ ra khi ông lần đầu tiên đề cập đến sự khác biệt giữa 'hàng hoá trải nghiệm' (experience goods) và 'hàng hoá tìm kiếm' (search goods). Chất lượng của một số hàng hoá và dịch vụ có thể đánh giá được ngay bằng cách thẩm định trước khi mua, chẳng hạn, một cái váy nằm trên giá hay hoa quả trong chợ nông sản. Người mua có thể tìm kiếm chất lượng mà mình mong muốn với chi phí thông tin ít ỏi (hàng hoá tìm kiếm). Song trong nhiều trường hợp, chất lượng hàng hoá và dịch vụ chỉ có thể minh xác bằng cách trải qua sử dụng hay tiêu dùng chúng (hàng hoá trải nghiệm). Khi chất lượng sản phẩm dễ thay đổi, người mua hàng hoá trải nghiệm thường phải chịu chi phí thông tin cao để xác định chất lượng trước khi mua. Một số ví dụ về hàng hoá trải nghiệm như thế là hoa quả đóng hộp, xe hơi, các gói tua du lịch và phẫu thuật tim mở.

Ở đâu mà người mua có thể dễ dàng tìm kiếm được chất lượng mong muốn (và thậm chí có thể tận hưởng cái thú lựa chọn hàng hoá), ở đó các quy ước thị trường có xu hướng phó mặc chi phí tìm kiếm thông tin cho người mua (Barzel, 1982). Tuy nhiên, các chi phí này lại thường chuyển sang phía nhà cung cấp trong trường hợp hàng hoá trải nghiệm. Các nhà cung cấp nhận ra lợi ích khi bỏ chi phí để tiêu chuẩn hoá chất lượng cũng như để đem đến cho người mua cam kết đáng tin cậy về chất lượng (và gộp vào giá bán), chẳng hạn thông qua những nhãn hiệu đã quảng cáo, thông qua việc thiết lập mạng lưới bán hàng, hay nhượng quyền kinh doanh (franchise). Một cách để qua đó nhà cung cấp có thể báo hiệu chất lượng của hàng hoá trải nghiệm là tạo dựng danh tiếng về chất lượng, một hoạt động tốn kém và mất nhiều thời gian, giúp tiết kiệm chi phí cho nhiều hoạt động tìm kiếm thông tin của người mua. Khách hàng vì thế sẵn sàng trả thêm tiền chất lượng dưới hình thức giá cao để tránh những trải nghiệm gây thất vọng. Họ có thể cho rằng thật phi lý khi nhà sản xuất danh tiếng và chủ nhân của những nhãn hiệu hàng hoá nổi tiếng lại đi bán những mặt hàng chất lượng thấp kém, bởi điều đó sẽ nhanh chóng được người ta biết đến và huỷ hoại lợi ích từ danh tiếng. Nhiều kỹ thuật nhằm mục đích giảm bớt chi phí thông tin cho người mua hàng hoá trải nghiệm lại dẫn đến chỗ tiêu chuẩn hoá (standardising) và quân bình hoá (averaging), cho dù người mua có những sở thích chủ quan dành cho những đặc

điểm sản phẩm khác nhau. Một tua du lịch kỳ thú đối với bạn lại có thể khiến cho tôi chán ngấy đến tận cổ! Tuy nhiên, nhiều nhà lữ hành tiềm năng lại tỏ ra miễn cưỡng khi phải bỏ thêm chi phí thông tin; vì thế họ lựa chọn gói du lịch thông thường.

Một phương thức khác để nhà cung cấp có thể cạnh tranh bằng cách giảm chi phí giao dịch cho người mua hàng hoá trải nghiệm là đưa ra các catalogue, hàng mẫu miễn phí và mời dùng thử sản phẩm. Chẳng hạn, các hộp đêm có thể miễn phí vào cửa cho khách hàng 5 phút đầu tiên, và các kênh TV trả tiền cho phép bạn xem 10 phút đầu của một bộ phim trước khi phải trả tiền.

Chi phí giao dịch kinh doanh đôi khi lại chuyển qua chuyển lại giữa người bán và người mua tuỳ theo sự thay đổi của tình thế cạnh tranh. Khi cạnh tranh giữa người bán diễn ra mạnh mẽ, họ phải bỏ ra một phần lớn trong chi phí giao dịch nhằm đảm bảo cho thoả thuận khả dĩ với người mua. Khi cung trở nên khan hiếm, người mua phải gánh phần chi phí giao dịch lớn hơn. Sự thay đổi quyền lực thị trường từ thị trường của người mua sang thị trường của người bán như thế, phản ảnh qua việc ai là người phải chịu phần nào trong chi phí giao dịch, có thể nhận thấy, chẳng hạn, trên thị trường khách sạn: vào mùa ế ẩm, khi các khách sạn có tỷ lệ thuê phòng thấp, họ quảng cáo, cố thu hút khách hàng bằng cách tổ chức những sự kiện đặc biệt và tặng sâm banh miễn phí. Trong mùa cao điểm, khách hàng cứ phải gọi điện thoại hết số này sang số khác hòng tìm cho được một phòng khách sạn và chấp nhận ghi tên vào danh sách xếp hàng. Tương tự, mức độ ai là người phải chịu chi phí giao dịch lại dao động theo diễn tiến của chu kỳ kinh doanh (business cycle). Quả vậy, khả năng sinh lợi của những kỳ kinh doanh phát đạt vẫn phụ thuộc nhiều vào việc các doanh nghiệp tiết kiệm được chi phí giao dịch còn khách hàng phải gánh chịu vì thị trường người bán đang chiếm ưu thế.

Trong bối cảnh này, chúng ta cần lưu ý rằng các nhà kinh tế học tân cổ điển cùng môn đồ của họ, những người vẫn đưa ra giả thuyết 'tri thức hoàn hảo', lại thường xuyên phê phán nặng nề hoạt động quảng cáo, coi đó là sự lạm dụng đối với hệ thống tư bản chủ nghĩa và đòi kiểm soát chi phí quảng cáo. Tuy nhiên, hoạt động quảng cáo sẽ có ý nghĩa nếu người ta bắt đầu với cái giả thuyết thực tiễn về cạnh tranh như một quá trình tìm kiếm tri thức và thừa nhận rằng người mua phải chịu chi phí thông tin đáng kể, vì thế họ hoan nghênh thông tin quảng cáo. Ngoài ra, những người đề xuất biện pháp kiểm soát quảng cáo (ngoài chuyện cấm quảng cáo gian lận hay lường gạt) lại hàm ý là có thể xác định được thông tin nào thì hữu ích một cách khách quan cho người mua. Điều này hoàn toàn bỏ qua bản chất chủ quan của toàn bộ nhận thức cũng như toàn bộ quá trình tiếp thu tri thức.

**Khái niệm then chốt**

**Hàng hoá tìm kiếm** (search good) là những hàng hoá mà người mua có thể xác định ngay chất lượng (hay thay đổi) của chúng, với mức chi phí thông tin thấp và trước khi đưa ra quyết định mua (chẳng hạn, hoa quả trong chợ). Trái lại, chất lượng của **hàng hoá trải nghiệm** (experience good) lại chỉ có thể đo lường được bằng cách sử dụng sản phẩm, tức là sau khi mua. Để tránh cho người mua phải chịu chi phí thông tin cao hoặc quá lớn, các nhà cung cấp cạnh tranh phát triển

những công cụ giúp đem đến sự đảm bảo trước (chẳng hạn như nhãn hiệu, người bán hàng uy tín, hàng mẫu, việc thuê nhà trung gian).

Tình thế **thị trường của người mua** (buyers' market) hiện hữu khi người bán cạnh tranh mãnh liệt với nhau để tìm kiếm cơ hội mua hàng và do đó giữ vị thế mặc cả tương đối thấp. Điều này được phản ảnh qua việc người bán chịu một phần lớn chi phí giao dịch. **Thị trường của người bán** (sellers' market) là những thị trường mà ở đó người bán giữ vị thế tương đối mạnh và không phải chịu nhiều chi phí giao dịch, vì chính người mua phải sẵn sàng gánh chịu những chi phí này hòng tìm kiếm thoả thuận. Sự thay đổi tình thế từ thị trường người mua sang thị trường người bán do đó có thể gây ra tác động lớn đến khả năng sinh lợi (profitability) của một doanh nghiệp.

**Vai trò trung gian**

Những vấn đề về thông tin, đặc biệt là trên thị trường hàng hoá trải nghiệm, cũng có thể giảm bớt bằng cách mua bán thông qua các nhà trung gian (middleman), những người vẫn được người mua biết đến nhiều hơn so với người bán và có thể đưa ra sự đảm bảo đáng tin cậy về chất lượng (mục 7.4). Điều này xảy ra, chẳng hạn, trên các thị trường liên quan đến nhà ở, ô tô cũ, ngựa và dịch vụ du lịch, nơi mà các đại lý môi giới là phổ biến. Nhà trung gian là những người có kinh nghiệm trong việc đánh giá chất lượng và họ hưởng lợi từ hiện tượng kinh tế quy mô (scale economies) trong hoạt động đo lường chất lượng sản phẩm; họ cũng có nguy cơ đánh mất danh tiếng nếu trao tay sản phẩm xấu. Người mua cuối cùng một lần (once-off) hiểu điều đó và vì thế họ tin tưởng lời khuyên của nhà trung gian, những người mà công việc kiếm sống vẫn phụ thuộc vào danh tiếng. Chẳng hạn, chúng ta mua hàng trong một cửa hiệu lớn vì chúng ta tin tưởng vào hình ảnh của nó và vì chúng ta mua nhiều sản phẩm ở đây, đồng thời chúng ta tránh được hoạt động tiếp thị trực tiếp từ những nhà sản xuất mà chúng ta có thể chỉ giao dịch một lần thôi.

Những công cụ trung gian khác giúp tiết kiệm chi phí giao dịch là hình thức nhượng quyền kinh doanh (franchising) và tạo lập nhãn hiệu (brand name). Trong cả hai trường hợp, người mua hàng hoá trải nghiệm đều ưa trả thêm tiền để đổi lấy sự phục vụ của một nhà trung gian tiếng tăm – cho dù sản phẩm thực tế lại do một người vô danh nào đó sản xuất ra, nếu sản phẩm được nhà trung gian kia chấp thuận.

Nhà trung gian giúp người mua và người bán tiết kiệm chi phí giao dịch. Sự phục vụ của họ gây hao tổn nguồn lực, song chi phí trả cho họ lại chỉ khiến những người vẫn đặt giả thuyết tri thức hoàn hảo bất bình mà thôi.

Trong các xã hội truyền thống, cạnh tranh dựa nhiều vào hoạt động mua bán và tín dụng theo quan hệ cá nhân (personalised trade and credit), vào mối quan hệ cá nhân với những người đang có quan hệ kinh tế và là những người giữ đúng giao ước hợp đồng vì họ có lợi ích trong mối quan hệ liên tục đó. Các mối quan hệ kinh tế cá nhân hoá (personalised economic ties) như thế được củng cố bằng tình bạn cá nhân, thậm chí đôi khi còn bằng cả hình thức nhận con nuôi hay hôn ước.

Tuy nhiên, khi chất lượng của các thể chế bên ngoài và việc các cơ quan chính phủ với vai trò bên thứ ba đứng ra chế tài hợp đồng được cải thiện thì hoạt động cạnh tranh và trao đổi không hạn chế giữa những người xa lạ lại trở nên khả thi. Thực tế này hiện vẫn đang diễn ra ở nhiều nước thuộc thế giới thứ ba khi chúng cải thiện các thể chế kinh tế thị trường: người ta thoả thuận với nhau chủ yếu không phải tuỳ vào những người họ biết mà là tuỳ vào những gì được đưa ra mời chào.

Các thể chế thị trường thường do giới doanh nhân phát triển nhằm giảm thiểu chi phí thông tin cho phía bên kia thị trường. Chiến thắng trong cạnh tranh thường xuyên thuộc về những nhà cung cấp nào chú trọng biện pháp hạ thấp chi phí giao dịch của mình và của khách hàng, thay vì chi phí sản xuất của họ, đặc biệt là trong các thị trường dịch vụ (xem phần đóng khung dưới đây).

---

**Một phương thức sáng tạo giúp tiết giảm chi phí giao dịch: Hoạt động ngân hàng vi tín dụng**

Ở những đất nước kém phát triển, nhiều người có tri thức vận hành doanh nghiệp nhỏ sẽ tạo ra nhiều lợi nhuận hơn nếu họ tiếp cận được với nguồn vốn và tín dụng. Tuy nhiên, các chi phí cố định để đánh giá rủi ro tín dụng và vận hành cơ chế chế tài trong các môi trường thể chế mập mờ lại hạn chế ngặt nghèo nguồn tín dụng dành cho những người vay nhỏ lẻ. Tín dụng vì thế chỉ sẵn sàng trên cơ sở cá nhân, dành cho những người có danh tiếng cộng với sự hậu thuẫn lớn về tài sản (tín dụng dựa trên quan hệ cá nhân – personalised credit). Những người vay nhỏ lẻ, nghèo tài sản chỉ có thể tới những kẻ cho vay tiền (money lender), nơi họ phải đối mặt với những mức lãi suất quá cao, do những khiếm khuyết về mặt thể chế dẫn đến chi phí giám sát vay mượn cao và biện pháp chế tài tốn kém trong trường hợp người vay không thực hiện đúng nghĩa vụ.

Những vấn đề trên đã được Ngân hàng Grameen của Bangladesh giải quyết một cách sáng tạo và hiệu quả. Ngân hàng này do Tiến sỹ Muhammad Yunus, nhà kinh tế học được đào tạo tại Mỹ, thành lập. Ông nắm bắt được những khiếm khuyết về mặt thể chế và khắc phục chúng theo cách sau đây. Chủ cơ sở sản xuất và người bán hàng nhỏ có thể vay được những khoản tiền nhỏ nếu đơn xin vay của họ được một nhóm từ năm đến mười người đảm bảo. Điều này cho phép họ khởi sự hoạt động kinh doanh nhỏ, chẳng hạn mua điện thoại di động rồi cho thuê trong làng. Khi người đầu tiên trong nhóm người vay đã thanh toán đúng hạn, các thành viên khác sẽ đủ điều kiện được vay. Chi phí đánh giá rủi ro, cũng như chi phí chế tài, vì thế không phải do ngân hàng mà do nhóm người vay gánh chịu. Các thành viên hành xử đầy trách nhiệm, do bản thân họ có lợi ích sâu sắc khi tạo dựng độ tin cậy tín dụng (creditworthiness) cho mình. Nếu xảy ra trường hợp không trả nợ thì toàn bộ nhóm không đáp ứng được nghĩa vụ và không còn đáng tin cậy về mặt tín dụng nữa.

Hình thức tổ chức các nhóm người vay cũng có tác dụng như một cơ chế trao đổi thông tin quan trọng và biến một hợp đồng cho vay một lần (once-off loan contract) thành một trò chơi mở diễn ra liên tục [open-ended, ongoing game] (đưa ra những ‘con tin’). Người vay học cách ghi chép sổ sách và những gì phải làm để thanh toán đúng hạn. Mọi người qua đó hình thành thói quen tiết kiệm trong bối cảnh có sự hỗ trợ của cộng đồng. Nhiều người vay cũng trở thành cổ đông nhỏ trong Ngân hàng Grameen.

Ngân hàng Grameen có tỷ lệ nợ xấu rất thấp, và đa số người vay là phụ nữ, một sự kiện khác thường ở một đất nước Hồi giáo. Nhờ tiết giảm chi phí thông tin, giám sát và chế tài bằng cách hình thành các nhóm người vay, Ngân hàng đã thành công trong một lĩnh vực mà những doanh nghiệp ít sáng tạo hơn từng thất bại. Đây là trường hợp mà một doanh nghiệp phát triển nhờ đổi mới thể chế.

(*Nguồn*: Fuglesang & Chandler, 1987)

Mặt khác, khi sự phân công lao động tiến hoá và bắt đầu phức tạp hơn, nhiều nhu cầu mới về vai trò trung gian xuất hiện và kéo theo các kiểu nhà môi giới mới để đáp ứng. Ví dụ, hệ thống thẻ tín dụng hiện đại cho phép người mua mua hàng hoá và dịch vụ trả chậm (on credit) mà không phải tạo dựng danh tiếng trước với cửa hàng để thương lượng điều kiện trả chậm. Ví dụ thứ hai là sự gia tăng mạnh mẽ của hoạt động môi giới tài chính trên các thị trường tài chính toàn cầu. Hoạt động giao dịch thanh toán quốc tế có thể dường như là hoàn toàn phi cảm tính đối với nhà quan sát bên ngoài, song trên thực tế, mạng lưới thị trường mở rộng này lại được củng cố bằng cơ chế môi giới mang nhiều đặc trưng của mối quan hệ cá nhân, giúp giảm bớt rủi ro và chi phí giao dịch. Hoạt động thanh toán quốc tế phụ thuộc vào các mạng lưới nhà trung gian, họ thường xuyên giữ liên lạc và đảm bảo cho việc hoàn thành hợp đồng của nhau.

Như vậy, một thế giới thu nhỏ dựa trên các mối quan cá nhân đã phát triển mạnh mẽ trong phạm vi trật tự mở rộng (extended order) của thị trường cạnh tranh, vì mỗi thương nhân thường giao dịch với những đối tác mà họ quen biết, tin tưởng và là những người sẵn sàng đáp lại với một thiện ý, nếu cần thiết.

## 8.2 Cạnh tranh nhìn từ phía nhà cung cấp

Những nội dung liên quan đến hoạt động cạnh tranh và tìm kiếm tri thức mà chúng ta đã đề cập cho tới nay đều phù hợp cho cả hai phía của thị trường, cung và cầu. Để hiểu cụ thể hơn cách thức vận hành của hệ thống tư bản chủ nghĩa, chúng ta sẽ quay sang hoạt động cạnh tranh giữa các nhà cung cấp hàng hoá và dịch vụ vì lợi ích của người mua.

### Cạnh tranh giá cả và phi giá cả

Các nhà cung cấp cạnh tranh thu hút sự chú ý của người mua bằng cách áp dụng một số biện pháp khác nhau:

(a) thay đổi mức giá (cạnh tranh giá cả);
(b) đổi mới sản phẩm: sản phẩm có thể được cải tiến với hy vọng thu hút thêm nhiều người mua trung thành (thiếu nhạy cảm về giá); để đạt mục đích này nhà cung cấp phải bỏ chi phí nghiên cứu và phát triển;
(c) quảng cáo (và tạo dựng nhãn hiệu) cho một sản phẩm cụ thể là một cách để nhà sản xuất tạo vị thế của mình trên thị trường; điều này gây ra chi phí giao dịch;

(d) tổ chức hoạt động bán hàng: phát triển các kênh phân phối (distribution channel) với hy vọng đánh bại các nhà cung cấp khác và thu hút người mua trung thành (chẳng hạn, các mạng lưới hậu cần và điểm bán sỉ mới, các cửa hàng bán lẻ mới của chính nhà cung cấp, hình thức bán qua thư đặt hàng), lại mất thêm chi phí;

(e) hỗ trợ tài chính dành cho khách hàng, chẳng hạn thông qua hình thức trả chậm hay thanh toán từng đợt;

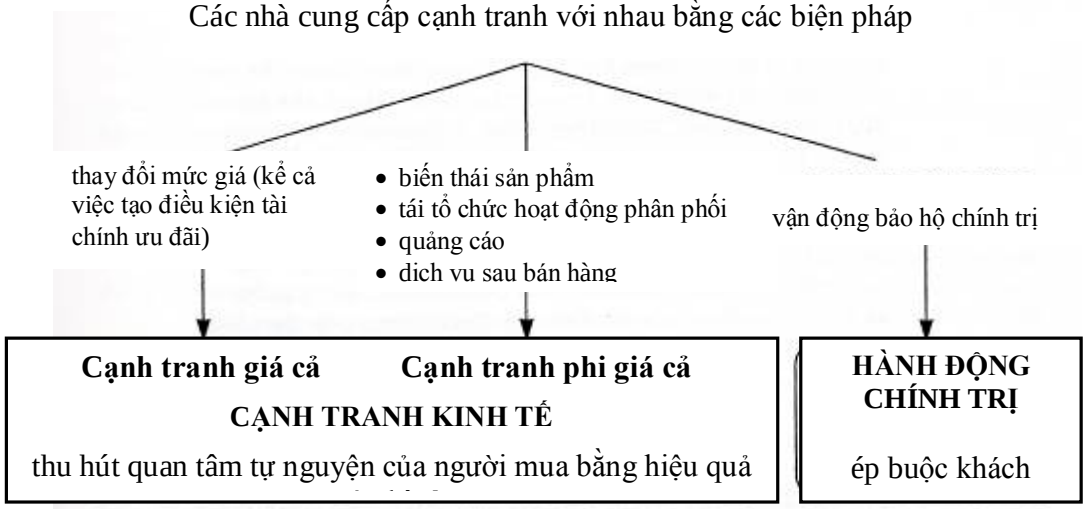
(f) dịch vụ sau bán hàng – chẳng hạn tư vấn liên tục về cách sử dụng sản phẩm, đảm bảo sửa chữa và cung cấp phụ tùng nhanh chóng – cũng có thể có tác dụng ràng buộc khách hàng với một nhà cung cấp cụ thể bởi điều đó làm giảm chi phí thông tin và các chi phí giao dịch khác khi sử dụng sản phẩm; đối với những sản phẩm và dịch vụ phức tạp hoặc khó sử dụng và sửa chữa, đặc trưng của nhiều thị trường hiện đại, dịch vụ sau bán hàng đã trở thành một công cụ cạnh tranh rất quan trọng. Những dàn xếp cần thiết từ phía người bán có thể gây tốn kém, song chúng lại được thực hiện với hy vọng đánh bại các nhà cung cấp cạnh tranh khác;

(g) người bán cũng có thể tìm cách giành ưu thế bằng phương thức vận động cho những hạn chế chính trị (political restrictions) đối với cạnh tranh, điều này lại gây hao tổn nguồn lực, song lại có thể hữu ích từ quan điểm của người bán.

Từ trường hợp (a) đến trường hợp (f) là cạnh tranh kinh tế, nỗ lực của nhà cung cấp nhằm thu hút sự quan tâm của người mua tự nguyện. Trong nhóm đó, chúng ta phân biệt giữa cạnh tranh giá cả (trường hợp [a]) và cạnh tranh phi giá cả (trường hợp [b]-[f], xem Hình 8.2). Trái ngược với cạnh tranh kinh tế, sự vận động hành lang trên vũ đài chính trị (trường hợp [g]) lại tìm kiếm sự can thiệp nhằm ép buộc hay hạn chế người mua. Trong trường hợp này, nhà cung cấp cấu kết với đại diện chính phủ hòng giành ưu thế kinh tế bằng cách tác động đến các thể chế bên ngoài chi phối thị trường nhằm đưa vào những yếu tố bắt buộc hay hạn chế, thay vì cạnh tranh vì lợi ích của phía bên kia thị trường. Như vậy, cạnh tranh kinh tế bao hàm sự ganh đua giữa các nhà cung cấp nhằm thu hút người mua nhờ hiệu quả vận hành (performance) tốt hơn. Thế nào là hiệu quả vận hành tốt sẽ do người mua phán quyết. Sự dàn xếp đó là vì lợi ích của người mua. Vận động hành lang (lobbying) là hình thức cạnh tranh nhằm giành sự thiên vị chính trị, cũng như sự bảo trợ chính trị để cho phép người bán hạn chế lựa chọn của người mua.[3]

Tại đa số thị trường, một số ít nhà cung cấp biết nhau cạnh tranh với nhau hòng chiếm sự ủng hộ của người mua. Tình trạng này phổ biến hơn rất nhiều so với những thị trường mà ở đó có vô số người bán vô danh (nói cách khác, trạng thái cạnh tranh thông thường là cạnh tranh nhóm – oligopolistic competition, chứ không phải cạnh tranh độc lập – atomistic competition). Hơn thế, đặc trưng của nhiều thị trường hiện đại về hàng hoá và dịch vụ công nghiệp là hàng hoá trải nghiệm (experience good), hợp đồng quan hệ mở (open-ended relational contract) và các mối quan hệ cung - cầu dài hạn giữa những đối tác kinh doanh quen biết nhau, thay vì chỉ là những vụ mua bán một lần (once-off) giữa những chủ thể vô danh.

**Hình 8.2 Các công cụ cạnh tranh nhìn từ phía người bán**




*Ghi chú:* Các định nghĩa ở đây tập trung vào cạnh tranh giữa các nhà cung cấp để thu hút khách hàng. Cạnh tranh cũng tồn tại giữa người mua để giành người bán, và các định nghĩa này có thể điều chỉnh với những thay đổi nhỏ cần thiết.

Thông thường, mỗi nhà cung cấp đều ít nhiều hiểu biết về phản ứng của người mua tiềm năng đối với những thay đổi khả dĩ trong mức giá chào bán của mình, cũng như về khả năng ứng phó của đối thủ trước các mức giá thay đổi. Theo kinh nghiệm, một nhà cung cấp thường phán đoán được mức độ mà nhu cầu dành cho sản phẩm của mình có thể giảm xuống nếu mức giá được nâng lên đôi chút hay ngược lại. Nếu cân nhắc chi phí giao dịch phải bỏ ra để tìm kiếm nhà cung cấp mới, người mua sẽ phản ứng không đáng kể trước những thay đổi nhỏ về mức giá. Song trước một biến động lớn về giá, khối lượng mà người bán có thể dự kiến là bán được lại thay đổi với mức chênh lệch lớn không tương xứng. Sự trung thành của người mua vì thế thường có giới hạn. Mỗi nhà cạnh tranh do đó đều khai thác một 'ngách thị trường' (phân khúc nhu cầu tương đối ít co giãn theo mức độ biến động giá, theo thuật ngữ lý thuyết kinh tế). Vào bất kỳ thời điểm nào, mỗi người bán cũng đều có một hình ảnh trong đầu về đường cong nhu cầu (demand curve), với hai nút ngoặt trên đó (Blandy và cộng sự, 1985, trang 47-60; Hình 8.3).

Các nhà cung cấp cạnh tranh thường tác nghiệp trong điều kiện tri thức hữu hạn giữa những thay đổi năng động và phức tạp, và với mức chi phí cố định đáng kể. Vì thế, họ ưa hoạt động trong phạm vi một ngách thị trường mà ở đó sự tăng giá chỉ gây ra mức giảm sút nhỏ về cầu. Nếu xảy ra hiện tượng tăng chi phí đột ngột và nhà cung cấp buộc phải tăng giá bán, doanh thu vẫn không suy giảm nhiều, nhờ đó mà chi phí quản lý cố định (fixed overhead costs, có thể là cao) không phải phân bổ cho một mức doanh số đã sút giảm đi nhiều. Bất luận thế nào, điều này cũng sẽ đẩy chi phí đơn vị (unit cost) và giá cả lên mức thậm chí còn cao hơn, dẫn đến khả năng giảm sút thêm doanh số dự kiến. Vì thế, các nhà cung cấp có

động cơ mạnh mẽ để mở rộng và đảm bảo ngách thị trường của mình đồng thời duy trì trong phạm vi đó.

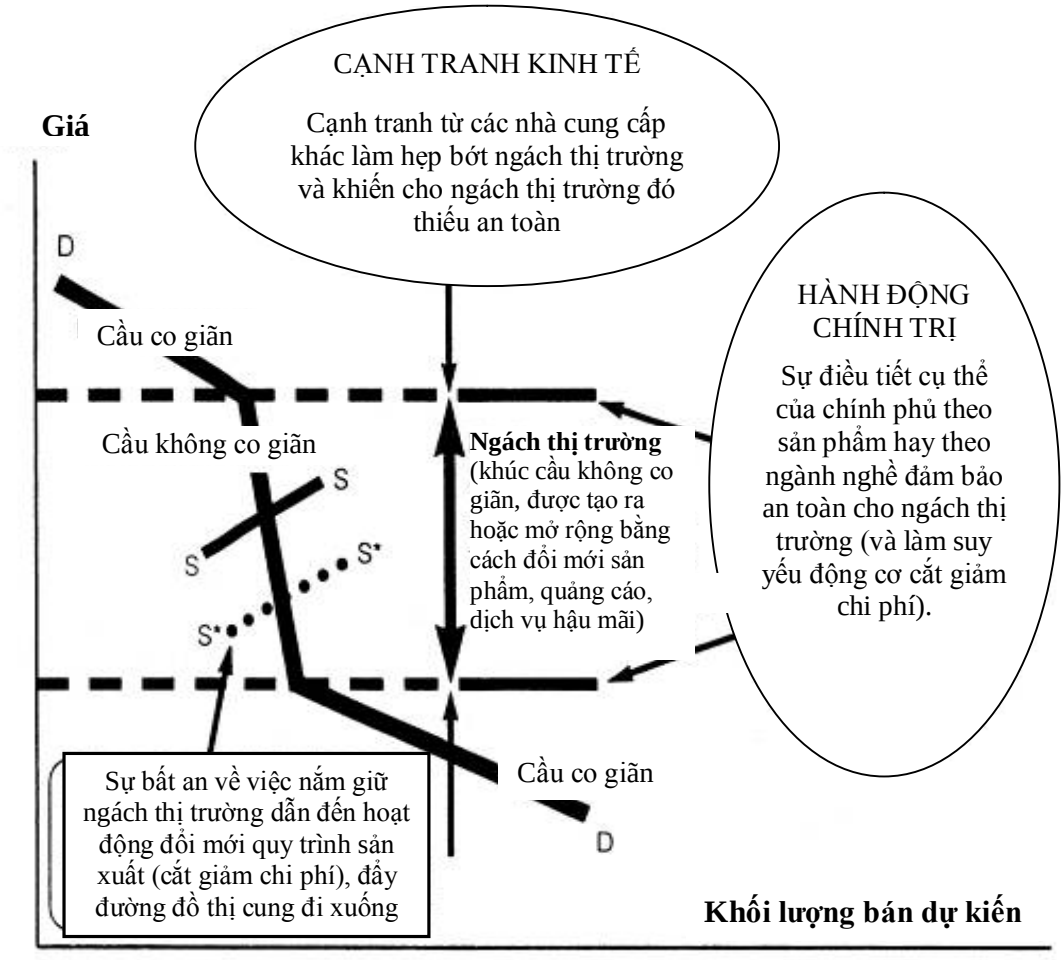
Ngách thị trường – sở thích hữu hạn của người mua dành cho một nhà cung cấp cụ thể – được cải thiện bằng các công cụ cạnh tranh phi giá cả (trường hợp [b]-[f] ở trên). Nhà cung cấp phải bỏ chi phí giao dịch để giành được vị thế đó, song các đối thủ khác cũng sẽ áp dụng chính những công cụ ấy với tri thức và khả năng cao nhất của mình hòng thu hẹp ngách thị trường của nhà cung cấp đầu tiên. Thực tế này dẫn tới cuộc chiến cam go liên tục và mức độ thiếu an toàn đáng kể của nhà cung cấp về ngách thị trường của mình, khiến họ bỏ thêm chi phí giao dịch mới. Ví dụ, nếu một nhà sản xuất xe hơi đã chiếm được một ngách thị trường khá an toàn sau khi giới thiệu mẫu xe mới với sự đón nhận tích cực (đổi mới sản phẩm), các đối thủ cạnh tranh sẽ không dừng lại cho đến khi họ cũng đưa ra được những mẫu xe cải tiến cho dù điều đó buộc họ phải bỏ ra nhiều chi phí tìm kiếm. Điều này lại thu hẹp ngách thị trường của nhà cung cấp đầu tiên (Hình 8.3). Như vậy, cạnh tranh là một quá trình ganh đua liên tục, nó đặt ra một thứ khuôn phép thường trực mà ở đó 'giải lao' là một khái niệm khá xa lạ. Trong quá trình ấy, tri thức sản xuất mới và hữu ích xuất hiện, tuy nhiên điều này lại đòi hỏi nhiều nỗ lực tốn kém và thường là chẳng dễ chịu chút nào đối với các nhà cung cấp.

Kết quả của cạnh tranh phi giá cả đem lại giá trị đích thực cho người mua. Họ hoan nghênh sự biến đổi sản phẩm hay sự hỗ trợ nhằm tiết giảm chi phí giao dịch cho mình. Người mua sẽ chỉ chịu đi đến chỗ ký kết hợp đồng nếu họ bị thuyết phục trước hiệu quả vận hành tốt của người bán.

Cạnh tranh giá cả và phi giá cả đặt ra một thứ khuôn phép thường trực đối với mọi nhà sản xuất cạnh tranh. Cạnh tranh chính là nguồn áp lực thường xuyên khiến các nhà cung cấp phải tìm kiếm tri thức và chất lượng, miễn là người mua nhạy bén và sẵn sàng bỏ chi phí giao dịch để tìm hiểu những gì đang chào bán và những gì phục vụ mình tốt nhất. Như chúng ta đã nhận thấy, điều này gây ra những chi phí khác nhau. Cạnh tranh cũng có thể bị các nhà cung cấp coi là nguyên nhân gây ra những kết quả đáng thất vọng. Thế nên thật dễ hiểu khi họ thường tìm cách tự lập ra tổ chức cho mình nhằm giảm bớt cường độ cạnh tranh thông qua sự thoả thuận tư nhân (private agreement) hoặc tìm kiếm sự bảo trợ chính trị khỏi áp lực cạnh tranh (hiện tượng rent-seeking[i]). Từ lâu, điều này diễn ra không chỉ trên thị trường sản phẩm mà còn cả trên thị trường yếu tố sản xuất (market of production factors), như lao động chẳng hạn. Một khi hành vi can thiệp chính trị diễn ra, người mua không cần phải được chào mời với nhiều lựa chọn như trước nữa. Họ bị cản trở để không tạo ra được mức độ cạnh tranh gay gắt giữa người bán như trước bằng cách sử dụng 'lựa chọn rời bỏ' (thay thế). Hệ quả là người bán chịu áp lực kinh doanh ít hơn và có thể tiết kiệm chi phí giao dịch phục vụ cho cạnh tranh. Như chúng ta sẽ sớm nhận thấy, hiện tượng rent-seeking vì thế đem đến những hệ luỵ hết sức tai hại cho hoạt động đổi mới và cho phúc lợi kinh tế của người mua.

[i] Trong kinh tế học, rent-seeking diễn ra khi một cá nhân, tổ chức hay doanh nghiệp tìm cách kiếm tiền thông qua hành vi thao túng môi trường kinh tế và/hoặc pháp lý thay vì hoạt động thương mại hay sản xuất. Rent: thu nhập không phải nhờ nỗ lực cạnh tranh trên thị trường mà là nhờ hành vi thao túng môi trường kinh tế và pháp lý, chẳng hạn thông qua các quan chức chính trị. (ND)

**Hình 8.3 Vị thế cạnh tranh của một nhà cung cấp: bức tranh tĩnh về một quá trình năng động**




**Đổi mới sản phẩm và quy trình sản xuất**

Nỗ lực cạnh tranh của người mua hòng nâng cao vị thế của mình lại thúc đẩy nhà cung cấp đổi mới sản phẩm, thường là bằng những bước cải tiến nhỏ, đều đặn, nhằm tìm ra sản phẩm thay thế tốt hơn cho những thứ mà người khác sản xuất, song đôi khi là bằng những bước cải tiến thiếu liên tục. Những bước đi này định hình quá trình phát triển của một ngành nghề, chẳng hạn ngành công nghiệp máy bay từ cỗ máy lạ lẫm của anh em nhà Wright ngày nào cho đến loại máy bay phản lực khổng lồ ngày nay. Người mua có thể đánh giá cao sản phẩm mới đủ để cho thấy chi phí giao dịch mà nhà cung cấp cách tân kia bỏ ra là hợp lý, và anh ta sau đó sẽ thu được khoản 'lợi nhuận tiên phong' (pioneer profit, có lẽ là tạm thời) (Schumpeter, 1961). Song thành công theo kiểu này lại thường lảng tránh các nhà cách tân tiên phong, và thay vì thế họ phải chịu thua lỗ. Đa số sản phẩm mới mà hàng năm vẫn được tung ra thị trường ở các nền kinh tế khá giả có lẽ đều không tạo ra lợi nhuận và không nhận được sự thừa nhận đầy đủ của người mua, những

người nắm quyền phán quyết tối hậu về sự đổi mới sản phẩm. Như vậy, những gì tiếp tục tồn tại trong rổ hàng hoá và dịch vụ đều chịu sự định đoạt cuối cùng của người mua ('chủ quyền của người tiêu dùng' – 'consumer sovereignty'). Song người mua lại không lựa chọn từ vô số khả năng, mà chỉ từ những gì nhà cung cấp chào bán với hy vọng sẽ tạo ra lợi nhuận. Cạnh tranh và quyền lựa chọn của người mua qua đó tương tác với nhau để thúc đẩy hoạt động đổi mới sản phẩm.

Cạnh tranh còn thúc đẩy sự đổi mới quy trình sản xuất. Do nhà cung cấp không bao giờ biết chính xác phạm vi và mức độ bền vững của ngách thị trường tưởng tượng của mình và, trong mọi trường hợp, luôn đứng trước thách thức mạnh mẽ từ phía các đối thủ, nên họ thường xuyên đối mặt với áp lực kiểm soát chi phí (Hình 8.3). Họ sẽ thử nghiệm quy trình sản xuất mới hoặc tìm ra những đầu vào với giá rẻ hơn và điều chỉnh những dàn xếp tổ chức: họ sẽ bắt tay vào đổi mới quy trình. Nói cách khác, sự bất an về lòng trung thành của người mua và thái độ sẵn sàng của người mua để thông tin cho nhau về sản phẩm mới của các nhà cung cấp đối thủ là hai nhân tố then chốt khiến cho nhà sản xuất luôn 'nóng lòng sáng tạo', buộc họ phải bỏ chi phí thông tin với lợi nhuận không lấy gì làm chắc chắn.

Nỗi băn khoăn lo lắng về doanh số và lợi nhuận trong tương lai dẫn đến sự kiểm soát chi phí, kể cả chi phí tổ chức – vốn dễ bị đẩy lên bởi chủ nghĩa cơ hội người đại diện (agent opportunism) trong các doanh nghiệp lớn, như chúng ta đã nhận thấy trong mục 3.4. Chỉ có áp lực cạnh tranh khắc nghiệt đe doạ ngách thị trường mới huy động được nỗ lực để cắt giảm những hoạt động không cần thiết. Nếu thiếu sự cạnh tranh giữa các nhà cung cấp và những người mua năng động, các doanh nghiệp hầu như không thể kiểm soát chi phí.

Suốt 200 năm qua, quá trình cạnh tranh thị trường đã thể hiện sức mạnh của nó để thúc đẩy hoạt động đổi mới quy trình và sản phẩm đồng thời qua đó nâng cao năng suất và mức sống. Quả thực, nó là động lực chủ yếu của sự phát triển tri thức hữu ích và của tiến bộ kinh tế (Schumpeter, 1961; Clark, 1962; Hayek, 1978, 1988). Hoạt động đổi mới của nhà cung cấp phụ thuộc nhiều vào khả năng liệu người mua có sẵn sàng và đủ sức bỏ chi phí giao dịch hay không, do đó lợi nhuận 'tiên phong' vẫn là một hiện tượng nhất thời.

---

**Khái niệm then chốt**

**Cạnh tranh giữa các nhà cung cấp** diễn ra bằng cách thay đổi mức giá hay bằng phương thức phi giá cả (biến đổi sản phẩm, đa dạng hoá kênh phân phối, quảng cáo và dịch vụ sau bán hàng). Ngoài những hình thức cạnh tranh kinh tế này, các nhà cạnh tranh còn có thể hình thành nên liên minh hòng vận động sự can thiệp chính trị nhằm 'tránh' cho họ khỏi sự cần thiết phải cạnh tranh với nhau bằng các biện pháp kinh tế (hiện tượng **rent-seeking**).

**Ngách thị trường** (market niche) là sự phỏng đoán trong đầu của các nhà cung cấp rằng họ có thể dự kiến những phản ứng nhỏ về lượng trước sự thay đổi nhỏ xung quanh mức giá thị trường hiện hành và những biến động lớn không tương xứng về lượng cầu hàng hoá nếu giá cả thay đổi với biên độ đáng kể. Nó phản ánh tri thức cùng chi phí giao dịch hữu hạn bên phía người mua, và được củng cố nhờ

những công cụ cạnh tranh phi giá cả (non-price rivalry) giữa các nhà cung cấp hay nhờ sự can thiệp chính trị.

**Đổi mới** (innovation) là sự áp dụng tri thức mới một cách thiết thực, đem đến những hình thức kết hợp mới của các quyền tài sản, chẳng hạn nhằm tạo ra một sản phẩm mới hay thực hiện một quy trình sản xuất (tiết kiệm chi phí) mới. Những người dám mạo hiểm với hoạt động đổi mới và tổ chức nhiều nguồn lực và ý tưởng cần thiết cho một sự đổi mới được gọi là **doanh nhân** kinh tế (economic entrepreneur). Tinh thần doanh nhân (entrepreneurship) tìm cách vượt qua những ràng buộc hiện hữu bằng những hình thức kết hợp quyền tài sản mới và sự nghiên cứu và thử nghiệm hoạt động tìm kiếm hoặc tri thức mới hoặc tri thức hiện hữu mà vẫn còn chưa khai thác từ những nguồn mới.

Sự **đổi mới sản phẩm** (product innovation) diễn ra khi các nhà sản xuất tiến hành biến đổi sản phẩm hiện hữu hoặc tung ra những sản phẩm hoàn toàn mới như một cách đảm bảo cho ngách thị trường, với hy vọng thu được lợi nhuận 'tiên phong'.

Sự **đổi mới quy trình** (process innovation) được thúc đẩy bởi sự bất trắc về quy mô ngách thị trường và mong muốn hạ thấp chi phí sản xuất bằng cách thực hiện quy trình sản xuất mới. Đổi mới sản phẩm và đổi mới quy trình thường xuyên liên quan với nhau trong thực tiễn.

Nhà đổi mới (innovator) nào nhận được sự ủng hộ của người mua đến mức họ trả mức giá vượt quá chi phí đổi mới và sáng tạo thì thu được **lợi nhuận tiên phong** [pioneer profit] (Joseph Schumpeter). Lợi nhuận tiên phong có xu hướng tạm thời, vì sự đổi mới thành công hoặc là bị bắt chước hoặc là bị thách thức bởi những bước đổi mới xa hơn mà các đối thủ cạnh tranh đưa vào hòng chiếm thị phần. Điều này đến lượt lại có xu hướng châm ngòi cho những nỗ lực mới nhằm tiến hành đổi mới hơn nữa với hy vọng thu được lợi nhuận tiên phong mới, cho dù lại là tạm thời; nhờ vậy mà quá trình cạnh tranh năng động tiếp tục diễn ra, đồng thời thúc đẩy sự tìm kiếm và sử dụng tri thức một cách sáng tạo.

**Một quan điểm thiếu hoàn chỉnh: Khám phá khoa học, phát minh và đổi mới kỹ thuật**

Tri thức mà các thành viên thị trường tìm kiếm khả dĩ chứa đựng thứ tri thức kỹ thuật mà người ta có thể mô tả rõ ràng và chuyển cho người khác định giá (một phát minh riêng rẽ). Tri thức kỹ thuật như thế đôi khi lại có thể bắt nguồn từ khám phá khoa học, kết quả của sự nghiên cứu khoa học. Khi các khám phá khoa học được thử nghiệm về tính khả thi kỹ thuật và được phát triển bởi các kỹ sư và các nhà khoa học ứng dụng thành những mô hình thí nghiệm, chúng ta gọi hoạt động này là 'nghiên cứu và phát triển ứng dụng' (applied research and development). Kết quả là một phát minh (ý tưởng riêng rẽ về cách thức sử dụng hay xoay xở với tự nhiên). Song phát minh theo đúng nghĩa lại không nhất thiết phải hữu ích đối với các thành viên xã hội. Nó cũng phải được thử nghiệm về tính khả thi thương mại, tức là, nó có được người mua đánh giá đủ mức để khả dĩ sinh lợi hay không. Đây thường là một nhiệm vụ phức tạp hơn nhiều so với chuyện xác định tính khả thi kỹ thuật đơn thuần. Khả năng một sản phẩm hay dịch vụ có tính khả thi

thương mại hay không nằm trong phạm vi nhận định của nhà doanh nghiệp là sản phẩm đó có được mua hay không và với mức giá nào. Sự đúng đắn của trực giác doanh nhân (entrepreneurial hunch) sau đó sẽ được khám phá qua quá trình cạnh tranh.

Những đổi thay về kỹ thuật bắt đầu từ khám phá khoa học cho đến phát minh và đổi mới được mô tả qua khái niệm 'mô hình đổi mới tuyến tính'. Ví dụ, năng lượng hạt nhân và vệ tinh không gian đi theo một lộ trình như thế. Tuy nhiên, đổi mới lại xuất hiện tương đối ít theo cách này: thường xuyên hơn, đổi mới bắt nguồn từ việc phát triển những sản phẩm và mô hình hiện hành theo hướng thích ứng, từ sự phản ứng trước những phán đoán về nhu cầu thị trường, từ sự thay thế tư bản (capital replacement), và từ sự mô phỏng những đối thủ thành công, tức là, từ hành vi 'đánh cắp công nghệ của đối thủ' (reverse engineering) mà dẫn đến sự phát tán của công nghệ. Hoạt động đổi mới thường mang tính thích ứng và diễn ra từng bước. Chúng ta cũng thường xuyên nhận thấy những đổi mới quan trọng mà không hề nhờ tới khoa học, chẳng hạn sự kiện phát minh ra đường sắt vào thế kỷ 19 nhờ George Stephenson, một thợ máy nghiệp dư không qua đào tạo, thiếu kiến thức lý thuyết về vật lý và cơ khí. Giống như một số nhà phát minh khác có mối liên hệ với ngành công nghiệp khai khoáng của Anh, ông ta lắp động cơ hơi nước lên một chiếc xe kéo (cart) và ngăn cho chiếc xe khỏi lún vào bùn bằng cách đặt nó lên những thanh ray sắt rồi tiếp tục cải tiến công cụ mới đó (Johnson, 1991, trang 580-583).

Như vậy, những tri thức giúp đảm bảo cho mức sống cao và không ngừng gia tăng trong hệ thống tư bản chủ nghĩa thường hàm chứa không phải những ý tưởng khoa học hay kỹ thuật to tát gì, mà là những bí quyết nhỏ nhặt, phân tán về những điều kiện (conditions) vốn thay đổi theo không gian và thời gian. Nếu các nhà cung cấp mong muốn sản xuất ra những vật dụng thông thường như một chiếc bút chì chất lượng cao hay một chiếc đĩa máy tính, họ sẽ cần – ngoài bản mô tả kỹ thuật riêng rẽ về sản phẩm (phát minh) – nhiều bí quyết thương mại thiết thực, nào là làm thế nào để tìm kiếm nguồn nguyên liệu thô và năng lượng, nào là địa điểm tốt nhất để mua linh kiện với hình dáng, chất lượng và thể thức cụ thể ra sao, rồi làm thế nào để đào tạo các kỹ năng cần thiết cho hoạt động sản xuất hay thuê công nhân lành nghề ở đâu, làm thế nào để tổ chức công tác kho vận cho hệ thống phân phối, làm thế nào để tìm ra những người có thể hỗ trợ tốt nhất cho hoạt động quảng cáo để thông tin tới người mua tiềm năng, làm thế nào để tài trợ cho chi phí khởi sự hoạt động sản xuất, địa điểm thuê mua đất đai hay nhà xưởng ở đâu, làm thế nào để kết nối bộ phận sản xuất với các hệ thống vận tải và phân phối, làm thế nào để thiết lập mạng lưới thông tin liên lạc, làm thế nào để tổ chức hoạt động marketing và dịch vụ sau bán hàng, cùng nhiều đòi hỏi cụ thể khác nữa. Nhiệm vụ của nhà doanh nghiệp là tập hợp các bí quyết cần thiết để giải quyết từng vấn đề một trong những vấn đề đan xen này. Phần lớn thông tin cần thiết đều tốn kém và thường phải tìm kiếm qua quá trình thử sai vốn mất nhiều thời gian và nguồn lực (Hayek, 1945; Rosenberg, 1988).

Quá trình tìm kiếm tri thức của các nhà cung cấp hay đổi mới sẽ chịu ảnh hưởng của: (a) mức độ hiệu quả mà các thể chế hiện hành hỗ trợ họ trong công việc tìm kiếm và thử nghiệm tri thức mới; (b) cường độ cạnh tranh với các nhà cung cấp

khác; và (c) phản ứng dự kiến từ người mua tiềm năng. Sự cạnh tranh gay gắt có khuynh hướng tạo ra nhiều đổi mới hơn. Một khi ngách thị trường được cảm nhận là an toàn, động cơ đổi mới dễ đánh mất xung lực. Vì vậy, những hệ thống thể chế khác nhau thì khác biệt mạnh mẽ về năng lực đổi mới. Tuy các doanh nhân vẫn luôn hiện hữu trong xã hội, song các thể chế lại hướng năng lượng của họ hoặc vào hoạt động kinh tế sáng tạo hoặc vào những lối thoát phi sản xuất khác như cạnh tranh trong quân đội, chính trị hay thể thao (Baumol, 1990). Thậm chí, những người có tinh thần doanh nghiệp đôi khi còn di cư tới những môi trường thể chế mà ở đó việc sử dụng tri thức của họ trong hoạt động cạnh tranh kinh tế diễn ra dễ dàng hơn. Do vậy, những khu vực lạc hậu và, ở mức độ thậm chí còn lớn hơn, các nước đang phát triển thường đánh mất những nhà cách tân kinh tế và kỹ thuật sáng láng nhất bởi khuôn khổ thể chế ở đấy không đem tới cho họ sự tin tưởng cần thiết vào kinh doanh như ở các nền kinh tế thị trường phát triển.

**Khái niệm then chốt**

**Khám phá khoa học** (scientific discovery) là hiểu biết mới về hoạt động của tự nhiên. Điều này đôi khi dẫn đến một **phát minh** (invention), tức là một sự bổ sung tri thức riêng rẽ liên quan đến phương thức khai thác tự nhiên khả thi về mặt kỹ thuật. Song chỉ khi một phát minh khả thi về mặt thương mại (kinh tế) nó mới biến thành một sự đổi mới (innovation). **Tính khả thi kỹ thuật** (technical feasibility) được chứng minh khi phát minh vận hành dưới những điều kiện của phòng thí nghiệm. **Tính khả thi thương mại** (commercial feasibility) được thử nghiệm trên thị trường, nơi mà kết quả thu được từ người mua được so sánh với chi phí của nhà sản xuất: sự đổi mới có sinh lợi hay không?

Quá trình tiến triển từ khám phá khoa học, kết quả của nghiên cứu khoa học, đến một phát minh, kết quả của sự phát triển kỹ thuật, đến đổi mới, kết quả từ sự tính toán lợi nhuận của nhà sản xuất, được gọi là **mô hình đổi mới tuyến tính** (linear model of innovation). Một ví dụ ở đây là quá trình tiến triển từ sự khám phá ra hiện tượng phân tách nguyên tử, đến việc phát minh ra lò phản ứng thí nghiệm, đến sự đổi mới trong hoạt động sản xuất năng lượng hạt nhân. Quan trọng hơn là những hình thức đổi mới khác, đặc biệt là những phản ứng sáng tạo trước tín hiệu phản hồi từ thị trường và sự bắt chước các đối thủ thành công.

Sự **phát tán công nghệ** (diffusion of technology) diễn ra khi các quy trình và sản phẩm công nghệ được mô phỏng với hy vọng đạt được vị thế thị trường tốt hơn.

**Doanh nhân** (entrepreneur) là những người tìm kiếm cơ hội vượt qua những trở ngại đối với việc khai thác tri thức mới. Cụ thể hơn, thuật ngữ này đề cập đến những nhà sản xuất vượt ra ngoài giới hạn tri thức hiện hành và kết hợp các yếu tố sản xuất (các quyền tài sản) theo những cách thức mới mẻ. Các doanh nhân có thể nhận thấy là họ phát minh ra những cách thức sử dụng tài sản với sự ủng hộ đủ nhiều của một số lượng người mua (hình thức biểu quyết bằng tiền); khi đó họ có lợi nhuận. Họ cũng có thể bị thua lỗ, cho thấy cách sử dụng tài sản cụ thể đó không nhận được sự thừa nhận đầy đủ từ phía khách hàng.

**Toàn cảnh tiến bộ kỹ thuật và tổ chức**

Sự thay đổi kỹ thuật luôn kéo theo những thay đổi và điều chỉnh về mặt tổ chức trong toàn bộ hệ thống kinh tế. Chẳng hạn, một sản phẩm mới chỉ có thể tiếp thị được nếu những dàn xếp về mặt tổ chức cho hoạt động sản xuất và phân phối đã hoàn tất. Những gì cần thiết không phải lúc nào cũng được người ta biết tới, và thực sự có thể gây ra chi phí giao dịch cao hơn so với khía cạnh kỹ thuật của sự đổi mới. Nhu cầu sản phẩm mới thì không biết được vì người mua không thể biết về sản phẩm mới, thậm chí họ có thể còn không muốn tìm hiểu về nó. Khi người ta phát minh ra kỹ thuật kết dính hạt carbon vào giấy nhờ ánh sáng để photo thì nhiệm vụ chủ yếu lại là thuyết phục khách hàng tiềm năng khám phá ra rằng họ có nhu cầu photo (Mueller, 1996).

Nếu người mua và người bán trong một nền kinh tế nhìn chung đều tìm kiếm và sẵn sàng bỏ chi phí giao dịch để khám phá ra những cơ hội mới thì toàn bộ hệ thống thị trường sẽ có tính cạnh tranh. Quả thực, sự tồn tại của một số chủ doanh nghiệp cạnh tranh lại tạo ra cơ hội cho các nhà cung cấp khác cạnh tranh thành công. Điều này lại thường nâng cao thái độ cạnh tranh trong các thị trường khác nữa. Một ví dụ về cách thức mà hoạt động kinh doanh cạnh tranh và cách tân lại dẫn đến những chu trình đồng tiến (virtuous circles[i]) của tiến bộ kinh tế là sự bùng nổ của ngành đường sắt thế kỷ 19. Các kỹ sư cơ khí táo bạo đã vượt qua những trở ngại về tính khả thi kỹ thuật để sản xuất ra những đầu máy xe lửa chạy nhanh hơn và chắc chắn hơn, song họ lại phụ thuộc vào – và tạo ra cơ hội cho – các kỹ sư cầu đường, những người thiết kế và lắp đặt đường ray. Cả hai cùng tương tác với các nhà sản xuất thép và nhà băng, những người đóng vai trò then chốt trong cuộc cách mạng vận tải. Các nhà sản xuất thép có thể ứng dụng công nghệ mới thời bấy giờ về quy trình Bessemer trong việc sản xuất thép, còn giới chủ ngân hàng lại hưởng lợi từ sự trỗi dậy của tầng lớp trung lưu phát đạt, những người háo hức tìm kiếm cơ hội đầu tư cho nguồn vốn của mình. Thực tế này dẫn đến sự đổi mới về hình thức tổ chức trong luật công ty cổ phần và những thay đổi về mặt tổ chức trong hoạt động ngân hàng. Trong quá trình tương tác của các doanh nhân ở những ngành nghề đa dạng này, toàn bộ một nhóm nhà cung cấp cạnh tranh lại tạo ra cơ hội cùng giải pháp kỹ thuật và thương mại cho nhau. Qua thời gian, điều này giúp mở rộng thị trường do chi phí vận tải giảm xuống, và tạo ra vô số hoạt động mới trong những lĩnh vực khác biệt như hoạt động sản xuất lúa mì mới ở khu vực giữa miền Trung Tây nước Mỹ (Midwest), hoạt động du lịch trên dãy Alps cùng sự mở cửa Canada và Siberia. Nhà kinh tế học người Mỹ gốc Áo Joseph Schumpeter (1883-1950), người từng phân tích hiện tượng phát triển này, đã nói về 'sự xuất hiện của lớp lớp doanh nhân'; bằng hoạt động tương tác cạnh tranh của mình, họ tạo ra cho nhau 'những cơ hội mới với nhiều lợi thế hơn từ quan điểm kinh tế tư nhân' (Schumpeter, 1961, trang 214). Quá trình cạnh tranh tương tự vẫn đang diễn ra trong các nhóm ngành công nghiệp liên quan đến máy tính: do các nhà sản xuất cạnh tranh nhau đã hạ thấp chi phí sản xuất vi mạch (microchip) và nâng cao chất lượng nên các nhà lắp ráp máy tính, các nhà phát triển phần mềm, các hãng viễn thông, các giáo viên tin học, các chuyên viên phát

[i] Chuỗi sự kiện mà ở đó một sự kiện với kết quả tốt lại dẫn đến những sự kiện khác với những kết quả ngày càng tốt hơn. (ND)

triển tri thức (developer of knowledge[i]), các hoạ sỹ đồ hoạ máy tính, những người buôn bán qua thư điện tử và các chuyên gia đào tạo từ xa, những người mà sản phẩm của họ có thể chuyển tải qua mạng máy tính, tất cả cùng tương tác với nhau trong một tập hợp gồm những con người phát triển năng động. Thành công thương mại của họ đều cùng phụ thuộc vào sự sẵn sàng của từng bộ phận thuộc tập hợp để bỏ chi phí tìm kiếm, và vào các doanh nhân đổi mới thuộc những lĩnh vực mới đang gia nhập. Ngoài ra, họ còn phụ thuộc vào những nhu cầu chóng thay đổi mà những người mua nhiệt thành vẫn đang khám phá trong quá trình đó.

Tương tự, các thị trường sản phẩm cạnh tranh lại phụ thuộc về lao động và nguồn vốn vào hoạt động cạnh tranh trên thị trường yếu tố sản xuất (factor market). Và đến lượt thị trường yếu tố sản xuất lại chỉ có thể mang tính cạnh tranh nếu các sản phẩm mà nguồn vốn và lao động giúp sản xuất ra bị cạnh tranh trên thị trường sản phẩm. Tác động kinh tế của cạnh tranh do đó phụ thuộc vào sự tương tác cạnh tranh của toàn bộ các thành tố của hệ thống thị trường. Khi mà các thể chế không ngăn chặn nổi chủ nghĩa cơ hội như câu cách ngôn 'lừa gạt và mặc cho lừa gạt' (rip off and let rip off), các cá nhân thật khó lòng cạnh tranh thành công. Điều này nêu bật tầm quan trọng của một tập hợp thể chế nhất quán, tạo thuận lợi cho hoạt động tìm kiếm tri thức và giảm bớt rủi ro của chủ nghĩa cơ hội giữa các đối tác kinh doanh và từ phía chính phủ.

Thông thường, hoạt động tương tác giữa người mua và người bán nhằm phản ứng trước những ý tưởng mới có thể mất một thời gian dài. Chẳng hạn, những người tham gia cuộc Thập tự chinh ở Châu Âu thời Trung cổ đã đem về – trong số nhiều ý tưởng – tri thức chữ số của người Ả Rập, kể cả khái niệm con số không. Điều đó dần dần cho phép thương nhân tính toán tài sản, chi phí và doanh thu dễ dàng hơn và tạo điều kiện cho hệ thống kế toán kép. Đến lượt, thực tế này lại góp phần dẫn đến sự xuất hiện của các nhà buôn (trading house) lớn hay việc tái tổ chức hoạt động buôn bán đường dài của Châu Âu và có nhiều ảnh hưởng đến sự phân công lao động. Cố nhiên, để hỗ trợ cho chuỗi sự kiện lịch sử này, một mạng lưới phức tạp bao gồm những thay đổi về tri thức, nguồn vốn vật chất (physical capital) và kỹ năng kỹ thuật, còn cần đến vô số điều kiện khác. Thật thú vị khi chiêm nghiệm tại sao việc phát minh ra thuốc súng ở Trung Quốc lại chỉ dẫn đến những cách tân về pháo hoa và pháo sáng, trong khi người Châu Âu, với truyền thống kình địch trong chiến tranh và thương mại, lại sớm sử dụng phát minh ban đầu cho súng và đại bác vào hoạt động khai khoáng và xây dựng đường sá, hay để giúp sản xuất ra nhiều loại vật liệu xây dựng chắc chắn - mỗi một thành quả lại khơi mào cho một chuỗi nỗ lực đổi mới lâu dài khác.

## 8.3 Những hạn chế đối với cạnh tranh kinh tế

### Hạn chế tư nhân đối với cạnh tranh

Sự thực hành tự do các quyền tài sản, vốn tạo ra cạnh tranh trong quá trình trao đổi, có thể bị cản trở bởi những thông lệ kinh doanh mang tính hạn chế của những

[i] Những người làm những công việc như phát triển mạng (web developer), phát triển ngôn ngữ lập trình Java (Java developer), phát triển ngôn ngữ lập trình C++, v.v. (ND)

người khác khi họ tìm cách tránh hoặc giảm bớt áp lực cạnh tranh. Trong trường hợp các chủ thể kinh tế khả dĩ áp đặt quyền lực kinh tế hay chính trị, họ có thể sử dụng quyền lực đó để bảo vệ ngách thị trường của mình bằng những trở ngại nhân tạo. Điều này tăng thêm sức mạnh cho họ trong các cuộc thương lượng hợp đồng và giảm bớt nỗi lo (kiểm soát chi phí) mà thông thường họ phải sống cùng. Minh chứng rõ ràng ở đây là sự hình thành cartel[i], thoả thuận giữa những người bán với nhau nhằm cung cấp hàng hoá theo những điều kiện bán hàng thống nhất. Thoạt nhìn, người ta có thể coi đây là việc sử dụng hợp pháp quyền tự do hợp đồng; song một thoả thuận cartel như vậy lại cản trở quyền tự do của người mua. Quyền tự do lựa chọn người bán của họ trở nên vô nghĩa do hành động chung của các nhà cung cấp. Do quyền tự do lựa chọn và tự do hợp đồng là phẩm chất đáng được thúc đẩy và bảo vệ nên người bán phải bị khước từ quyền tự do thành lập cartel bằng một quy tắc ngăn cấm cartel.

Việc loại trừ sự hạn chế có nguồn gốc tư nhân (private restriction) đóng vai trò then chốt đối với tăng trưởng, tự do và sự kiểm soát quyền lực. Những thông lệ kinh doanh tư nhân gây cản trở cho cạnh tranh có thể là kết quả của quá trình tập trung hoá hoạt động kinh doanh theo chiều ngang và chiều dọc: mua đối thủ cũ (sáp nhập) hay hợp nhất người bán hoặc người mua vào cùng tổ chức kinh doanh. Bằng chứng thực nghiệm cho thấy, các tổ chức sáp nhập thường xuyên bị kìm hãm do hiện tượng chi phí tổ chức nội bộ tăng dần, sự phối hợp quy tắc bên trong ngày càng khó khăn, và khả năng thích ứng của các tổ chức khổng lồ bị suy yếu vì nhiệm vụ quản trị nội bộ gia tăng. Có thể lý giải điều này qua vấn đề thân chủ - đại diện trong những tổ chức lớn và không phải chịu khuôn phép của cạnh tranh. Xem xét vấn đề từ góc độ ấy, người ta có thể lập luận rằng việc nội bộ hoá toàn bộ lợi ích và chi phí của hành động sáp nhập đó là thuộc trách nhiệm của những người đã sáp nhập. Tuy nhiên, ở đây có thể vẫn có những trường hợp đáng phải điều tra để xem liệu một vụ sáp nhập cụ thể nào đó có xâm phạm quyền tự do hợp đồng của các chủ tài sản khác hay không. Tuy nhiên, một cuộc điều tra như thế luôn đặt ra bài toán tri thức hệ trọng, đồng thời gây ra những vấn đề liên quan đến định nghĩa pháp lý: quy mô nào của một vụ sáp nhập thì phải chịu điều tra trước hoặc sau khi sáp nhập?

Như chúng ta đã đề cập, sự hạn chế tư nhân đối với cạnh tranh cũng có thể bắt nguồn từ thoả thuận hợp tác giữa các doanh nghiệp thay vì cạnh tranh (cấu kết), từ thái độ sẵn sàng đánh bại đối thủ của các doanh nghiệp hùng mạnh bằng cách hạ thấp giá bán hòng đẩy họ ra khỏi thương trường, cho đến cách đối xử cưỡng ép hay gian lận trước các đối thủ hay đối tác hợp đồng. Trong những tình huống như thế, cạnh tranh có thể cần được bảo vệ, đầu tiên là bằng các quy tắc đề ra chế tài chống lại quyền lực và hiện tượng gian lận. Cần xây dựng các thể chế nhằm quy định những hạn chế tư nhân nào đối với cạnh tranh thì không được phép và những hành vi nào cần phải được phân xử, vì chúng có thể cho thấy sự lạm dụng sức mạnh thị trường. Ở nhiều nước, các quy tắc được đặt ra trong các luật về thông lệ thương mại (trade practices legislation), chúng đòi hỏi các cơ quan quản lý cạnh tranh chuyên ngành phải giám sát hiện tượng quyền lực thị trường thái quá. Tuy nhiên, điều này thường không đem lại kết quả mong muốn do các cơ quan này dễ

[i] Tổ hợp công ty được hình thành nhằm kiểm soát hoạt động sản xuất, cạnh tranh và giá cả. (ND)

bị khống chế bởi các doanh nghiệp chịu giám sát và do những người phụ trách chúng lại chịu ảnh hưởng của bài toán tri thức hóc búa cũng như của những trở ngại chính sách cố hữu khi áp đặt những kết quả cụ thể. (Để có đánh giá thấu đáo về chính sách cạnh tranh, xem Armentano, 1991). Phương án thay thế cho hoạt động giám sát cạnh tranh của các cơ quan quyền lực là những quy tắc đơn giản ngăn cấm những hạn chế tư nhân, kèm theo chế tài. Những hành vi vi phạm cạnh tranh khả dĩ, vốn không bị loại trừ bởi những quy định cấm đoán, khi đó sẽ được phó mặc cho nguyên tắc chi phối của thị trường mở, tức là hoạt động cạnh tranh tiềm tàng. Dĩ nhiên, điều này đòi hỏi chính phủ phải tránh mọi hành động đóng cửa thị trường theo kiểu nhân tạo hay thiên vị các nhà cạnh tranh hiện hành.

Một trường hợp không có cạnh tranh, vốn từ lâu đã đóng một vai nhất định trong các ấn phẩm kinh tế học, chính là sự 'độc quyền tự nhiên' (natural monopoly): tình huống mà ở đó các quyền tài sản được thiết lập trong một tài sản độc nhất, không có sự thay thế gần gũi nào. Tuy nhiên, những trường hợp như thế lại vô cùng hiếm hoi, vì đối thủ tiềm tàng của nhà độc quyền đó sẽ cố tìm ra những sản phẩm thay thế gần gũi. Trong một thế giới không ngừng tiến triển, các đối thủ sẽ mạnh tay đầu tư vào sản phẩm thay thế nếu 'nhà độc quyền tự nhiên' (natural monopolist) gặt hái được mức lợi nhuận cao, và kinh nghiệm cho thấy số doanh nghiệp độc quyền tự nhiên tồn tại lâu bền là ít, trừ phi chúng được bảo trợ bởi quyền lực chính trị (Friedman, 1991). Một nguyên nhân ở đây là các doanh nghiệp độc quyền thường xuất hiện trong một khu vực địa lý xác định, vì thế mức lợi nhuận cao sẽ thu hút đối thủ cạnh tranh đến từ ngoài khu vực. Trong kỷ nguyên mà chi phí giao thông vận tải và thông tin liên lạc suy giảm, những đối thủ từ bên ngoài như thế đang ngày càng trở nên phổ biến.

### Những hạn chế chính trị đối với cạnh tranh

Hoạt động chuyển nhượng các quyền tư hữu một cách tự do thường xuyên bị hạn chế bởi hành vi can thiệp chính trị. Như chúng ta đã thấy ở phần đầu chương, các nhà cung cấp, hay nhóm nhà cung cấp có tổ chức, vẫn tìm cách vận động sự can thiệp chính trị hòng giảm bớt áp lực cạnh tranh và đảm bảo cho ngách thị trường của mình bền vững hơn so với mức độ khả dĩ đạt được bằng con đường cạnh tranh kinh tế. Điều đó cho phép họ tiết kiệm chi phí và vì thế nó xứng đáng với chi phí bỏ ra để giành được sự ủng hộ chính trị (hiện tượng rent-seeking). Những người đại diện chính trị đáp lại - thường là sẵn lòng, xuất phát từ chủ nghĩa cơ hội người đại diện (agent opportunism) - bằng cách điều tiết thị trường và hạn chế cơ hội gia nhập thị trường. Một số hành vi can thiệp này có thể là chính đáng vì chúng cải thiện khả năng tạo ra tri thức của hoạt động cạnh tranh, chẳng hạn khi chính phủ quy định trọng lượng và kích thước tiêu chuẩn. Tuy nhiên, trong phần lớn trường hợp, các quy định lại loại trừ hay cản trở đối thủ tiềm tàng, tăng chi phí tuân thủ của các đối tượng tham gia thị trường và hạn chế quyền tự do hợp đồng. Những quy tắc cụ thể quy định những kết quả nhất định, theo đúng nghĩa, thì không thành vấn đề, song hiện tượng gia tăng mạnh mẽ số lượng quy định lại nhanh chóng vượt quá năng lực nhận thức của đa số doanh nhân, và vì thế cản trở việc sử dụng tri thức.

Đối với các nhà cung cấp, những hạn chế của chính phủ đối với hoạt động cạnh tranh thường là hình thức thay thế đáng hoan nghênh dành cho những hạn chế tư nhân (Stigler, 1971a). Các nhà cung cấp thì cứ vận động hành lang, còn các đại diện chính phủ lại thường tình nguyện thúc đẩy một mục đích sức khoẻ hay an toàn đáng trân trọng nào đó, hay đóng vai trò phương tiện tái phân phối thu nhập. Tuy nhiên, sự can thiệp của chính phủ vào hệ thống thị trường mở phức tạp lại có khuynh hướng tạo ra những hệ luỵ khó lường ngoài mong muốn, đơn giản là vì các cơ quan can thiệp không thể nào nhìn thấy trước toàn bộ hậu quả. Chúng ta chỉ cần nhắc lại ví dụ về mức giá trần cho thuê nhà (maximum house rental) và những điều kiện hợp đồng bất bình đẳng nhằm mục đích đảm bảo lợi ích cho người thuê nhà thu nhập thấp. Điều này, chẳng chóng thì chầy, sẽ kiềm chế hoạt động xây dựng nhà cửa và gây tác hại tới người thuê nhà, đặc biệt là những người thu nhập thấp.

Ví dụ điển hình và thường được sử dụng về hành vi can thiệp vào thị trường nhằm đem lại lợi ích cho một số nhà cung cấp chính là thuế quan (tariff). Tác động ngắn hạn của một biểu thuế mới là nhằm tăng giá hàng hoá nhập khẩu, qua đó giảm áp lực cạnh tranh cho các nhà sản xuất hàng hoá thay thế nhập khẩu. Điều này lại giúp tái phân bổ các quyền tài sản từ nhiều người mua phân tán và phi tổ chức, cũng như người ngoại quốc, sang số ít nhà sản xuất nội địa có tổ chức. Thuế quan nhập khẩu thường được bào chữa với lập luận rằng khả năng sinh lợi của nhà sản xuất được nâng cao nhờ chính sách thay thế hàng nhập khẩu sẽ khiến đầu tư gia tăng và qua đó cải thiện thu nhập và việc làm trong nước, hoặc họ 'mua thời gian' cho những ngành nghề đang lao đao để chúng điều chỉnh, góp phần duy trì việc làm. Tuy nhiên, bằng chứng trên khắp thế giới về chính sách thay thế hàng nhập khẩu lại củng cố thêm cái kết luận rằng những lợi thế này, tốt lắm, cũng chỉ là nhất thời mà thôi. Về lâu dài, sự can thiệp vào thị trường sẽ tạo ra một tầng lớp xã hội [mang bản chất công nghiệp và bị chính trị hoá] mà thu nhập là từ tài sản cho thuê và đầu tư (industrial, politicised rentier class), đồng thời giảm áp lực phải đổi mới để cạnh tranh, vì thế các ngành nghề được bảo hộ rốt cuộc sẽ trở thành và tiếp tục là những lĩnh vực chậm phát triển, với chi phí cao và thiếu tinh thần doanh nghiệp (Papageorgiou và cộng sự, 1991).

Trong các nền dân chủ bầu cử, các nhà sản xuất rent-seeking[i] có khả năng thu hút những chính trị gia mà bản thân họ phải cạnh tranh để được tái bầu, để quyên góp tài chính cho đảng hay để được thăng chức (và thường là những người mang đậm bản năng người bảo hộ – guardian instincts). Như vậy, các nhà sản xuất cạnh tranh tạo ra một nhu cầu mạnh mẽ về nỗ lực chính trị hòng 'gia cố' ngách thị trường của họ (xem phần đóng khung về hiện tượng rent-seeking dưới đây). Khi các đại diện chính phủ cấp giấy phép cho các nhà sản xuất hay áp đặt thuế quan nhập khẩu hòng ngăn chặn những đối thủ khác đặt chân vào thị trường, điều này sẽ góp phần biến hoạt động cạnh tranh kinh tế năng động giữa các nhà cung cấp thành các cartel hay các công ty độc quyền.

[i] Trong kinh tế học, rent-seeking diễn ra khi một cá nhân, tổ chức hay doanh nghiệp tìm cách kiếm tiền thông qua hành vi thao túng môi trường kinh tế và/hoặc pháp lý thay vì hoạt động thương mại hay sản xuất. Rent: thu nhập không phải nhờ nỗ lực cạnh tranh trên thị trường mà là nhờ hành vi thao túng môi trường kinh tế và pháp lý, chẳng hạn thông qua các quan chức chính trị. (ND)

Các nghị sỹ, quan chức và các đại diện chính trị khác vẫn có động cơ mạnh mẽ để bảo vệ nhóm nhà sản xuất chịu sự bảo trợ của mình. Thông qua hoạt động lập pháp, điều tiết hay sự chuẩn thuận các phán quyết tư pháp nhằm giảm bớt mức độ cạnh tranh giữa các nhà cung cấp trên thị trường, những người nắm quyền lực chính trị có thể chứng tỏ tầm quan trọng của mình đối với số ít nhà cung cấp cùng giới công nhân trong ngành đó, ai trong số này cũng có thể thu được lợi ích đáng kể. Vì thế, những doanh nhân chính trị (political entrepreneur) nào tìm kiếm lợi ích từ việc tái phân phối các quyền tài sản bằng cách cậy tới quyền lực chính trị thì đều tự nguyện đáp lại vì sự bảo trợ sẽ gia tăng 'lãnh địa' và ảnh hưởng của họ (Stigler, 1971a). Do đó, ít có nhà lãnh đạo chính trị nào lại trung thành với chiến lược 'bất thiên vị', tức là, chính sách không đối xử phân biệt giữa các doanh nghiệp hay các ngành cụ thể.

Những quan chức chính phủ và nghị sỹ hay can thiệp có thể chia sẻ lợi nhuận mà họ phân bổ cho các ngành nghề bị điều tiết (thông qua hình thức thu phí cấp giấy phép; tài trợ cho đảng phái; ủng hộ chính trị hay dành những vị trí béo bở cho các quan chức và chính trị gia hồi hưu; hoặc tham nhũng trực tiếp).

Bất lợi từ những hành vi can thiệp gây tác động xấu đến cạnh tranh lại thường không đáng kể đối với từng người trong số hàng ngàn người mua trên cùng thị trường. Do vậy, một sự can thiệp có thể diễn ra mà không bị phát hiện hoặc, nếu bị phát hiện, lại không đáng phải bỏ chi phí để vận động chống lại nó. Điều duy lý đối với người mua là tiếp tục vô minh (ignorant) và không tham gia vào hoạt động chính trị chống lại sự vận động hành lang của nhà cung cấp hay chủ nghĩa thiên vị chính trị (political favouritism). Xét cho cùng, sự can thiệp chính trị thường đòi hỏi chi phí giao dịch cố định cao. Điều này giải thích tại sao sự can thiệp vào quá trình cạnh tranh lại có xu hướng thiên vị người bán và phương hại đến đông đảo người mua thiếu tổ chức.

Nền kinh tế thị trường tư bản chủ nghĩa do đó cần có những ràng buộc thể chế đối với hiện tượng tranh giành ân huệ chính trị. Những ràng buộc (constraint) này cần nhằm vào các nhà cung cấp, những người có động cơ mạnh mẽ để trốn tránh tình thế cạnh tranh kinh tế gay gắt, và vào các đại diện chính trị, những người thu được lợi ích bầu cử nhờ sự tranh giành đó (Olson, 1965; Stigler, 1971a; Buchanan và cộng sự, 1980; Tollison, 1982).

Một hình thức can thiệp chính trị khác nhằm vào hoạt động chuyển nhượng tự do quyền tư hữu ở nhiều nước là chủ nghĩa hành động tư pháp (judicial activism). Tại một số nước, các quan toà, vốn có chức năng truyền thống là bảo vệ người dân trong một hệ thống pháp luật minh bạch và cố kết, lại trở thành những người theo chủ nghĩa hành động (activist) khi tạo ra những cách diễn giải pháp luật mới hòng đạt được một số kết quả cụ thể nào đó, thường là vì các nhóm lợi ích có tổ chức (organised interest group). Dựa vào thiên hướng theo thuyết kiến dựng (constructivist bent) trong hoạt động đào tạo pháp lý và tình trạng thiếu vắng các biện pháp kiểm soát - chẳng hạn như bầu cử hay nguyên tắc phải gây quỹ tài chính để thi hành kết quả của các quyết định - các quan toà ở nhiều nước đã nắm lấy quyền lực hòng tái định hình pháp luật và cản trở cạnh tranh tự do trên cơ sở các quyền tài sản phổ thông. Lúc này, toà án lại trở thành đấu trường ưa thích để trốn tránh cạnh tranh kinh tế và gặt hái lợi ích từ cạnh tranh chính trị. Trong

những tình huống như thế, điều đặc biệt quan trọng là tạo lập địa vị pháp lý cao và bảo đảm cho các nguyên lý về cạnh tranh và cho các quyền tư hữu.

Khi những người nắm quyền kiểm soát khuôn khổ thể chế bên ngoài bênh vực lợi ích của số ít nhà cung cấp có ảnh hưởng, họ chuyển hướng hoạt động theo đuổi ngách thị trường của các doanh nhân từ cạnh tranh kinh tế chủ động sang hoạt động rent-seeking, và đi ngược lại lợi ích của các thân chủ - công dân mà họ là đại diện. Một khi các quy tắc không ngăn cản được hành vi can thiệp của các quan chức chính trị quan liêu, cam kết tìm kiếm tri thức sẽ suy yếu dần và nhịp độ đổi mới sẽ chậm lại. Lúc này, các biện pháp kiểm soát chi phí kinh doanh dễ trở nên lỏng lẻo. Tăng trưởng kinh tế sẽ suy giảm.

Do vậy, điều quan trọng đối với sự gia tăng tri thức hữu ích – cũng như sự bình đẳng về cơ hội – là cần có những quy tắc buộc các nghị sỹ, quan chức và quan toà phải ủng hộ nguyên lý hiến định về cạnh tranh. Bảo vệ các quy tắc về cạnh tranh, vì thế, cần phải là một trong những nhiệm vụ then chốt của chính sách công.

---

**Hiện tượng rent-seeking, minh hoạ bằng hai trường hợp lịch sử**

**I**

William Fairbairn, một trong những nhà kỹ nghệ tiên phong nổi tiếng nhất của cuộc cách mạng công nghiệp ở Anh, đã viết trong tác phẩm *Cẩm nang dành cho các kỹ sư* (Useful information for Engineers, 1860) về tuổi trẻ của mình, khi Liên minh Kỹ sư Cơ khí (Engineer Mechanics Union) phản đối quyền pháp lý được tham gia nghề tự chọn của ông:

> Khi tôi lần đầu tiên đặt chân tới London, một thanh niên trẻ tuổi từ thôn quê không hề có lấy một cơ hội thành công nào bởi các nghiệp đoàn và phường hội ở đây. Tôi không gặp khó khăn gì trong việc tìm kiếm việc làm, song trước khi có thể bắt tay vào công việc, tôi phải chịu sự công kích của các hiệp hội nghề nghiệp ... [Sau khi đã hoài công để được chấp nhận là thành viên của Nghiệp đoàn], cuối cùng tôi được phán một câu là không đủ tư cách và bị đẩy đi nơi khác tìm kiếm vận may ... [Có ba nghiệp đoàn cạnh tranh nhau] nhằm loại trừ tất cả những ai không thể khẳng định quyền được làm việc ở London và các đô thị trực thuộc khác. Các bộ luật với đặc điểm độc đoán nhất được áp đặt, và chúng chịu sự chi phối của các nhóm quan chức tự xưng, những kẻ vốn không bao giờ sao nhãng lợi ích của mình.

Fairbairn buộc phải rời khỏi đó và tìm kiếm công việc với những người phát minh ra máy sản xuất đinh mang tính đột phá ở Dublin[i]: 'Hoạt động chế tạo đồ sắt ở Dublin tan rã ... không phải do bất kỳ bất lợi nào của địa phương, mà hoàn toàn là do những quy định cấm đoán được áp đặt bởi công nhân của các nghiệp đoàn' (Johnson, 1991, trang 574).

[i] Thủ đô của Ireland. (ND)

## II

Một trường hợp sớm sủa mà ở đó các đặc quyền đặc lợi ban đầu được ban cho một nhóm có tổ chức lại dẫn đến hiện tượng rent-seeking ngày càng gia tăng, kể cả bằng các phương tiện bạo lực, từng xảy ra ở Liên hợp Vương quốc Anh (United Kingdom) sau các cuộc chiến tranh của Napoleon (Napoleonic Wars[i]):

> Các nghiệp đoàn, vốn tồn tại từ lâu ở Anh, được trao cho những đặc quyền đặc lợi thông qua một số đạo luật của Quốc hội (Acts of Parliament) năm 1824. Trước đó, việc xúi giục công nhân đình công có thể bị trừng phạt theo những điều khoản về mưu loạn của thông luật (Common Law) và các luật thành văn cụ thể. Lúc này, các nghiệp đoàn được hợp pháp hoá và được trao cho một đặc quyền – quyền phá vỡ hợp đồng – mà không ai khác có ... Hai dự luật (bill) được Quốc hội thông qua mà hầu như thiếu vắng tranh luận, với giả thuyết chung là chúng sẽ giúp tạo ra mối quan hệ chủ thợ hài hoà.
>
> Không một ảo tưởng nào lại thiếu căn cứ hơn thế. Hậu quả của việc dỡ bỏ các chế tài pháp lý đã thực sự tạo ra làn sóng đình công có tổ chức đầu tiên ... [Năm 1825], các cuộc đình công diễn ra trong giới thợ đánh sợi và thợ dệt của Scotland, trong giới công nhân dệt vùng Lancashire và giới công nhân mỏ ở ... các khai trường than ... [Một cuộc đình công] làm ngưng trệ giao thông đường biển - điều chưa bao giờ xảy ra trước đó kể từ khi bến cảng đầu tiên xuất hiện dưới thời La Mã ...
>
> Hơn thế, một số khía cạnh tai hại và đáng sợ nhất của chủ nghĩa nghiệp đoàn hiện đại (modern trade unionism) ở giai đoạn tệ hại nhất của nó ngay lập tức hiện hữu ... Xuất hiện những đòi hỏi phổ biến nào là phải đưa vào áp dụng thông lệ tư cách thành viên nghiệp đoàn bắt buộc (closed shop[ii]/union shop[iii]); nào là những hạn chế đối với việc tiếp nhận thành viên, đặc biệt là thực tập sinh, hay đối với việc đưa máy móc mới vào sử dụng; nào là phải sai thải những đốc công (hiệu quả) không được ưa chuộng; và đủ kiểu hạn chế đối với khâu tuyển dụng lao động mới. Tóm lại, đa số nghiệp đoàn đều ngay lập tức đưa ra danh mục yêu sách, mà mỗi một yêu sách lại có xu hướng hạ thấp năng suất, tăng chi phí sản xuất hay hạn chế quyền quản lý của chủ lao động. Tất cả được hậu thuẫn bởi mối đe doạ đình công.
>
> Điều đặc biệt đáng báo động chính là những nỗ lực ác liệt và thường là tàn nhẫn của giới lãnh đạo nghiệp đoàn cùng những kẻ ủng hộ nghiệp đoàn quá khích hòng ép buộc công nhân, bất kể họ có muốn hay không, phải ủng hộ những yêu sách này. Những quy định nghiệp đoàn mới, nay đã trở nên hợp pháp, không chỉ áp đặt một loạt thông lệ bó buộc mà còn đưa vào

[i] Các cuộc chiến giữa Pháp (dưới triều đại Napoleon Bonaparte) và một số nước Châu Âu từ 1799-1815. (ND)

[ii] Chỗ làm việc mà ở đó chủ lao động đồng ý chỉ tuyển dụng thành viên của một công đoàn cụ thể. (ND)

[iii] Chỗ làm việc mà ở đó hợp đồng giữa chủ lao động và một công đoàn đòi hỏi người làm công phải là thành viên hoặc trở thành thành viên công đoàn trong một thời gian nhất định. (ND)

các khoản phí tiếp nhận (entry fee), phí thu bắt buộc trên lương (forced levies on wages), và hành động liên nghiệp đoàn, hay khái niệm mà nay người ta gọi là hiện tượng tẩy chay thứ sinh (secondary boycott[i]) ... Hình thức hoạt động mới, 'tụ tập phản đối bên ngoài' (picketing), thường là bạo lực, bắt đầu diễn ra ngoài nơi làm việc ... Chủ nghĩa khủng bố xuất hiện ở nhiều nơi, ... một nghiệp đoàn đã thông qua mức án tử hình dành cho bốn người ... , một trong số họ đã thực sự bị sát hại. (Sđd, trang 868-869).

## 8.4 Hệ thống cạnh tranh

### Lợi ích của nền kinh tế cạnh tranh

Khi nhìn ra ngoài hoạt động cạnh tranh trên từng thị trường và xem xét lợi ích xã hội rộng lớn hơn của cạnh tranh trong việc sử dụng các quyền tài sản, chúng ta có thể rút ra nhiều điều bổ ích.

Mức độ cạnh tranh cao trong toàn bộ hệ thống kinh tế đem lại một số lợi ích quan trọng cho cộng đồng nói chung:

(a) Như chúng ta đã biết, cường độ cạnh tranh gay gắt sẽ khuyến khích việc bỏ chi phí tìm kiếm thông tin đồng thời thúc đẩy hoạt động khám phá tri thức giá trị và do đó thúc đẩy tăng trưởng kinh tế nói chung. Các nền kinh tế cạnh tranh vì thế có xu hướng ứng phó tốt trước đòi hỏi phải thay đổi cơ cấu nhằm đương đầu với những biến động tất yếu về nhu cầu, cơ hội kỹ thuật, nguồn tài nguyên, mức thu nhập hay những điều kiện khác. Đặc trưng của nền kinh tế cạnh tranh là khả năng phản ứng linh hoạt trước tình hình biến động, kể cả khả năng phản ứng cao của các chủ sở hữu yếu tố sản xuất trước những thay đổi về các mức giá cả tương đối, tức khả năng lưu động của các yếu tố sản xuất (factor mobility[ii]) là cao. Các đối thủ trên thị trường không ngừng tìm tòi những biến thái mới từ những gì mà họ vẫn làm, còn các đối tác trao đổi lại lựa chọn những thứ mà họ ưa thích. Thành công được nhân rộng, còn những gì không được ủng hộ thì bị chấm dứt hay thay đổi, qua đó sai sót được sửa chữa. Kết quả là sự thay đổi cơ cấu sẽ buộc một số thành viên thị trường phải điều chỉnh kỳ vọng của mình theo hướng đi xuống: kỹ năng của họ có thể không còn ai cần đến nữa, họ bị lỗ vốn, hay công nghệ mà họ sở hữu trở thành vô giá trị. Tuy nhiên, những nền kinh tế cạnh tranh, linh hoạt và tăng trưởng nhanh lại đem đến cho các chủ nguồn lực những cơ hội mới. Chẳng hạn, nếu tốc độ tăng trưởng nhanh và thị trường lao động vận hành tự do thì một tỷ trọng lớn trong lực lượng lao động sẽ dễ được tuyển dụng. Vì vậy, mỗi công nhân thất nghiệp sẽ có thêm cơ may sớm tìm được việc làm. Trái lại, những nền kinh tế phi cạnh tranh với các mức giá cứng nhắc và khả năng lưu động của các yếu tố sản xuất (factor mobility) thấp thì có xu hướng tăng trưởng

[i] Hoạt động đình công hay tẩy chay nhằm chống lại một công ty là nhà cung cấp hay khách hàng của một công ty đang có tranh chấp lao động. (ND)

[ii] Khả năng chuyển sang hình thức sử dụng khác hay địa điểm khác của lao động, nguồn vốn và các nguồn lực khác. (ND)

chậm, vì thế những người mất việc làm thường phải chịu cảnh thất nghiệp tương đối lâu, đó là do những điều chỉnh về cơ cấu (structural adjustments). Lúc đó, những trải nghiệm như thế thường khơi dậy thái độ phản kháng rộng rãi hơn đối với sự thay đổi cơ cấu.

(b) Một lợi ích quan trọng khác của các hệ thống cạnh tranh gay gắt là quyền lực kinh tế bị kiểm soát. Các công ty độc quyền hay các ngách thị trường chỉ mang tính nhất thời và bị hạn chế, do đó các quyền tài sản không tập trung quá mức. Hoạt động cạnh tranh thường xuyên đòi hỏi các chủ tài sản phải khẳng định giá trị tài sản và tìm kiếm những hình thức thử nghiệm mới để xem tài sản của mình có còn được phía bên kia thị trường đánh giá cao nữa hay không (sở thích bộc lộ - revealed preference[i]). Khi các đối thủ cố gắng khám phá những phương án mới nhằm thu hút hợp đồng từ phía bên kia thị trường, các quyền tài sản cũ có thể đánh mất giá trị thị trường – khái niệm mà Joseph Schumpeter đặt cho một cái tên thật xác đáng là 'sự đào thải sáng tạo' (creative destruction[ii]) – và những tài sản khác có thể gia tăng giá trị. Đây là một cuộc chơi mang bản chất tiến hoá, ở đó vị thế kinh tế và xã hội không phải là bất khả xâm phạm mà luôn phải đối mặt với thách thức.

(c) Một lợi ích khác của cường độ cạnh tranh cao lại liên quan đến sự phân phối thu nhập. Trong các hệ thống kinh tế cạnh tranh, sự phân phối thu nhập có xu hướng thường xuyên thay đổi. Lợi nhuận tiên phong (pioneer profit) của các chủ tài sản lúc thăng lúc trầm cùng sự thay đổi của vận may trên thị trường. Hiện tượng chênh lệch kéo dài tương đối lâu về thu nhập và của cải mà người ta nhận thấy ở các nền kinh tế phát triển thường có mối quan hệ sâu sắc với sự can thiệp chính trị và các quy định chống cạnh tranh (Friedman, 1962, trang 119-132). Chẳng hạn, những hạn chế trên thị trường lao động và các biện pháp kiểm soát giá nhà cho thuê lại thường củng cố hiện tượng bất bình đẳng ngoài mong muốn, tình trạng mà sau đó các chính sách tái phân phối thu nhập cộng đồng lại tìm cách thu hẹp. Điều đáng lưu ý ở đây là một số xã hội công nghiệp mới nổi mang tính cạnh tranh nhất ở Đông Á – như Đài Loan chẳng hạn – cũng có sự phân phối thu nhập rất đồng đều, dù không quốc gia nào thi hành các chính sách phúc lợi mang bản chất tái phân phối cả (Riedel, 1988, trang 18-21).

(d) Trên bình diện xã hội rộng lớn hơn, cạnh tranh kinh tế giúp đảm bảo rằng những người có thế lực trong xã hội công nghiệp sẽ thận trọng với việc sử dụng của cải để mua ảnh hưởng chính trị không thích đáng. Chừng nào mà cạnh tranh kinh tế còn diễn ra sôi động và phổ biến, chừng đó 'chủ nghĩa tư bản độc quyền' (monopoly capitalism) còn bị ngăn chặn. Những công dân bình thường vì thế sẽ có thêm cơ may thoát khỏi những hệ luỵ của sự phân biệt đối xử trong chính trị (Friedman, 1962, trang 119-132).

---

[i] Lý thuyết *sở thích bộc lộ* (revealed preference theory), do nhà kinh tế học người Mỹ Paul Samuelson (1915 - ) đề xướng, là một phương pháp mà qua đó người ta có thể nhận thức được lựa chọn khả dĩ tối ưu dựa trên cách ứng xử của người tiêu dùng. Về cơ bản, điều này có nghĩa là sở thích của người tiêu dùng có thể bộc lộ qua thói quen mua sắm của họ. (ND)

[ii] Thuật ngữ do Joseph Schumpeter sáng tạo trong tác phẩm 'Chủ nghĩa tư bản, chủ nghĩa xã hội và dân chủ' (Capitalism, Socialism and Democracy - 1942) nhằm chỉ 'một quá trình chuyển hoá công nghiệp, không ngừng cách mạng hoá cấu trúc kinh tế từ bên trong, liên tục đào thải cái cũ và tạo ra cái mới'. (ND)

(e) Một hệ quả nữa của nền kinh tế cạnh tranh là ở chỗ các chủ thể ở cả hai phía của thị trường đều có thể lựa chọn đối tượng để hợp đồng. Họ có khả năng 'thoát' khỏi những khó khăn của hợp đồng trước cùng những tình huống mà ở đó họ bị các đối tác quyền thế lợi dụng. Điều này không chỉ giúp hạn chế quyền lực mà còn thúc đẩy tự do nói chung. Quyền tự chủ cá nhân trở nên hữu hiệu khi mọi người được tự do lựa chọn.

(f) Trên một khu vực có mối quan hệ gắn bó với nhau, những xung đột không tránh khỏi giữa người mua và người bán sẽ được tháo ngòi nổ khi tồn tại 'lựa chọn rời bỏ' (exit option). Các mâu thuẫn trong nền kinh tế cạnh tranh có xu hướng được giải quyết theo kiểu phi tập trung (decentralised) và thầm lặng. Mọi người chấp nhận các mức giá thị trường đã thay đổi và điều chỉnh theo đó. Ngược lại, trong các hệ thống phi cạnh tranh, mâu thuẫn thường bị để mặc cho lớn dần lên và dẫn đến việc phải viện tới 'lựa chọn lên tiếng' (voice option) mang tính đối đầu. Mâu thuẫn lúc đó sẽ được các doanh nhân chính trị xúc cảm hoá và chính trị hoá với hy vọng tập hợp được các bên xung đột về phía mình. Từ góc độ này, cạnh tranh kinh tế có khuynh hướng phụng sự hoà bình và sự ổn định xã hội bằng cách xoa dịu và làm tiêu tan những mâu thuẫn kinh tế - xã hội không tránh khỏi.

(g) Cuối cùng song không kém phần quan trọng, nền kinh tế cạnh tranh cũng có xu hướng hấp thu các cú sốc ngoại lai tốt hơn, và chu kỳ kinh doanh được giải quyết êm thấm bằng những phản ứng tự phát và linh hoạt về giá và lượng. Nếu chính sách tiền tệ được thực hiện một cách ổn định và dễ tiên đoán, nó có xu hướng nhận được những phản ứng bình ổn mạnh mẽ hơn trong các hệ thống cạnh tranh; ngược lại, hệ thống kinh tế nào chịu sự chi phối của các công ty độc quyền cứng nhắc thì có thể lại đòi hỏi những chính sách tuỳ ý (discretionary) mạnh tay nhằm chống lại chu kỳ kinh doanh và hiệu chỉnh chu kỳ thăng trầm. Ở đâu mà các mức tiền công và thông lệ công việc (work practice) là cứng nhắc, ở đó dao động cầu mang tính chu kỳ (cyclical demand fluctuation) được phản ảnh qua biên độ dao động lợi nhuận lớn. Điều này rất nhiều khả năng sẽ châm ngòi cho những dao động bất ổn tiếp theo trong hoạt động đầu tư. Trái lại, các mức tiền công linh hoạt cùng các thông lệ mang tính cạnh tranh trên thị trường lao động có tác dụng như một lớp đệm giúp ngăn ngừa hiện tượng bất ổn dồn tích. Một số người có thể cho rằng lao động không nên đóng vai trò giảm sốc. Tuy nhiên, người ta cũng có thể đặt câu hỏi là liệu mức độ bảo đảm việc làm (job security) và tình trạng hữu nghiệp ổn định (stability of employment) cao hơn có đem lại giá trị lớn hơn cho người công nhân so với một mức tiền công bất biến hay không? Vận dụng những suy xét này một cách khái quát hơn: thị trường cạnh tranh dẫn đến quá trình tự bình ổn tự phát toàn cục và do đó dẫn đến an ninh kinh tế (economic security).

**Phương thức sử dụng quyền tài sản tự chủ và cạnh tranh: một nguyên lý hiến định**

Những ưu thế trên đây của phương thức sử dụng quyền tài sản cạnh tranh (competitive use of property rights) – tức của những gì mà người ta có thể gọi là 'hiến pháp của chủ nghĩa tư bản' (constitution of capitalism) – dễ dàng bị suy yếu

bởi hành động chính trị xuất phát từ sự thúc đẩy của cạnh tranh chính trị. Vì thế, điều đáng làm ở đây là gắn giá trị đạo đức cao cho nhiệm vụ bảo vệ quyền sử dụng tư hữu tự do trong hoạt động cạnh tranh. Quyền tự do hợp đồng và sự bảo đảm cho các quyền tài sản cần được nâng lên thành những nguyên lý với vị thế hiến định cao, thành những thể chế phổ thông tối thượng chi phối sự hình thành và thực thi những quy tắc cấp thấp hơn, đồng thời không thể bị đảo ngược bởi những phán quyết toà án đơn giản, bởi khối đa số đơn giản (simple majority) của quốc hội, hay bởi hành động quản lý hành chính đơn thuần để đáp ứng những trường hợp đặc thù. Nếu các thể chế cơ bản của một nền kinh tế cạnh tranh nhận được sự bảo hộ pháp lý cao, điều đó sẽ giúp tạo lập niềm tin vào một hệ thống kinh tế tự điều tiết, tự tổ chức, ở đó chính sách can thiệp được sử dụng dè dặt và những người dân bình thường có thể tìm thấy con đường thành công cho mình.

Trong Chương 10, chúng ta sẽ quay lại với ý tưởng này khi bàn về kiểu cách và nội dung của chính sách công. Song trước hết, việc chuyển sang các tổ chức kinh tế như doanh nghiệp dường như là cần thiết.

**Câu hỏi ôn tập**

- Hãy mô tả cạnh tranh nói chung và cạnh tranh kinh tế nói riêng.
- Cạnh tranh giữa người bán có lợi cho người mua theo cách nào?
- Sự khác nhau giữa cạnh tranh giá cả và cạnh tranh phi giá cả là gì?
- Hãy thử tìm một định nghĩa về ‘cạnh tranh’ trong một cuốn sách giáo khoa nhập môn chuẩn mực về kinh tế học mà bạn ưa thích. Định nghĩa đó có nhất quán với nội dung của chương này hay không?
- Những người mua sẵn sàng bỏ chi phí giao dịch đóng vai trò thiết yếu cho sự sôi động và hiệu quả của cạnh tranh như thế nào?
- Bạn cạnh tranh để mua thực phẩm trên thị trường theo cách nào? Đối thủ cạnh tranh của bạn là ai?
- Các doanh nghiệp thường cạnh tranh bằng những công cụ cạnh tranh phi giá cả nào?
- Người bán hàng phải chịu những chi phí giao dịch nào để đặt mình vào vị thế dễ thu hút sự chú ý của người mua?
- Hoạt động cạnh tranh tích cực giữa người bán với nhau tác động đến sự thịnh hành của các quan điểm về (a) tính duy lý bó buộc (bounded rationality) và (b) tính duy lý sáng tạo – táo bạo (creative-entrepreneurial rationality) trong xã hội như thế nào? Hãy đảm bảo là bạn trả lời câu hỏi sao cho một người không có tri thức chuyên môn vẫn có thể hiểu được.
- ‘Đổi mới’ có nghĩa là gì? Tiêu chuẩn để ‘thử nghiệm tính khả thi thương mại’ là gì?
- ‘Lợi nhuận tiên phong’ là gì? Tại sao lại có thể cho là nó chỉ mang tính nhất thời nếu không có sự bảo trợ bằng hành vi can thiệp chính trị?

- Hãy liên tưởng tiến bộ kỹ thuật của xe hơi kể từ khi những chiếc xe lạch bạch đầu tiên xuất hiện trên các con đường ở Châu Âu và Mỹ một trăm năm trước đây, và chỉ ra những thể chế nào đã thúc đẩy quá trình cạnh tranh và đổi mới qua thời gian.
- Bạn có thể đoán vì sao ngành công nghiệp xe hơi ở các nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung lại đạt được rất ít tiến bộ kỹ thuật hay không?
- Sự khác nhau giữa 'đổi mới quy trình' và 'đổi mới sản phẩm' là gì?
- Tác động của sự can thiệp chính trị đối với một thị trường cụ thể ở đất nước bạn là gì? Chủ nghĩa hành động chính trị (political activism) định hình nên các thể chế của một cộng đồng theo cách nào? Điều này tác động đến tăng trưởng kinh tế như thế nào?
- Bạn có thể hình dung ra những ví dụ lịch sử, ngoài hai ví dụ đã trình bày ở trên (sự bùng nổ của ngành đường sắt và cuộc cách mạng thông tin liên lạc qua máy tính), về nhóm nhà sản xuất cạnh tranh trong một số ngành nghề lại cùng dắt nhau đến thành công thương mại thông qua sự tương tác nhanh nhạy hay không?
- Hãy liệt kê những lợi ích xã hội của nền kinh tế cạnh tranh. Bạn có thể hình dung ra những nhược điểm của nó hay không? Đánh giá cá nhân của bạn về cán cân giữa lợi ích và chi phí của cạnh tranh là thế nào?
- Cạnh tranh giúp kiểm soát quyền lực ở những cấp độ nào? Điều này liên quan thế nào đến một giá trị nền tảng là tự do cá nhân?

**Ghi chú:**

1. Quan niệm về quá trình cạnh tranh này chịu nhiều ảnh hưởng từ khái niệm gọi là 'lý thuyết quá trình thị trường theo trường phái Đức' [German market process theory] (về bài khảo luận, xem Kerber, trong tác phẩm do Boettke chủ biên, 1994, trang 500-507; Streit & Wegner, 1992).
2. Về các tác phẩm nghiên cứu những phương pháp tiếp cận khác nhau để mô hình hoá quá trình cạnh tranh: xem M. Addleson, bài 'Cạnh tranh' (Competition), trong tác phẩm do Boettke chủ biên, 1994, trang 96-102; và tác phẩm của Kirzner (1985).
3. Nhân đây cũng cần lưu ý là phần lớn các cuốn sách giáo khoa tân cổ điển đều bỏ qua hình thức cạnh tranh phi giá cả, vốn có chiều hướng quan trọng hơn rất nhiều trong đa số thị trường sản phẩm và dịch vụ phức tạp. Phân tích của sách giáo khoa chuẩn tắc cũng bắt đầu với giả thuyết là không có chi phí giao dịch nào xen vào giữa bên mua và bên bán trên thị trường.

# CHƯƠNG IX. CÁC TỔ CHỨC KINH TẾ

Độc giả sẽ bắt đầu làm quen với phát hiện dễ gây ngạc nhiên là các nhóm, các doanh nghiệp và các tổ chức kinh tế khác được tạo ra chủ yếu là nhằm tiết kiệm những chi phí giao dịch thị trường thường xuyên hoặc rủi ro. Để tiết kiệm những chi phí giao dịch như thế, người ta cam kết đưa các yếu tố sản xuất tham gia vào những dàn xếp hợp tác chủ định và tương đối bền vững gọi là 'tổ chức'.

Vấn đề quan trọng khi một doanh nghiệp quyết định liệu có nên tiến hành một hoạt động trong phạm vi nội bộ, đặt nó dưới quyền kiểm soát về mặt tổ chức, hay nên thuê thầu phụ trên thị trường là tỷ lệ giữa (a) chi phí tổ chức nhằm phối hợp các quá trình trong phạm vi công ty và (b) chi phí giao dịch thị trường để mua những đầu vào cần thiết. Nếu thị trường vận hành yếu kém và chi phí giao dịch đắt đỏ - hoặc không hề hoạt động, như trường hợp các nước xã hội chủ nghĩa - người ta có xu hướng kết hợp càng nhiều hoạt động trong phạm vi tổ chức càng tốt. Trong nền kinh tế thị trường, những tiến bộ về tin học, thông tin liên lạc và mô hình thể chế qua những thập niên gần đây đã dẫn đến quá trình chuyên môn hoá ngày một gia tăng (phân cấp nhiệm vụ – devolution, thầu phụ – subcontracting, và tạo lập mạng lưới – networking).

Những vấn đề cụ thể nẩy sinh trong các tổ chức khi mọi người hợp tác trên cơ sở những thoả thuận quan hệ mở và thiếu rạch ròi. Chủ sở hữu của những tài sản đặc thù, ví dụ: một phần vốn lớn, có thể thường sợ bị 'chèn ép' (held up) bởi chủ sở hữu của những yếu tố sản xuất bổ trợ, chẳng hạn các nhà cung cấp nguyên liệu đầu vào cốt tử hoặc lực lượng lao động lành nghề.

Nhiều tổ chức hiện đại, chẳng hạn các công ty cổ phần, lại nằm dưới sự quản lý của những người đại diện (các giám đốc công ty) – thay vì chủ sở hữu nguồn vốn, các thân chủ. Điều này gây ra 'vấn đề thân chủ - đại diện', nguy cơ người đại diện có thể không hành xử vì quyền lợi của thân chủ. Vấn đề này được hạn chế nhờ các quy tắc bên trong về quản trị công ty, nhờ pháp luật cùng các quy định bên ngoài và – rất quan trọng – nhờ sự vận hành hiệu quả của thị trường sản phẩm, thị trường vốn và thị trường nhân sự quản lý xung quanh các tổ chức doanh nghiệp trong nền kinh tế tư bản chủ nghĩa. Chúng ta cũng sẽ nhận thấy là những hình thức tổ chức kinh tế tư nhân khác nhau – chẳng hạn như câu lạc bộ (club), hội tương trợ (mutual society), công ty gia đình (family company) và công ty cổ phần (stock company) – hoạt động vì lợi ích của chủ sở hữu với mức độ hiệu quả khác nhau, bởi chúng vận dụng những cơ cấu khuyến khích và chế tài khác nhau.

Vị thủ lĩnh tài ba nhất là kẻ mà mọi người hầu như không biết tới sự hiện hữu của mình ... Vị thủ lĩnh giỏi giang là người ít nói. Khi anh ta hoàn tất công việc và đạt được mục đích của mình, tất cả họ đều nói: 'Tự chúng tôi làm việc ấy đấy.'
*(Lão Tử,* Đạo đức kinh, *thế kỷ thứ 6 trước CN)*

Không thể kỳ vọng các giám đốc của ... các công ty ... , với tư cách người quản lý tiền bạc của người khác chứ không phải của mình, sẽ để mắt đến nó với thái độ thận trọng lo lắng tựa như các đối tác trong một hợp doanh tư nhân (private copartnery) vẫn thường xuyên trông nom tiền bạc của mình. Giống như những quản gia của một phú ông, họ có thiên hướng coi chuyện lưu tâm đến những điều nhỏ nhặt là không đem lại chút gì tốt đẹp cho tiếng tăm của ông chủ, và rất dễ tự miễn cho mình điều đó. Tình trạng lơ là và lãng phí, bởi vậy, hầu như luôn phổ biến trong chuyện quản lý sự vụ của một công ty như thế.
*(Adam Smith,* The Wealth of Nations [Của cải của các quốc gia], *[1776] 1931, trang 229)*

Trong hoạt động kinh doanh hiện đại, chúng ta từng chứng kiến sự chìm khuất của cá nhân trong phạm vi tổ chức, và cuối cùng là sự gia tăng quyền lực ở mức độ khác thường của cá nhân, của chính cá nhân đang ngẫu nhiên kiểm soát tổ chức đó.
*(Woodrow Wilson, 31/8/1910)*

Ở mức độ nào đó, mọi tổ chức đều phải dựa vào không chỉ mệnh lệnh mà cả các quy tắc ... người ta có thể khai thác khối tri thức mà không ai sở hữu dưới hình thái toàn vẹn, ... [một] tổ chức sẽ chỉ quyết định, thông qua mệnh lệnh, về chức năng của mỗi thành viên, các mục đích phải đạt, cùng một số khía cạnh khái quát về các phương pháp đưa vào vận dụng, và sẽ phó mặc những chi tiết cụ thể cho các cá nhân định đoạt trên cơ sở tri thức và kỹ năng của mỗi người.
*(Friedrich Hayek,* Rules and order [Các quy tắc và trật tự], *1973, trang 48-49)*

## 9.1 Các tổ chức kinh tế: định nghĩa và mục đích

Đến nay, độc giả hẳn đã có ấn tượng là chúng ta chú tâm quá mức vào chuyện các cá nhân theo đuổi lợi ích kinh tế và các lợi ích khác một cách độc lập thông qua hoạt động cạnh tranh, hoàn toàn bằng khả năng của mình, trên thị trường. Song dĩ nhiên, các cá nhân cũng thường hợp tác với nhau trong các tổ chức và chấp nhận sự kiểm soát tương đối lâu dài của (các) nhà lãnh đạo tổ chức đối với các quyền tài sản thuộc sở hữu của mình. Trên thực tế, các tổ chức thường khích lệ con người, những 'động vật xã hội', bằng sự hiện diện của các đồng sự. Các tổ chức, chẳng hạn doanh nghiệp gia đình hay tập đoàn lớn, tạo cho các cá nhân một khuôn khổ xã hội mà ở đó họ có thể phát triển và khẳng định sự đúng đắn trong suy nghĩ và hành động của mình với người khác.

Vì vậy, một phần đáng kể của sự phân công lao động nhằm sản xuất ra những gì mà chúng ta cần để tồn tại lại luôn diễn ra trong những mối quan hệ tổ chức tương đối bền vững, chẳng hạn như nhóm gia đình (family group), một bộ tộc (tribe), các dự án hợp tác (cooperative venture) hay các công ty và nhóm kinh doanh. Trong tất cả những hình thức này, hoạt động sản xuất và sự thưởng phạt được phối hợp tối thiểu một phần bởi (các) nhà lãnh đạo, những người chỉ huy và kiểm soát từ trên xuống. Hình thức phối hợp tự phát của sự phân công lao động – thông qua hoạt động trao đổi trên thị trường – chắc chắn là mang dáng vẻ của một sự sáng tạo rất gần đây trong lịch sử nhân loại, so với hình thức tổ chức đời sống kinh tế theo trật tự thứ bậc của các nhóm săn bắn và sự hợp tác trong phạm vi gia đình và bộ tộc. Chỉ khi công nghệ và số người tham gia vào sự phân công lao động đạt tới giai đoạn phức tạp đáng kể, hoạt động trao đổi thị trường mới ra đời nhằm bổ trợ cho các hình thức tổ chức hoạt động phối hợp của con người. Lúc đó

xuất hiện sự cần thiết đối với khái niệm mà Hayek gọi là 'trật tự mở rộng' (extended order) trên thị trường dưới nền pháp trị chung. Như chúng ta đã nhận thấy, so với mức độ khả dĩ trong các tổ chức theo kiểu tự cung tự cấp, điều đó cho phép phân công lao động diễn ra ở trình độ phức tạp hơn nhiều và kèm theo đó là mức sống cao hơn. Song điều này không có nghĩa là hoạt động phối hợp có tổ chức không đạt hiệu quả cao trong nhiều tình huống, hay các nhà cạnh tranh trên thị trường không nên tổ chức theo nhóm. Kinh nghiệm chung (và cả lý thuyết trò chơi) đều cho thấy là sự hợp tác thường đem lại lợi ích chung khi phối hợp mọi người; quả thực, nó thường tạo ra nhiều kết quả đáng mong muốn hơn cho các thành viên so với cạnh tranh (Axelrod, 1984; North, 1990, trang 12-16; mục 5.1).

**Định nghĩa về tổ chức**

Chúng ta định nghĩa tổ chức là sự dàn xếp bài bản, tương đối bền vững, nhằm góp chung các nguồn lực sản xuất để theo đuổi một hay một số mục đích chung. Những nguồn lực này được phối hợp trong khuôn khổ một kiểu trật tự thứ bậc (hierarchical order) nào đó bằng một hỗn hợp thể chế và mệnh lệnh. Quá trình vận hành của tổ chức chịu sự giám sát và sẽ được chỉnh đốn nếu nó không đạt mục tiêu đã định. Các tổ chức dựa trên một tập hợp quy tắc, một bộ luật cơ bản bắt nguồn hoặc từ hợp đồng tự nguyện hoặc từ quyền lực chính trị (Vanberg, 1992). Ví dụ về tổ chức tự nguyện tư nhân là các hợp tác xã, câu lạc bộ và doanh nghiệp (business firm). Ví dụ về sự tạo lập một tổ chức bằng quyền lực chính trị là một cơ quan quản lý hành chính. Tại đa số cộng đồng, các tổ chức được phép hành xử như những đơn vị độc lập (các chủ thể tập thể – corporate actor); chúng có thể ký kết hợp đồng vì lợi ích của mình (firm: bắt nguồn từ *firma*, có nghĩa là *signature* [chữ ký] trong tiếng Latin). Các tổ chức thường xử lý những hoạt động tương tác phức tạp, vốn không thể quy định rõ ràng và thương lượng hoàn chỉnh (các hợp đồng quan hệ – relational contract).

Việc bố trí các nguồn lực cạnh nhau một cách đơn thuần, mà ở đó các chủ tài sản vẫn giữ quyền định đoạt hoàn toàn độc lập và không chịu sự chi phối của bất kỳ chỉ thị nào, sẽ không cấu thành nên một tổ chức, ngay cả khi tất cả các chủ nguồn lực đều cùng chia sẻ một lợi ích chung. Chẳng hạn, việc khán giả tụ tập để xem một trận đấu bóng đá, những người cùng chia sẻ mục đích giải trí, không tạo thành một tổ chức. Chỉ khi các chủ thể kinh tế góp chung một số nguồn lực của mình và từ bỏ một phần quyền sử dụng những nguồn lực này một cách độc lập, họ mới hình thành nên một tổ chức – một 'chủ thể tập thể' (collective actor) (Coleman, 1990). Ví dụ, điều này xảy ra khi một số khán giả thành lập một câu lạc bộ, cam kết đóng lệ phí hội viên, và chịu tuân thủ những quy tắc chung dưới sự giám sát của một uỷ ban thuộc câu lạc bộ. Trong chương này, chúng ta sẽ chỉ tìm hiểu các tổ chức kinh tế tư nhân, vốn dựa trên những cam kết hợp đồng tự nguyện, còn các tổ chức chính trị sẽ được nghiên cứu ở chương kế tiếp. Các tổ chức kinh tế theo đuổi việc huy động và khai thác các nguồn lực vì mục đích vật chất. Các tổ chức cho phép các thành viên kết hợp các yếu tố sản xuất thuộc sở hữu của mình và vận hành chúng trong một bối cảnh trật tự, dễ tiên đoán. Các tổ chức tạo ra một môi trường mà ở đó cá nhân có thể tương tác gần gũi với người khác, môi trường này còn giúp tiết kiệm chi phí tìm kiếm thông tin và chi phí phối

hợp. Cá nhân thân thuộc với các thành viên còn lại của tổ chức, với trật tự thứ bậc mà họ được xếp đặt trong đó, cũng như với nhiều trong số những quy định và lề lối của tổ chức. Một phần nhiệm vụ của bộ máy lãnh đạo tổ chức là giúp tiết kiệm chi phí thông tin bằng cách thiết kế và thực thi một kế hoạch và thông báo cho các thành viên vai trò của họ trong đó, cũng như bằng cách phát triển các thể chế 'ẩn' (impicit) và 'hiện' (explicit) để dẫn dắt sự tương tác của các thành viên trong tổ chức.

Nếu các nhóm có tổ chức phải đối mặt với cạnh tranh từ bên ngoài, buộc chúng phải điều chỉnh theo những thay đổi và thách thức bên ngoài, thì trật tự tổ chức (organisational order) không thể cứng nhắc và trở thành một trở ngại cho việc tận dụng những cơ hội mới (mục 8.1). Như vậy, có thể xem các tổ chức kinh tế là những dàn xếp xã hội tạo thuận lợi cho các dòng thông tin, phục vụ quá trình thu thập, thử nghiệm và khai thác tri thức, đồng thời thoả mãn khát vọng khích động và tương tác xã hội.

**Khái niệm then chốt**

Trong Chương 2, tổ chức được định nghĩa là sự dàn xếp nguồn lực sản xuất có mục đích và tương đối bền vững, nó được phối hợp ở một mức độ nhất định bởi một (hay một số) người lãnh đạo trong một trật tự thứ bậc. Thông thường, các mối quan hệ và nghĩa vụ được mô tả không đầy đủ.

Các **tổ chức kinh tế** (economic organisation) có thể, chẳng hạn, là những doanh nghiệp sản xuất, chúng lựa chọn việc theo đuổi khả năng sinh lợi làm mục tiêu của mình và là cầu nối giữa thị trường đầu vào và thị trường đầu ra, điều này đòi hỏi sự hợp tác tự nguyện thông qua hợp đồng với những người nằm ngoài tổ chức. Các **tổ chức chính trị** (political organisation) được tạo ra bằng ý chí chính trị và do đó có thể ép buộc người khác phải tương tác với nó.

Tổ chức kinh tế mang nhiều hình thức khác nhau. Ví dụ quen thuộc nhất có lẽ là doanh nghiệp hợp nhất (incorporated firm), mà ngày nay thường là một dàn xếp tương đối bền vững nhằm theo đuổi một mục tiêu mở nào đấy, chẳng hạn tìm kiếm lợi nhuận. Tuy vậy, các tổ chức kinh tế tạm thời cũng khá phổ biến. Chẳng hạn, chúng có thể được thành lập nhằm mục đích duy nhất là xây dựng một cây cầu hay phát triển hạ tầng một khu đất; chúng bị giải thể sau khi hoàn thành nhiệm vụ. Những hình thức khác của tổ chức kinh tế mở, tự nguyện là các doanh nghiệp gia đình (family firm), hiệp hội thương mại (trade association), câu lạc bộ (club), hợp tác xã (cooperative), nghiệp đoàn (trade union), tổ chức tín thác (trust) và hội tương thân tương ái (mutual benefit society[i]). Chúng cùng chia sẻ đặc điểm chung là chúng tập hợp một số nguồn lực lại nhằm theo đuổi một mục đích chung và hình thành nên một bộ điều lệ, chẳng hạn những quy định về nhiệm vụ của chủ tịch và thư ký.

[i] Hội tương thân tương ái là một tổ chức hay hiệp hội tự nguyện, được thành lập nhằm hỗ trợ lẫn nhau hay cung cấp phúc lợi cho các thành viên. (ND)

Những vấn đề cơ bản đối với bất kỳ một tổ chức kinh tế nào là: Ai là người được giữ phần lợi nhuận còn lại hay phải gánh chịu khoản thua lỗ khả dĩ? Lãi lỗ được phân bổ như thế nào nếu tổ chức thuộc sở hữu của hai đối tác trở lên? Các vấn đề tiếp theo sẽ là: Ai là người kiểm soát hoạt động của tổ chức, cả trong ngắn hạn lẫn dài hạn? Các chủ sở hữu kiểm soát ban giám đốc như thế nào, nếu quyền sở hữu và bộ máy quản lý tách rời nhau?

Rất nhiều hình thức pháp lý đã được phát triển để giải quyết những vấn đề của các tổ chức kinh tế tự nguyện. Các doanh nghiệp do chủ sở hữu quản lý (owner-managed firm) và các công ty hợp doanh (partnership) có thể chịu toàn bộ trách nhiệm vô hạn định của các chủ sở hữu. Một cách lựa chọn khác, trách nhiệm đối với nghĩa vụ hợp đồng có thể được pháp luật giới hạn trong phạm vi nguồn vốn của tổ chức (công ty trách nhiệm hữu hạn – limited liability company). Một số tổ chức kinh tế có thể là phi lợi nhuận, chúng làm tiêu biến giá trị thặng dư khả dĩ bằng cách hạ giá bán, bổ sung thêm các dịch vụ hoặc tăng mức chi trả cho các yếu tố sản xuất mà chúng khai thác. Các tổ chức khác có thể góp chung những nguồn lực hữu hạn của rất nhiều đối tác nhằm theo đuổi một mục đích tài chính chung, chẳng hạn như bảo hiểm trước những rủi ro nhất định, hoặc tiết kiệm và đầu tư chung (hội tương trợ, hội *kongxi* trong các cộng đồng người Hoa, tổ chức tín thác). Song những tổ chức khác lại không chỉ góp chung nguồn vốn mà còn cả những quyền lợi đối với lao động, tri thức và đất đai của các chủ sở hữu nhằm theo đuổi một mục đích cụ thể (hợp tác xã). Một số tổ chức được thành lập theo luật truyền thống (traditional law) và tư pháp (private law); số khác lại chịu sự điều chỉnh nặng nề của luật thành văn (statute law) và nằm dưới sự giám sát chính thức của các cơ quan chính phủ.

## Chi phí giao dịch và các tổ chức

Thật dễ hình dung là nhà sản xuất có thể mua toàn bộ đầu vào mà mình cần trên thị trường. Xét trên lý thuyết, lực lượng lao động mỗi ngày có thể thuê được trên thị trường lao động, toàn bộ nguồn vốn có thể vay mượn theo kỳ hạn, từng số lượng đầu vào có thể mua riêng, và toàn bộ đầu ra có thể đem bán trên thị trường mở. Song – như Ronald Coase ([1937] 1952) từng khám phá trong thập niên 1930 (xem mục 7.4) – cách thức dàn xếp nguồn lực sản xuất như thế sẽ gây ra chi phí giao dịch vô cùng lớn. Nếu chỉ dựa vào những hợp đồng một lần (one-off contract), chi phí thông tin sẽ rất lớn; trong từng trường hợp, hợp đồng mới sẽ phải được thương lượng, giám sát và chế tài. Đấy là lý do tại sao hoạt động sản xuất lặp đi lặp lại thường được phối hợp trong phạm vi các tổ chức mà người ta gọi là doanh nghiệp: chúng kết hợp các nguồn lực chủ yếu một cách tương đối bền vững bằng cách tham gia vào các hợp đồng quan hệ (relational contract) và chúng hoạt động nhằm theo đuổi một (hay một số) mục đích chung. Những dàn xếp tương đối lâu dài như thế, vốn tạo ra những 'liên minh bền vững của các quyền tài sản', có thể giảm bớt quyền tự do của cá nhân trong việc định đoạt quyền tài sản của mình tại mỗi thời điểm, song do các cam kết đối với tổ chức giúp tiết giảm chi phí giao dịch nên chúng lại nâng cao giá trị của các quyền tài sản.[1] Vì vậy, mong muốn được độc lập đầy đủ và hoàn toàn thoát khỏi mọi cam

kết của một người có xu hướng phải trả giá bằng mức độ hiệu quả trong việc đạt mục đích của anh ta và tạo ra thu nhập cho anh ta (Milgrom & Roberts, 1992).

**Tính đặc thù của tài sản**

Oliver Williamson (1985) hướng sự chú ý vào một khía cạnh liên quan đến sự tồn tại của doanh nghiệp: chủ sở hữu nguồn vốn, tri thức cùng các nguồn lực khác vì những lý do kỹ thuật thường buộc phải giao phó nguồn lực của mình một cách lâu dài và không thể đảo ngược dưới những hình thái đặc thù (tính đặc thù của tài sản – asset specificity). Chủ sở hữu nguồn vốn tài chính qua đó biến tài sản của mình thành hàng hoá tư bản đặc thù, giống như bột hồ 'chuyển hoá' sang một hình thù cố định khi nướng thành bánh. Các chủ sở hữu của một công ty sau khi đã đầu tư nguồn vốn của mình vào nhà cửa và thiết bị thì không thể dễ dàng rút ra khỏi những hạng mục đầu tư này. Họ cũng thu nhận những tri thức đặc thù giá trị mà họ chỉ có thể sử dụng khi vẫn tiếp tục hoạt động trong những lĩnh vực đặc thù (tính đặc thù của nguồn vốn con người – human capital specificity). Các khoản đầu tư này sẽ chỉ tạo ra lợi nhuận kỳ vọng nếu những tài sản đặc thù đó vận hành bình thường trong một khoảng thời gian dài. Tuy nhiên, chủ sở hữu của những nguồn lực bổ trợ khác, chẳng hạn như lực lượng lao động lành nghề, có thể lại muốn khai thác tình trạng thiếu khả năng linh hoạt (inflexibility) của chủ sở hữu nguồn vốn cùng những người nắm tri thức đặc thù bằng cách gây ách tắc (hold-up) cho quá trình vận hành và ép buộc họ phải chi nhiều tiền hơn. Đây là trường hợp mà những người nắm quyền lực tìm cách khai thác quyền lực vì đối tác của mình không có khả năng thay thế hay trốn tránh (rời bỏ, xem mục 5.4). Bất cứ ở đâu mà hiện tượng tập trung quyền lực như thế trở nên phổ biến và không thể bị loại trừ một cách đáng tin cậy bằng các thể chế bên trong và bên ngoài, người ta cũng đều có lý do để ràng buộc chủ sở hữu của những nguồn lực bổ trợ vào tổ chức. Trong nhiều trường hợp, đây thậm chí còn là điều kiện tiên quyết để tiến hành một phi vụ đầu tư cụ thể. Chẳng hạn, các chủ sở hữu tư bản có thể chỉ đầu tư vào một nhà máy luyện nhôm hay thép nếu họ có thể đảm bảo các dòng đầu vào bằng cách giành sự kiểm soát trực tiếp về mặt tổ chức đối với các nguồn năng lượng và quặng thô. Trong những trường hợp như thế, lý do để kết hợp các quyền tài sản trong một tổ chức là nhằm tránh rủi ro, hay nói cách khác, mong muốn giảm bớt bất trắc và tiết kiệm chi phí thông tin bằng cách tạo ra một trật tự có tổ chức và đáng tin cậy hơn.

Sự cần thiết phải xem xét tính đặc thù của tài sản dựa trên ba điều kiện gắn với nhau (Williamson, 1985):

(a) mọi người chỉ có thông tin hữu hạn, khát vọng hữu hạn, và do vậy hành xử với tính duy lý bó buộc (bounded rationality);
(b) con người mang bản chất cơ hội, trừ phi bị ngăn chặn bằng các thể chế;
(c) một số người nắm giữ những tài sản với tính đặc thù nổi bật.

Trong ba điều kiện này, những lỗ hổng trong các hợp đồng quan hệ có thể bị những cá nhân cơ hội chủ nghĩa khai thác, gây phương hại cho chủ sở hữu của những tài sản đặc thù, những người không có lựa chọn đáng giá nào khác để thay đổi hình thức sử dụng tài sản của mình.

Việc thử nghiệm để xem liệu các giả thuyết này có luôn phù hợp hay không còn phụ thuộc vào truyền thống và bối cảnh xã hội rộng lớn hơn. Chủ nghĩa cơ hội thường xuyên bị kiểm soát bằng các thể chế bên ngoài (pháp luật) và các thể chế bên trong của cộng đồng nói chung (các quy tắc luân lý, tập quán). Trong nhiều cộng đồng, những người tương tác với nhau có tầm nhìn dài hạn và không hành xử cơ hội chủ nghĩa theo kiểu 'tàn cuộc'. Họ hiểu sự hưng thịnh của mình phụ thuộc vào quá trình tương tác liên tục, cùng có lợi và theo quy tắc, cũng như vào sự tin tưởng và thiện ý (Flew, trong tác phẩm do Radnitzky chủ biên, 1997, trang 107-124). Người ta cũng không rõ là liệu các nhà lãnh đạo tổ chức có luôn khả dĩ lường trước chi phí và lợi ích tương lai của việc mua đầu vào trên thị trường so với hình thức ràng buộc những nguồn cung này vào trong phạm vi tổ chức hay không. Bài toán tri thức luôn hiện hữu khiến cho việc đánh giá như thế trở nên phức tạp, bởi tỷ lệ chi phí (cost ratio) thay đổi nhờ sự tiến hoá kỹ thuật và thể chế.

Vì vậy, những kết luận rút ra từ mô hình Williamson[i] (Williamson model) về cách thức thực hiện chính sách công – tức là, cần cho phép tích hợp dọc (vertical integration[ii]) vì lợi ích của hiệu suất toàn cục (overall efficiency) – dường như lại dựa trên những cơ sở mơ hồ, nhất là cái ý tưởng cho rằng người ta luôn có thể biết kết quả toàn cục của những dàn xếp thay thế.[2]

**Khái niệm then chốt**

**Quan niệm putty-clay về sự tích luỹ tài sản vốn** (putty-clay[iii] concept of capital formation) đề cập đến thực tế là mọi người tiết kiệm các tài sản tiền tệ (thường gọi là nguồn vốn) và chúng có thể được sử dụng dưới rất nhiều hình thức thay thế nhau. Giống như putty, nguồn vốn thì dễ thay thế. Song hành vi đầu tư vào những hàng hoá tư bản đặc thù lại gắn nguồn vốn vào một hình thái cố định (có thể nói là nung đất sét). Chi phí rút ra khỏi hàng hoá tư bản đặc thù thường là cao, vì thế chủ sở hữu nguồn vốn trở nên dễ tổn thương trước hành vi sử dụng quyền lực của chủ sở hữu các yếu tố sản xuất bổ trợ và được cho là dễ thay thế hơn.

**Tính đặc thù của tài sản** (asset specificity) là một trạng thái của tài sản sản xuất (productive asset) – chẳng hạn một hạng mục thiết bị tư bản hay một tri thức chuyên môn hoá – không cho phép nó chuyển sang những hình thức sử dụng khác. Chủ sở hữu của những tài sản đặc thù không thể rút chân ra khỏi đó và vì thế phải đối mặt với sự lạm dụng quyền lực, đấy là tình trạng ách tắc hoạt động do các yếu tố sản xuất bổ trợ gây ra. Chẳng hạn, chủ máy bay dựa vào phi công để tạo ra lợi nhuận và có thể buộc phải tăng lương do phi công đình công. Điều này giải thích tại sao chủ sở hữu những tài sản đặc thù lại thường rất quan tâm tới chuyện ràng buộc nhà cung cấp các đầu vào bổ trợ vào tổ chức (hoặc đưa ra những biện pháp kiểm soát mang tính thể chế mạnh mẽ).

[i] Oliver Eaton Williamson (1932 - ) nhà kinh tế học người Mỹ. Năm 2009, ông được trao giải Nobel Kinh tế nhờ phân tích về quản lý kinh tế, đặc biệt là về những giới hạn của doanh nghiệp.

[ii] Trong kinh tế học vĩ mô và quản lý, thuật ngữ tích hợp dọc chỉ việc sáp nhập các công ty sản xuất những sản phẩm khác nhau mà chúng lại kết hợp với nhau để thoả mãn một nhu cầu nào đó; phân biệt với tích hợp ngang (horizontal integration), là việc sáp nhập các công ty cùng sản xuất một loại sản phẩm. (ND)

[iii] Putty: mat-tít; clay: đất sét. (ND)

**Hệ thống thứ bậc và sự lãnh đạo**

Định nghĩa về tổ chức luôn chứa đựng một yếu tố cấu thành là nó có một hoặc một số mục đích (mục tiêu) giúp đoàn kết các thành viên lại. Mục tiêu có thể là do các nhà lãnh đạo chủ động thiết lập hoặc bắt nguồn từ sự tham vấn và quyết định tập thể của các thành viên. Trên phương diện đó, sự phối hợp trong tổ chức luôn khác với sự phối hợp giữa các chủ thể độc lập trên thị trường. Trên thị trường, không một mục tiêu nào được thiết lập *từ trước* (ex ante) và từ bên ngoài cho các thành viên; những con người với động cơ tự thân phối hợp được với nhau nhờ cái quá trình thị trường mang tính tiến hoá gọi là thử sai (trial and error). Lề lối tổ chức (organisational behaviour) được tạo ra để theo đuổi ít nhất là ở mức độ nào đó một hoặc một số mục tiêu tiên định.

Định nghĩa về tổ chức kinh tế tư nhân còn chứa đựng yếu tố tính bền vững (durability) qua thời gian: ở đây có sự chung sức lâu dài của các quyền tài sản về nguồn vốn, lao động, bí quyết và đất đai (Vanberg, 1992). Các công ty cổ phần đầu tiên ở Châu Âu thời kỳ Phục hưng được dựng lên trong một khoảng thời gian hữu hạn bởi các thương nhân cùng góp chung vốn và, có thể, cả tri thức lẫn lao động của chính họ. Các quyền tài sản đối với những nguồn lực bổ trợ thì mua trên thị trường; chẳng hạn, thuỷ thủ thì thuê, còn các mặt hàng buôn bán thì mua. Giống như các dự án có thời hạn trong lĩnh vực bất động sản ngày nay, họ tham gia vào những hợp đồng thiếu hoàn chỉnh nhằm mục đích khai thác một thương vụ đặc thù, chẳng hạn vận chuyển một tàu gia vị từ Phương Đông. Sau chuyến hải trình, họ chia sẻ lợi nhuận (hay thua lỗ) như đã thống nhất trong điều lệ công ty và giải thể công ty cổ phần. Vì thế, nhiều trong số những công ty cổ phần đầu tiên lại chỉ tồn tại trong khoảng thời gian của một dự án cụ thể. Ngày nay, đa số tổ chức kinh tế đều dự định là tồn tại lâu dài.

Khái niệm tổ chức cũng bao hàm ý niệm về hoạt động phối hợp theo một kế hoạch phân giao nhiệm vụ cụ thể. Điều này đòi hỏi một quyết định nào đó liên quan đến chuyện ai là người nắm quyền tối cao trong công tác hoạch định, chỉ huy và kiểm soát tối thiểu một số mặt hoạt động của tổ chức, đồng thời nó hàm ý một kiểu hệ thống thứ bậc nào đó. Khía cạnh hệ thống thứ bậc có thể nổi bật (sự lệ thuộc mạnh mẽ [strong subordination]: tổ chức đa tầng phức tạp [complex multilevel organisation]) hoặc mờ nhạt (trách nhiệm tự giác cao của các thành viên: tổ chức phẳng [flat organisation[i]]). Trong bất kỳ trường hợp nào, không phải mặt hoạt động nào của tổ chức cũng đều có thể trù định và điều khiển được, vì thế các quy tắc đóng vai trò quan trọng trong khâu phối hợp nội bộ. Do đó, khi bàn về các tổ chức, chúng ta lại cần phân biệt giữa những chỉ thị (hay hướng dẫn, mệnh lệnh, quy định) giúp tạo ra trật tự nội vụ bằng cách phân giao nhiệm vụ, mục tiêu và chức năng cụ thể cho những người đại diện (agent), với các quy tắc ứng xử chung giúp tạo dựng trật tự tự phát (Vanberg, 1992, trang 244-245; xem thêm mục 5.1). Việc đóng góp các nguồn lực dưới sự kiểm soát chung phải dựa trên một bản điều lệ cơ bản (tập hợp những quy tắc khái quát về cách thức tiến hành

[i] Còn gọi là tổ chức theo chiều ngang (horizontal organisation), đề cập đến kiểu cơ cấu tổ chức với ít hoặc không có nấc quản lý trung gian nào giữa nhân viên và ban giám đốc. Ý tưởng ở đây là những công nhân đã qua đào tạo bài bản sẽ làm việc năng suất hơn khi họ được tham gia trực tiếp hơn vào quá trình ra quyết định, thay vì chịu sự giám sát chặt chẽ của nhiều tầng nấc quản lý. (ND)

công việc và thay đổi quy tắc) nhằm ràng buộc từng chủ nguồn lực để hình thành nên tổ chức (sđd, trang 239-241).

Những quy tắc khái quát khích lệ các thành viên đưa ra nhận định và sáng kiến độc lập trong tổ chức, trong khi mệnh lệnh lại dựa trên quyền lực và sự lệ thuộc. Các quy tắc nội bộ tổ chức thường chịu sự ràng buộc của điều lệ tổ chức, chúng dẫn dắt việc sử dụng các nguồn lực chung cũng như việc phân phối thành quả chung cho các chủ sở hữu khác nhau, những người đã đóng góp nguồn lực. Ở đâu mà các quy tắc không ràng buộc những người lãnh đạo tổ chức, ở đó còn có chỗ cho những quyết định tuỳ ý. Nếu thiếu sự thực hành thận trọng, điều này có thể sẽ phá vỡ trật tự trong đầu của các thành viên tổ chức, đồng thời làm xói mòn năng suất và lòng trung thành của họ.

Tình trạng nổi bật hay mờ nhạt của các yếu tố mệnh lệnh theo kiểu thứ bậc (hierarchical command elements) trong một tổ chức kinh doanh có ảnh hưởng to lớn đến hiệu quả hoạt động và khả năng linh hoạt của nó (xem mục 9.3 dưới đây). Việc dựa nhiều vào mệnh lệnh theo thứ bậc có thể đề cao tầm quan trọng của tính cố kết và sự phối hợp chặt chẽ, song nó lại thường mâu thuẫn với giới hạn tri thức từ phía những người lãnh đạo và giới hạn nhận thức từ phía các thuộc cấp. Các cơ cấu mệnh lệnh thường đòi hỏi cơ chế kiểm soát, đo lường và giám sát tốn kém. Sự dựa dẫm nhiều vào mệnh lệnh còn có thể làm xói mòn lòng nhiệt tình và sức sáng tạo của các thành viên tổ chức trong công việc. Những vấn đề này có chiều hướng trở nên nặng nề hơn trong một thế giới phức tạp và hay thay đổi; vì thế, việc hạ thấp tầm quan trọng của mệnh lệnh và hệ thống thứ bậc đồng thời phát huy các biện pháp giúp tạo dựng trật tự bên trong thường đem lại lợi thế cạnh tranh. Những nhà lãnh đạo kinh doanh nào phải xoay xở trong một môi trường thay đổi nhanh thường khám phá ra rằng cơ chế kiểm soát sẽ trở nên hữu hiệu hơn khi nó được thực hiện bằng những quy tắc phổ thông, đem đến cho các thành viên và các nhóm trực thuộc những chỉ dẫn khái quát. Hơn thế, chúng cho phép các thành viên thúc đẩy mục đích chung của công ty. Vì vậy, các tổ chức kinh doanh hiện đại thường chú trọng công tác đào tạo kỹ năng phán xét và cố gắng khích lệ các thành viên bằng cách làm cho họ thấm nhuần 'văn hoá kinh doanh' (business culture), tức là, những mục tiêu và quy tắc chung của tổ chức (Kreps, 1990). Chúng khuyến khích hệ thống thứ bậc theo chiều ngang (flat hierarchy), sự chung sức (teamwork) và sự tưởng thưởng cho thành tích cạnh tranh nội bộ. Ngày nay, phong cách quản lý này thường được xem là phù hợp hơn so với các hệ thống thứ bậc, bộ máy tổ chức hình chóp (pyramid-climbing[i]), sự phục tùng mệnh lệnh và tình trạng phụ thuộc vào các biện pháp kiểm soát chặt chẽ.

Các tổ chức kinh tế (doanh nghiệp) có xu hướng được cơ cấu, phối hợp và lãnh đạo bởi các chủ sở hữu của chính yếu tố sản xuất gây cản trở cho tăng trưởng. Họ có thường thiết kế tổ chức, thu nạp quyền (right) đối với các nguồn lực khác và kiểm soát việc sử dụng toàn bộ các yếu tố sản xuất. Những gì cấu thành nên yếu tố gây cản trở cho tăng trưởng lại thay đổi cùng với thời gian và hoàn cảnh. Nếu sự an toàn của tính mạng và tài sản là điều gây cản trở cho tăng trưởng kinh tế do sự bất cập của các thể chế cơ bản, các tổ chức kinh tế sẽ có xu hướng chịu sự lãnh

[i] Tổ chức hay hệ thống mà ở đó cấp càng cao thì càng ít người. (ND)

đạo của những người giúp đảm bảo an ninh. Thực tế này từng diễn ra thường xuyên dưới chế độ phong kiến ở Châu Âu và ngày nay vẫn đang diễn ra tại một số khu vực thuộc thế giới thứ ba cũng như nước Nga hậu cộng sản. Một khi các thể chế trong toàn cộng đồng giúp bảo đảm an toàn cho tính mạng và tài sản, như ở Châu Âu thời hậu Trung cổ, nguồn vốn lại có chiều hướng gây cản trở tăng trưởng, vì vậy giới chủ tư bản thường kiểm soát các tổ chức kinh tế và thuê các nguồn lực khác (chủ nghĩa tư bản). Trong những ngành nghề mà lực lượng lao động gây cản trở cho việc mở rộng hoạt động kinh doanh – bất kể vì lao động khan hiếm hay do những ràng buộc nhân tạo khiến cung lao động bị hạn chế – đại diện của người lao động thường kiểm soát các tổ chức kinh tế (người lao động tham gia vào quá trình ra quyết định cùng ban giám đốc – worker codetermination).

Gần đây, một số loại hình doanh nghiệp mới lại đang được điều hành bởi chủ nhân của tri thức quý hiếm, họ vay mượn vốn và thuê lao động; chẳng hạn, một số nhà thiết kế thời trang và phần mềm máy tính tài năng thành lập các tổ chức kinh doanh của mình, hay một số dự án phim và nhà hát nằm dưới sự quản lý của những ngôi sao nổi tiếng. Trong trường hợp mà những thể chế bất cập khiến cho khả năng tiếp cận thị trường (market access) trở thành rào cản đối với nhu cầu mở rộng hoạt động kinh doanh, người thành lập doanh nghiệp thường là những doanh nhân có khả năng tiếp cận thị trường, chẳng hạn những người có thể kiếm được giấy phép thông qua các mối quan hệ chính trị.[3]

**Khái niệm then chốt**

**Quyền lực** (authority) là quyền (right) và lực (power) áp đặt sự phục tùng, tức là, bắt buộc thuộc cấp tuân theo chỉ dẫn. Quyền lực có thể là toàn diện (và cho phép quyết định tuỳ ý) hoặc bị giới hạn bằng các thể chế trong phạm vi những tình huống cụ thể (ứng xử theo quy tắc).

**Chỉ thị** (directive) là hướng dẫn chi tiết mang tính quy định đối với hành động cụ thể. Chỉ thị không có chỗ cho quyết định tự do, tự chịu trách nhiệm. Chỉ thị có xu hướng đánh giá thấp sự tin tưởng đối với thuộc cấp và khả năng phán xét của họ, đồng thời đòi hỏi nhiều tri thức từ phía người ra chỉ thị.

Sự **góp chung nguồn lực** [pooling of resources] (các quyền tài sản) diễn ra khi chi phí giao dịch thị trường được kỳ vọng là sẽ cao hơn chi phí tổ chức để kết hợp các yếu tố sản xuất.

## 9.2 Chi phí tổ chức, hợp đồng quan hệ và rủi ro ách tắc

Khi mọi người phối hợp với nhau trong phạm vi tổ chức, điều này gây ra chi phí tổ chức, tương tự như sự phối hợp trên thị trường gây ra chi phí giao dịch (mục 7.4). Như chúng ta đã chỉ ra, chi phí tổ chức có thể thường thấp hơn chi phí giao dịch để phục vụ cho việc phối hợp những hoạt động tương tự thông qua thị trường, vì tổ chức tạo ra trật tự bền vững hơn cho các chủ thể khác nhau và nhiều

giao dịch nội bộ là thủ tục lặp đi lặp lại (repetitive routine), đem lại cơ hội hưởng lợi từ hiện tượng kinh tế quy mô.

Nói chung, những người thành lập doanh nghiệp phải chịu chi phí cố định (và, một khi đã bỏ ra, trở thành chi phí 'chìm' – sunk cost) cho việc tìm kiếm thông tin khi họ trù tính và thành lập tổ chức, và chịu những chi phí lặp đi lặp lại khi họ điều hành tổ chức: thông tin liên lạc với người cộng tác, (tái) đàm phán các vụ chuyển nhượng và giao dịch, giám sát hoạt động của những đại diện khác nhau, và trừng phạt những thành viên làm việc không đạt yêu cầu.

**Chi phí tổ chức và sự lãnh đạo**

Nghệ thuật lãnh đạo tổ chức liên quan chặt chẽ đến việc duy trì chi phí tổ chức nội bộ ở mức thấp. Nó có mối quan hệ mật thiết với việc (a) thu thập thông tin chuẩn xác về mọi khía cạnh trong hoạt động của tổ chức, và (b) làm cho các thông tin đó trở nên nhất quán. Nó cũng liên quan nhiều đến cách thức tránh mâu thuẫn và bất đồng giữa những người cộng tác và việc giải quyết mâu thuẫn tiềm tàng. Nhận thức về mục tiêu chung và, như chúng ta đã đề cập, áp lực cạnh tranh bên ngoài có thể tạo thuận lợi lớn cho nhiệm vụ lãnh đạo. Nếu người lãnh đạo trung thành với các quy tắc minh bạch trong hành động của mình và tránh những quyết định tuỳ ý, họ sẽ tạo dựng được danh tiếng về đức tính đáng tin cậy. Lúc đó, những người ủng hộ sẽ đánh đồng nhà lãnh đạo của mình với cái trật tự bên trong dễ tiên đoán. Một hình ảnh như vậy sẽ giúp tiết kiệm chi phí tìm kiếm thông tin cần thiết. Nó trở thành thứ nguồn vốn giá trị giúp tiết kiệm chi phí tổ chức (Milgrom & Roberts, 1992, trang 89-99). Sự tin tưởng trở nên đặc biệt có giá trị khi những hoạt động thường lệ không thể tiếp tục do tổ chức phải trải qua biến động về cơ cấu. Lúc đó, điều đặc biệt quan trọng là tất cả những ai phối hợp với nhau đều nắm được mục tiêu chiến lược chung (mục tiêu quan trọng nhất) vượt lên trên những chi tiết chiến thuật. Napoleon từng đề cập đến khía cạnh này trong nghệ thuật lãnh đạo khi ông yêu cầu mỗi chiến sỹ đều cần phải 'mang theo cây gậy thống chế trong ba-lô của mình'.

Sự pha trộn giữa việc dựa vào các chỉ thị và việc dựa vào các quy tắc phổ thông ảnh hưởng rất lớn đến chi phí điều hành tổ chức. Tuy nhiên, sự pha trộn khả dĩ lại phụ thuộc vào chất lượng đội ngũ. Các thành viên đa dạng càng được giáo dục, đào tạo và khích lệ tốt hơn, các quy tắc chung càng góp phần tạo ra nhiều lợi thế cạnh tranh hơn so với những tổ chức vẫn phụ thuộc nặng nề vào mệnh lệnh tình thế. Lợi thế tương đối của phong cách quản lý chú trọng sự phối hợp theo quy tắc cũng tăng lên cùng mức độ phức tạp của nhiệm vụ sản xuất. Chẳng hạn, hoạt động sản xuất đại trà một sản phẩm công nghiệp theo dây chuyền rất có thể sẽ được phối hợp ở mức chi phí thấp nhất nếu người ta dựa vào một sơ đồ cố định, vào mệnh lệnh và sự giám sát chặt chẽ. Phong cách quản lý đó từng trở nên nổi tiếng với tên gọi *phương thức Taylor* (Taylorism), theo tên của kỹ sư người Mỹ Frederick Winslow Taylor (1856-1915), người có lẽ đã trở thành 'bậc thầy quản lý' đầu tiên của thế giới hiện đại.

Trái lại, hình thức khoán sản phẩm (piecework) và sự thay đổi mau lẹ trên thị trường đòi hỏi những phản ứng phức tạp và hay thay đổi từ đội ngũ nhân sự có kỹ

năng và tận tuy, những người hành xử đầy trách nhiệm trong khuôn khổ các thể chế nội bộ doanh nghiệp. Khi các sản phẩm và dịch vụ phải làm theo yêu cầu đặc thù, việc dựa vào mệnh lệnh và sự giám sát chặt sẽ chỉ làm suy yếu nhiệt huyết của những người cộng tác trong việc hoàn thành nhiệm vụ một cách tự phát và chia sẻ thông tin với lãnh đạo. Trong những tổ chức vẫn dựa nhiều vào cơ chế phối hợp theo quy tắc, đôi khi việc cho phép các thành viên phạm lỗi hay mạo hiểm với thử nghiệm của mình lại hữu ích vì điều đó rất có thể sẽ làm phát lộ những thông tin hữu ích mới. Những nhận xét ở chương trước về sự đổi mới trên thị trường và những phạm vi tự do được bảo vệ bằng quy tắc (rule-protected domains of freedom) cũng có thể áp dụng cho việc sử dụng thông tin bên trong các tổ chức.

Như vậy, bài toán tri thức là thách thức chủ yếu đối với mọi tổ chức. Nghệ thuật lãnh đạo liên quan chặt chẽ đến việc giải bài toán này. Nếu tri thức hoàn hảo tồn tại, người ta sẽ ít cần tới công tác quản lý. Đây là một trong những lý do giải thích tại sao nhiều nội dung giảng dạy về quản lý cũng như nhiều khoá đào tạo về quản trị kinh doanh lại không thừa nhận các mô hình của kinh tế học tân cổ điển, vốn vẫn dựa trên giả thuyết tri thức hoàn hảo: nếu giả thuyết tri thức hoàn hảo là đúng thì nhiệm vụ quản lý gần như là thừa (Dahmén và cộng sự, 1994).

### Tích hợp và out-sourcing

Một phần đáng kể trong khâu phối hợp các yếu tố sản xuất có thể thực hiện hoặc trước hoặc sau khi hoạt động sản xuất diễn ra. Các tổ chức vẫn dựa vào việc lập kế hoạch từ trước (*ex ante* planning) nhiều hơn mức độ mà sự phối hợp thông qua quá trình thị trường diễn ra trong thực tế. Vì vậy, người lãnh đạo tổ chức thường xuyên phải đánh giá là công việc nào sẽ được phối hợp như một phần thiết yếu trong tổ chức và công việc nào thì nên thuê thầu phụ (subcontracting). Nguyên tắc chung ở đây là so sánh chi phí giao dịch dự kiến trên thị trường với chi phí tổ chức dự kiến. Tỷ lệ so sánh này là một hàm (function), trong số những hàm khác, về chất lượng của các thể chế thị trường và về công nghệ. Ở đâu mà các thể chế thị trường yếu kém và gây ra chi phí giao dịch cao, chẳng hạn do khâu điều tiết, lập pháp và tư pháp yếu kém, ở đó người ta có thể nhận ra xu hướng tích hợp nhiều hoạt động dưới sự kiểm soát của tổ chức. Chẳng hạn, mức độ tích hợp dọc (vertical integration) cao là đặc trưng của các nền kinh tế chịu sự điều tiết nặng nề, ở đó thị trường của nhiều đầu vào không được phép phát triển và các mức giá đích thực không được thiết lập, do vậy nhiều thông tin giá trị không bao giờ được thông đạt (communiacate). Trái lại, những nền kinh tế vận hành tốt lại tạo ra nhiều nhà thầu phụ chuyên môn hoá (specialised subcontractor[i]) mà các nhà sản xuất có thể phó thác cho họ những nhiệm vụ đặc thù, mà một nhiệm vụ không kém quan trọng ở đây là thu thập thông tin. Chẳng hạn, ngành tài chính đã hình thành các nhà thầu phụ chuyên môn hoá cho các ngân hàng tiết kiệm và đầu tư lớn – những tổ chức liên quan đến rủi ro ngoại hối (foreign-exchange risk), tiền

[i] Nhà thầu phụ: Một cá nhân hay tổ chức kinh doanh ký kết hợp đồng thực hiện một phần hay toàn bộ nghĩa vụ của một hợp đồng khác. (ND)

qua đêm (overnight money[i]), thị trường kỳ hạn (forward market[ii]), quyền chọn (option[iii]), bảo hiểm, các vấn đề pháp lý và nhiều khía cạnh chuyên môn hoá khác của thị trường vốn. Một ví dụ khác là các nhà thầu xây dựng vẫn dựa vào các thị trường chuyên ngành để mua hệ thống điện nước, để được tư vấn về khâu xử lý tĩnh điện và xử lý chất thải, về cách phối màu và về an toàn xây dựng, v.v.

Chi phí tương đối của công tác tổ chức và việc giao kết hợp đồng cũng chịu ảnh hưởng của công nghệ. Suốt một thời gian khá dài, sự phát triển của máy tính chủ (mainframe computer) tạo ra lợi thế cho các tổ chức quy mô lớn. Trong những năm 1960 và 1970, máy tính xuất hiện như những cỗ máy lớn, không thể chia tách, có khả năng xử lý khối lượng thông tin chuẩn hoá khổng lồ, do đó tổ chức và chính quyền quy mô lớn có lợi thế cạnh tranh. Thực tế này khuyến khích việc tích hợp ngày càng nhiều hoạt động vào trong khuôn khổ của các tổ chức lớn. Song từ cuối những năm 1970, công nghệ đã chuyển sang khả năng tính toán phi tập trung và linh hoạt, các phần mềm tiện lợi cho người dùng và các phương tiện thông tin liên lạc thuận tiện, chi phí thấp. Điều này đem đến cho các chủ doanh nghiệp quy mô nhỏ những công cụ để khai thác tốt hơn những kỹ năng và bí quyết phi tập trung, chuyên môn hoá cao của mình. Hợp đồng thuê ngoài (contracting out) thường xuyên trở thành lựa chọn rẻ hơn, vì các mạng lưới máy tính kết nối giúp hạ thấp chi phí giao dịch và công nghệ viễn thông rẻ hơn tạo điều kiện cho sự thông tin liên lạc giữa người mua với nhà cung cấp đầu vào diễn ra thường xuyên ở cường độ cao. Không phải ngẫu nhiên mà điều này đã tạo ra vô số ngách thị trường mới cũng như gia tăng hoạt động out-sourcing và tạo lập mạng lưới. Chẳng hạn, ngành công nghiệp ô tô càng ngày càng sử dụng nhiều nhà thầu phụ nhằm phát triển và sản xuất các loại linh kiện xe hơi chuyên môn hoá, còn nó thì tập trung vào khâu lắp ráp. Các mạng lưới máy tính cho phép giao hàng 'đúng lúc' ('just-in-time' delivery), cho phép chia sẻ mạnh mẽ tri thức kỹ thuật chuyên sâu giữa các doanh nghiệp độc lập (sự hình thành mạng lưới – networking, các liên minh sản xuất – productive alliances). Những thị trường hoàn toàn mới xuất hiện nhằm hỗ trợ cho các tổ chức lớn về các đầu vào và thông tin chuyên môn hoá. 'Tập trung vào lĩnh vực kinh doanh cốt lõi' đã trở thành khẩu hiệu trong các tổ chức kinh doanh. Điều này lại thường đồng hành với những cơ cấu quản lý nội bộ phẳng hơn, ít phức tạp hơn, kém tính thứ bậc hơn và kèm theo đó là khuynh hướng khuyến khích hoạt động cạnh tranh giữa các nhóm tương đối tự chủ trong cùng doanh nghiệp. Trong các tổ chức chính phủ, sự thay đổi tương tự về tỷ lệ chi phí đã mở đường cho hoạt động out-sourcing và tư nhân hoá (Drucker, 1993; Naisbitt, 1994; Bickenbach & Soltwedel, 1995; Siebert, 1995).

Việc chuyển sang dựa vào sự phối hợp trên thị trường khiến cho các thể chế đáng tin cậy và mức chi phí giao dịch thấp trở nên đặc biệt quan trọng. Chúng hình thành nên nguồn vốn xã hội (social capital), loại nguồn vốn có khả năng khiến cho một nền kinh tế trở nên cạnh tranh hơn trên trường quốc tế so với các nền

[i] Tiền giao dịch trên thị trường liên ngân hàng giữa ngân hàng có tiền nhàn rỗi và ngân hàng thiếu tiền tạm thời. (ND)

[ii] Thị trường tài chính mà ở đó người ta tham gia vào những hợp đồng mua bán hàng hoá và chứng khoán xác định trước mức giá và thời hạn giao hàng trong tương lai. (ND)

[iii] Quyền chọn mua hoặc bán một hàng hoá nào đó, đặc biệt là chứng khoán, ở mức giá cố định trong một khoảng thời gian hữu hạn. (ND)

kinh tế mà ở đó môi trường thể chế thiếu rõ ràng và tốn kém. Cũng giống như sự cần thiết phải tiết giảm chi phí giao dịch bằng các chính sách công thích hợp và bằng cách phát triển các quy tắc đạo đức kinh doanh phù hợp, sự quan tâm nhiều hơn đến kinh tế học thể chế, điều mà chúng ta đã đề cập trong Chương 1, có mối liên hệ mật thiết với sự thay đổi này.

### Hợp đồng quan hệ rõ ràng và hợp đồng quan hệ ngầm định

Hình thức hợp đồng một lần (one-off contract) tương đối kém quan trọng hơn trong các nền kinh tế phức tạp hiện đại so với hình thức hợp đồng mở hay hợp đồng quan hệ. Như chúng ta đã nhận thấy trong mục 7.4, hoàn cảnh sẽ thay đổi theo thời gian, vì thế người ta không thể bao hàm hết mọi tình huống khả dĩ bằng những quy định rõ ràng trong hợp đồng. Hợp đồng quan hệ do đó thường chứa đựng sự hiểu biết ngầm định về sự *cho* và *nhận* (give & take) cũng như về các hình phạt. Các hợp đồng quan hệ ngầm định (implicit relational contract) giúp thiết lập những thể chế làm nên 'văn hoá công ty' (company culture) hay 'tinh thần đồng đội' (team spirit), chúng duy trì chi phí thông tin và phối hợp nội bộ ở mức thấp đồng thời đảm bảo một phạm vi tự do ra quyết định độc lập cho những ai hành xử trong khuôn khổ quy tắc đó. Điều này có ý nghĩa quan trọng để tạo ra động lực và thúc đẩy sức sáng tạo, để chuyển đổi tổ chức từ thái độ phục tùng và 'chấp nhận' mục tiêu một cách đơn thuần (kiểu như 'Xin đừng hỏi tôi, tôi chỉ làm việc ở đây thôi!') sang lối ứng xử sáng tạo – táo bạo (creative-entrepreneurial behaviour). Những biện pháp kiểm soát mang theo kiểu thứ bậc (hierarchical controls) có thể mâu thuẫn với việc dựa vào hợp đồng quan hệ ngầm định – những người quá ham muốn kiểm soát (control maniac) sẽ làm tan biến động lực (motivation). Hợp đồng quan hệ rõ ràng và hợp đồng quan hệ ngầm định chỉ xác lập khả năng tiên đoán (predictability) ở một mức độ nhất định, chúng bao hàm những điều khoản giúp xử lý những tình huống khả dĩ theo một cách thức phổ thông và không cụ thể (chẳng hạn, thoả thuận tìm một nhà tài phán độc lập trong trường hợp xảy ra mâu thuẫn). Những mối quan hệ lâu dài phụ thuộc mạnh mẽ vào các thể chế để xác lập một mức độ tin tưởng cho cả hai bên hợp đồng.

Hợp đồng quan hệ giữa các chủ sở hữu quyền tài sản trong các yếu tố sản xuất khác nhau biến các chủ sở hữu cùng tài sản của họ thành một phần của tổ chức. Sự ràng buộc được củng cố bằng chế tài dành cho việc thực thi hợp đồng bất cập (hợp đồng có thể bao hàm những hình phạt đã thoả thuận trước - chẳng hạn như không được chia sẻ lợi nhuận, bồi thường do giao hàng chậm, hay mất ảnh hưởng đối với các quyết định quản trị), bằng hình thức loại trừ khỏi tổ chức và do đó không được chia sẻ lợi nhuận trong tương lai, hoặc bằng hình phạt theo quy định của pháp luật bên ngoài.

---

### Khái niệm then chốt

**Chi phí tổ chức** (organisation cost) là các chi phí nguồn lực nhằm hoạch định, thành lập và điều hành một tổ chức. Chúng bao gồm chi phí cố định và không thể thu hồi (fixed, sunk cost) nhằm tìm kiếm thông tin và thiết kế tổ chức, và chi phí

biến đổi (variable cost) nhằm phục vụ cho hoạt động của tổ chức. Chi phí biến đổi bao gồm các chi phí nhằm giám sát hoạt động của những người cộng tác theo nghĩa vụ hợp đồng, thông báo những bất cập và phân xử xung đột nội bộ, và, nếu cần thiết, áp đặt những tiêu chuẩn tác nghiệp đã thống nhất.

**Hợp đồng quan hệ ngầm định** (implicit relational contract) là sự hiểu biết lẫn nhau về sự cho và nhận (give & take) giữa các thành viên của một tổ chức hay một nhóm. Chúng bao hàm những dàn xếp thể chế bên trong theo hướng mở, vốn định hướng nhiều mối quan hệ trao đổi dọc (vertical exchange relationship) giữa các chủ sở hữu, ban lãnh đạo và những người cộng tác trong tổ chức, cũng như một số hoạt động trao đổi ngang (horizontal exchange) giữa những người cộng tác và giữa các nhóm.

## 9.3 Quyền sở hữu và sự kiểm soát: vấn đề thân chủ - đại diện trong kinh doanh

Tiêu chuẩn định hình của mọi tổ chức kinh tế chính là đáp án cho câu hỏi: Ai là người thụ hưởng lợi nhuận, một khi toàn bộ chi phí thoả thuận theo hợp đồng được trừ ra khỏi doanh thu, và ai là người phải gánh chịu thua lỗ? Chúng ta gọi những người mà câu hỏi trên đề cập đến là thân chủ (principal). Vấn đề tiếp theo sẽ là: Những thân chủ vẫn gánh chịu rủi ro có thực sự trực tiếp kiểm soát tổ chức cùng hoạt động cụ thể của nó hay không? Đây là chủ đề trọng tâm về công tác quản trị tập đoàn (corporate governance[i]) trong bất kỳ tổ chức nào. Nó nẩy sinh mỗi khi các thân chủ của tổ chức không đích thân quản lý toàn bộ hoạt động, đặc biệt là trong các công ty cổ phần, nơi mà các chủ sở hữu uỷ thác công việc quản lý hoạt động kinh doanh hàng ngày cho các giám đốc điều hành, những người đóng vai trò đại diện cho họ. Các giám đốc - đại diện (manager-agent) dĩ nhiên gần gũi với công việc nhiều hơn và thường nắm được thông tin về tổ chức tốt hơn so với các thân chủ.

### Chủ nghĩa cơ hội người đại diện

Nguy cơ hiện hữu trong tình thế này là người đại diện có thể hành xử theo kiểu cơ hội vì tư lợi của bản thân mà sao nhãng lợi ích của thân chủ (mục 3.4). Họ có thể tìm cách né tránh rủi ro và ẩn mình sau những ban bệ cồng kềnh thay vì đưa ra quyết định của mình, đồng thời lựa chọn một lối sống thầm lặng, mặc dù thái độ chấp nhận rủi ro và việc đưa ra những quyết định thiết thực có lẽ sẽ làm tăng lợi nhuận cho các thân chủ. Họ có thể dựng lên những chức vụ trực thuộc không cần thiết hòng biện hộ cho việc nhảy lên một vị trí giám sát. Họ có thể tận hưởng lối tiêu dùng xa hoa tại nơi làm việc (việc sử dụng các phương tiện kinh doanh và tài sản công ty cho mục đích cá nhân; văn phòng làm việc sang trọng, trụ sở công ty hoành tráng; những cuộc hội họp thú vị thường xuyên và những chuyến công cán không cần thiết; sự đầu tư quá mức vào trang thiết bị rồi không khai thác hết; việc cập nhật thông tin và đào tạo kỹ năng làm việc lúc này lại được thuê mua từ bên ngoài; việc chuẩn bị những báo cáo vô bổ; những bữa ăn trưa thường xuyên cho

[i] Quản trị tập đoàn là tập hợp các quy trình, tập quán, chính sách, pháp luật và thể chế tác động đến cách thức điều hành, quản lý hay kiểm soát một tập đoàn. (ND)

nhân viên, v.v.). Họ có thể chấp nhận những chi phí có thể tránh mặc dù chúng không góp phần thúc đẩy những mục tiêu quan trọng nhất của tổ chức. Và họ có thể sẵn sàng thoả thuận cho xong những đòi hỏi cao về lương bổng và chấp nhận những dàn xếp tốn kém trong các vụ kiện, bởi việc chống lại một cuộc đình công hay bảo vệ một thách thức trước toà án thì chẳng lấy gì làm thoải mái và dễ gây rủi ro cho ban giám đốc. Biểu hiện thường thấy của chủ nghĩa cơ hội người đại diện là thái độ 'tạm vừa lòng' (satisficing): điều chỉnh các chuẩn mực thành tích theo những kết quả thấp kém hơn trong quá khứ, thay vì cố gắng hoàn thành xuất sắc những mục tiêu đã định hay mạo hiểm với hành vi sáng tạo – táo bạo nhằm vượt qua trở ngại (mục 3.4).

Một số hình thức của chủ nghĩa cơ hội người đại diện còn vi phạm quy định của pháp luật (như gian lận chẳng hạn), những hình thức khác thì chỉ đi ngược lại những chuẩn mực ứng xử chung như đức tính trung thực (honesty) và đúng hẹn (punctuality). Trong mọi trường hợp, việc phát hiện và chứng minh được chủ nghĩa cơ hội người đại diện có thể là khó khăn và tốn kém cho các chủ sở hữu.

Vấn đề thân chủ - đại diện có thể nẩy sinh ngay khi chủ sở hữu thuê người khác. Thậm chí các ông chủ kiêm giám đốc cũng gặp khó khăn trong việc giám sát hoạt động của người làm công và buộc họ tuân theo mục tiêu của tổ chức. Vì vậy, một nhiệm vụ trọng tâm của công tác quản lý là ngăn ngừa hay hạn chế thứ chủ nghĩa cơ hội như thế, bằng cách thu thập thông tin đầy đủ về hoạt động của những người cộng tác, chẳng hạn, thông qua những công cụ khuyến khích thích hợp hay sự kết hợp giữa mệnh lệnh và các quy tắc nội bộ tổ chức. (Về một nghiên cứu khảo luận hữu ích liên quan đến vấn đề thân chủ - đại diện trong kinh doanh, xem Arrow, 1985.)

Vấn đề thân chủ - đại diện đã được nghiên cứu đặc biệt cụ thể cho công ty cổ phần, nơi mà việc kiểm sát hoạt động hàng ngày – trên thực tế, kể cả những lựa chọn chiến lược quan trọng – đều được phó thác cho các giám đốc. Các thân chủ, tức các cổ đông, không tham gia trực tiếp vào nhiệm vụ điều hành tổ chức. Các giám đốc điều hành có xu hướng nắm thông tin đầy đủ hơn và dính líu chặt chẽ hơn, do vậy họ có thể hành xử vì lợi ích riêng mà gây phương hại tới lợi ích của các thân chủ, những người vẫn nắm ít thông tin hơn (Berle & Means, 1932). Chẳng hạn, ban giám đốc của một công ty cổ phần có thể sắp xếp hoạt động kinh doanh sao cho họ ít phải đối mặt với nguy cơ bị đuổi việc hoặc tận hưởng lối tiêu dùng xa hoa tại nơi làm việc. Đồng thời, họ chấp nhận mức lợi nhuận thấp, điều bị coi là đi ngược lại lợi ích của các thân chủ. Sự tách biệt giữa quyền sở hữu và sự kiểm soát vì thế có khả năng gây ra chi phí thông tin và chi phí tổ chức cao. Vấn đề lại càng thêm phức tạp bởi thực tế là các cổ đông – và đặc biệt là các nhà đầu tư nhỏ – không đủ động cơ bỏ chi phí thông tin cần thiết để tìm hiểu xem các giám đốc có hành xử đầy tinh thần trách nhiệm vì lợi ích của mình hay không.

**Vấn đề thân chủ - đại diện: gót chân Achilles của chủ nghĩa tư bản?**

Một số nhà phân tích dõi theo sự tăng trưởng và lan rộng của mô hình tập đoàn hiện đại (modern corporation) từng coi vấn đề thân chủ - đại diện là gót chân Achilles của hệ thống tư bản chủ nghĩa. Họ dự đoán những giám đốc luôn né

tránh rủi ro sẽ sử dụng đồng vốn ngày càng kém, đồng thời thái độ chống đối các biện pháp kiểm soát chi phí, vốn có lợi cho các thân chủ song lại khả dĩ đụng chạm đến một số người đại diện, sẽ ngày càng tăng (Berle & Means, 1932). Một số nhà quan sát còn đi đến kết luận rằng chỉ có sự can thiệp bằng các công cụ điều tiết và pháp lý mạnh mẽ vào công tác quản trị tập đoàn (corporate governance) mới có khả năng khắc phục được vấn đề thân chủ - đại diện (Galbraith, 1967). Số khác lại chỉ ra bài toán tri thức và bài toán chế tài (knowledge & enforcement problems) không thể vượt qua của các cơ quan công quyền chuyên giám sát tập đoàn (Demsetz, 1982, 1983, 1988, [1982] 1989). Số nhà quan sát vừa nêu còn e sợ rằng khả năng suy xét của các giám đốc trong việc chấp nhận rủi ro và tiến hành đổi mới sẽ chịu ảnh hưởng nếu công tác quản trị tập đoàn bị kiểm soát chặt chẽ, vì nhiều quyết định quản lý, theo đúng bản chất, lại nằm ngoài khả năng phân tích của các luật sư, các quan chức và những người khác, những kẻ vốn chỉ khôn ra khi sự đã rồi. Nếu xét đến bài toán tri thức thì ở đây tồn tại nguy cơ thất bại quản lý thực sự trong việc giám sát chặt chẽ công tác quản trị tập đoàn (corporate governance).

Tuy nhiên, những tập đoàn nằm dưới sự điều hành của ban giám đốc tại đa số quốc gia nước tư bản chủ nghĩa tiên tiến vẫn hoạt động không thua kém một cách có hệ thống so với các doanh nghiệp do chủ sở hữu quản lý, vì vậy vấn đề thân chủ - đại diện trong công tác quản trị tập đoàn rõ ràng là ít nghiêm trọng hơn so với mức độ hình dung ban đầu. Trên thực tế, kinh nghiệm cho thấy là có một số phương tiện mạnh mẽ giúp hạn chế chủ nghĩa cơ hội người đại diện của các giám đốc tập đoàn (Jensen & Meckling, 1976, đặc biệt trang 308-309; Jensen & Ruback, 1983; Jensen, 1983):

(a) các tổ chức kinh doanh hiện đại đã thiết kế được một số thể chế nội bộ công ty hữu hiệu giúp ngăn ngừa chủ nghĩa cơ hội người quản lý (manager opportunism) và đã tạo ra những công cụ khuyến khích các giám đốc hành xử vì lợi ích của chủ sở hữu: thực hiện chế độ kiểm toán nội bộ và kiểm toán bên ngoài định kỳ nhằm đảm bảo tính công khai (openness) và trách nhiệm giải trình; áp đặt các quy định về ngân sách; tổ chức các cuộc họp cổ đông và các ban kiểm toán phục vụ cổ đông; áp dụng chế độ lương bổng khuyến khích; thanh toán một phần cho các giám đốc bằng cổ phiếu công ty; áp dụng nhiệm kỳ công tác tuỳ theo thành tích. Những công cụ này tạo ra cái gọi là 'chi phí ràng buộc' [bonding cost] (Jensen & Ruback, 1983, trang 325), song chúng lại có chiều hướng ít tốn kém hơn so với khi các giám đốc tỏ ra yếu kém và tự tư tự lợi;

(b) các thị trường vốn cạnh tranh có xu hướng đánh giá đều đặn hoạt động của các công ty cổ phần: những cổ phiếu tự do chuyển nhượng cho phép các chủ sở hữu rút ra hay tham gia vào công ty với mức chi phí thấp và giá cổ phiếu phản ảnh những đánh giá này gần như là hàng ngày. Hơn thế, các tổ chức tài chính vẫn đánh giá đội ngũ quản lý một cách chuyên nghiệp như một thứ dịch vụ khách hàng dành cho các cổ đông, nhất là khi các công ty tìm cách huy động nguồn tài chính mới, điều này thường chẳng chóng thì chầy sẽ phơi bày chủ nghĩa cơ hội người quản lý;

(c) các thị trường thông tin chuyên môn hoá mới – các chuyên gia phân tích cho các nhà đầu tư lớn nhỏ – và báo chí kinh doanh cũng giúp tiết giảm chi phí giám sát cho các thân chủ, miễn là các tập đoàn phải báo cáo tình hình kinh doanh của mình đều đặn và đầy đủ theo quy định của pháp luật (trách nhiệm giải trình – accountability);

(d) các thị trường cạnh tranh chuyên cung cấp đội ngũ giám đốc và quản lý. Chúng có xu hướng tưởng thưởng chức vụ và lương bổng cao cho những người đại diện nào được tiếng là quản lý trung thực và hiệu quả. Những thị trường này thường nhận được sự hỗ trợ từ các thị trường thông tin chuyên sâu (specialist information market) và các công ty đại diện – môi giới (agency), chẳng hạn dưới hình thức các công ty săn tìm nhân sự cao cấp cho các tập đoàn;

(e) các thị trường dành cho nhu cầu kiểm soát tập đoàn (đối với những doanh nghiệp thành đạt) tồn tại ở phần lớn các nền kinh tế tư bản chủ nghĩa: khi đội ngũ quản lý đương nhiệm rõ ràng là làm việc dưới chuẩn mực thị trường, những ông chủ mới sẽ tiếp cận, chào giá tiếp quản (takeover bid) và đề nghị sáp nhập (với thái độ thiện chí hoặc o ép), rồi dựng lên đội ngũ quản lý mới với kỳ vọng là họ sẽ làm việc hiệu quả hơn. Các giám đốc cũng có thể tìm cách mua đủ số lượng cổ phần chi phối (buy-out) nhằm tái lập quyền kiểm soát và quyền sở hữu. Chuyện tranh giành quyền tiếp quản có thể gây tốn kém, song điều đó lại có xu hướng tăng cường sự kiểm soát của chủ sở hữu và giảm bớt tổn thất tiềm tàng do bộ máy quản lý tư lợi gây ra;[4]

(f) thị trường sản phẩm cũng phản ảnh hiệu quả của đội ngũ quản lý. Khi thị trường sản phẩm chưa bị độc quyền hoá, đội ngũ quản lý nào hành xử cơ hội chủ nghĩa thì sớm muộn gì cũng sẽ đánh mất thị phần và đấy sẽ là dấu hiệu về chủ nghĩa cơ hội của ban giám đốc. Cạnh tranh trên thị trường sản phẩm bổ sung hoàn hảo cho cạnh tranh trên thị trường vốn và thị trường nhân sự quản lý nhằm đảm bảo rằng lợi ích của các thân chủ sẽ được bảo vệ.

Cạnh tranh và những quy tắc đảm bảo cho thông tin minh bạch sẽ giúp cải thiện sự kiểm soát của các cổ đông bằng cách đơn giản là trở thành một mối đe doạ tiềm tàng và một thứ khuôn phép đối với các giám đốc có thiên hướng cơ hội chủ nghĩa. Như vậy, áp lực thường xuyên trong cuộc chiến tranh giành thị phần (mà chúng ta đã bàn tới trong Chương 8) góp phần tăng thêm quyền lực cho chủ doanh nghiệp và giảm bớt chi phí giám sát cho họ. Lúc đó, các biện pháp kiểm soát trực tiếp tốn kém, kèm theo hình phạt dành cho các giám đốc cơ hội chủ nghĩa, vẫn cần phải thực hiện song chỉ là hoạ hoằn thôi. Vấn đề thân chủ - đại diện trong các công ty cổ phần có xu hướng trở nên nguy hại chỉ khi các giám đốc nhận được sự bảo trợ chính trị trước những thách thức đủ kiểu đối với địa vị của họ, chẳng hạn khi quốc hội ban hành luật nhằm cản trở các vụ chào giá tiếp quản (takeover bid) hoặc hạn chế đầu tư nước ngoài.

Trong các ấn phẩm kinh tế học, những hệ quả từ bài toán tri thức của các thân chủ liên quan đến hành vi của người đại diện cơ hội chủ nghĩa đôi khi được thảo luận dưới cái tên X-inefficiency. Leibenstein (1966)[i] từng cho rằng những tổ chức kinh

[i] Nghĩa là trong tác phẩm xuất bản năm 1966 của Leibenstein, chi tiết ở phần Thư mục Khảo cứu. (ND)

doanh nào nắm quyền lực thị trường và không bị đặt vào tình thế cạnh tranh gay gắt thì đều có xu hướng kém hiệu quả trong việc theo đuổi mục tiêu của các thân chủ và không đổi mới nhiều như những doanh nghiệp vẫn phải đối mặt với cạnh tranh thị trường năng động. Những nghiên cứu rộng rãi về hiện tượng X-inefficiency qua đó củng cố thông điệp khái quát của phần này, đó là, các thị trường (sản phẩm và yếu tố sản xuất) cạnh tranh xung quanh một doanh nghiệp giúp đảm bảo rằng lợi ích của các thân chủ trong doanh nghiệp sẽ được theo đuổi – mà không phải những mục tiêu cơ hội chủ nghĩa của những người đại diện. Như vậy, thị trường cạnh tranh có lợi cho giới chủ tư bản, dù không nhất thiết là vì lợi ích của các giám đốc và người lao động trong doanh nghiệp.

**Khái niệm then chốt**

**Vấn đề thân chủ - đại diện**, như định nghĩa trong mục 3.4, được một số người coi là đặc biệt nổi rõ trong các **công ty cổ phần** (joint-stock company), nơi các giám đốc vẫn kiểm soát hoạt động kinh doanh còn các thân chủ nắm giữ cổ phần lại thường ở xa hoạt động kinh doanh. Kinh nghiệm cho thấy cạnh tranh giúp ngăn chặn chủ nghĩa cơ hội người quản lý (manager opportunism): thị trường cổ phiếu liên tục đánh giá hiệu quả hoạt động của công ty, thị trường nhân sự quản lý trả lương cao cho những người hành xử vì quyền lợi của thân chủ, và các vụ chào giá tiếp quản doanh nghiệp (takeover bids) giúp kiểm soát các giám đốc cơ hội chủ nghĩa.

**Tiêu dùng tại nơi làm việc** (on-the-job consumption) là hiện tượng phổ biến trong những tổ chức kinh doanh nào nắm quyền lực thị trường và được che chắn khỏi cạnh tranh gay gắt ở một ngách thị trường (xem Chương 8). Tiêu dùng tại nơi làm việc – giống như những khía cạnh khác của vấn đề thân chủ - đại diện – được hạn chế bằng cách đặt vào môi trường cạnh tranh gay gắt. Hiện tượng này cũng diễn ra trong công tác quản lý các cơ quan chính quyền (Chương 10).

**X-inefficiency** mô tả hiện tượng mà ở đó các biện pháp kiểm soát chi phí thì yếu kém, thái độ chấp nhận rủi ro thì suy giảm, và tiêu dùng tại nơi làm việc lại phổ biến; hiện tượng này có thể xảy ra trong những tập đoàn vẫn đang nắm giữ ngách thị trường khá chắc chắn và không phải đối mặt với cạnh tranh trên thị trường sản phẩm cũng như thị trường yếu tố sản xuất.

## Ý đồ tổ chức: các phong cách quản lý

Kinh nghiệm trong các doanh nghiệp cho thấy, một phương thức tổ chức hợp tác kinh tế rất hiệu quả là tạo ra cạnh tranh giữa các nhóm có tổ chức (các đơn vị hạch toán độc lập – profit centres, các 'doanh nghiệp trong lòng doanh nghiệp' – 'enterprises within enterprises'). Các nhóm chịu sự ràng buộc của những hợp đồng quan hệ ngầm định, vốn đòi hỏi việc thực thi (và sự tin tưởng vào việc thực thi) một số cấp độ chức năng (đã đồng thuận) giữa trưởng nhóm và các thành viên nhóm; chẳng hạn, sự trả công cho việc hoàn thành nhiệm vụ theo yêu cầu. Trong phạm vi nhóm, chi phí thông tin và chi phí phối hợp có thể duy trì ở mức thấp do sự tương tác trong phạm vi nhóm có xu hướng tập trung và lặp đi lặp lại. Mỗi

thành viên đều có thể tin tưởng vào một sự phân công lao động bài bản nào đấy và nắm được thông tin về tri thức cùng kỹ năng của các thành viên khác. Họ tuân theo trưởng nhóm, người đứng ra phối hợp một số hoạt động.

Trật tự mà ở đó các thành viên của một nhóm kinh doanh hành xử với thái độ tin tưởng vào khả năng thành công luôn là sự hoà trộn giữa trật tự trù định từ trên xuống (top-down, designed order) và trật tự tự phát từ dưới lên (bottom-up, spontaneous order). Phương pháp 'quản lý khoa học' truyền thống (phương thức Taylor – Taylorism) dựa dẫm nhiều vào thái cực từ-trên-xuống (mệnh lệnh – command) của dải phân bố tính chất này, trong khi việc theo đuổi linh hoạt những cơ hội luôn thay đổi của các doanh nghiệp sáng tạo và táo bạo lại đòi hỏi phong cách quản lý gần gũi nhiều hơn với thái cực từ-dưới-lên (phối hợp theo quy tắc). Khi xung quanh là những thị trường cạnh tranh, các nhóm và các doanh nghiệp, trong bất kỳ trường hợp nào, cũng đều được rèn giũa nhờ những thách thức cạnh tranh từ nhóm khác. Cạnh tranh bên ngoài giúp nâng cao vai trò phối hợp của trưởng nhóm, vì nó dựa trên nhận thức 'chúng ta đều cùng hội cùng thuyền'. Những thách thức cạnh tranh bên ngoài giúp đảm bảo rằng hiện tượng đấu đá và bất phục tùng nội bộ sẽ nhanh chóng được giải quyết và sự phản hồi thông tin (information feedback) sẽ được cải thiện.

Ý đồ tổ chức có thể cho thấy sự khác nhau giữa hình thức mệnh lệnh từ trên xuống và phương thức quản lý hợp tác (participative management[i]) nhằm ứng phó với những kiểu nhiệm vụ khác nhau (Bảng 9.1). Chẳng hạn, chiến lược của một công ty có thể được dẫn dắt bởi một kế hoạch bài bản và nhất quán, trong khi các quyết định chiến thuật nhằm thực thi chiến lược ấy lại có thể phó mặc cho sáng kiến (initiative) phi tập trung trong khuôn khổ một số quy tắc phổ thông nhất định. Các tổ chức có thể cần tới phương thức quản lý phối hợp từ trên xuống (coordinated, top-down management) nhiều hơn khi chúng sa vào khủng hoảng, trong khi phương thức quản lý hợp tác, vốn thúc đẩy sự sáng tạo tiến hoá (evolutionary creativity), lại có thể phù hợp cho những giai đoạn mà tình hình kinh doanh ổn định.

Phương pháp tiếp cận ý đồ tổ chức nào là phù hợp phụ thuộc vào bối cảnh mà ở đó tổ chức hoạt động và vào chất lượng của người lao động. Khi nền sản xuất công nghiệp đại trà phát triển nhằm phục vụ các thị trường ổn định, với sự hỗ trợ của các công nghệ sản xuất chuẩn hoá, đồng thời nhiều công nhân thiếu kỹ năng sản xuất công nghiệp thì 'phương thức quản lý khoa học' được phát triển. Phương thức này dựa vào khâu lập kế hoạch tốt và sự kiểm soát hữu hiệu. Trong trạng thái ổn định, phương pháp tổ chức này có thể giúp tiết giảm chi phí theo quy mô (hiện tượng kinh tế quy mô) và đạt được các tiêu chuẩn sản phẩm đồng đều ngay cả với những công nhân có kỹ năng kém, vì quy trình sản xuất được chia ra thành nhiều bước nhỏ, lặp đi lặp lại. Tuy nhiên, trong những thập niên gần đây, các thị trường lại hay thay đổi hơn và bắt đầu chuyên môn hoá. Nhiều đầu ra không còn là những sản phẩm đại trà thông thường nữa, mà người ta yêu cầu và đặt mua theo những đơn hàng linh hoạt. Đặc biệt là trong các ngành dịch vụ, nơi mà mỗi công

[i] Phương thức quản lý theo đó người lao động đóng vai trò to lớn trong quá trình ra quyết định, bắt nguồn từ việc các giám đốc chủ động tìm kiếm mối quan hệ hợp tác bền chặt với người lao động. (ND)

việc vẫn thường xuyên được điều chỉnh theo yêu cầu của khách hàng và đôi khi còn được thiết kế cùng sự tham vấn sát sao với khách hàng. Ở những thị trường năng động, sự điều chỉnh và đổi mới liên tục là điều bắt buộc (Bickenbach & Soltwedel, 1995; Vickery & Wurzburg, 1996). Trong những hoàn cảnh như thế, phương thức quản lý hợp tác có ưu thế lớn, nó đem lại cho những người cộng tác hoặc các tiểu nhóm (subteam) thêm nhiều không gian để ra quyết định và phát huy tiềm năng sáng tạo – táo bạo (creative-entrepreneurial potential). Hình thức tổ chức nhóm theo kiểu hợp tác (participative team organisation) dựa vào các hợp đồng quan hệ ngầm định và sự khích lệ vật chất nói chung dành cho thành tích công tác (Bảng 9.1). Cách tiếp cận lề lối tổ chức này chắc chắn là phù hợp với việc nhấn mạnh đến tính duy lý sáng tạo (creative rationality) về phía toàn bộ thành viên tổ chức (mục 3.2).

Tổ chức kinh doanh nào muốn cạnh tranh thành công trên các thị trường năng động với tính chuyên môn hoá cao thì sẽ phải chú trọng nhu cầu của những khách hàng đa dạng, thay vì tập trung vào những đòi hỏi bên trong của các quy trình sản xuất cứng nhắc. Tổ chức đó sẽ đặt thành tựu của toàn nhóm lên trên thành tựu cá nhân và sẽ đề ra những biện pháp khuyến khích thành tích thay vì chỉ thưởng cho sự hiện diện hay nỗ lực đơn thuần. Điều này đòi hỏi những quy tắc nội bộ tổ chức giúp đối phó với tình trạng chia rẽ lợi ích. Nó cũng đòi hỏi phải dẹp bỏ thái độ hướng nội (inward-looking), vốn chỉ dẫn đến tình trạng độc quyền hoá thông tin.

*Bảng 9.1 Lề lối tổ chức: quản lý khoa học đối nghịch với quản lý hợp tác*

| | Phương thức quản lý khoa học (phương thức Taylor) | Phương thức quản lý hợp tác |
|---|---|---|
| Lĩnh vực ứng dụng chính | Hoạt động sản xuất công nghiệp đại trà; sự kiểm soát chất lượng của sản phẩm chuẩn hoá; hiện tượng kinh tế quy mô | Các đơn hàng đáp ứng thị hiếu; các ngành dịch vụ; sự điều chỉnh tự phát, linh hoạt; hoạt động sản xuất theo yêu cầu của khách hàng; hiện tượng kinh tế phạm vi (economy of scope[i]) |
| Ý đồ tổ chức | Hệ thống thứ bậc nhiều khâu; các bước chuyên môn hoá riêng biệt trong quy trình sản xuất; các doanh nghiệp lớn (tích hợp dọc và tích hợp ngang) | Các cấu trúc theo bề ngang; các nhóm; sự nhấn mạnh tính sáng tạo; các quy trình và chức năng tích hợp; sự tập trung vào lĩnh vực kinh doanh cốt lõi; sự tạo lập mạng lưới giữa các doanh nghiệp; hợp đồng thầu phụ; sự phát triển chung thông qua các nhóm doanh nghiệp |
| Phương thức hoạt động và | Kiểm soát theo thứ bậc, thông tin liên lạc theo chiều dọc; quản | Dành không gian để ra quyết định và kiểm soát chất lượng tự giác; dựa |

[i] Hiện tượng kinh tế mà ở đó chi phí sản xuất giảm xuống nhờ gia tăng số lượng sản phẩm khác nhau được sản xuất cùng nhau. (ND)

| | | |
|---|---|---|
| kiểm soát | lý chất lượng từ trên xuống; hình phạt dành cho hiệu suất công việc thấp (‘cây gậy’) | vào động cơ tự thân và thông tin liên lạc tự phát theo chiều ngang, được hậu thuẫn bằng các biện pháp khuyến khích (‘củ cà rốt’) và hình phạt (‘cây gậy’) |
| Nguyên lý khích lệ chủ yếu | Mệnh lệnh và sự kiểm soát, sự thiết kế sơ đồ làm việc chi tiết; quyền hành dựa trên vị trí, sự né tránh hình phạt của các thuộc cấp | Các biện pháp khuyến khích thông qua các hợp đồng ngầm định; các mục tiêu khái quát chung; các hình phạt dành cho việc thực hiện chức năng chuệch choạc hay chủ nghĩa cơ hội, các biện pháp khuyến khích lương thưởng phân biệt dành cho thành tích hoàn thành mục tiêu; sự đào tạo đa năng (multiskilling) |
| Trọng tâm của người lãnh đạo | Lập kế hoạch tốt; giám sát chặt chẽ; đảm bảo sự tuân thủ | Tham vấn toàn thể nhân viên; tạo văn hoá doanh nghiệp chung; đào tạo cho toàn bộ nhân viên nhằm nâng cao tiềm năng sản xuất và sáng tạo cũng như sự nhanh nhạy trước thông tin mới |
| Điều kiện lý tưởng | Môi trường ổn định, dễ tiên đoán; người lao động có kỹ năng kém và động cơ thấp; hoạt động sản xuất đại trà | Thị trường đa dạng, hay thay đổi; những người cộng tác có kỹ năng và tận tuy; quy trình sản xuất phức tạp |

Phong cách quản lý hợp tác như thế sẽ thúc đẩy hợp tác trong toàn tổ chức. Việc dựa vào hình thức hỗ trợ nhóm (team support) có thể mất nhiều thời gian tạo lập mạng lưới, song nó lại giúp tiết kiệm chi phí kiểm soát và giám sát, do nó giúp tránh khỏi những hiện tượng gây tốn kém như quá nhiều báo cáo nội bộ, các kênh quyết định theo thứ bậc mất thời gian, và sự áp đặt mệnh lệnh. Nó cũng giúp tiết kiệm chi phí thông tin của những người lãnh đạo tổ chức. Nếu một trong những vấn đề trọng tâm của công tác lãnh đạo là thu thập và tiêu hoá thông tin cần thiết thì người lãnh đạo phải sẵn sàng lắng nghe và, đôi khi, sẵn sàng kiềm chế sự phê phán và trừng phạt. Quan trọng hơn cả, việc ‘tạm ứng’ niềm tin vào cấp dưới là cần thiết khi họ tiến hành thử nghiệm và hành xử dựa trên tri thức cùng khả năng phán xét của mình. Nhu cầu thông tin và phối hợp có thể giảm bớt khi người ta khuyến khích cấp dưới quan tâm đến nhóm hay hoạt động của bản thân như thể họ là người chủ, chẳng hạn bằng cách tặng thưởng vật chất cho thành tích ở cấp nhóm (lương phụ trội dành cho thành tích xác định được; xem phần đóng khung dưới đây), khuyến khích cạnh tranh giữa các nhóm, và kéo dài thời gian gắn bó của người đại diện với công việc đủ lâu để đồng nhất họ với công việc đó.

**Dẫn chứng về phương thức quản lý hợp tác**

Tháng 6 năm 1996, nhà sản xuất và phân phối quần áo Levi Strauss & Co. của Mỹ hứa sẽ phân phát 750 triệu USD tiền thưởng cho toàn bộ 75.000 nhân viên trên toàn thế giới với điều kiện Công ty phải đạt mục tiêu tăng trưởng doanh thu 2,1% hàng năm cho đến năm 2001.

'Kế hoạch chia sẻ thành công toàn cầu' này dựa trên niềm tin mà Công ty đã khẳng định: 'những nhân viên nhiệt huyết là nguồn sáng tạo và ưu thế cạnh tranh của chúng tôi'. Nó mang đặc trưng của một mục tiêu khái quát, dễ hiểu, đồng thời tránh mệnh lệnh và những biện pháp kiểm soát cụ thể, thay vì thế nó dựa vào những hiểu biết ngầm định và theo hướng mở (tức các thể chế) giữa người sử dụng lao động và người lao động. Mô hình khuyến khích ở đây dựa vào sự sáng tạo và sự hợp tác của người lao động và các nhóm lao động để đưa ra những giải pháp sáng tạo riêng của mình nhằm thúc đẩy mục tiêu bán hàng chung của công ty, và nó nêu rõ điều kiện thưởng phụ thuộc vào thành tích có thể xác định.

(*Nguồn*: Báo chí, 6/1996)

**Phong cách quản lý và các thể chế xã hội**

Phong cách quản lý và lề lối tổ chức ưa chuộng không chỉ phụ thuộc vào sự đa dạng (diversity) và tính năng động (dynamism) của từng thị trường mà ở đó doanh nghiệp hoạt động, mà còn phụ thuộc vào khuôn khổ thể chế rộng lớn hơn. Vì vậy, phương thức quản lý hợp tác, vốn dựa trên sự tin tưởng, sẽ ít có cơ may thành công nếu các thể chế bên trong của xã hội không khuyến khích đức tính trung thực. Tương tự, một thị trường lao động bị điều tiết mạnh có thể khiến cho người ta không thể đưa ra những biện pháp khuyến khích vật chất nhằm khích lệ người lao động điều chỉnh mục tiêu cá nhân cho phù hợp với mục tiêu của doanh nghiệp. Luật pháp hay cách diễn giải pháp luật của quan toà cũng có thể khiến cho những người giám sát khó mà phân biệt được người cộng tác nào thì hoàn thành nhiệm vụ còn người nào thì không khi họ xét thưởng thành tích, bởi sự phán xét ấy có lẽ sẽ không thể được 'kiểm chứng' đủ để khiến cho một toà án nào đó hài lòng. Điều này cho thấy chính sách phi điều tiết hoá thị trường lao động (labour market deregulation) và giới hạn vai trò của chính phủ vào nhiệm vụ bảo vệ các quyền tự do cá nhân là điều kiện tiên quyết cho thành công của phương thức quản lý hợp tác đối với nguồn lực con người. Giữa bối cảnh thể chế rộng lớn hơn và điều lệ nội bộ tổ chức cũng tồn tại sự bổ trợ tương tự, xét trên khía cạnh hình phạt nội bộ dành cho hành vi vi phạm hợp đồng ngầm định và mức độ phản ứng nhanh nhạy của người lao động trước những biện pháp khuyến khích sự học hỏi và thành tích công tác. Mối quan hệ bổ trợ như thế giữa bộ máy quản lý nội bộ tổ chức và các thể chế bên ngoài của xã hội giúp lý giải tại sao các tập đoàn đa quốc gia lại thường phải điều chỉnh lề lối tổ chức khi chuyển đến địa điểm mới ở nước khác, và tại sao công cuộc cải cách thể chế nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh của một quốc gia lại cần có thời gian để tạo ra hiệu ứng đầy đủ: văn hoá kinh doanh chỉ phản ứng chậm chạp trước những thể chế mới của xã hội. Lúc đó, các nhà lãnh đạo phải suy tính lại triết lý lãnh đạo còn người lao động phải điều chỉnh lề lối và tập quán của mình để tiếp tục thành công.

Những khác biệt quan trọng trên bình diện quốc tế cũng tồn tại. Không phải ngẫu nhiên mà phong cách quản lý hợp tác lại được thôi thúc mạnh mẽ bởi kinh nghiệm của Nhật Bản và các nước Đông Á khác. Những 'xã hội tân Khổng giáo' này phụ thuộc nhiều vào các thể chế 'ẩn' và phi chính thức, vốn khuyến khích con người tự kiềm chế bản năng cơ hội chủ nghĩa. Vì vậy, cạnh tranh nhóm (team competition) và phương thức quản lý phi áp đặt (non-prescriptive management) có thể khai thác được những đặc điểm văn hoá chung, trong khi những xã hội mang bản sắc văn hoá cá nhân chủ nghĩa và tư lợi mạnh mẽ, chẳng hạn ở các nước Mỹ Latin, có lẽ lại đòi hỏi phải dựa nhiều hơn vào sự kiểm soát từ trên xuống và phải trừng phạt nặng hơn chủ nghĩa cơ hội người đại diện. Hiện nay, khi mà các nhà phân tích quản lý đang nói tới hiện tượng 'cạnh tranh toàn cầu giữa các môi trường văn hoá tại nơi làm việc', thông thường họ đề cập đến sự thuận lợi hay khó khăn trong việc thực thi những ý đồ tổ chức linh hoạt và ít tốn kém ở những xã hội khác nhau, cũng như trong việc thúc đẩy những người cộng tác phụng sự mục tiêu của doanh nghiệp một cách trung thành.

**Khái niệm then chốt**

**Lề lối tổ chức** (organisational behaviour) đề cập đến sự tương tác theo chiều dọc và chiều ngang giữa các thành viên của một tổ chức cũng như các thể chế giúp dàn xếp quá trình tương tác đó. Một phần quan trọng của công tác lãnh đạo tổ chức là nhằm đảm bảo rằng những người đại diện, vốn chắc chắn theo đuổi mục đích riêng của mình, thực sự hành xử để đạt được mục tiêu do tổ chức tự đặt ra; chẳng hạn, bằng cách thiết kế cơ cấu lương thưởng mang tính khích lệ; quy định nhiệm vụ, đòi hỏi phát triển kỹ năng và mức lương trong các điều khoản hợp đồng rõ ràng; thúc đẩy các thể chế phi chính thức và các giá trị chung.

**Phương thức quản lý khoa học** (scientific management) là thuật ngữ áp dụng cho các bài giáo huấn của F.W. Taylor, người đã phát triển các nguyên lý liên quan đến cách thức mà các quy trình sản xuất công nghiệp cần được sắp xếp, kiểm soát và chia nhỏ để đạt chất lượng chuẩn và tiết giảm chi phí theo quy mô. Phương thức này thường dẫn tới hệ thống quản lý đa cấp, các quy trình phê duyệt và giám sát phức tạp ('nỗi ám ảnh kiểm soát' – 'control mania'), song nó cũng giúp hoàn thành tốt những mục tiêu đã định. Nó phù hợp với môi trường của 'tính duy lý mục đích – phương tiện' (mục 3.2).

**Phương thức quản lý hợp tác** (participative management) mô tả lề lối tổ chức tương đối phi tập trung và không thực sự áp đặt, nó cho phép những người cộng tác cùng các tiểu nhóm (subteam) đưa ra những quyết định phi tập trung; nó dựa vào các công cụ khuyến khích trong khuôn khổ một mạng lưới hợp đồng mở và (thường là) ngầm định[i], và vào việc thúc đẩy tiềm năng sáng tạo – táo bạo (creative-entrepreneurial) của những người cộng tác. Phương thức quản lý này phù hợp hơn với một môi trường cạnh tranh và thường xuyên thay đổi năng động, cũng như với hoạt động sản xuất theo đơn hàng đa mẫu mã (tailormade job-lot

[i] Incentives within a network of often implicit, open-ended contracts.

production) nhằm đáp ứng những ngách thị trường chuyên môn hoá. Nó phù hợp cho việc thúc đẩy động cơ doanh nghiệp (entrepreneurial rationale).

**Tổ chức kinh doanh và khả năng sinh lợi**

Mức độ kiểm soát thành công vấn đề thân chủ - đại diện bằng những dàn xếp tổ chức khác nhau lại ảnh hưởng lớn đến lợi nhuận thu hồi trên vốn đầu tư. Người ta từng đặt câu hỏi là những loại hình tổ chức kinh doanh đa dạng – doanh nghiệp do chủ sở hữu quản lý (owner-managed firm), công ty hợp doanh (partnership), hợp tác xã (cooperative), quỹ đầu tư (mutual) và công ty cổ phần (share company) – liệu có đạt hiệu quả như nhau trong việc sử dụng vốn đầu tư, kiểm soát chi phí và tạo ra lợi nhuận hay không. Hoặc, các cơ chế kiểm soát nội bộ khác nhau thì sẽ dẫn tới những kết quả khác nhau một cách có hệ thống hay sao? Đây chủ yếu là vấn đề mang tính thực nghiệm. Tuy nhiên, những hiểu biết của chúng ta về bản chất con người và các thể chế lại chỉ ra rằng chính những quy tắc giúp phối hợp hoạt động tương tác nội bộ của một tổ chức lại liên quan mật thiết đến hiệu quả hoạt động và khả năng hoàn thành mục tiêu của tổ chức.

Hình thức doanh nghiệp do chủ sở hữu quản lý, công ty hợp doanh, hợp tác xã, hội tương trợ, tổ chức tín thác (trust) và tổ chức phi lợi nhuận có thể nắm một số ưu thế so với các tập đoàn lớn: sự trao đổi thông tin trực tiếp dễ dàng hơn và sự giám sát của các chủ sở hữu – cũng như sự áp đặt tự phát của các chỉ thị và những quy tắc đã thoả thuận – sẽ giúp tiết giảm chi phí tổ chức nội bộ. Khi mà ông chủ trực tiếp tham gia và tỏ ra quen thuộc với hoạt động kinh doanh hàng ngày, những người cộng tác và các giám đốc được bổ nhiệm có thể bị ngăn chặn khỏi hành vi cơ hội chủ nghĩa vì tư lợi. Điều này lý giải cho sức mạnh và sự dẻo dai của nhiều doanh nghiệp gia đình.

Chúng ta từng ghi nhận rằng tính mở (openness) đối với các chủ sở hữu tư bản – sự dễ dàng khi rút khỏi doanh nghiệp nếu không hài lòng với bộ máy quản lý – là một công cụ quan trọng để kiểm soát chủ nghĩa cơ hội người quản lý và mức độ chi phí. So với các công ty cổ phần thì các công ty hợp doanh, hội tương trợ và tổ chức tín thác dành 'độ mở' thấp hơn cho các chủ tư bản mới muốn tham gia vào doanh nghiệp hay cho các chủ tư bản cũ muốn rút chân ra khỏi doanh nghiệp. Ở đây, chuyện 'rút ra' và 'tham gia vào' thông qua hình thức giao dịch cổ phiếu trên thị trường chứng khoán là khả thi với mức chi phí giao dịch thấp. Tính mở của các công ty cổ phần phản ánh hiệu quả quản lý của ban giám đốc. Điều này cho thấy, ban giám đốc của các công ty cổ phần đối diện với những công cụ khuyến khích mạnh mẽ hơn trong việc theo đuổi mục tiêu của các thân chủ so với những tổ chức kinh tế mà ở đó nguồn vốn của chúng không thể mua bán dễ dàng như thế. Tại các doanh nghiệp nhỏ, các luồng thông tin nội bộ trực tiếp có thể đủ sức kiểm soát vấn đề thân chủ - đại diện. Song nếu tổ chức gia tăng về quy mô và độ phức tạp, người ta có thể thấy trước bài toán tri thức ngày càng khó khăn cho các thân chủ, kèm theo đó là cơ hội lớn hơn cho những người đại diện tự tư tự lợi. Lúc này, người ta phải dựa vào tín hiệu gián tiếp từ thị trường chứng khoán và các thị trường khác để kiểm soát các vị giám đốc – đại diện (manager-agent). Dựa trên logic ấy, những vấn đề thân chủ - đại diện cụ thể cũng có thể nẩy sinh trong

các tổ chức phi lợi nhuận mà ở đó giá trị thặng dư (surplus) được để lại cho đến khi lợi nhuận được tiêu tán theo cách này hay cách khác. Hệ quả là động cơ kiểm soát chi phí lúc đó cũng yếu.

Quả vậy, bằng chứng thực nghiệm hiện có cho thấy thực tế trên đây là đúng. Những công ty nhỏ có thể vận hành hiệu quả khi số chủ sở hữu ít ỏi trực tiếp giám sát (các) giám đốc. Nếu doanh nghiệp phát triển và có thêm nhiều chủ sở hữu tham gia, các chủ sở hữu khác nhau bắt đầu khó đi đến một quan điểm chung, và mỗi người có thể lại không sở hữu số cổ phần cá nhân đủ lớn để bỏ ra chi phí đáng kể nhằm giám sát các giám đốc liên tục, vì vậy các giám đốc thường có khả năng 'cưỡng đoạt' tổ chức. Bằng chứng, ít nhất là ở Mỹ, cho thấy rằng các công ty cổ phần có xu hướng đạt kết quả tốt hơn trong những hoạt động tương tự so với các hội tương trợ hay các tổ chức phi lợi nhuận. Đặc biệt, bằng chứng còn chỉ ra rằng các giám đốc của các công ty cổ phần, nhìn chung, đều có thiên hướng đưa ra nhiều quyết đầu tư sinh lợi hơn (Fama & Jensen, 1985). Quá trình chuyển đổi dần dần thành công ty cổ phần niêm yết của nhiều doanh nghiệp gia đình, công ty hợp doanh, tổ chức tín thác và hội tương trợ vốn đã phát triển về quy mô cũng cho thấy là lợi thế của sự đánh giá gián tiếp thông qua thị trường cổ phiếu và các thị trường mở khác đem lại lợi ích cho các chủ sở hữu – thân chủ (owner-principal). Tính mở (việc các chủ sở hữu mua bán cổ phiếu) và môi trường cạnh tranh có khuynh hướng nâng cao hiệu quả hoạt động của công ty và phục vụ cho yêu cầu đổi mới.

Trước khi kết thúc chương này, chúng ta có thể khẳng định: Các nhóm và các tổ chức, vốn là nơi kết hợp những chỉ thị (giúp thiết lập mục tiêu và phối hợp) từ trên xuống với quá trình phối hợp theo quy tắc trong khuôn khổ những công cụ chế ước mang tính cạnh tranh (competitive checks) từ bên ngoài, ở vào vị thế tốt nhất để giải quyết bài toán tri thức thường trực. Ngoài ra, việc dựa vào những quy tắc giúp tạo ra không gian tự do và trách nhiệm tự giác cho người cộng tác sẽ đem lại thành công, bởi điều đó khích lệ mọi người cống hiến hết khả năng của mình. Nhân tiện, một hệ quả đáng hoan nghênh của phương thức quản lý hợp tác dựa trên quy tắc (participative, rule-based management style) là ở chỗ cuộc sống lao động, vốn chiếm phần lớn quãng thời gian không ngủ của nhiều người, lúc đó sẽ có chiều hướng đóng góp nhiều hơn cho sự thoả nguyện và hài lòng của con người.

Chúng ta khép lại nội dung của chương này với lời nhận định rằng những phát hiện khái quát từ kinh tế học thể chế có thể cũng khiến cho khoa học tổ chức (organisation science) trở nên dễ hiểu hơn và giúp cho các tổ chức khai thác tốt tri thức cùng các nguồn lực khác.

**Câu hỏi ôn tập**

- Hành vi của con người có thể được phối hợp trên thị trường và trong các tổ chức: những đặc điểm định hình nên một 'tổ chức' là gì?

- Trong danh sách dưới đây thì đâu là tổ chức, như định nghĩa ở đây, và đâu không phải là tổ chức:
  - một hợp tác xã nông nghiệp;
  - một câu lạc bộ bóng đá;
  - một đội thể thao;
  - những cửa hiệu nhỏ trong một cái chợ;
  - nhóm người hiếu kỳ tụ tập xung quanh vụ tai nạn trên đường phố;
  - cũng nhóm người đó, sau khi họ biểu quyết là tập hợp lại với nhau để giúp đỡ nạn nhân;
  - một tiện ích công cộng;
  - một nhóm sinh viên đi dã ngoại;
  - một thoả thuận nhượng quyền kinh doanh [franchising agreement] (chẳng hạn, bán hamburger với thương hiệu McDonald)?

  Hãy đưa ra lý do cho mỗi câu trả lời.
- Trong những phương sách phối hợp sau thì đâu là (a) mệnh lệnh (các chỉ thị), và (b) sự cấm đoán (các thể chế):
  - 'lái xe về phía bên trái đường';
  - 'mua đủ nguyên liệu thô cho nhà máy';
  - 'luôn nói thật';
  - 'khi giao dịch với ông X, hãy hoàn tất hợp đồng hết sức cẩn thận';
  - 'giao hàng đúng hạn';
  - 'không giao chuyến hàng tiếp theo cho công ty ABC'.

  (Lưu ý: Hãy luôn tự hỏi rằng liệu sự hướng dẫn có nhằm vào những người chịu trách nhiệm phục tùng cụ thể (mà không phải ai khác) hay không; hoặc liệu đó có phải là một quy tắc trừu tượng phổ thông nhằm vào một số lượng vô định những người không cụ thể và liên quan đến những nhóm hành vi phổ biến hay không.)
- Ai là người đại diện và ai là thân chủ trong các tổ chức kinh doanh:
  - các cổ đông;
  - chủ tư nhân của một cửa hiệu nhỏ;
  - tổng giám đốc điều hành (CEO) được thuê;
  - giám đốc tài chính;
  - thủ quỹ một câu lạc bộ;
  - các thành viên của một hội tương trợ (chẳng hạn một hiệp hội ô tô).
- Hãy liệt kê một số loại hình tổ chức kinh tế khác nhau và xác định trong mỗi trường hợp ai là đối tượng phải chịu rủi ro thua lỗ và được hưởng lợi nhuận.
- Hãy nêu một loạt ví dụ về chủ nghĩa cơ hội của các giám đốc tập đoàn mà các chủ sở hữu phải chịu thiệt hại.
- 'Tiêu dùng tại nơi làm việc' là gì? Hãy đưa ra những ví dụ mà bạn quan sát được trong một tổ chức mà bạn biết.
- Hãy liệt ra những đặc điểm của sự lãnh đạo tốt mà chúng tôi đã trình bày trong bài và giải thích – tham khảo thêm bài học về cách ứng xử của con người trong Chương 3 – tại sao những đặc điểm này lại tạo ra những tổ chức

được lãnh đạo tốt. Hãy thử kết hợp những đặc điểm của sự lãnh đạo tốt với những đặc điểm đối nghịch và đưa ra nhận định cho một tổ chức mà bạn biết là bạn sẽ đặt những người lãnh đạo của nó vào vị trí nào trên dải phân bố tốt - xấu đó.

- Nhiều hội tương trợ (mutual society) thành công trên khắp thế giới, chẳng hạn như các hội tiết kiệm và bảo hiểm, đã chuyển đổi thành công ty cổ phần. Bạn có thể phỏng đoán lý do tại sao điều đó lại có thể xảy ra hay không? (Hãy suy nghĩ về động cơ kiểm soát chi phí và mở rộng thị trường.)
- Nếu sự an toàn tính mạng và tài sản vẫn tiếp tục là một vấn đề hệ trọng lâu dài ở một quốc gia như Nga thì ai là sẽ người đứng ra tổ chức doanh nghiệp và thuê các quyền đối với những yếu tố sản xuất bổ trợ khác: các chủ tư bản, những người bảo đảm trị an (chẳng hạn như Mafia hay các thế lực quan chức ở địa phương), hay các chuyên gia kỹ thuật?
- Bạn có thể nghĩ ra một ví dụ nào gần đây mà ở đó một tổ chức nhận thấy tỷ lệ giữa chi phí tổ chức và chi phí giao dịch đã thay đổi, vì vậy một hoạt động trước đấy vẫn diễn ra trong phạm vi tổ chức lại được thuê ngoài hay không? Hoặc ngược lại?
- Bạn có thể đánh giá tỷ trọng toàn bộ chi phí tổ chức trong tổng chi phí của một doanh nghiệp mà bạn biết hay không? Sự phát triển của máy tính ảnh hưởng như thế nào đến (a) chi phí tổ chức đơn vị, (b) lượng hoạt động phối hợp, và (c) toàn bộ chi phí tổ chức [(a) x (b) = (c)]?
- Lãnh đạo của một doanh nghiệp có thể làm gì để đảm bảo độ cố kết và sự phản ứng nhanh nhạy trước những thách thức mới? Tại sao các tổ chức quân sự lại có xu hướng dựa vào mệnh lệnh nhiều hơn so với, chẳng hạn, các doanh nghiệp?
- Nếu chúng ta coi gia đình như một tổ chức kinh tế thì sự phối trộn nào giữa lối ứng xử theo chỉ thị và lối ứng xử theo quy tắc xem ra là phù hợp? Sự phối trộn đó liệu có nên thay đổi cùng với tuổi tác và mức độ trưởng thành của bọn trẻ hay không? Nếu nên thì tại sao? Nếu gia đình đem lại cảm giác thoải mái về tôn ti trật tự cho các thành viên, điều đó phụng sự mục đích gì trong hoàn cảnh của bạn?
- Hãy định nghĩa 'tính đặc thù tài sản'. Hãy đưa ra dẫn chứng về một tài sản cố định thuộc sở hữu gia đình bạn mà tính hữu dụng của nó lại phụ thuộc vào các đầu vào bổ trợ. Bạn đã bao giờ bị 'chèn ép' bởi nhà cung cấp đầu vào bổ trợ hay chưa? Nếu chưa thì tại sao? Nếu rồi, bạn có thể hình dung ra một dàn xếp mà nhờ đó nguy cơ này có thể giảm bớt hay bị loại trừ hay không?
- Vấn đề thân chủ - đại diện có tồn tại ở nơi làm việc mà bạn biết hay không? Chủ nghĩa cơ hội tiềm tàng của những người cộng tác ở đấy được kiểm soát như thế nào?
- Hãy liệt kê các cơ chế kiểm soát chủ nghĩa cơ hội người đại diện của các giám đốc công ty cổ phần ở đất nước bạn. Bạn có biết những trường hợp nào mà ở đó các cơ chế này thất bại hay không? Vấn đề nằm ở đâu?
- Các giám đốc công ty ở đất nước bạn có phải đối mặt với sự giám sát chặt chẽ bằng pháp luật và quy định hay không? Nếu có, điều đó ảnh hưởng đến sự sẵn sàng chấp nhận rủi ro của họ như thế nào? Điều đó ảnh hưởng đến sự sẵn sàng

(hoặc ngược lại) để trở thành giám đốc điều hành công ty của những người có tài như thế nào?

- Việc điều tiết công tác quản trị tập đoàn (corporate governance) thông qua một cơ quan giám sát tập đoàn chính thức dường như là thừa đối với bạn sau khi bạn đã rút ra được những bài học từ chương này chăng? Nếu đúng như vậy thì tại sao? Nếu không thì tại sao?

## Ghi chú

1. Câu hỏi tương ứng ở đây, tại sao thị trường lại tồn tại, có thể trả lời bằng cách đề cập đến mức độ phức tạp ngày càng tăng của nhiệm vụ phối hợp khi các tổ chức phát triển. Sự gia tăng nhanh chóng của chi phí tổ chức đặt ra giới hạn cho sự phát triển của các tổ chức và đưa thị trường vào cuộc.
2. Những điểm này chúng tôi hoàn toàn rút ra từ bài viết của Daniel Kiwit, 'Zur Leistungsfähigkeit neoklassisch orientierter Transaktionskostenansätze', tạp chí *Ordo*, số 45 (1994), trang 105-136.
3. Vì quyền tổ chức hoạt động kinh doanh đem lại những lợi ích vật chất và phi vật chất cao nên các chủ sở hữu của những yếu tố sản xuất khác nhau thường tham gia vào những hoạt động chính trị, tập thể nhằm định hình nên các thể chế bên ngoài giúp nâng cao cơ hội thành lập tổ chức của họ hay cản trở chủ sở hữu của các yếu tố sản xuất cạnh tranh thành lập tổ chức. Cố nhiên, hành động tập thể như thế có thể làm suy yếu tăng trưởng kinh tế toàn cục và, với nó, cơ hội tạo ra lợi nhuận cao cho toàn bộ yếu tố sản xuất.
4. Các cuộc tiếp quản (takeover) hẳn không phải lúc nào cũng giúp nâng cao tri thức. Trong trường hợp các thương gia tiếp quản tham gia vào cuộc 'chinh phục lãnh thổ' thuần tuý, chẳng hạn bằng cách vay thật nhiều tiền hòng mua các công ty rồi để lại cho chúng những khoản nợ lớn, họ có thể khuyến khích thứ văn hoá quản lý vốn theo đuổi những giá trị của kiểu chinh phục bộ lạc mà không phải là những giá trị của thứ văn hoá thương mại - đổi mới (commercial-innovative culture) như đã mô tả trong Chương 6. Lúc này, các giám đốc của doanh nghiệp vừa thực hiện vụ tiếp quản có thể lại tập trung vào những cuộc tiếp quản mới hay việc thanh lý hàng đống tài sản, thay vì chú trọng đến cạnh tranh bằng cách nâng cao hiệu quả của hoạt động phục vụ nhu cầu. Tuy nhiên, hình thức chuyển đổi như thế không sớm thì muộn rồi cũng chấm dứt. Những công ty trung thành với chiến lược chinh phục mang màu sắc bộ lạc thường xuyên đi đến chỗ phá sản và để lại những khoản nợ 'trái phiếu đầu tư hấp dẫn' (junk bond[i]) ngay sau đấy, như đã từng xảy ra trong cơn sốt tiếp quản ở Mỹ thập niên 1980 chẳng hạn.

[i] Trái phiếu đầu tư vào tập đoàn với khả năng thu lợi nhuận cao song mức độ rủi ro lại lớn. (ND)

# CHƯƠNG X. HÀNH ĐỘNG TẬP THỂ: CHÍNH SÁCH CÔNG

Ngoài vai trò bảo vệ (mà chúng ta đã thảo luận trong Chương 5 và Chương 7), chính phủ còn đảm đương chức năng sản xuất và chức năng tái phân phối. Qua thời gian, chức năng sản xuất và tái phân phối đã mở rộng ở đa số các nền kinh tế tiên tiến, làm gia tăng tỷ trọng của chính phủ trong tổng sản phẩm quốc dân.

Quá trình ra quyết định tập thể có những vấn đề đặc thù so với tình thế mà ở đó các quyền tư hữu được định đoạt dựa trên hợp đồng song phương tự nguyện. Chúng ta sẽ bàn về những căn nguyên mang tính hệ thống: vì sao khả năng đáp ứng khát vọng cá nhân của những thành quả từ hành động tập thể lại thường kém hơn so với các giải pháp thị trường.

Nguy cơ tồn tại trong chính phủ là tình trạng lan tràn của vấn đề thân chủ - đại diện. Người đại diện chính trị (nhà cai trị, nghị sỹ, nhà quản lý) thường theo đuổi mục đích riêng của mình, ngay cả khi người dân bình thường (thân chủ trong hành động tập thể) phải trả một cái giá. Cạnh tranh thường không diễn ra trong chính phủ – và cùng với nó là những ràng buộc mà những người đại diện trong doanh nghiệp thường phải đối mặt. Một khi cạnh tranh trong chính phủ là khả dĩ, việc giảm bớt chức năng của chính phủ bằng cách công ty hoá (corporatising), phi điều tiết hoá (deregulating) và tư nhân hoá (privatising) sẽ đem lại nhiều lợi ích. Khi điều đó là bất khả thi, người ta có thể tìm cách kiểm soát các đại diện chính trị bằng những công cụ khác, chẳng hạn các quy tắc hiến định, những biện pháp kiểm soát theo thứ bậc (hierarchical controls), sự phân chia quyền lực (separation of powers) và hình thức kiểm soát thông qua cơ chế bầu cử định kỳ. Dù vậy, những công cụ kiểm soát như thế cũng không đủ sức ràng buộc các đại diện chính phủ thật hoàn hảo. Nếu muốn thúc đẩy lợi ích của các công dân – thân chủ (citizen-principal) hiệu quả hơn, chúng ta cần phải bổ sung cho các biện pháp kiểm soát này, bất cứ khi nào có thể, bằng hoạt động cạnh tranh mở với các chính phủ khác và bằng cơ hội tiếp cận thông tin không hạn chế (tự do báo chí, trách nhiệm giải trình).

Nhà hoạch định chính sách nào muốn khuyến khích sự phát triển của những đặc tính tự tổ chức (self-organising properties) của hệ thống thị trường thì sẽ thận trọng khi can thiệp vào các quá trình và kết quả kinh tế cụ thể. Lúc đó, họ cũng sẽ có cảm giác được che chắn tốt hơn trước khả năng bị các nhóm lợi ích rent-seeking đặc thù chi phối.

Trước khi kết thúc chương này, chúng ta sẽ thảo luận vắn tắt đặc điểm của những bản hiến pháp kinh tế - chính trị vừa ủng hộ sự khám phá và hoạt động tìm kiếm thông tin, vừa đặt các quyền tài sản trước những thách thức cạnh tranh thường trực, qua đó bảo vệ tự do và thịnh vượng.

Nhà nước là nguồn lực hay mối đe doạ tiềm tàng đối với mọi ngành nghề trong xã hội. Với quyền lực – cho hoặc nhận tiền – của nó, nhà nước có thể và thực sự hỗ trợ hay gây phương hại cho hàng loạt ngành nghề một cách tuỳ ý.
*(G. Stigler,* 'The Theory of Economic Regulation' [Lý thuyết điều tiết kinh tế], *1971, trang 3)*

Mục tiêu của Hiến pháp là khoanh định quần đảo quyền lực nhà nước giữa đại dương của các quyền cá nhân.
*(William A. Niskanen, trong tác phẩm do J.D. Gwartney & R.E. Wagner chủ biên,* Public Choice and Constitutional Economics [Lựa chọn công và kinh tế học hiến pháp], *1988)*

Chính phủ không phải là con bò nuôi ở Thiên đường mà có thể cho sữa ở Trái đất.
*(Ludwig Erhard, Bộ trưởng Kinh tế Đức, 1957)*

Nhà nước [đóng một vai trò] trong lĩnh vực kinh tế. Hoạt động kinh tế, đặc biệt là hoạt động của nền kinh tế thị trường, không thể diễn ra trong một môi trường thiếu vắng thể chế, pháp luật và chính trị. Trái lại, nó giả định trước một sự đảm bảo chắc chắn cho quyền tự do cá nhân và tư hữu, cũng như một đồng tiền ổn định và các dịch vụ công hiệu quả. Vì vậy, nhiệm vụ chính của nhà nước là đảm bảo cho tình trạng an ninh ấy, nhờ đó người lao động có thể hưởng thành quả lao động của mình và qua đó họ cảm thấy được khích lệ để làm việc hiệu quả và thành thực.
*(Giáo hoàng John Paul II,* Centesimus annus [Bách niên], *1991)*

Đây là chương bàn về hành động tập thể và chính sách công, tức là, những lựa chọn kinh tế của tập thể và sự phối hợp chính trị trong toàn cộng đồng. Hành động như thế thường phải dựa vào các chỉ thị từ trên xuống cùng sự cưỡng bách hợp pháp. Quyền lực để thực hiện điều đó bắt nguồn từ sự uỷ thác chính trị (political mandate), nó trao những quyền hạn đã định cho những đối tượng chịu uỷ thác nhằm cưỡng bách những người sinh sống hay hoạt động trong một hệ thống pháp lý (jurisdiction) nào đó. Quyền lực chính trị (political authority) đặt ra sự ràng buộc mang tính cưỡng bách đối với các cá nhân, cơ bản là khác với quyền lực của ban lãnh đạo trong các tổ chức tư nhân. Những tổ chức này dựa trên cơ sở hợp đồng tự nguyện; các thành viên có thể rời bỏ tổ chức tương đối dễ dàng nếu họ nhận thấy tổ chức thay đổi theo hướng bất lợi. Trái lại, người dân thường phải lên tiếng để tác động đến những lựa chọn chính trị.

Quyền lực của chính phủ để áp đặt hành động tập thể có thể bắt nguồn từ thế giới siêu nhiên bên ngoài ('do thiện ý của Chúa Trời', 'sự phó thác của Thượng đế'), từ sự kế thừa, hay từ những cuộc bầu cử một lần (one-off) hoặc định kỳ (periodic) theo một quy định thể chế nào đó. Thông thường, quyền lực công (public authority) cần được hợp pháp hoá thông qua sự ủng hộ của người dân, những người sẽ đánh giá là liệu nó, nhìn chung, có hỗ trợ họ trong việc theo đuổi những mục tiêu cơ bản của mình hay không. Thông thường, hành động tập thể cần thực hiện điều đó theo những cách thức dễ đoán định, tương xứng với những giới hạn về khả năng nhận thức và phối hợp của người dân.

## 10.1 Lựa chọn công đối nghịch với lựa chọn tư

### Những khía cạnh phức tạp của lựa chọn công

Khi bàn về những hình thái đa dạng của tài sản trong Chương 7, chúng ta đã chỉ ra một số loại tài sản nhất định mà việc sử dụng chúng không thể độc quyền hoá, tức là không thể nội bộ hoá (internalise) chi phí và lợi ích của chúng, vì thế không thể phân bổ chúng thông qua các nhà cạnh tranh với những hợp đồng song phương tự nguyện. Chúng là:

(a) hàng hoá tự do (free goods), ở đây không hình thức hạn suất (rationing) nào, và do vậy không lựa chọn kinh tế nào, là cần thiết;
(b) hàng hoá công cộng thuần tuý (pure public goods), ở đây nhu cầu không cần phải hạn suất vì không có cạnh tranh giữa những người sử dụng, song tổng nguồn cung (total supply) phải được quyết định bằng lựa chọn tập thể do sự cung cấp gây hao tổn nguồn lực;
(c) tài sản chung (common property), đặc biệt là trong các nhóm với vị thế thành viên bắt buộc (tài sản khu vực cộng đồng – public-domain property[i], và tài sản xã hội hoá – socialised[ii] property).

Nhóm (b) và nhóm (c) đòi hỏi những lựa chọn tập thể, được quyết định thông qua một quy trình chính trị tập quyền (centralised political process) nào đó. Chúng ta từng lưu ý qua trong mục 7.2 rằng điều này tạo ra những khó khăn trong việc phân bổ nguồn lực và việc tìm kiếm tri thức so với hình thức lựa chọn tư (private choice). Chúng ta phải phân tích kỹ vấn đề này ở đây:

(a) Khi không thể loại trừ người khác khỏi hành vi sử dụng tài sản, hơn hai bên hợp đồng buộc phải thoả thuận với nhau. Do các quyết định tập thể liên quan đến nhiều đối tượng tham gia hơn, với chi phí cơ hội không ngừng thay đổi và mục đích riêng khác nhau, nên việc đi đến quyết định dứt khoát sẽ gặp nhiều khó khăn hơn. Chi phí giao dịch để ra quyết định có xu hướng cao hơn so với trong trường hợp lựa chọn song phương tư nhân (private bilateral choice).
(b) Vì những sở thích cá nhân phải được tập hợp lại và quân bình hoá nên các quyết định tập thể không thể tương xứng với mức độ đa dạng của nguyện vọng cá nhân cũng như với những lựa chọn cá nhân đa dạng. 'Một cỡ giày cho mọi đôi chân' là lời diễn tả thực trạng này. Những gì diễn ra sau sự sụp đổ của chủ nghĩa tập thể ở các nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung chắc chắn cho thấy mức độ đánh giá cao của người dân đối với quyền lựa chọn quần áo, kiểu tóc, nghề nghiệp, ô tô và lối sống của mình. Với sự chiêm nghiệm muộn màn, việc khoác những bộ đồng phục bắt buộc theo kiểu Mao có thể đã đem lại lợi ích kỹ thuật của hoạt động sản xuất đại trà song đồng thời cũng gây ra tổn thất to lớn cho sự hài lòng cá nhân.
(c) Sự cho và nhận liên hệ rõ ràng với nhau trong hành vi trao đổi qua lại tương đương của tư nhân (reciprocal & equivalent private exchange), vì thế người ra quyết định nhận được tín hiệu phản hồi đầy đủ từ quyết định của mình. Trái lại, lựa chọn tập thể (collective choice) liên quan đến sự cho và nhận đa chiều

[i] Xem phần Khái niệm Then chốt trong mục 7.2. (ND)
[ii] Xã hội hoá là hành vi chuyển các quyền tài sản tư hữu sang công hữu, đối lập với tư nhân hoá. (ND)

mà ở đó lợi ích thường là gián tiếp và phi tương hỗ (non-mutual) đồng thời người ra quyết định không nhận được tín hiệu phản hồi tức thời. Lựa chọn tập thể của một cộng đồng có thể là việc xây dựng con đường tránh quanh thành phố của họ chẳng hạn. Điều này sẽ tác động đến những người đóng thuế phải tài trợ cho chi phí xây dựng, và nó ảnh hưởng tới người dân theo những cách khác nhau. Một số người có thể khám phá ra rằng họ được lợi nhờ đỡ tiếng ồn xe cộ, số khác lại nhận thấy công việc kinh doanh của mình bị ảnh hưởng. Vì đây là một cuộc 'giao dịch cả gói' (package deal), đồng thời cả chi phí lẫn lợi ích đều phân tán và không tương đương (non-equivalent) nên cộng đồng, thông qua những quy tắc phù hợp, buộc phải chấp nhận quyết định xây dựng đường tránh sau khi đa số đã quyết. Nếu không, người ta sẽ bị cám dỗ rồi chọn cách không thanh toán mà hưởng lợi tự do. Trong trường hợp lợi ích và chi phí là không tương đương – như trong các quyết định tự chịu trách nhiệm của tư nhân – ở đây sẽ xuất hiện những cám dỗ về 'rủi ro đạo đức' (moral hazard): những nguy cơ về 'bi kịch đất công' cùng chi phí giám sát và áp đặt cao (mục 3.4, 5.3 và 7.2).

(d) Một vấn đề nữa của lựa chọn công (điều từng làm đau đầu nhà toán học Charles Dodgeson thuộc Đại học Oxford, người nổi tiếng hơn với bút danh Lewis Carroll, trong cuốn *Những cuộc phiêu lưu của Alice ở xứ sở Thần Tiên* [Alice's Adventures in Wonderland] ngay từ năm 1865) lại liên quan đến khái niệm mà Kenneth Arrow (1951) gọi là 'định lý về tính bất khả thi' (impossibility theorem) trong một bài phân tích giúp đem về cho ông giải Nobel Kinh tế. Ông cho thấy là một hỗn hợp sở thích cá nhân (individual preference) không thể nào được quy gộp lại bằng một thủ tục bỏ phiếu theo những cách thức sao cho đảm bảo được rằng lựa chọn mà các cá nhân ưa thích cũng sẽ được lựa chọn bởi quyết định tập thể. Ông chỉ ra rằng hiện tượng thiếu nhất quán sẽ nảy sinh, và điều này sẽ cản trở việc quy gộp những sở thích cá nhân mà không kèm theo mâu thuẫn hay xung đột. 'Ý chí tập thể' (collective will) chỉ có thể được thể hiện thiếu hoàn hảo, so với phương thức 'bỏ phiếu bằng tiền' (dollar votes) đa dạng và phi tập trung của cá nhân.

(e) Ngoại trừ trong những nhóm rất nhỏ, lựa chọn tập thể phải do những người đại diện (representative) đưa ra. Họ có thể tự bổ nhiệm mình hoặc được bầu lên. Họ tập hợp những lựa chọn cá nhân để đi đến quyết định khả thi. Những lựa chọn tập thể do những người đại diện đưa ra đòi hỏi ba dàn xếp cơ bản:

   (i) các quy tắc và thủ tục bỏ phiếu tập thể phải được nhất trí. Chẳng hạn, quy tắc ở đây có thể là hành xử đồng thuận (điều này đặt ra chi phí đàm phán rất cao) hoặc hành xử trên cơ sở đa số 2/3 hay đa số 51%. Các quy tắc và thủ tục này cũng phải quy định cuộc bỏ phiếu sẽ diễn ra như thế nào, và những người đại diện được trao quyền để định đoạt những vấn đề nào;

   (ii) do không có mối quan hệ tương hỗ trực tiếp nào giữa việc cho và nhận, như trong hình thức trao đổi tài sản cá nhân hai chiều, 'cho' (give) phải được quyết định bằng lựa chọn chính trị, chẳng hạn bằng cách ấn định tỷ lệ thuế. Động cơ giảm đóng góp (song lại hưởng lợi miễn phí) của các cá nhân là khá đáng kể, vì thế công tác giám sát và áp đặt trở nên cần thiết và chi phí đại diện (agency cost) tương ứng phải được bỏ ra. Trong

những tổ chức tập thể với quy mô nhỏ (chính quyền địa phương, câu lạc bộ), các thành viên có thể nhận thấy một mức độ tương ứng (measure of correspondence) giữa 'cho' (thuế) và 'nhận' (lợi ích từ hành động tập thể). Ở trường hợp này, chi phí đại diện có thể là tương đối thấp. Song trong những tổ chức tập thể với quy mô lớn, như quốc gia chẳng hạn, và trong những tổ chức tập thể mà các cá nhân cảm thấy bất lực và bị tước mất quyền bầu cử, tinh thần đoàn kết sẽ kém đi. Lúc đó, chi phí giám sát và áp đặt sẽ tăng vọt lên tương ứng;

(iii) dàn xếp thứ ba quy định phương thức phân bổ những lợi ích do tập thể tạo ra và những nguyên tắc để các công dân có thể tiếp cận hàng hoá tài sản chung (common-property goods[i]) khi họ cạnh tranh lẫn nhau. Điều này lại đòi hỏi quyền lực chính trị và dẫn đến bài toán thân chủ - đại diện của chính nó.

(f) Như chúng ta đã nhận thấy trong các chương trước, việc sử dụng quyền lực chính trị tạo ra vấn đề thân chủ - đại diện: các công dân - thân chủ (citizen-principal) phải làm thế nào để có thể đảm bảo rằng những người đại diện, một khi được bổ nhiệm, sẽ thực sự thi hành mệnh lệnh của mình? Vấn đề lại nhân lên bội phần, như chúng ta sẽ sớm nhận thấy, khi mà hệ thống chính trị lại bao gồm các tổ chức đảng phái, các nhóm lợi ích có tổ chức và giới công chức tự tư tự lợi, tất cả đều có thể theo đuổi mục đích riêng của mình. Một vấn đề liên quan đến lựa chọn công nẩy sinh trong quá trình ra quyết định đa cấp theo nguyên tắc đa số (multistage majoritarian decision making): nếu các quyết định chung được đưa ra cho các gói lựa chọn tập thể, chẳng hạn các cương lĩnh đảng phái, và các quyết định cụ thể sau đó lại được đưa ra bởi những người có mối quan tâm đặc thù trong phạm vi cái chính đảng hay uỷ ban vừa được bầu lên, thì có khả năng là chỉ 51% của 51% (tức 26%) số phiếu của các thân chủ ảnh hưởng tới quyết định. Lúc đó, đa số cử tri cảm thấy mình bị tước mất quyền bầu cử. Hiện tượng phân nhóm là điều trong thực tế có thể hình dung ra được khi mà ngay cả những nhóm thiểu số nhỏ bé với mối quan tâm sâu sắc đến một lựa chọn công đặc thù cũng ảnh hưởng tới quyết định, vì thế người ta có thể nói đến hiện tượng 'những nhóm thiểu số hăm hở bóc lột đa số'.

(g) Trong một xã hội phức tạp, mức độ chi phí thông tin mà người dân nào muốn biết toàn bộ lựa chọn công đều phải bỏ ra là hết sức cao. Họ sẽ chọn cách tiếp tục 'vô minh duy lý' (rationally ignorant). Nếu các công dân muốn sở thích cá nhân của mình có ảnh hưởng chính trị, họ sẽ còn phải bỏ ra nhiều chi phí tổ chức, và thường chỉ đem lại kết quả khiêm tốn. Vì thế, việc các thân chủ tiếp tục thụ động và chấp nhận những lựa chọn tập thể vốn gây ra bất lợi nhất định cho mình thường là hợp lý (Downs, 1957a, b). Trong khi sự vô minh duy lý như thế là điều dễ hiểu, nó lại góp phần làm xói mòn tinh thần đoàn kết với nhóm, gây ra cảm giác bị tước mất quyền bầu cử và bất an, đặc biệt là khi nhiều quyết định liên quan đến cách thức sử dụng tài sản phải phụ thuộc vào lựa chọn tập thể. Lúc đó, những biện pháp cải tổ nhằm tìm cách phi tập thể

[i] Loại hàng hoá mà việc ngăn một người không trả tiền khỏi hành vi sử dụng nó là khó, nhưng việc một người sử dụng nó lại có thể ngăn cản hành vi sử dụng của người khác. (ND)

hoá (decollectivise) các quyết định kinh tế (tư nhân hoá hay chuyển đổi tài sản xã hội hoá thành hàng hoá câu lạc bộ, xem mục 7.2) có thể là một phương thức để nâng cao tính cố kết tự phát của cộng đồng, thái độ tuân thủ quy tắc tự nguyện và sự tin tưởng.

**Dân chủ, các chính đảng, bộ máy công chức và các nhóm lợi ích**

Nhiều nội dung về chính sách công mà chúng ta đã đề cập từ đầu cuốn sách cho đến đây ít nhất cũng có mối liên hệ ngầm định đến dân chủ, tức là, thể thức ra quyết định tập thể giúp kiểm soát những người đại diện bằng cơ chế bầu cử định kỳ, sự phân chia quyền lực (division of powers) và pháp trị (rule of law). Nền dân chủ hiện đại dựa trên sự thừa nhận một số quyền cơ bản bất khả xâm phạm của cá nhân, quan trọng hơn các quy tắc khác (mục 6.1), và dựa trên chủ quyền tối thượng của nhân dân trong việc trao cho những đại diện tập thể của mình một số quyền lực tạm thời.

Trong hình thái truyền thống của nó, mô hình dân chủ cận đại phát triển đầu tiên ở Anh, qua một quá trình đấu tranh lâu dài của Quốc hội nhằm bảo vệ 'pháp luật của nhân dân' trước pháp luật của các bậc quân vương. Quá trình này phát triển lên đến đỉnh điểm khi Tuyên ngôn Nhân quyền (Bill of Rights) được phê chuẩn vào năm 1688, trong thời gian diễn ra cuộc Cách mạng Vẻ vang (Glorious Revolution). Mô hình dân chủ nguyên thuỷ không tích hợp một số thành tố quan trọng mà người ta nhận thấy trong các quy trình lựa chọn công hiện đại: đó là, các chính đảng (chúng ràng buộc các thành viên đắc cử với cương lĩnh tập thể); giới công chức (những người nắm tri thức chuyên môn và thông tin khó tiếp cận hòng chi phối những lựa chọn phức tạp); và các nhóm lợi ích có tổ chức và dồi dào tài chính. Những thành tố này có ảnh hưởng lớn đến lựa chọn công, thường gây bất lợi cho từng công dân. Từ quan điểm của thế giới quan cá nhân chủ nghĩa, những hiện tượng như thế thường gây thêm bất lợi cho lựa chọn công so với lựa chọn tư.

Tại phần lớn các nền dân chủ, các đại diện chính trị (political agent) được sắp xếp trong một ít chính đảng, chúng tham gia vào hoạt động cạnh tranh chính trị ở các cuộc bầu cử định kỳ. Trước chi phí thông tin cao của cử tri, các chính đảng sẽ đưa ra những cương lĩnh khái quát, đơn giản. Trong trường hợp có hai đảng hoặc hai khối đảng, họ sẽ hướng sự cạnh tranh vào số cử tri trung dung (median voter), hay số cử tri dao động (floating voter). Họ có thể bỏ qua số đông cử tri, những người đã cam kết theo một đảng phái nào đó hoặc không muốn bỏ chi phí giao dịch để cứ mỗi lần lại đưa ra một quyết định bầu cử mới. Do đó, đa số cương lĩnh chính trị lại không chú trọng số đông thân chủ, toàn bộ cử tri, mà chỉ nhằm vào các nhóm thiểu số dao động, đóng vai trò quyết định. Thực tế này có khuynh hướng làm méo mó hành động chính trị, gây phương hại cho 'đa số thầm lặng' (silent majority[i]).

Các chính đảng đòi hỏi tinh thần đoàn kết nhóm và có khả năng áp đặt nó bằng cách tác động đến quy trình lựa chọn ứng cử viên hoặc việc tái bầu (re-election),

[i] Một tỷ trọng dân số đáng kể quyết định không bày tỏ quan điểm, thường là do thái độ hờ hững hoặc do họ không tin quan điểm của mình lại đóng vai trò quan trọng. (ND)

cũng như bằng cách khai trừ kẻ phản bội ra khỏi đảng. Ngày nay, công việc quản lý các chính đảng đòi hỏi ngân quỹ khổng lồ nhằm trang trải cho chi phí đại diện và hoạt động quảng bá. Mối quan tâm chính trị ở đây là làm thế nào để được bầu lại, đồng thời giành đa số ghế trong quốc hội và chi phối chính quyền. Hoạt động quyên góp (fund raising) và động cơ tái bầu (re-election motive) có thể thường dẫn tới những hành động tập thể gây phương hại cho các công dân.

Vấn đề lại còn bị các nhóm lợi ích có tổ chức làm cho thêm trầm trọng; chúng thường đại diện cho những lợi ích tập trung của các nhà cung cấp và ra đời tự do trên cơ sở quyền tự do lập hội (freedom of association), một quyền cơ bản. Như chúng ta đã nhận thấy trong mục 8.2 và mục 8.3, các nhà cung cấp thường ra sức 'củng cố' ngách thị trường của mình và né tránh hoạt động cạnh tranh tốn kém bằng cách tìm kiếm những biện pháp hạn chế cạnh tranh từ bộ máy chính trị sau khi họ đã tự tổ chức thành các nhóm vận động hành lang (lobby group). Lợi ích từ sự can thiệp chính trị thường là rất lớn đối với số ít nhà cung cấp, trong khi bất lợi đối với người mua lại dàn trải mỏng manh và vì vậy không đáng bỏ ra nhiều chi phí cố định để vận động ngược (counter-lobbying).

Nhóm nhà sản xuất đặc quyền sẽ thấy có lợi khi đầu tư một phần lợi ích nhờ sự can thiệp chính trị vào việc vận động hành lang và hối lộ các đảng phái cùng giới công chức, cũng như khi đầu tư vào việc 'tái giáo dục' công chúng để họ đi đến suy nghĩ sự can thiệp là vì lợi ích quốc gia. Ngày nay, sự tương tác giữa các nhóm lobby và các chính đảng ảnh hưởng lớn đến lựa chọn công. Nó liên tục tạo ra những căn cớ chính trị hòng can thiệp vào việc sử dụng các quyền tư hữu (Hayek, 1979a, trang 17-55). Phạm vi của những gì được định đoạt trong nền kinh tế thông qua cơ chế lựa chọn công không hoàn hảo (second-best mechanism), với nguy cơ đưa ra những quyết định độc đoán và làm xói mòn quy tắc của nó, đang được mở rộng và phạm vi lựa chọn tư bị thu hẹp tương ứng.

Ngoài các tổ chức của các nhà sản xuất, tình trạng các nhóm lobby xã hội (social lobby) vận động dành những khoản thanh toán trợ cấp (transfer payment[i]) lớn cho những người mà chúng đại diện cũng là hiện tượng điển hình ở các nền dân chủ hiện đại. Các nhóm lợi ích xã hội này vận động cử tri phản đối việc cắt giảm ngân sách, mặc dù chúng thường do các nhà cung cấp dịch vụ phúc lợi nhà nước tổ chức nên và trên phương diện đó chúng cũng đại diện cho nhóm vận động hành lang của các nhà sản xuất khác.

Tình trạng thiên vị lựa chọn công (public-choice bias) gia tăng trong các nhà nước hiện đại cũng còn do một nhóm khác, vốn không hiện diện trong mô hình truyền thống của chính phủ dân chủ: giới công chức (bureaucracy). Các công chức thường tư lợi trong hoạt động điều tiết thị trường, vì thế những lựa chọn tư tự do (free private choice) bị che khuất hoặc thay thế bởi những lựa chọn công. Họ tạo ra các thể chế đặc thù vì những thể chế như vậy đem lại quyền lực và ảnh hưởng cho họ. Lời nhận xét chi phí giao dịch của người này thường là thu nhập của người kia hoàn toàn phù hợp ở đây. Điều này dẫn tới tình trạng bộ máy công chức làm méo mó các thể chế và dẫn tới sự thay thế các thể chế bên trong.

[i] Transfer payment (hay transfer): Khoản thanh toán phi bồi hoàn của chính phủ cho các cá nhân, vì mục đích phúc lợi hay an sinh xã hội, hay cho một số doanh nghiệp nhất định. (ND)

Các công chức thường nắm lợi thế về thông tin. Các chính khách dân cử, những người không muốn bỏ chi phí thông tin, không thể kiểm soát họ hữu hiệu. Do tính chất phức tạp của đời sống kinh tế hiện đại nên các cơ quan lập pháp có khuynh hướng tạo ra một cơ cấu luật ban quyền (framework of enabling legislation[i]) cho phép các chuyên gia công quyền soạn thảo những quy tắc cụ thể dưới hình thức quy định. Ở đâu mà khuynh hướng này tỏ ra mạnh mẽ, ở đó các quy tắc cứ sinh sôi nảy nở và thay đổi liên tục; phạm vi lựa chọn tư tự do bị hạn chế tương ứng. Tình trạng lan tràn của luật chữ đen (black-letter legislation) và quy định ở tất cả các nước tiên tiến, mà phần lớn đều bắt nguồn từ bộ máy công chức vị kỷ, là sự chứng thực cho khuynh hướng đó (Bernholz, 1982).

Giống như các đảng phái, các nhóm lobby và các nhóm lợi ích của giới công chức không phải là một phần của mô hình dân chủ nguyên thuỷ, chúng hiếm khi được nhắc tới trong các bản hiến pháp và việc chúng chịu sự ràng buộc của những quy tắc rõ ràng về hành động tập thể thậm chí còn hiếm hơn.[1] Chúng ta sẽ phải phân tích chi tiết để xem hoạt động cạnh tranh chính trị vận hành ra sao trong một thế giới bao gồm các chính đảng, các nhóm lobby và các nhóm lợi ích của giới công chức, và để xem cạnh tranh chính trị dẫn tới nhu cầu kiểm soát chính trị đối với các nhóm này như thế nào. Song trước hết, chúng ta cần chuyển sang các chức năng cơ bản của chính phủ: chức năng bảo vệ, chức năng cung cấp hàng hoá công cộng, và chức năng tái phân phối thu nhập và của cải.

## Khái niệm then chốt

**Lựa chọn công** (public choice) liên quan đến những quyết định về việc sử dụng các quyền tài sản mà không phải do các cá nhân đưa ra. Trong khi các cá nhân ý thức được rằng họ phải gánh chịu toàn bộ chi phí cũng như được hưởng toàn bộ lợi ích khi tham gia vào các hợp đồng sử dụng tài sản, các quyết định liên quan đến việc nhiều người cùng nhất trí về một lựa chọn lại thường chứa đựng ít thông tin hơn. Họ cũng ở vào tình thế ít thuận lợi hơn để gây ảnh hưởng tới quyết định. Tuy nhiên, lựa chọn công phải được đưa ra trong trường hợp chi phí và lợi ích không thể nội bộ hoá (internalise) hoàn toàn (các hiệu ứng ngoại lai hiện hữu). Song chúng lại thường được mở rộng sang những lĩnh vực vốn có thể phó mặc cho lựa chọn tư (private choice). Vì lựa chọn công không liên quan đến sự cho và nhận qua lại, mà chỉ liên quan đến những lợi ích phi tương hỗ (non-mutual benefit), nên nó có thể dễ dàng dẫn tới hiện tượng free-riding[ii], rủi ro đạo đức (moral hazard), bi kịch đất công (tragedy of the commons) và chủ nghĩa cơ hội người đại diện. Do vậy, trong bất kỳ trường hợp nào lựa chọn công cũng cần tới sự cưỡng bách (coercion).

Sự **vô minh duy lý** (rational ignorance) có thể giúp lý giải tại sao cử tri và người tham gia thị trường lại không chịu bỏ chi phí thông tin cần thiết để có thông tin tốt hơn. Trong nhiều trường hợp, họ biết lợi ích từ thông tin bổ sung là bằng không hoặc không đáng kể. Chẳng hạn, sự vô minh duy lý là một phần của cái tổ hợp

[i] Luật trao cho các quan chức phù hợp quyền thực thi hay áp đặt pháp luật. (ND)
[ii] Sử dụng miễn phí: Xem phần Khái niệm Then chốt thứ hai trong mục 5.3. (ND)

nhân tố vừa tạo thuận lợi cho hoạt động rent-seeking[i] của các nhóm cung cấp có tổ chức, vừa thuyết phục đa số người mua thiếu tổ chức không nên tham gia vào việc vận động chống lại sự phân bổ thu nhập 'rent' bằng phương tiện chính trị (political rent creation).

**Cử tri trung dung** (median voter) trong các nền dân chủ bầu cử là khái niệm chỉ nhóm cử tri dao động mà hai chính đảng cạnh tranh nhau cần tới hòng giành đa số 51% và, cùng với đó, sự chi phối cơ quan lập pháp và thường là cả cơ quan hành pháp.

## 10.2 Các chức năng của chính phủ

Khi bàn về các thể chế bên ngoài ở Chương 5, chúng ta đã khẳng định rằng bảo vệ và hậu thuẫn cho các thể chế của xã hội là một trong những chức năng chủ đạo của chính phủ. Chức năng bảo vệ của chính phủ hỗ trợ cho trật tự và đem lại sự tin tưởng cho các cá nhân, doanh nghiệp và hiệp hội tư nhân bằng cách khiến cho nhiệm vụ phối hợp của họ trở nên dễ dàng hơn bất chấp sự vô minh ('chính sách trật tự' – 'order policy'). Chúng ta cũng đã nhận ra rằng nhiệm vụ bảo vệ có thể đôi khi lại đòi hỏi phải sử dụng vũ lực hợp pháp (toà án, cảnh sát, quân đội) nhằm ngăn chặn hiện tượng free-riding[ii] và chủ nghĩa cơ hội thân chủ - đại diện (principal-agent opportunism), và nhằm áp đặt các quy tắc nếu cần thiết.

**Khái niệm then chốt**

**Chính phủ** (government) là một tổ chức (trật tự thứ bậc từ trên xuống – top-down, hierarchical order) theo đuổi một số mục đích tập thể nào đó và được phép sử dụng quyền lực chính trị, trong khuôn khổ những quy tắc nhất định, đối với khu vực nằm dưới quyền kiểm soát của nó.

Các **chức năng** (function) tiêu biểu của chính phủ là: (a) bảo vệ các quyền tự do của công dân; (b) sản xuất hàng hoá công cộng; và (c) tái phân phối các quyền tài sản. Để thực thi các chức năng này, chính phủ phải chịu chi phí đại diện (agency cost) và phải thu thuế nhằm mục đích quản lý và tài trợ cho những nguồn lực vật chất để trang trải số chi phí ấy.

Qua thời gian, quy mô chính phủ và tỷ trọng nguồn lực quốc gia mà chính phủ kiểm soát đã gia tăng đáng kể. Tỷ lệ chi tiêu chính phủ (government spending) trong tổng sản phẩm quốc nội (GDP) tại năm nền kinh tế công nghiệp lớn hiện nay – Mỹ, Nhật, Đức, Pháp và Vương quốc Anh – bình quân chỉ khoảng 10% quãng năm 1870 (Tanzi & Schuknecht, 1995); con số này tăng lên chừng 25%

[i] Trong kinh tế học, rent-seeking diễn ra khi một cá nhân, tổ chức hay doanh nghiệp tìm cách kiếm tiền thông qua hành vi thao túng môi trường kinh tế và/hoặc pháp lý thay vì hoạt động thương mại hay sản xuất. Rent: thu nhập không phải nhờ nỗ lực cạnh tranh trên thị trường mà là nhờ hành vi thao túng môi trường kinh tế và pháp lý, chẳng hạn thông qua các quan chức chính trị. (ND)

[ii] Sử dụng miễn phí: Xem phần Khái niệm Then chốt thứ hai trong mục 5.3. (ND)

vào giữa thập niên 1930, và trên 40% giữa thập niên 1990. Vào năm 1995, tỷ trọng chi tiêu chính phủ trong tổng cầu ở Liên minh Châu Âu (EU) là 54%, ở các nước công nghiệp chế tạo Đông Á (trừ Trung Quốc) là 39% (World Economic Forum, 1996, trang 21). Mặc dù xu hướng chung là chính phủ có quy mô ngày một lớn, mức độ chi phối của các quyết định tập thể đôi khi vẫn giảm bớt, đáng chú ý nhất là ở Đức và Nhật sau Thế Chiến II, để rồi thường tăng trở lại sau đó.

**Chức năng bảo vệ**

Công cuộc bảo vệ trật tự và nền pháp trị bằng hành động tập thể là truyền thống đã có từ lâu đời. Nguồn gốc của nó có lẽ chí ít cũng bắt đầu từ khi các làng mạc và thành thị lâu đời phải chịu một hình thức lãnh đạo nào đó. Các vị vua chúa, các bậc cao tăng và các quan toà xuất hiện trong những cộng đồng như thế để phân xử tranh chấp và bảo vệ hay đặt ra những nguyên tắc mà dựa theo đó tranh chấp giữa các thành viên cộng đồng sẽ được giải quyết hoặc phòng tránh (các thể chế bên ngoài). Đầu tiên, vai trò của bên phân xử thứ ba như thế có lẽ được trao cho các bậc trưởng lão hay linh mục đáng kính và từng trải, song sau đó những dàn xếp chính thức mang tính hiến định xuất hiện, giúp dựng lên các nhà cai trị (Benson, 1995). Các khái niệm hành động tập thể (collective action), quyền lực chính trị (political power) và chính phủ theo đó ra đời: một số hành vi nào đấy được thực thi vì lợi ích cộng đồng, và một số quan chức và tổ chức chính thức nào đấy được trao quyền lực (authority) và sức mạnh cưỡng bách (coercive powers) đối với các thường dân và tổ chức dân sự. Trong tất cả các trường hợp này, những dàn xếp hiến định (constitutional arrangement) phải quyết định những nguyên tắc cơ bản của hành động tập thể: cách thức bổ nhiệm những người đại diện (representative) và phương thức phân bổ chi phí và lợi ích của hành động tập thể (xem mục 10.1 ở trên).

Chức năng bảo vệ dễ thấy nhất của chính phủ là ngăn chặn tình trạng người dân cưỡng bách lẫn nhau. Người ta cho rằng việc chính phủ tiếp quản chức năng bảo vệ đồng nghĩa với một kiểu 'hiệp ước giải trừ quân bị' (giả định) giữa toàn thể công dân với nhau (Buchanan, 1975). Nếu chúng ta rơi vào tình trạng vô chính phủ, nếu sự cưỡng bách chỉ bị hạn chế nhờ 'tiềm năng bạo lực' của các bên khác và nếu mọi công dân đều phải bảo vệ tài sản của mình trước sự xâm hại của người khác, chi phí sẽ vô cùng tốn kém (chi phí loại trừ và chi phí áp đặt cao). Những chi phí này sẽ ngăn cản nhiều sự phân công lao động hữu ích và cản trở sự phát triển thịnh vượng. Vì thế, việc sử dụng một tổ chức đại diện (agent) với nhiệm vụ gìn giữ hoà bình là nhu cầu thiết thực. Muốn cho nó hoạt động hữu hiệu, tổ chức đại diện đó phải được trao quyền lực cưỡng bách. Đồng thời, người ta phải đảm bảo rằng tổ chức đại diện – chính phủ – không sử dụng quyền lực của nó để chống lại các thân chủ, tức các công dân. Một số người khác lại lập luận, vai trò của chính phủ là nhằm bảo vệ những phạm vi tự do cá nhân (Hayek, 1960).

Chính phủ có thể gìn giữ hoà bình và bảo vệ tự do như thế nào đây? Câu trả lời chủ yếu nằm về phía các thể chế: điều cần thiết là phải thiết lập và áp đặt một hệ thống quy tắc chung cho mọi công dân một cách bình đẳng (pháp trị); ngoài ra, hệ thống quy tắc đó còn ngăn ngừa tình trạng các công dân theo đuổi mục đích của

mình bằng vũ lực, lường gạt hay những hình thức côn đồ khác. Như vậy, bảo vệ có mối liên hệ mật thiết với việc giữ gìn tự do cá nhân. Nếu thiếu những ràng buộc thể chế như thế, tự do sẽ trở thành phóng túng và vô trật tự. Ở các nhà nước hiện đại, trong số những quy tắc mà chính phủ được yêu cầu thực thi theo chức năng bảo vệ thì nhiều quy tắc được quy định chính thức qua các bộ luật hình sự và dân sự. Ngoài ra, sự bảo vệ cũng đề cập đến việc ngăn chặn các mối đe doạ từ bên ngoài; tức là, bảo vệ tự do hiện tại và tự do tương lai (an ninh) của công dân trước sự cưỡng bách từ bên ngoài.

**Giới hạn bảo vệ**

Một phần đáng kể trong chức năng bảo vệ của chính phủ được thực thi thông qua các quy định, chẳng hạn nhằm đảm bảo cho sức khoẻ và an toàn. Những quy định như thế thường là hợp lý về mặt kinh tế vì chúng liên quan đến các hiệu ứng ngoại lai. Chẳng hạn, khi người ta sử dụng một tài sản tư nhân đặc thù trong một ngành nghề nào đấy mà không phải chịu một sự hạn chế nào, điều đó có thể gây nguy hiểm cho sự an toàn của người công nhân. Cách thức để bảo vệ họ là chỉnh đốn việc sử dụng tài sản công nghiệp và đặt ra những quy tắc về an toàn. Những hiệu ứng ngoại lai liên quan đến môi trường và sức khoẻ cũng có thể xảy ra. Một mục đích của các quy định y tế cộng đồng là nhằm tiết giảm chi phí thông tin và các chi phí khác. Chẳng hạn, người ta cho rằng với một dược phẩm do chính phủ cấp giấy chứng nhận thì có thể an tâm sử dụng trong phạm vi những giới hạn đã quy định – mà không cần phải tự nghiên cứu hậu quả của việc sử dụng sản phẩm đó. Hay quy tắc hạn chế tốc độ trong một số khu vực nhất định giúp mọi người khỏi phải tiến hành 'phương thức khám phá' tốn kém dưới dạng tai nạn. Tuy nhiên, mục đích tối thượng của quy định thì phải luôn ghi nhớ trong đầu: các thể chế là nhằm phục vụ người dân. Ở nhiều nước, rất nhiều quy định hiện hành về sức khoẻ, an toàn và môi trường không đáp ứng được tiêu chuẩn đó. Sự gia tăng nhanh chóng của chúng khiến cho chi phí giao dịch tăng lên, đồng thời làm suy yếu chức năng phối hợp và kiểm soát (coordination and control function) của thị trường cạnh tranh. Vấn đề không phải là sự tồn tại của bản thân những hành vi can thiệp cụ thể như thế, mà chính là tần suất xuất hiện cao của chúng. Vì vậy, mỗi một quy định như thế cần phải được đánh giá về chi phí và lợi ích khả dĩ cho toàn bộ hệ thống.

Chi phí của các quy định, kể cả chi phí tuân thủ mà người dân phải chịu (xem phần đóng khung dưới đây), luôn cần được tính đến khi quyết định chính phủ nên hay không nên tham gia điều tiết để bảo vệ người dân khỏi một số rủi ro nào đó. Quan điểm cho rằng chẳng chi phí nào là quá cao nếu chúng ta bảo vệ một số mục tiêu nhất định – chẳng hạn sinh mạng con người, sức khoẻ trẻ em, hay uy thế quốc gia – là một quan điểm thường thấy, đặc biệt là ở những người vẫn ủng hộ những sự nghiệp cụ thể. Song người dân bình thường lại phải chịu chi phí cơ hội do các quy định gây ra và họ lại có xu hướng theo đuổi hàng loạt mục tiêu khác nhau.

Chi phí điều tiết của toàn bộ hệ thống không được đánh giá thường xuyên khi mà sự ràng buộc tự giác của cá nhân (private self-constraint) được thay thế bằng hình thức quản lý tập thể, ít nhất là nếu chi phí tuân thủ được phân bổ rộng rãi và

không dễ nhận thấy ngay. Chẳng hạn, khi vấn đề liên quan đến nhiệm vụ bảo vệ sức khoẻ, an toàn hay môi trường, quốc hội đôi khi lại ban hành những quy định gây ra chi phí tuân thủ và các chi phí khác quá cao, thường là trước áp lực của các nhóm theo đuổi một chủ đề cộng đồng nào đó (single-issue group), mà thành viên của chúng thì không phải chịu chi phí điều tiết. Người ta phải đặt câu hỏi, chẳng hạn, là các quy định về an toàn của Mỹ liệu có hợp lý hay không nếu chúng gây ra chi phí cho việc cứu sống một mạng người là 168 triệu USD khi các tiêu chuẩn về chất thải benzene được thắt chặt vào năm 1990, hay chi phí cho việc cứu sống một mạng người là 920 triệu USD khi các tiêu chuẩn nước uống mới được ban hành năm 1991, ấy là còn chưa kể chi phí để cứu thêm một mạng người thấp nhất cũng phải 5.700 tỷ USD khi người ta liệt kê những chất thải độc hại cho công tác bảo vệ rừng năm 1990 (Breyer, 1995; Viscusi, 1993; xem phần đóng khung dưới đây). Cố nhiên, sự cần thiết phải so sánh lợi ích xã hội dài hạn với chi phí xã hội dài hạn của mỗi quy định cũng có thể áp dụng cho công tác bảo tồn môi trường.

Những số liệu này giúp minh hoạ một xu hướng trong chức năng bảo vệ của chính phủ là nó chú trọng thái quá sự an toàn mà sao nhãng việc thúc đẩy khả năng phối hợp và kiểm soát của hệ thống cạnh tranh, và do đó sao nhãng việc thúc đẩy thịnh vượng. Khi những chi phí này không được tính đến, những phương án thay thế cho sự quản lý cộng đồng (public regulation) sẽ không được cân nhắc và lợi ích của một công dân bình thường – sử dụng các nguồn lực khan hiếm sao cho có lợi nhất – sẽ bị bỏ qua. Khi mà việc ngăn chặn một cái chết yểu lại tốn kém đến hàng tỷ dollar thì ở đây tồn tại khả năng là nếu được sử dụng theo cách khác – chẳng hạn, sản xuất thiết bị lọc thận – những nguồn lực này có thể sẽ cứu hoặc kéo dài sự sống cho vô số người. Nếu cơ quan lập pháp và giới công chức cứ chiều theo những quan niệm thiển cận về an toàn như thế, họ sẽ để cho chi phí của các quy định bảo vệ tăng dần lên và hạn chế quyền tự do của người dân trong việc thử nghiệm và quyết định cho bản thân. Hậu quả là tăng trưởng thấp, những nguy cơ lớn hơn cho sinh mạng và sự an toàn của con người, đồng thời cảm giác bị tước mất quyền bầu cử trở nên phổ biến.

---

**Bảo vệ người dân Canada khỏi các loại pho-mát Camembert và Roquefort**

Bộ Y tế Canada (Health Canada), với tất cả sự thông thái tập thể của nó, gần đây đã đề xuất việc sửa đổi Quy định về Thực phẩm và Dược phẩm (Food and Drug Regulations), ngăn cấm hoạt động sản xuất và bán các loại pho-mát nguyên liệu. Sự sửa đổi ấy sẽ cấm khoảng 90 loại pho-mát làm từ sữa chưa tiệt trùng, kể cả loại pho-mát Camembert và Roquefort. Đề xuất đó dường như dựa trên mối liên hệ giữa các loại pho-mát chưa tiệt trùng với các trận dịch do vi khuẩn *listeria, salmonella* và *E.coli*... gây ra.

Các nhà quản lý ở Bộ Y tế Canada rõ ràng là muốn tạo ra một thế giới an toàn hơn. Kể từ năm 1971, người ta đã công bố 14 trận dịch bệnh *trên toàn thế giới* [nhấn mạnh trong nguyên văn], được cho là bắt nguồn từ việc tiêu dùng các loại sản phẩm pho-mát làm từ sữa chưa tiệt trùng. Các trận dịch này đã cướp đi 57 sinh mạng.

Nhìn chung, những gì mà các nhà quản lý thuộc Bộ Y tế Canada đề ra để thực hiện là lợi bất cập hại. Họ dường như ít quan tâm đến hậu quả thực tế của đề xuất sửa đổi ... Nếu xét mức độ rủi ro tương đối thấp đi kèm với các loại pho-mát không tiệt trùng và mức độ rủi

ro vô cùng thấp ở Canada thì việc khai tử cả một ngành nghề xem ra là một phương sách khá quyết liệt... Việc điều tiết mức độ rủi ro tối thiểu sẽ làm tăng chi phí của những thứ hàng hoá mà chúng ta mua. Trong trường hợp này, ... nó hẳn sẽ triệt phá cả một ngành nghề mới mẻ, đang ăn nên làm ra và là kế sinh nhai của nhiều người. Luật pháp kiểu như thế cho thấy rằng người Canada thiếu mất khả năng nắm bắt và đánh giá rủi ro. Quả thực, chính phủ dường như đã tự cho phép mình hành xử như một bậc phụ mẫu chi dân.

*(Nguồn: K. Morrison & L. Miljan, 'Cheese, Politics, and Human Health: How the Media Failed to Critique Recent Government Policy' [Pho-mát, Chính trị và Sức khoẻ Con người: Các phương tiện thông tin đại chúng đã thất bại trong việc chỉ trích chính sách gần đây của chính phủ như thế nào], tạp chí* On Balance, *tập 9, số 5, tháng 5/1996; trích dẫn trong tạp chí* Fraser Forum, *tháng 9/1996, trang 38)*

*Ghi chú:* Khuyến nghị cụ thể của một nhóm khoa học gia này cuối cùng đã không được thông qua.

Tình trạng sinh sôi nảy nở của các quy định bảo vệ cụ thể vượt quá khả năng nhận thức của các chủ thể kinh tế và làm xói mòn cái trật tự mà những người ra quyết định cần có để tham gia vào cạnh tranh với sự tin tưởng. Vì vậy, người ta cần phải hợp lý hoá các quy định nếu muốn chính phủ thực thi hiệu quả chức năng bảo vệ của nó. Song dĩ nhiên, các nhà quản lý cũng có thể có tư lợi trong cái mớ quy định phức tạp ấy.

Chức năng bảo vệ của chính phủ càng ngày càng được bổ trợ bằng hai chức năng khác: cung cấp hàng hoá công cộng và tái phân bổ cơ hội khởi nghiệp, thu nhập và của cải.[2] Rõ ràng, các chức năng này gây ra chi phí đại diện (agency cost), những chi phí phải được tài trợ thông qua thuế khoá và vay mượn, đồng thời nguồn lực vật chất của chính phủ lại phải được quản lý, một công việc sẽ gây ra thêm chi phí đại diện.

**Chức năng bảo vệ**

Việc chính phủ tạo cơ hội tiếp cận một số loại hàng hoá nào đó cho người dân có thể nhận được sự ủng hộ. Như chúng ta đã nhận thấy, hàng hoá công cộng thuần tuý là những hàng hoá và dịch vụ mà việc ngăn chặn những người không trả tiền để họ khỏi sử dụng chúng là rất tốn kém, nếu không muốn nói là bất khả thi, và một khi đã cung cấp thì chúng lại không khan hiếm vì không có sự cạnh tranh nào về nhu cầu trong phạm vi những giới hạn nhất định (mục 7.2). Do các chủ sở hữu tư nhân trong trường hợp này sẽ phải chấp nhận hiện tượng free-riding[i] mà những người không đóng góp vào chi phí mua sắm và bảo quản những hàng hoá đó gây ra, ở đây có lý do rõ ràng để ủng hộ hoạt động cung cấp và tài trợ của chính phủ thông qua chế độ thuế khoá bắt buộc. Trong tình thế đó, các chủ sở hữu tư nhân không thể sử dụng quyền tài sản của mình một cách thích đáng, kể cả quyền ngăn chặn người khác. Đây là biểu hiện của một sự bất cập thể chế. Một ví dụ kinh điển là đèn chiếu sáng đường phố: nếu một thành viên xã hội tài trợ cho hệ thống chiếu

[i] Sử dụng miễn phí: Xem phần Khái niệm Then chốt thứ hai trong mục 5.3. (ND)

sáng đường phố để thụ hưởng lợi ích của nó thì những người khác sẽ tiếp cận tiện ích này một cách tự do. Ví dụ kinh điển khác về loại hàng hoá công cộng tự nhiên như thế là nền quốc phòng chống lại sự xâm lấn từ bên ngoài: nếu một thành viên xã hội đảm bảo cho sức mạnh quốc phòng, tất cả mọi công dân khác đều được hưởng lợi từ sự bảo vệ đó và sẽ không bị loại trừ. Khoảng cách giữa chi phí và lợi ích khả dĩ độc chiếm càng lớn, động cơ để mua một thứ hàng hoá như thế càng nhỏ. Tính khả thi của hiện tượng free-riding – tính bất khả thi của việc loại trừ – ngăn cản sự xuất hiện của một thị trường cho những hàng hoá như thế. Hàng hoá công cộng sẽ không được cung cấp đầy đủ, so với những hàng hoá tư nhân mà chi phí và lợi ích của chúng có thể được các cá nhân nội bộ hoá hoàn toàn. Hàng hoá công cộng thuần tuý là trường hợp tối cực (extreme case) mà ở đó sự cung cấp của chính phủ đạt được những kết quả bên ngoài nổi bật và tích cực.

Như chúng ta đã nhận thấy trong Chương 7, việc thu tóm và nội bộ hoá các hiệu ứng ngoại lai tích cực có thể trở nên khả thi, chẳng hạn, nhờ các thiết bị điện tử mới để đo lường và ngăn chặn hành vi sử dụng tài sản. Chúng ta cũng đã lưu ý rằng những gì là hàng hoá công cộng hay không phải hàng hoá công cộng có thể thay đổi.

Như vậy, luận điểm khái quát ủng hộ việc cung cấp hàng hoá chung (common good) hiện hữu ở đây, song điều này lại gây ra những vấn đề mà chúng ta đã thảo luận trong mục 10.1 ở trên. Thậm chí, khi quyết định sẽ sản xuất những hàng hoá nào và sẽ phân bổ chi phí cho các tầng lớp nhân dân như thế nào, chính phủ có thể chỉ đơn thuần là hưởng ứng sở thích của những nhóm đặc thù có tổ chức. Do vậy, những vấn đề về quá trình tái phân phối ngầm (hidden redistribution) lại dễ nẩy sinh. Chúng có thể bị hạn chế phần nào bằng sự phân cấp tài khoá [fiscal decentralisation] (chế độ tài khoá theo mô hình liên bang [fiscal federalism[i]], xem mục 12.5) và khi một số công dân và nguồn vốn có khả năng di chuyển tới hệ thống pháp lý nào tiến gần nhất đến việc cung cấp những hàng hoá công cộng và chất lượng địa điểm (locational qualities) như mong muốn. Đó là vì khả năng lưu động (mobility) của người đóng thuế và các yếu tố sản xuất giữa các hệ thống pháp lý (tính mở) đã có tác dụng kiểm soát những chính phủ nào muốn tái phân bổ chi phí và lợi ích trong hoạt động cung cấp và tài trợ cho hàng hoá công cộng.

Cơ hội tiếp cận những hàng hoá mà người khác không thể dễ dàng bị ngăn chặn khỏi hành vi sử dụng, song lại có sự cạnh tranh về nhu cầu sử dụng, có thể chịu hạn suất (ration) thông qua các quy tắc bên ngoài và chỉ thị của chính phủ. Việc chúng được sản xuất bằng tài sản xã hội hoá (socialised[ii] property) hay bởi các nhà cạnh tranh tư nhân không phải là điều đáng suy xét nhất. Vấn đề nằm ở chỗ việc *cung cấp* hàng hoá và dịch vụ là từ các nguồn lực công.[3] Chắc chắn là không nhất thiết vì lý do cơ hội tiếp cận mà những hàng hoá và dịch vụ này được *sản xuất* với tài sản xã hội hoá. Tuy nhiên, vì một số lý do nên các chính phủ mới quyết định tổ chức và tài trợ cho hoạt động sản xuất bằng cách sử dụng tài sản công hữu (publicly owned property):

[i] Chế độ thanh toán trợ cấp (transfer payment) hay trợ cấp (grant) qua đó chính phủ liên bang chia sẻ thu nhập ngân sách (revenue) của mình với các cấp chính quyền thấp hơn. (ND)

[ii] Xã hội hoá là hành vi chuyển các quyền tài sản tư hữu sang công hữu, đối lập với tư nhân hoá. (ND)

(a) Trong trường hợp những đơn vị đầu vào tối thiểu với quy mô lớn (large indivisibilities[i]) được cho là vượt quá năng lực tài chính và khả năng tổ chức của các cá nhân và các tổ chức hợp tác tư nhân, hoặc trong trường hợp người ta nhận thấy hiện tượng kinh tế quy mô (scale economies) tồn tại ở mức độ khá lớn, giới cai trị thường tự cho phép mình chỉ đạo việc thiết kế công trình cũng như việc tài trợ và triển khai thực hiện. Tình trạng này từng diễn ra thường xuyên – như ở Ai Cập và Trung Quốc thời trước – trong trường hợp các công trình cấp thoát nước, thậm chí kể cả trong hoạt động phát triển cơ sở hạ tầng. Gần đây hơn, công cuộc thám hiểm không gian cũng dựa trên lý do tương tự để trở thành lĩnh vực hoạt động của chính phủ. Trong bối cảnh ấy, người ta thường lập luận rằng các doanh nghiệp quy mô lớn chính là các 'doanh nghiệp độc quyền tự nhiên' (natural monopoly) và sự kiểm soát chính trị trực tiếp đối với những doanh nghiệp độc quyền như thế là điều đáng làm. Tuy nhiên, trên thực tế những doanh nghiệp độc quyền như thế lại thường ra đời là vì các cơ quan chính phủ dựng lên những hàng rào ngăn cản cạnh tranh, hoặc thất bại với việc tiết giảm chi phí giao dịch cho hoạt động cạnh tranh (Friedman, 1991). Một khi những doanh nghiệp đó biến thành doanh nghiệp độc quyền thuộc sở hữu chính phủ, chúng sẽ trở thành những hoạt động với mức chi phí cao. Dù vậy, ngày nay các thị trường vốn quốc tế quy mô lớn lại đủ sức tài trợ cho những dự án lớn như thế, miễn là người ta có thể yêu cầu người sử dụng phải trả tiền (khả năng loại trừ – excludability). Với công nghệ đo lường tốt hơn, lý lẽ ủng hộ các doanh nghiệp công độc quyền truyền thống (traditional public monopoly) nay không còn đứng vững nữa.

(b) Một lý do để cung cấp một số dịch vụ nào đó thông qua doanh nghiệp công độc quyền là vì điều này tạo ra khả năng kiểm soát trực tiếp lớn hơn cho bộ máy chính quyền. Chẳng hạn, sự kiểm soát phi bạo lực thông qua các tổ chức chuyên nghiệp như lực lượng cảnh sát và quân đội, hay toà án, dường như là một luận điểm chính đáng ủng hộ quyền công hữu đối với các nguồn lực. Chi phí cạnh tranh giữa các các tổ chức chuyên nghiệp này, suy cho cùng, là quá cao (hãy hình dung trường hợp Campuchia và Bosnia). Do vậy, tại đa số quốc gia, những dịch vụ như thế đều được cung cấp thông qua các doanh nghiệp công độc quyền. Vấn đề kiểm soát cũng tồn tại khi các dịch vụ này được các doanh nghiệp công độc quyền tạo ra (tình trạng thoái hoá biến chất trong lực lượng cảnh sát, đảo chính, hệ thống toà án tham nhũng), dù vậy việc các cơ quan chính quyền điều khiển bộ máy tổ chức bên trong và kiểm soát tình hình tài chính vẫn thường được xem là đáng mong muốn.

(c) Chính phủ thường khẳng định độc quyền sản xuất đối với một số lĩnh vực khai khoáng và thương mại nào đó như là nguồn thu ngân sách thuận lợi (chẳng hạn, các doanh nghiệp độc quyền khai thác muối mỏ hoặc sản xuất và kinh doanh rượu). Khi công nghệ mới hứa hẹn nhiều khả năng tạo ra nguồn thu, chính phủ thường tiếp quản quyền sở hữu các lĩnh vực này (chẳng hạn, tình trạng công hữu của các hệ thống đường sắt và điện tín ở thế

[i] Indivisibility: quy mô đầu vào tối thiểu cho hoạt động sản xuất một loại hàng hoá hay dịch vụ nào đó. (ND)

kỷ 19 khi những công nghệ này mới ra đời). Tương tự, nhiều chính phủ đã tiến hành quốc hữu hoá ngành công nghiệp dầu khí để dễ dàng tăng nguồn thu ngân sách. Trong những trường hợp như thế, những lý lẽ khác ủng hộ hoạt động sản xuất của nhà nước có thể cũng được người ta dẫn ra, song lợi ích doanh thu độc quyền chắc chắn vẫn đóng vai trò then chốt.[4]

(d) Hoạt động sản xuất do chính phủ điều hành thường cũng là phương thức thuận lợi về mặt chính trị nhằm tạo điều kiện cho quá trình tái phân phối (xem dưới đây).

**Tạo cơ hội tiếp cận hàng hoá khu vực cộng đồng**

Ở đâu mà những suy xét trên đây không chi phối (như trong lĩnh vực giáo dục và y tế chẳng hạn), ở đó hoạt động cung cấp hàng hoá từ ngân sách chính phủ có thể diễn ra theo cách gián tiếp: công quỹ được sử dụng để mua sắm hàng hoá và dịch vụ đồng thời chính phủ đảm nhận vai trò kiểm soát chất lượng, không phải vai trò sản xuất.

Điều này cần được phân tích chi tiết trên một số khía cạnh:

(a) Như chúng ta đã lưu ý, ở đây cần tách bạch hai vấn đề *(i) việc cung cấp những hàng hoá và dịch vụ này được tài trợ như thế nào* và *(ii) liệu có nên sản xuất những hàng hoá và dịch vụ này bằng tư liệu sản xuất thuộc sở hữu nhà nước (xã hội hoá) hay không*. Nếu việc cung cấp một số hàng hoá và dịch vụ nào đó cho người dân từ ngân sách chính phủ dường như là đáng mong muốn về mặt chính trị thì hoạt động sản xuất tư nhân và việc trợ cấp cho cơ hội tiếp cận lại thường ít tốn kém hơn và sẽ đem tới cho người dân nhiều lựa chọn hơn. Lý lẽ cho rằng hoạt động sản xuất công (public production) giúp tiết kiệm chi phí giao dịch và loại trừ tình trạng cung ứng hàng hoá trùng lặp do cạnh tranh tư nhận tạo ra nghĩa là giả định về sự biết trước kết quả và bỏ qua tiềm năng của cạnh tranh trong việc đổi mới quy trình và sản phẩm. Bất luận thế nào, hoạt động sản xuất công cũng luôn chứa đựng nhiều mối nguy dài hạn về tình trạng lan tràn của chủ nghĩa cơ hội người đại diện và sự giảm sút năng lực đổi mới (xem mục 10.3).

(b) Chủ đề công hữu và sự kiểm soát của nhà nước (public ownership & control) cũng cần được xem xét tách bạch với chủ đề doanh nghiệp công độc quyền (public monopoly). Ngay cả trong trường hợp các tổ chức chính phủ tham gia vào hoạt động sản xuất, người ta vẫn có thể đưa ra lý lẽ ủng hộ hoạt động cạnh tranh giữa các tổ chức công lập khác nhau (chẳng hạn, giữa các nhà máy điện, các bệnh viện và các trường đại học thuộc sở hữu nhà nước nhưng đã công ty hoá) và hoạt động cạnh tranh với các nhà cung cấp tư nhân (chẳng hạn, cho phép các công ty điện thoại, đường sắt, xe buýt, hàng không tư nhân cạnh tranh với các doanh nghiệp nhà nước cùng lĩnh vực). Nhờ chi phí đo lường và thông tin liên lạc suy giảm nên ngày nay chỉ còn một số ít 'doanh nghiệp độc quyền tự nhiên' (natural monopoly) mà ở đó cạnh tranh là không khả thi về mặt kỹ thuật. Nếu thiếu sự hậu thuẫn thông qua hành vi can thiệp chính trị, ít có doanh nghiệp độc quyền hiện hành nào đủ sức tồn tại lâu dài (Friedman, 1991).

(c) Chủ đề quan trọng thứ ba trong việc xã hội hoá hoạt động sản xuất hàng hoá công cộng là trách nhiệm giải trình (accountability), tức là, thông tin đầy đủ và minh bạch về toàn bộ chi phí và lợi ích của việc sử dụng tài sản công, cũng như việc buộc các nhà sản xuất thuộc sở hữu chính phủ phải chịu những ràng buộc ngân sách chặt chẽ. Trách nhiệm giải trình được nâng cao khi các dự án sản xuất hàng hoá công cộng được công ty hoá (corporatise), tức là, hoạt động của chúng tách bạch về mặt quản lý khỏi ngân sách ngân sách chung của chính phủ. Việc áp đặt một ràng buộc ngân sách chặt chẽ và từ chối trợ cấp ngân sách cho những doanh nghiệp nhà nước làm ăn thua lỗ là điều không phải lúc nào cũng dễ dàng. Tuy nhiên, nếu áp lực cạnh tranh và trách nhiệm giải trình của những người đứng đầu các cơ quan chính phủ là thấp, các công chức sẽ bắt đầu tiêm nhiễm chủ nghĩa vị kỷ (lương bổng cao, bố trí nhân sự quá đông, tiêu dùng quá mức tại nơi làm việc). Ở đâu mà những thông lệ lỏng lẻo bắt đầu bám rễ chắc chắn, ở đó những động thái nhằm kiểm soát tình trạng tham ô của công thường bị phản kháng mạnh mẽ. Hiện tượng này đã trở nên rõ ràng qua nhiều dự án tư nhân hoá trên khắp thế giới (Chương 14).

(d) Hoạt động sản xuất của các cơ quan chính phủ tạo nên những 'doanh nghiệp chính trị' (political firm): những doanh nghiệp mà quyền sở hữu nhà nước không chỉ tạo ra ảnh hưởng kinh tế trên thị trường mà còn tạo ra ảnh hưởng chính trị trực tiếp đến công tác hoạch định chính sách (Alessi, 1980, 1982). Do không một cá nhân hữu quan nào đòi hỏi quyền lợi trực tiếp đối với khoản lợi nhuận còn lại của các doanh nghiệp công (cũng như không chịu trách nhiệm trực tiếp đối với khoản thua lỗ) và các quyền sở hữu (ownership right) không thể chuyển nhượng bình thường (ngoại trừ bằng cách tư nhân hoá) nên ở đây tồn tại khả năng là các 'doanh nghiệp chính trị' không được các thân chủ giám sát chặt chẽ như các công ty tư nhân. Rốt cuộc, giám sát vẫn là một thủ tục tốn kém. Vì vậy, giám đốc của các doanh nghiệp công đối mặt với những cơ cấu khuyến khích (incentive structure) hoàn toàn khác với những gì vẫn được áp dụng cho lãnh đạo của các tổ chức kinh tế tư nhân (Chương 9). Chẳng hạn, người ta có thể phát hiện ra rằng việc theo dõi đơn xin tạm nghỉ trong các doanh nghiệp công tốn thời gian quản lý gấp hai hoặc ba lần so với trong khu vực tư nhân, hay việc quản lý một khối lượng hoá đơn thanh toán tương đương lại tốn thời gian tác nghiệp và số lượng nhân viên (lương cao) gấp năm lần so với trong khu vực tư nhân. Quả thực, giám sát có thể là một công việc đặc biệt tốn kém một khi người ta áp dụng những thông lệ kế toán khu vực công đặc biệt (special public-sector accounting practice) hay khi các tài khoản doanh nghiệp công không được công khai hoá vì hoạt động của các doanh nghiệp chính trị là bí mật (quốc phòng, cơ quan tình báo). Trong bất kỳ trường hợp nào, đầu ra của các doanh nghiệp công cũng thường khó định lượng.

Alessi từng xem xét nhiều cứ liệu từ hoạt động sản xuất những hàng hoá và dịch vụ tương tự trong hai khu vực công tư. Ông cho thấy rằng các doanh nghiệp chính trị quả thực đạt hiệu suất kinh tế thấp hơn so với các nhà sản xuất tư nhân tương tự (Alessi, 1980). Chẳng hạn, tình trạng chi phí cao khi thực thi và giám sát những nhiệm vụ tương tự dưới điều kiện của khu vực công có thể là hệ quả của nhu cầu giám sát mạnh mẽ hơn và sự trông cậy ít hơn vào trách nhiệm tự giác. Khi thiếu

khuôn phép do thị trường cạnh tranh đích thực áp đặt, khuôn phép của các biện pháp kiểm soát hành chính thường tỏ ra tương đối yếu và chi phí bị nống lên.

**Cải tổ hoạt động sản xuất xã hội hoá**

Các nguyên tắc hạch toán kinh doanh cần được áp dụng cho các dự án sản xuất hàng hoá công cộng nhằm cung cấp đầy đủ thông tin về chúng, cho phép các nhà lãnh đạo chính phủ kiểm soát được vấn đề thân chủ - đại diện. Điều này có nghĩa là không chỉ các khoản thu chi lặp đi lặp lại (trong ngân sách) mới cần được đánh giá và công bố, mà kể cả ảnh hưởng của mỗi một hoạt động như thế đến tài sản và công nợ của chính phủ (phương pháp kế toán phát sinh – accrual accounting). Hàng năm, hoạt động của các tập đoàn nhà nước cần được thể hiện qua các bảng cân đối kế toán dành cho khu vực công, do các cơ quan kiểm toán độc lập thẩm định, và những kết quả liên quan đến tài sản ròng của chính phủ cần phải bạch hoá. Tuy nhiên, các chính phủ trên thế giới lại ít khi cung cấp những thông tin mà họ vẫn đòi hỏi đối với các công ty tư nhân. Hoạt động sản xuất thuộc khu vực công dường như đôi khi mang lại lợi thế chỉ bởi một lý do duy nhất là không phải mọi khoản thu chi đều được cứu xét và đều tách bạch rạch ròi khỏi công việc chung của chính phủ. Điều này cho phép các giao dịch chuyển nhượng ngầm diễn ra. Khi các doanh nghiệp công có hệ thống tài khoản minh bạch, chúng được che chắn phần nào khỏi sự can thiệp chính trị hàng ngày, vốn có xu hướng phá vỡ kế hoạch sản xuất và mở đường cho hiện tượng rent-seeking chính trị (political rent-seeking).

Các biện pháp cải cách có thể giúp giảm bớt vấn đề cho hoạt động sản xuất thuộc khu vực công. Chẳng hạn, hoạt động sản xuất xã hội hoá (socialised production) có thể phân cấp cho các cấp chính quyền địa phương cạnh tranh, chuyển đổi tài sản xã hội hoá thành một loại hàng hoá câu lạc bộ nào đó (Foldvary, 1994, trang 62-78, 86-112), hoặc nó có thể được tư nhân hoá với sự đảm bảo rằng cơ hội tiếp cận những hàng hoá và dịch vụ đó sẽ tiếp tục giữ nguyên trong khu vực cộng đồng (public domain). Ngoài ra, hệ thống kế toán có thể được sửa đổi nhằm bắt kịp những doanh nghiệp tư nhân với thông lệ hiệu quả nhất. Kỹ thuật quản lý hiện đại có thể giúp phát huy hiệu quả sản xuất nhằm phục vụ người đóng thuế. Để đạt mục đích ấy, các giám đốc phải được các ông chủ chính trị giao cho những chỉ tiêu đầu ra rõ ràng, khả dĩ định lượng, song họ cũng phải được chịu trách nhiệm lựa chọn phương thức sản xuất và cách thức huy động những đầu vào cần thiết. Hệ thống trách nhiệm như thế chỉ có thể thành công khi các giám đốc thuộc khu vực công có nhiệm kỳ hữu hạn và được trả lương theo hiệu quả công việc: một kiểu dàn xếp về cơ bản khác biệt với cách tiếp cận công vụ truyền thống (traditional public-service approach) với nhiệm kỳ suốt đời. Trong trường hợp những cải cách như thế không khả thi, cần đưa hoạt động sản xuất hàng hoá và dịch vụ ra khỏi khu vực công và tiến hành tư nhân hoá nhằm áp dụng khuôn phép của hoạt động kinh doanh tư nhân cạnh tranh.

Chúng ta sẽ quay trở lại với những chủ đề này trong Chương 13 và Chương 14 khi bàn về tư nhân hoá, quá trình chuyển đổi của các nền kinh tế xã hội chủ nghĩa và công cuộc cải tổ các nền kinh tế hỗn hợp.

**Khái niệm then chốt**

**Tài sản chung** (common property) là khái niệm đã được định nghĩa trong Chương 7. Như chúng ta đã thấy, những hàng hoá này 'khiếm khuyết về mặt thể chế' (institutionally deficient) ở chỗ nhiều lợi ích không thể 'nội bộ hoá' hoàn toàn (thu tóm), vì các bên thứ ba không thể bị loại trừ khỏi hành vi sử dụng chúng. Trong trường hợp cần phải hạn suất nhu cầu sử dụng, điều này có thể được thực hiện thông qua hình thức chuyển giao cho các câu lạc bộ (hay chính quyền địa phương), thông qua hình thức trợ cấp cơ hội tiếp cận những hàng hoá khu vực cộng đồng do tư nhân sản xuất (privately produced, public-domain goods) hay tài sản xã hội hoá (socialised property).

**Sự cung cấp của nhà nước** (public provision) là khái niệm chỉ những dàn xếp quản lý của chính phủ nhằm cung cấp hàng hoá và dịch vụ cho người dân hay một số tầng lớp công dân, hoặc thông qua sự tài trợ của chính phủ (trợ cấp tiền mặt, miễn thuế), cung cấp phiếu thanh toán theo mục đích cụ thể (chẳng hạn để mua thực phẩm hay dịch vụ giáo dục), hoặc bằng cách phân phát hiện vật (chẳng hạn, phân phát chăn màn sau thảm hoạ). Sự cung cấp của nhà nước không đòi hỏi nhà nước phải sản xuất ra những hàng hoá và dịch vụ này trong các doanh nghiệp công. Cơ hội tiếp cận của cộng đồng (public access) không đòi hỏi hay biện minh cho tình trạng công hữu hay hoạt động sản xuất độc quyền (monopoly production).

**Doanh nghiệp chính trị** (political firm) là những đơn vị sản xuất thuộc công hữu. Chúng thường tiếp cận được với các khoản trợ cấp từ nguồn thu thuế, vì thế chúng chỉ phải đối mặt với ràng buộc ngân sách 'mềm' hơn so với các công ty tư nhân, vốn có thể dễ phá sản hơn. Giám đốc của các doanh nghiệp chính trị cũng có xu hướng gây ra ảnh hưởng chính trị gián tiếp đến cách thức chính phủ định hình các quy tắc kiểm soát chúng.

**Trách nhiệm giải trình** (accountability) liên hệ đến những quy định về công tác báo cáo chi phí và lợi ích của các hoạt động trong tổ chức cho các thân chủ, thông thường là cả những dòng chu chuyển lặp đi lặp lại (báo cáo lãi lỗ, kế hoạch thu chi) lẫn những tác động đến tài sản và công nợ (bảng cân đối kế toán). Trách nhiệm giải trình cũng hàm ý hình phạt dành cho hành vi vi phạm quy định, tức là, người đại diện (agent) chịu trách nhiệm giải trình và không được nhận trợ cấp từ ngân sách chung (không có những **ràng buộc ngân sách mềm và mơ hồ** – soft and fuzzy budget constraint).

**Phương pháp kế toán phát sinh** (accrual accounting) là thông lệ theo đó người ta khấu trừ những khoản chi phí lặp đi lặp lại ra khỏi giá trị vốn ròng và bổ sung các khoản lợi nhuận (khoản thu) cho giá trị đó bằng cách xây dựng bảng cân đối tài sản và công nợ. Nó cho thấy tình hình nợ nần và tài sản, kể cả những nghĩa vụ tài chính chưa có nguồn tài trợ (unfunded obligation) của các sáng kiến chính trị mới mẻ. Điều này giúp cung cấp thông tin có chất lượng cho những người ra quyết định chính trị. Ngày nay, đa số chính phủ đều chỉ có thể phán đoán là họ đang hoạt động với các khoản nợ ròng (không còn một cắc để tiêu) hay đang sở hữu tài sản vốn ròng, và các sáng kiến mới mẻ sẽ giúp cải thiện hay phương hại đến tài sản công của đất nước.

**Tư nhân hoá** (privatisation) là hành vi chuyển nhượng các quyền tài sản công hữu sang các chủ tư nhân (đối lập với xã hội hoá – socialisation, hay quốc hữu hoá – nationalisation), trong khi **công ty hoá** (corporatisation) lại chỉ hành vi tái tổ chức những tài sản và tổ chức công hữu để hình thành nên một thực thể tách biệt khỏi nhiệm vụ cốt lõi và bao trùm của chính phủ. Lãnh đạo của các tổ chức công hữu công ty hoá phải chịu trách nhiệm giải trình rõ ràng trước các thân chủ và phải đối mặt với những ràng buộc ngân sách rõ ràng mà không trông cậy vào các khoản trợ cấp ngân sách.

### Tái phân phối các quyền tài sản

Chức năng thứ ba của chính phủ ở nhiều nước là tái phân phối thu nhập và tài sản; tức là, tịch thu quyền tài sản của một số người và tái phân phối cho số khác. Điều này dựa trên những quan niệm về 'công bằng xã hội' (social justice), mà có lẽ trong truyền thống Do Thái giáo – Thiên Chúa giáo, hay trong Đạo Hồi, chúng có nguồn gốc lịch sử chắc chắn hơn so với các nền văn minh khác. Ở Châu Âu, giới cai trị từ lâu đã sử dụng công quỹ để hỗ trợ cho 'những đứa trẻ lang thang cơ nhỡ và các quả phụ', và các tổ chức cộng đồng – chẳng hạn các trại cứu tế cộng đồng dành cho người nghèo – đã đáp ứng nhu cầu cơ bản cho những người cùng khổ. Dựa trên truyền thống đó, các nhà cải cách xã hội, chẳng hạn các nhà xã hội chủ nghĩa Fabian (Fabian[i] socialist) ở Anh và thuộc địa cũ của Anh, các nhà dân chủ xã hội (social democrat) ở Châu Âu đại lục (continental Europe) và một bộ phận thuộc đảng Dân chủ ở Mỹ, thường quả quyết về nền tảng luân lý ưu việt của mình. Trong quá trình đó, an ninh (security) và công bằng (justice) được đánh đồng với việc duy trì những vị thế kinh tế - xã hội nhất định bất chấp biến động, và với sự bình đẳng về kết quả (outcome equality) trong việc phân phối thu nhập và tài sản (mục 6.3). Những người chủ trương tái phân phối thông qua bàn tay chính phủ cũng lập luận dựa trên niềm lạc quan về tính khả thi của các chương trình tái phân phối của mình, họ đánh giá thấp tầm quan trọng của những vấn đề về nhận thức, sự vô minh duy lý, rủi ro đạo đức và tính tư lợi của những người đại diện chính trị. Trên cơ sở những triết lý phổ biến này, các nguồn lực tập thể được huy động nhằm đảm bảo chỗ dựa cuối cùng trước những rủi ro của cuộc sống. Vai trò đó thường vẫn được phó thác cho gia đình trong các nền văn hoá khác, như ở Đông Á chẳng hạn.

Tái phân phối có thể được thực hiện thông qua hai nhóm công cụ chính sách:

(a) một là làm suy yếu hay thậm chí vô hiệu hoá những kết quả của cuộc chơi cạnh tranh bằng cách sử dụng quyền lực cưỡng bách của chính phủ nhằm đánh thuế và thực thi thanh toán trợ cấp (transfer payment[ii]);

[i] Fabian: Hiệp hội xã hội chủ nghĩa, trào lưu trí tuệ ở Anh chủ trương cải cách xã hội từng bước (phản đối thay đổi có tính cách mạng, triệt để) trong khuôn khổ pháp luật nhằm dẫn tới chủ nghĩa xã hội dân chủ. Nó ra đời ngày 4/1/1884 tại London, bắt nguồn từ một tổ chức có tên The Fellowship of the New Life (thành lập năm 1883 và giải tán đầu những năm 1890). (ND)

[ii] Transfer (hay transfer payment): Khoản thanh toán phi bồi hoàn của chính phủ cho các cá nhân, vì mục đích phúc lợi hay an sinh xã hội, hay cho một số doanh nghiệp nhất định. (ND)

(b) hai là thay đổi cơ chế vận hành của thị trường bằng cách cản trở trực tiếp nền tảng của cạnh tranh (competitive base) là các quyền tư hữu, bằng cách tác động tới quá trình tích luỹ nguồn vốn tài chính, nguồn vốn vật chất cũng như nguồn vốn con người, và bằng cách cản trở quyền tự do ký kết hợp đồng (Hình 10.1).

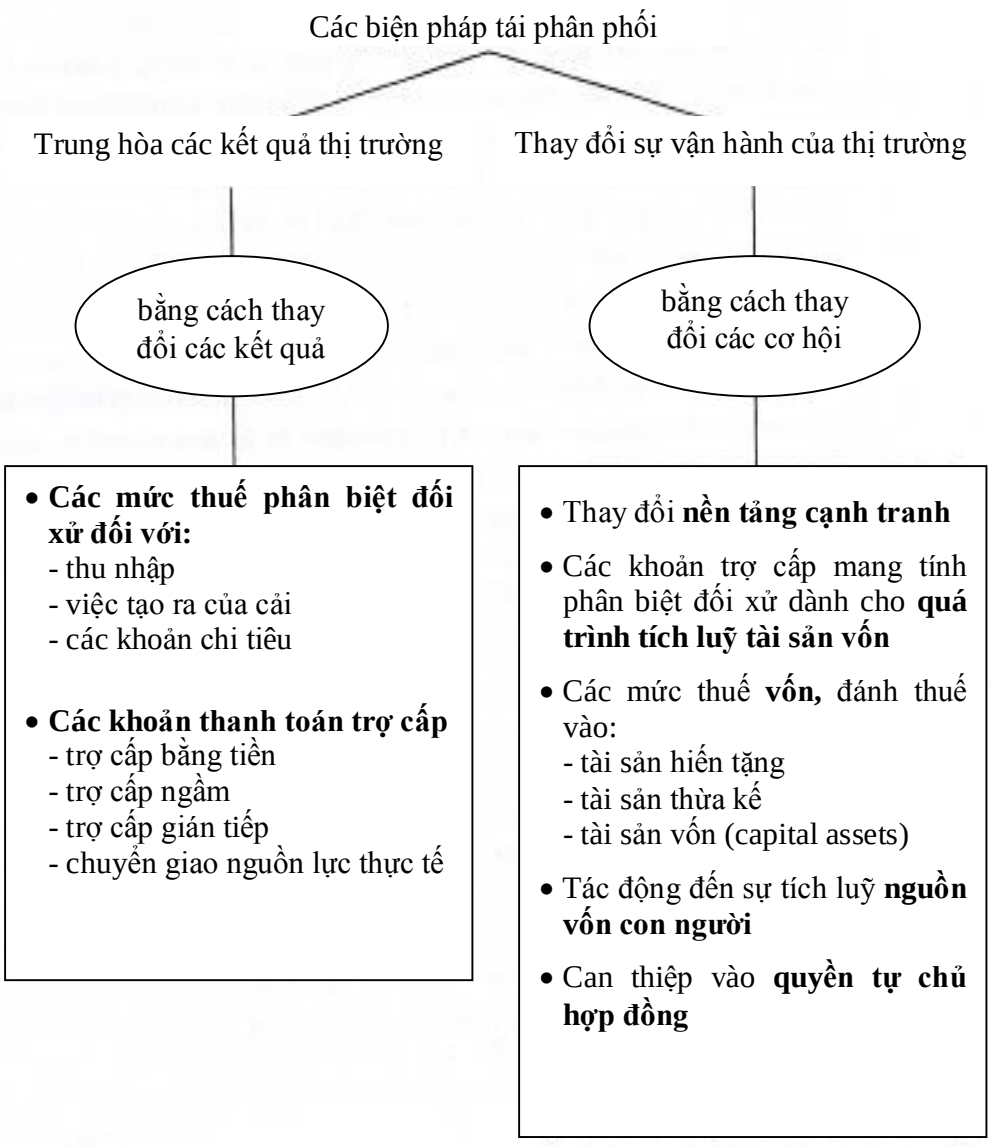
Đối với các quyền tài sản là kết quả của các quá trình thị trường, quá trình tái phân phối có thể dựa vào quyền lực cưỡng bách của nhà nước để thu thuế, cũng như vào các khoản thanh toán trợ cấp (transfer) vốn được quyết định qua các quá trình chính trị. Ví dụ ở đây là thuế thu nhập luỹ tiến (progressive income tax) không đối xử với tất cả các mức thu nhập một cách bình đẳng, mà có tính đến quy mô dòng thu nhập của chủ tài sản; và thuế đánh vào một số nhóm chi tiêu nhất định trong khi lại miễn trừ cho những loại chi tiêu khác. Các khoản thanh toán trợ cấp có thể bao gồm các khoản thanh toán tiền mặt trực tiếp, song cũng có thể bao gồm, chẳng hạn, hình thức chuyển giao nguồn lực thực tế. Ví dụ, chính phủ và quốc hội có thể quyết định xây dựng thêm hệ thống cơ sở hạ tầng công hữu cho những khu vực mà ở đó mức thu nhập bình quân còn thấp hoặc là nơi mà họ có thể giành được những lá phiếu quyết định.

Nhóm công cụ tái phân phối thứ hai nhằm mục đích biến đổi cơ hội khởi nghiệp (starting opportunity) trước khi mọi người tham gia vào hoạt động sử dụng quyền tài sản mang tính cạnh tranh trên thị trường (Hình 10.1). Ví dụ, các biện pháp hỗ trợ một số nhóm nào đó để họ tích luỹ nguồn vốn vật chất hay nguồn vốn con người. Chính phủ có thể tài trợ cho cơ hội tiếp cận dịch vụ giáo dục, biến giáo dục thành một thứ hàng hoá khu vực cộng đồng (public-domain good, như đã bàn trong mục 7.2 và mục 10.1), qua đó tái phân phối cơ hội cạnh tranh trên thị trường lao động cho những công dân trẻ tuổi. Cơ hội cạnh tranh cũng có thể bị biến đổi thông qua hình thức can thiệp trực tiếp vào quyền tự chủ hợp đồng của cá nhân (private autonomy of contract), chẳng hạn khi các nhà lập pháp trao cho một bên thị trường những đặc quyền bất bình đẳng trong hợp đồng lao động hay hợp đồng thuê nhà, ví dụ: quy định cấm sa thải công nhân do không chịu làm việc hay quy định cấm đuổi người thuê nhà do không chịu thanh toán tiền thuê nhà.

Một dẫn chứng khác về loại chính sách tái phân phối thứ hai là sự bảo hộ thuế quan (tariff protection), khái niệm mà chúng ta đã đề cập khi bàn về hiện tượng rent-seeking trong Chương 8. Các nhà sản xuất ngoại quốc và người tiêu dùng trong nước nhận thấy tài sản của mình bị giảm bớt giá trị do hàng rào thuế quan nhân tạo ngăn cản hoạt động bán hàng xuyên biên giới quốc gia, trong khi các nhà sản xuất nội địa lại nhận thấy giá trị tài sản của mình tăng lên vì cơ hội bán giá cao được cải thiện nhờ hành vi can thiệp chính trị. Sự can thiệp mang bản chất tái phân phối như thế tạo ra những hệ luỵ ngoài mong muốn cho việc cung cấp chính loại sản phẩm mà nhà nước điều tiết; chẳng hạn, những tai tiếng về chi phí sản xuất cao và động cơ đổi mới yếu ớt trong các ngành được bảo hộ. Một ví dụ khác về sự can thiệp với dụng ý tốt đẹp là việc kiểm soát giá nhà cho thuê; song điều này lại có chiều hướng ngăn cản hoạt động đầu tư xây dựng nhà ở và có khả năng dẫn đến tình trạng thiếu nhà ở. Những hệ luỵ ngắn hạn và dài hạn từ kiểu chính sách tái phân phối này là không rõ rệt, đồng thời chúng lại còn bị những hiệu ứng phụ khó lường ngoài mong muốn làm cho phức tạp thêm. Chỉ riêng lý do ấy thôi

cũng đủ giúp chúng ta thấy rằng dường như điều đáng mong muốn hơn là chính sách tái phân phối cần dựa vào công cụ minh bạch hơn ở đây là đánh thuế và trợ cấp thông qua ngân sách – một phương thức chịu sự kiểm soát của cơ quan lập pháp và cộng đồng rõ ràng hơn so với sự can thiệp hành chính trên thị trường.

**Hình 10.1 Những công cụ của chính sách tái phân phối**




Mức độ của nỗ lực tái phân phối trong xã hội cố nhiên thuộc quyền quyết định của cử tri. Ở đây, chúng ta chỉ có thể chỉ ra những hệ luỵ ngoài mong muốn (mà mọi người đều nhận thấy) của những chính sách như thế và bàn về những ý tưởng có thể giúp ngăn ngừa hiệu ứng phụ ngoài mong muốn từ hoạt động tái phân phối tràn lan của chính phủ thôi. Chúng ta sẽ trở lại với những hệ luỵ từ những chính

sách như thế khi bàn về thất bại của nhà nước phúc lợi (welfare state) trong mục 10.4 dưới đây.

**Khái niệm then chốt**

**Chủ nghĩa xã hội Fabian** (Fabian Socialism) và **chế độ dân chủ xã hội** (social democracy) đều tách ra từ chủ nghĩa xã hội toàn trị (totalitarian socialism), chủ thuyết hướng tới việc dùng bạo lực để lật đổ 'trật tự tư sản' (bourgeois order), vào cuối thế kỷ 19. Trong quá trình tuyên truyền những truyền thống triết học tiền Marxist, các nhà dân chủ xã hội (social democrat) đã tỏ thái độ phê phán tư hữu gần như suốt thế kỷ 19 và chủ trương từng bước quốc hữu hoá đất đai, nhà cửa, hàng loạt tài sản công nghiệp cũng như hệ thống ngân hàng và nhiều lĩnh vực dịch vụ khác. Họ cũng chủ trương 'can thiệp hiệu chỉnh' (corrective intervention) vào thị trường để người dân khả dĩ có thu nhập bình đẳng hơn. Họ quốc hữu hoá hoạt động cung cấp và sản xuất dịch vụ y tế và giáo dục, cũng như việc chu cấp cho người già và cung cấp nhà ở, và phổ biến hơn nữa là thay thế hình thức tư nhân cung cấp phúc lợi bằng phúc lợi nhà nước.

Các nhà dân chủ xã hội có khuynh hướng đặt niềm tin sâu sắc vào khả năng của các nhà lãnh đạo chính trị và các tiến trình chính trị trong việc tạo ra những kết quả đáp ứng được những mục tiêu chính trị tiên định (**thái độ lạc quan về tính khả thi chính trị** của các cương lĩnh chính trị).

**Chi phí đại diện: Thuế khoá và bộ máy hành chính**

Chủ thể của hành động tập thể – các nhà cai trị và những phụ tá hành chính của họ – phải sử dụng các nguồn lực để hoàn thành chức năng của mình. Đây là chi phí đại diện (agency cost) của chính phủ. Số chi phí này phải được trang trải, thường là bằng cách đánh thuế bắt buộc. Đến lượt, thuế khoá (taxation) và nhiệm vụ quản lý công quỹ lại gây ra thêm chi phí đại diện.

Bộ máy tổ chức hành chính của chính phủ và việc tài trợ cho hoạt động của nó là chủ đề của các nghiên cứu về tài khoá (fiscal studies). Mặc dù kinh tế học thể chế có vô số ứng dụng trong công tác điều hành các tổ chức chính trị, phần lớn nội dung thảo luận đó vẫn nằm ngoài khuôn khổ của cuốn sách này. Tuy nhiên, chúng ta cần lưu ý rằng các thể chế có ảnh hưởng to lớn đến (a) quy mô chính phủ, và (b) mức độ chi phí đại diện phải bỏ ra để hoàn thành nhóm mục tiêu đã định của chính phủ.

Quy mô của chính phủ, và với nó là quy mô của chi phí đại diện và chi phí thuế (tax cost), có thể giảm bớt nếu tài sản xã hội hoá (socialised property) có thể được chuyển thành hàng hoá câu lạc bộ – phân cấp nhiệm vụ của chính phủ cho các nhóm tự tổ chức và tự giám sát quy mô nhỏ (small, self-organising and self-monitoring group) – hoặc nếu tài sản xã hội hoá có thể được tư nhân hoá và các dịch vụ khu vực cộng đồng (public-domain service) có thể được đáp ứng thông qua hợp đồng thầu phụ bên ngoài và được cung cấp bằng ngân sách nhà nước – tách bạch hoạt động sản xuất khỏi hoạt động cung cấp. Điều này khiến cho công

việc của chính phủ trở nên khả thi hơn vì các đại diện chính phủ lúc đó có thể tập trung vào công tác hoạch định, chỉ đạo, giám sát và hiệu chỉnh những hoạt động then chốt (mục 7.2).

### Các chức năng cốt lõi của chính phủ

Nếu chúng ta đặt vấn đề là chính phủ cần thực thi những chức năng nào, chúng ta phải xử lý những nhận định về giá trị (value judgement) cơ bản. Chúng đóng vai trò quan trọng trong cuộc tranh luận công khai những năm gần đây về quy mô chính phủ và công cuộc cải cách chính phủ. Milton Friedman (1962, trang 34) từng đưa ra câu trả lời mang tính quy chuẩn như thế:

> Nếu một chính phủ vẫn duy trì pháp luật và trật tự, xác lập các quyền tài sản, đóng vai trò phương tiện để chúng ta có thể sửa đổi các quyền tài sản và các quy tắc khác của trò chơi kinh tế, phân xử những tranh chấp về cách diễn giải quy tắc, chế tài hợp đồng, thúc đẩy cạnh tranh, tạo dựng nền tảng tiền tệ, tham gia vào hoạt động chống lại tình trạng độc quyền kỹ thuật, khắc phục những hiệu ứng láng giềng khi chúng được nhìn nhận rộng rãi là đủ quan trọng để biện hộ cho sự can thiệp của chính phủ, bổ trợ cho hoạt động từ thiện tư nhân và gia đình tư nhân trong việc bảo vệ những đối tượng không đủ năng lực chịu trách nhiệm, bất kể đó là người điên hay đứa trẻ – thì rõ ràng chính phủ đó sẽ có những chức năng quan trọng để thực thi. Nhà tự do chủ nghĩa (liberal) kiên định không phải là người theo chủ nghĩa vô chính phủ (anarchist).

Nhà cải cách, cựu bộ trưởng tài chính New Zealand, Ruth Richardson (xem phần đóng khung dưới đây) cũng đưa ra quan điểm tương tự, trong đó bà biện minh cho việc tinh giản các chức năng của chính phủ thành một nhóm chức năng cốt lõi. Cơ sở của nó là một sự nhận thức về chính phủ, theo đó người dân được coi như những thân chủ, những người cứ đến kỳ bầu cử lại lựa chọn các chính trị gia làm người đại diện cho mình. Trong số những người đại diện này, một số hình thành nên hội đồng quản trị (nội các). Hội đồng quản trị đặt ra những chỉ dẫn khái quát và nêu rõ những mục tiêu mà qua đó người ta có thể đánh giá hiệu quả công việc của các quan chức – giám đốc (bureaucrat-manager) cũng như của cơ quan chính phủ do họ phụ trách. Những mục tiêu rõ ràng và đơn giản, cũng như việc trả lương theo thành tích cùng với nhiệm kỳ hữu hạn cho các giám đốc hàng đầu, sẽ tạo ra động cơ làm việc và giúp kiểm soát chủ nghĩa cơ hội người đại diện trong bộ máy hành chính công. Các uỷ viên hội đồng quản trị đắc cử (bộ trưởng) không nên dính dáng vào việc quản lý cách thức sản xuất ra các dịch vụ của chính phủ hay phương thức huy động những đầu vào cần thiết. Đấy là nhiệm vụ của các giám đốc thạo việc, những người đứng đầu các cơ quan chính phủ và phụ tá của họ. Qua thời gian, hợp đồng với các giám đốc hàng đầu của chính phủ có thể quy định hình thức tưởng thưởng cho thành tích, và các chuẩn mực quốc tế sẽ giúp tiết giảm chi phí hoàn thành mục tiêu đã định. Như vậy, việc thay đổi bộ quy tắc (rule set) có thể tạo ra động cơ tiết giảm chi phí đại diện của chính phủ.

Một khi các chức năng của chính phủ đã được quy định và ‘công nghệ sản xuất dịch vụ công’ tốt nhất đã được xác định, người ta có thể ước định chi phí đầu vào.

Lúc đó, hội đồng quản trị vừa đắc cử sau cuộc bầu cử chính trị có thể quyết định cách thức tài trợ cho chi tiêu công (public expenditure), có tính đến những đánh giá về tài sản và nợ công (đã qua kiểm toán độc lập) của chính phủ, các nguyên tắc tài chính thận trọng đã qua thử thách thời gian, và mục tiêu công bằng xuyên thế hệ (intergenerational justice). Điều quan trọng là toàn bộ các chính trị gia đắc cử đều có khả năng tiếp cận thông tin tài chính chuẩn xác, kể cả bảng cân đối tài khoản của chính phủ. Các quy định thuế khoá đơn giản, đánh vào nhiều đối tượng đa dạng, sẽ hạ thấp chi phí tuân thủ và chi phí giám sát (xem phần đóng khung dưới đây), giúp giải phóng năng lượng của chúng cho những mục tiêu kinh tế thích đáng. Một chế độ thuế khoá như thế cũng sẽ duy trì chi phí đại diện phục vụ cho công tác thu thuế ở mức tương đối thấp.

**Đặc trưng của chính phủ quy mô nhỏ**

(Trích từ cuộc phỏng vấn Ruth Richardson, nhà cải cách, cựu bộ trưởng tài chính New Zealand)

Chúng ta hãy bắt đầu với việc đặt câu hỏi về một vấn đề cơ bản: nhà nước cần phải làm gì? Chúng ta cần dẹp bỏ cái phát minh mang tên 'chính phủ' trong nhiều lĩnh vực. Rõ ràng, nhà nước đóng một vai trò nhất định trong công cuộc bảo vệ nền pháp trị; thêm vào đó, vai trò tối thiểu trong việc đảm bảo thu nhập đầy đủ như chúng ta đã thảo luận. Nó phải được tài trợ để hoàn thành những chức năng ấy ... Vai trò của nhà nước là nhằm xác lập quy tắc, trở thành người giám hộ để đảm bảo cho các công dân đạt được vị thế xã hội, và tài trợ cho sự lựa chọn của học sinh hay bệnh nhân. Nếu bạn hỏi người dân, họ vẫn còn nghĩ nhà nước nên vừa là trọng tài vừa là cầu thủ! Chúng ta đều biết nhà nước cũng bị phá sản như một ông chủ doanh nghiệp, song đa số mọi người lại vẫn cho rằng nó có thể tạo ra dịch vụ y tế và giáo dục chất lượng cao! ... Bằng cách giảm bớt vai trò của nhà nước, chi tiêu chính phủ cũng sẽ tự động thu hẹp. Chính phủ không nên sản xuất, vì nó không thể tạo ra của cải. Nó chỉ có thể bảo vệ một bầu không khí mà ở đó người dân có thể thoải mái nhận định điều gì giúp nâng cao giá trị tài sản của họ ... Sự điều tiết phải mang tính toàn cục và khéo léo. Chẳng hạn, chính phủ chỉ nên can thiệp với vai trò trọng tài khi một thị trường nào đó không còn cạnh tranh nữa. Nhà nước có vai trò hợp pháp để thổi còi những doanh nghiệp độc quyền làm xói mòn môi trường cạnh tranh ...

... [Cải cách] liên quan đến việc loại bỏ đặc quyền chính trị dành cho các nhóm có tổ chức. Khi bạn tái định hình hệ thống thuế khoá, bạn bắt đầu bằng suy nghĩ mới về vai trò của chính phủ, và qua đó, về những nhu cầu chi tiêu mà người nộp thuế có nghĩa vụ tài trợ theo quy định của pháp luật. Tiếp theo, bạn đảm bảo rằng mình đã tìm ra phương thức hữu hiệu nhất để đạt được kết quả mong muốn từ hành động tập thể. Bạn sắp xếp công việc của bộ máy hành chính công bằng cách tạo ra những công cụ khuyến khích để đạt hiệu quả cao nhất có thể. Người dân có đầy đủ quyền để yêu cầu bộ máy hành chính hoạt động có chất lượng và hiệu quả. Những phương thức quản lý hiện đại cần được áp dụng cho công tác quản trị tài chính và nhân sự. Các bộ trưởng cần ký hợp đồng sản xuất những đầu ra đã định và phó thác trách nhiệm cho giám đốc điều hành của các cơ quan chính phủ để họ thu xếp đầu vào và quy trình sản xuất theo cách mà họ thấy phù hợp. Qua thời gian, các chính trị gia cần nhận được phần thưởng cho hiệu quả công việc. Ở

New Zealand, phương pháp quản lý dựa trên thành tích đó đã mang lại những khoản tiết kiệm công quỹ lớn, giúp giảm thuế thu nhập và thoát khỏi tình trạng nợ nước ngoài.

Khi bạn biết cái gì phải do thuế khoá tài trợ, bạn phải đảm bảo rằng điều đó được thực hiện với hệ thống thuế khoá ít méo mó nhất mà mình có thể thiết kế nên. Người dân phải theo đuổi các cơ hội thị trường mà không bị những lý do thuế khoá nhân tạo làm sao nhãng sự chú ý dành cho những lý do kinh doanh chính đáng. Vì thế, hệ thống thuế khoá phải dàn trải với tỷ suất thuế thấp. Tôi có lẽ sẽ ủng hộ sự pha trộn giữa thuế thu nhập và thuế giá trị gia tăng – một mức thuế thu nhập cố định 15%, tối đa là 20%, với mức thuế thu nhập âm về phía những người thu nhập thấp, và một mức thuế giá trị gia tăng chung 10%. Nếu tỷ lệ đánh thuế cao hơn, nó sẽ trở nên méo mó.

Một chế độ thuế khoá dàn trải với tỷ suất thấp sẽ gia tăng mức tiết kiệm của chính phủ và hộ gia đình; nó sẽ hạ thấp chi phí vốn. Thái độ tuân thủ của người dân sẽ cao và chúng ta sẽ tiết kiệm được lượng chi phí giao dịch khổng lồ ... Một hệ thống thuế khoá thông minh như thế sẽ – vì sự công bằng và độ tin cậy – phải đi kèm theo những chế tài mạnh mẽ và hình phạt nghiêm khắc dành cho hành vi gian lận thuế. Ở đây không có chỗ cho sự giả mạo và thói quên nộp thuế – như thể sự tha thứ cho bạo lực hay hành vi vi phạm pháp luật về đạo lý và hình sự là sự khoan hồng sai lầm, tự chuốc lấy hoạ.

*(Nguồn: W. Kasper, 'Responsibility and Reform: a Conversation with Ruth Richardson' [Trách nhiệm và cải cách: Đối thoại với Ruth Richardson], tạp chí* Policy, *tập 12, số 3, (1996), trang 25-31)*

Trên phương diện lịch sử, chi phí đại diện của một nhà nước chỉ mang tính chất bảo vệ trong thời bình là không đáng kể – chiếm khoảng một phần mười thu nhập của cộng đồng. Song, như chúng ta vừa nhận thấy, các nhà nước hiện đại lại đưa ra đòi hỏi lớn hơn rất nhiều đối với hoạt động sản xuất tư nhân và thu nhập cá nhân, do việc trợ cấp cho hoạt động sản xuất và, trên hết, hoạt động tái phân phối (mà có thể là vô hạn định). Trong quá trình ấy, số lượng người làm việc cho chính phủ gia tăng mạnh mẽ và kèm theo đó là chi phí đại diện của chính phủ. Thông thường, một lĩnh vực trong bộ máy chính phủ không ngừng phình ra là mục đích tự thân của hoạt động chính phủ; chẳng hạn, khi chính phủ được mở rộng với hy vọng đảm bảo thêm nhiều việc làm hay khi những người đại diện (agent) trông chờ cơ hội thăng tiến tốt hơn nếu họ có thể tuyển dụng thêm thuộc cấp.

### Chi phí tuân thủ

Hành động tập thể không chỉ áp đặt các chi phí nguồn lực mà người dân phải trang trải bằng cách đóng thuế và các khoản lệ phí bắt buộc khác, mà còn cả chi phí tuân thủ. Đây là những khoản tiêu hao nguồn lực mà những người dân bình thường (private citizen) phải bỏ ra khi họ tuân thủ pháp luật và quy định của chính phủ (các thể chế bên ngoài). Chẳng hạn, người đóng thuế phải lưu giữ báo cáo thuế mà nếu không đóng thuế thì họ chẳng phải làm thế; phải điền vào các biểu mẫu cho chính phủ; phải tiến hành các hoạt động của mình theo những cách thức khác với cái cách mà họ sẽ làm nếu không đóng thuế. Họ có thể phải chấm dứt một số hoạt động nhất định và tham gia vào các hoạt động khác một cách

miễn cưỡng, đôi khi với chi phí rất lớn. Người dân và doanh nghiệp thường buộc phải thuê nhân viên giải quyết các công việc giấy tờ. Tại đa số quốc gia, chính phủ đã tạo ra cả một 'ngành công nghiệp tuân thủ pháp luật' (compliance industry) với các viên chức thuế vụ, các chuyên gia quan hệ chính phủ, các luật sư và các nhóm lobby.

Chi phí tuân thủ do chính phủ tạo ra khác nhau đáng kể giữa các hệ thống pháp lý (jurisdiction). Thông thường, quá trình hợp lý hoá các thông lệ hành chính và, dần dần, các hệ thống lập pháp và điều tiết (legislative & regulatory systems), vẫn có thể đạt được trong khi mục đích điều tiết vẫn không chịu nhiều ảnh hưởng. Một số kết quả y tế và an toàn có thể đạt được theo nhiều cách khác nhau, song lại tiết kiệm được rất nhiều chi phí tuân thủ (Chương 14). Các hệ thống thuế khoá nhà nước khác nhau cũng áp đặt những mức chi phí tuân thủ khác nhau rất lớn. Chẳng hạn, hệ thống thuế thu nhập và thuế doanh nghiệp nào chứa đựng vô số trường hợp miễn giảm kèm theo những quy định nhằm mục đích tái phân phối thì đều có xu hướng gây ra nhiều chi phí tuân thủ tốn kém hơn (liên quan đến giấy tờ, việc sử dụng chuyên gia tư vấn thuế và việc kiện tụng) so với những hệ thống thuế thu nhập thấp và phi miễn giảm hoặc so với các mức thuế chung gián tiếp thấp (xem phần đóng khung ở trên). Chi phí tuân thủ cũng bị đẩy lên cao do việc thường xuyên thay đổi hướng dẫn về thủ tục hành chính nhằm mục đích hợp lý hoá hay tái thiết kế các luật lệ và quy định. Cuối cùng, cần lưu ý rằng nhiều chi phí tuân thủ là chi phí cố định, vì thế các doanh nghiệp nhỏ phải đối mặt với những rào cản chi phí tương đối cao hơn so với các tập đoàn lớn, những tổ chức khả dĩ có khả năng tốt hơn để quản lý các phòng ban chuyên môn về pháp lý và quan hệ chính phủ. Do vậy, chi phí tuân thủ là một rào cản đối với các doanh nghiệp nhỏ mới hình thành trong cuộc cạnh tranh không cân sức, cũng như trong chuyện tạo việc làm và đổi mới.

**Khái niệm then chốt**

**Tái phân phối** (redistribution) là một quá trình được thôi thúc bởi những ý tưởng về 'công bằng xã hội' (social justice) và dựa trên quyền lực chính trị để tái phân bổ các quyền tài sản cho các công dân và tổ chức, bằng cách đánh thuế và trợ cấp hoặc can thiệp vào sự vận hành tự do của các lực lượng thị trường; chẳng hạn, thông qua những biện pháp kiểm soát giá nhà cho thuê, nhằm hạ thấp giá trị nhà ở đối với chủ nhà và nâng cao vị thế của người thuê nhà; hoặc thông qua các biện pháp kiểm soát giá lương thực, làm cho người tiêu dùng giàu thêm và người sản xuất nông nghiệp nghèo đi.

Khi các biện pháp thực thi chính sách tái phân phối can thiệp vào các quá trình thị trường cụ thể hoặc hướng tới những kết quả cụ thể, người ta thường đánh giá thấp hệ luỵ của những hành vi can thiệp như thế. Thị trường vận hành thông qua cơ chế tự phối hợp nhờ hoạt động trao đổi và cơ chế tự kiểm soát nhờ hoạt động cạnh tranh. Trong hệ thống kinh tế phức hợp, các lực lượng tạo dựng trật tự tự phát này bị nhiễu loạn hoặc trở nên bất lực do những hành vi thao túng chính sách đặc thù, và các hiệu ứng phụ ngoài mong muốn xuất hiện để rồi, đến lượt, chúng lại đòi hỏi thêm động thái can thiệp.

**Chi phí tuân thủ** (compliance cost) là những chi phí do người dân và doanh nghiệp, những đối tượng phải tuân thủ hành động tập thể bắt buộc, phải bỏ ra; chẳng hạn, khi người nộp thuế phải chuẩn bị những giấy tờ rườm rà hay khi các doanh nghiệp phải theo dõi và báo cáo một số hoạt động nhất định, như khí thải chẳng hạn, hay nội dung của những hợp đồng tư nhân mà họ phải ký kết. Mô hình cơ quan hành pháp và lập pháp ảnh hưởng rất lớn đến mức độ của chi phí tuân thủ, và tình trạng liên tục tái thiết kế và hợp lý hoá các quy tắc hành chính có xu hướng đẩy chi phí này lên cao.

## 10.3 Mô hình chính sách công tự do chủ nghĩa: chính sách trật tự

### Chính sách trật tự đối nghịch với sự can thiệp vào quá trình

Ba sợi chỉ xuyên suốt cuốn sách này là cơ sở cho cái nguyên lý mà theo đó chức năng chủ đạo của chính sách công là cần nhằm mục đích củng cố và nâng cao trật tự kinh tế - xã hội ('chính sách trật tự' – 'order policy'). Đó là:

(a) năng lực nhận thức của con người là hữu hạn, vì thế một trật tự cho phép khám phá những mô thức dễ nhận biết sẽ cải thiện sự phân công lao động và qua đó nâng cao mức sống, đồng thời đem đến cho mọi người những phạm vi tự do quen thuộc;
(b) quyền tự do hành động của cá nhân (quyền tự chủ) là điều kiện tiên quyết của cạnh tranh (phương thức khám phá hữu hiệu nhất và là công cụ kiểm soát hiệu quả nhất mà nhân loại từng biết tới);
(c) mọi người thường có thông tin bất đối xứng (asymmetric information) và dễ đầu hàng cám dỗ để hành xử theo kiểu cơ hội (vấn đề thân chủ - đại diện). Điều này khiến cho việc xác lập cam kết ràng buộc và áp đặt quy tắc trở nên cần thiết.

Nếu chính sách công được dẫn dắt bởi cam kết tăng cường trật tự thì các quyền tự do cá nhân có thể chắc chắn hơn, sự phối hợp kinh tế có thể hiệu quả hơn và tình trạng phân biệt đối xử cũng như hiện tượng rent-seeking[i] có khả năng bị ngăn chặn hữu hiệu hơn. Kiểu chính sách như thế chú trọng tới việc nâng cao chất lượng thể chế và sự hậu thuẫn cho chúng về mặt tổ chức. Cách tiếp cận ở đây nhấn mạnh sự cần thiết đối với cạnh tranh và các quyền tài sản đảm bảo, đồng thời hạ thấp tầm quan trọng của những chính sách nhằm tác động trực tiếp đến các quá trình và kết quả cụ thể. Kiểu chính sách dựa trên những quyết định tình thế (*ad hoc* decision) có thể dễ dàng vấp phải sự quá tải về nhận thức (cognitive overload), cả trong số những người phải chịu ảnh hưởng của chính sách cũng như từ phía các đại diện chính phủ. Những hệ luỵ khả dĩ của loại chính sách định hướng kết quả theo lối công cụ luận (result-oriented, instrumentalist[ii] style of

[i] Trong kinh tế học, rent-seeking diễn ra khi một cá nhân, tổ chức hay doanh nghiệp tìm cách kiếm tiền thông qua hành vi thao túng môi trường kinh tế và/hoặc pháp lý thay vì hoạt động thương mại hay sản xuất. Rent: thu nhập không phải nhờ nỗ lực cạnh tranh trên thị trường mà là nhờ hành vi thao túng môi trường kinh tế và pháp lý, chẳng hạn thông qua các quan chức chính trị. (ND)

[ii] Công cụ luận (instrumentalism): Lý thuyết thực dụng cho rằng các ý tưởng là những công cụ có chức năng hướng dẫn cho hành động, còn hiệu lực của chúng sẽ do sự thành công của hành động quyết định. (ND)

policy) như thế là thái độ thờ ơ của công chúng và tình trạng rối loạn cùng sự phối hợp èo uột trong chính sách công.

Đầu tiên, triết lý cơ bản đó được trường phái tự do ordo của Đức (German *ordo* liberal school) khuyến nghị nhất quán và chi tiết. Các nhà kinh tế học cùng các luật sư ở trường Đại học Freiburg (University of Freiburg), đáng chú ý nhất là Walter Eucken và Franz Böhm, đã phân tích những thất bại nghiêm trọng của dân chủ trong nền Cộng hoà Weimar (Weimar Republic), căn nguyên của chủ nghĩa quốc xã toàn trị (totalitarian National Socialism). Với các trước tác ra đời từ thập niên 1930 đến thập niên 1950, họ đi đến kết luận rằng nền dân chủ bầu cử (electoral democracy) đã thất bại trong việc phát triển một trật tự bất phân biệt đối xử và mang đầy đủ tính cạnh tranh. Thay vì thế, các nhóm áp lực có tổ chức (organised pressure group[i]) và các chính trị gia thừa hành mệnh lệnh của chúng lại tham gia vào hoạt động rent-seeking cơ hội chủ nghĩa phổ biến (Kasper & Streit, 1993). Các nhà tự do chủ nghĩa theo trường phái ordo (*ordo* liberal) quay trở về với những nguyên lý cơ bản của trào lưu Khai minh Scotland (Scottish Enlightenment), vốn thừa nhận việc bảo vệ quyền tài sản, quyền tự do hợp đồng và pháp trị đóng vai trò then chốt cho sự vận hành của nền kinh tế tư bản chủ nghĩa. Giới kinh tế học và luật gia tại Đại học Freiburg chú trọng các chức năng then chốt là kiểm soát và khuyến khích của hệ thống cạnh tranh, đồng thời bổ sung những cân nhắc sâu xa hơn cho các nguyên lý cơ bản của trào lưu Khai minh Scotland nhằm điều chỉnh việc ban hành chính sách cho phù hợp với kỷ nguyên công nghiệp hiện đại. Họ thừa nhận, hiện tượng tập trung quyền lực công nghiệp và quyền lực nghiệp đoàn đã xuất hiện, nền dân chủ bầu cử hiện đại với quyền phổ thông đầu phiếu (univeral suffrage) đã tạo ra những cám dỗ to lớn đối với hành vi can thiệp chính trị, và các nhóm áp lực có tổ chức ảnh hưởng lớn đến cơ quan lập pháp cũng như chính sách công. Họ bắt đầu được biết tới dưới cái tên trường phái Freiburg (Freiburg School) hay trường phái tự do ordo của Đức (German *ordo* liberal school).[5]

Khuyến dụ cơ bản đối với các nhà hoạch định chính sách công ở đây là cần phân biệt giữa việc (a) biến chức năng bảo vệ thành trọng tâm của chính phủ, đặc biệt là bằng cách thúc đẩy và thiết lập các thể chế giúp tạo ra hệ thống cạnh tranh kinh tế, và (b) can thiệp vào các quá trình và kết quả kinh tế - xã hội cụ thể (Eucken, [1940] 1992). Các nhà tự do chủ nghĩa theo trường phái ordo cho rằng (a) phải được ưu tiên hơn (b). Chính phủ cần tập trung vào việc sử dụng quyền lực cưỡng bách của nó để thúc đẩy và bảo vệ cạnh tranh như một thứ hàng hoá công cộng. Quyền tự do hợp đồng – các nhà tự do chủ nghĩa ordo kết luận – không được phép diễn giải là bao hàm cả quyền tự do hình thành cartel và đóng cửa thị trường với các đối thủ cạnh tranh mới, vì những hợp đồng nhằm đóng cửa thị trường sẽ hạn chế quyền tự do của người khác, kể cả quyền tự do lựa chọn của người mua. Họ cũng nhận thấy chính sách công thường mở đường cho sự xáo trộn, khiến cho khả năng thành công trở nên bấp bênh và do vậy phản tác dụng. Tác động của chính sách công đến các thể chế bên trong vì thế cần phải ổn định. Chủ nghĩa

[i] Một nhóm người tìm cách gây áp lực lên các nhà lập pháp, công luận v.v. nhằm thúc đẩy những ý tưởng hay lợi ích của mình. (ND)

hành động chính trị (political activism[i]) nhằm theo đuổi những kết quả cụ thể bị coi là làm mất phương hướng và gây bất ổn. Những nghi ngại của họ trước hành vi can thiệp vào các quá trình kinh tế khiến họ đi đến chỗ phê phán chính sách độc đoán sáng suốt (conscious discretionary policy), do các nhà kinh tế học theo trường phái Keynes (Keynesian) chủ trương trong những năm 1940 và 1950, là sử dụng chính sách tài khoá và chính sách tiền tệ để đối phó với các dao động chu kỳ trong tổng cầu (aggregate demand). Thay vì thế, họ lại ủng hộ những thể chế về cơ bản là ổn định và các chính sách công ổn định nhằm nâng cao khả năng tự bình ổn vốn có của hệ thống. Họ e sợ hoạt động đầu tư kích thích nền kinh tế (pump priming) và sự điều tiết tổng cầu đầy toan tính sẽ dần dần làm xói mòn tín hiệu thị trường và biến đổi mô thức ứng xử cá nhân (pattern of private behaviour). Trên phương diện đó, họ đã đi tiên phong trong việc phê phán 'trường phái kỳ vọng duy lý' (rational expectations school[ii]), song lại đặt sự phê phán ấy vào trong bối cảnh phương pháp luận rộng lớn, đó là sự phù hợp thị trường (market conformity).

### Sự phù hợp thị trường

Mối quan tâm chính của các nhà tự do chủ nghĩa ordo là cạnh tranh – chủ yếu là trong toàn bộ hệ thống cạnh tranh chứ không chỉ trong các thị trường đơn lẻ. Họ thuyết giảng, các hệ thống cạnh tranh xứng đáng được bảo vệ và nâng đỡ bởi chúng có những chức năng thiết yếu, tạo ra tri thức và kiểm soát, mà các hệ thống tập thể khác không thể bì kịp trong bối cảnh của một nền kinh tế hiện đại phức hợp. Vì thế, họ đòi hỏi toàn bộ các biện pháp của chính sách công cần phải 'phù hợp với thị trường' (market conform), nghĩa là chúng không được phép làm suy yếu vai trò phổ biến của cạnh tranh. Mỗi biện pháp của chính sách, cũng như ý đồ chung của hành động tập thể, cần phải được đánh giá để xem nó có ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh (competitiveness) hay không. Như vậy, các biện pháp tái phân phối thuộc loại mà chúng ta đã thảo luận trong mục 10.1 ở trên chỉ giành được chút ít thiện cảm từ các nhà tự do chủ nghĩa ordo trừ phi chúng cải thiện được xuất phát điểm của các nhà cạnh tranh sao cho điều đó không làm méo mó tín hiệu cạnh tranh. Những thể chế phổ thông và áp dụng cho mọi đối tượng sẽ được ưa chuộng hơn so với những chỉ thị cụ thể và hành vi can thiệp độc đoán vào các quá trình.

### Các nguyên lý then chốt của chính sách ordo (ordo policy)

Những nguyên lý cơ sở cấu thành nên bản chất của một chính sách như thế là:

- tư hữu (private property);
- quyền tự do hợp đồng (freedom of contract);

[i] Chủ nghĩa hành động (activism) là sự thực hành hành động chủ ý nhằm tạo ra sự thay đổi về chính trị, kinh tế, xã hội, hay môi trường. (ND)

[ii] Trường phái chủ trương xây dựng các mô hình kinh tế vĩ mô (macroeconomic model) dựa trên những kỳ vọng của người lao động, người tiêu dùng và doanh nghiệp về tình hình kinh tế tương lai. (ND)

- trách nhiệm của chủ thể đối với cam kết và hành vi của mình;
- thị trường mở (tự do tham gia và rời bỏ thị trường);
- sự ổn định tiền tệ (đồng tiền phi lạm phát);
- tính chất ổn định của chính sách kinh tế.

Theo các nhà tự do chủ nghĩa ordo, các nguyên lý trên đây cần được trao vị thế hiến định tối thượng và trở thành kim chỉ nam cho chính sách công. Chúng là điểm tựa vững chắc, nhất quán của trật tự thị trường tự do (free-market order), thứ trật tự cho phép mở rộng hoạt động phối hợp hiệu quả, khai thác tri thức của giới doanh nhân sáng tạo và kiểm soát quyền lực kinh tế (mục 8.1 và 8.4). Nếu chính sách công được dẫn dắt bởi các nguyên lý cơ bản và đơn giản này, nó sẽ không thúc đẩy hình thái *laissez-faire*[i] tự do mà sẽ bảo vệ các quyền cá nhân và sự phối hợp hữu hiệu trong khuôn khổ cấu trúc giúp tiết kiệm tri thức của các thể chế (knowlegde-saving framework of institutions). Kiểu chính sách này cũng ràng buộc giới cai trị phải tuân theo nguyên tắc bất phân biệt đối xử (non-discrimination), đảm bảo thái độ 'bất thiên vị'.

Một nhận thức quan trọng về phương pháp tiếp cận ordo (*ordo* approach), mà Walter Eucken từng nhấn mạnh, là các nguyên lý này cần được áp dụng bình đẳng cho tất cả các thị trường phụ thuộc lẫn nhau (Kasper & Streit, 1993). Nếu 'trật tự con' (suborder) của các thể chế trên thị trường lao động không tương thích với 'trật tự con' trên thị trường sản phẩm chẳng hạn, điều này có khả năng gây ra những mâu thuẫn đắt giá, tỷ như các mức giá tương đối sẽ bị méo mó. Thị trường lao động bị điều tiết lại song hành với thị trường sản phẩm cạnh tranh tự do sẽ khiến cho hoạt động sản xuất không thể sinh lợi. Tình trạng mất việc làm sẽ diễn ra ngay sau đó. Thực tế này sớm muộn gì cũng sẽ đòi hỏi phải phi điều tiết hoá thị trường lao động hoặc ngăn chặn hoạt động cạnh tranh tự do trên thị trường sản phẩm. Sự tương thích của các trật tự con cũng đóng vai trò quan trọng trong những lĩnh vực tiếp giáp với đời sống kinh tế. Chẳng hạn, một hệ thống phúc lợi xã hội triệt tiêu động cơ làm việc hay một trật tự pháp lý làm xói mòn các quyền tài sản đều có xu hướng mâu thuẫn với trật tự kinh tế cạnh tranh. Chỉ duy nhất một tập hợp gồm các 'trật tự con' tương thích với nhau mới vận hành ổn định và hiệu quả. Nhận thức cơ bản này có mối liên hệ với lời thỉnh cầu về một trật tự quy tắc mà chúng ta đã bàn tới trong Chương 6.

Sự nhất quán với kiểu chính sách công như thế sẽ giúp loại trừ chủ nghĩa hành động trong hoạt động lập pháp và điều tiết (legislative & legulatory activism). Nó cũng đòi hỏi thái độ khoan dung trước một vài kết quả nào đó mà một số nhóm nhất định có thể không thích. Trên hết, nó đòi hỏi sự thận trọng với các chính sách tái phân phối, đồng thời khuyến nghị rằng những kết quả bất bình đẳng dễ thấy về thu nhập và của cải có thể được mổ xẻ và xử lý tốt nhất trong bối cảnh của quá trình tiến hoá liên tục. Dù vậy, những cá nhân tương đối nghèo lại có thể cần tới sự hỗ trợ bằng cách tạo cho họ cơ hội khởi nghiệp tốt hơn, thay vì trợ cấp.

[i] Học thuyết kinh tế phản đối sự điều tiết hay can thiệp của chính phủ vào nền kinh tế vượt quá mức tối thiểu cần thiết để cho hệ thống tự do kinh doanh vận hành theo các quy luật kinh tế của nó. (ND)

Tuy nhiên, các nhà tự do chủ nghĩa ordo (*ordo* liberal) lại nuôi một niềm hy vọng mà cho đến giờ vẫn chưa được xác thực: Sự cam kết thuần tuý vì 'chính sách trật tự' sẽ bảo vệ chính phủ trong các cuộc chiến chính trị căng thẳng và các cuộc tranh cãi của công chúng để nó khỏi dễ dàng chịu đầu hàng trước các nhóm áp lực tìm kiếm chính sách tái phân phối (redistribution-seeking pressure groups) cũng như khỏi phải chịu trách nhiệm trước mọi vấn đề. Sự trung thành thuần tuý đối với các nguyên lý dẫn đường ở trên đã không giúp cho các nhiệm kỳ quốc hội và các nhà quản lý hành pháp của Đức tránh khỏi những sai lầm về chính sách ổn định kinh tế vĩ mô theo chủ nghĩa hành động (activist macroeconomic stabilisation policy) và chủ nghĩa thiên vị (favouritism) dành cho các nhóm lợi ích khi họ phải đối mặt với các cuộc bầu cử. Các quá trình kinh tế - chính trị mà về sau được mô tả là hiện tượng 'rent-seeking' đã tỏ ra quá mạnh mẽ trong các nền dân chủ bầu cử với các nhóm lợi ích vững mạnh đến mức người ta không ngăn nổi việc vi phạm các nguyên lý ordo bằng cách đơn giản là 'trói tay' các chính trị gia.

Ở mức độ nào đó, các thành viên của trường phái Freiburg (Freiburg School) đã đi trước các nhà kinh tế học theo trường phái lựa chọn công (public-choice economist) trong việc chẩn đoán hiện tượng rent-seeking và chủ nghĩa thiên vị chính trị như là những nguồn ảnh hưởng làm suy yếu sự vận hành đúng đắn của hệ thống thị trường. Song, ngoài việc nêu lên các nguyên lý chung, trường phái Freiburg hầu như không đề ra được phương thuốc 'giải độc' thiết thực cho cái hiện tượng mà ngày nay người ta gọi là 'sự xơ cứng thể chế của hệ thống thị trường' trong các nền dân chủ đại nghị (Streit, 1992; Kasper & Streit, 1993). Dù vậy, các nhà quan sát với thái độ phê phán vẫn phải thừa nhận nửa thế kỷ sau đấy rằng những biện pháp cải cách quan trọng nhằm ngăn chặn 'động cơ rent-seeking' từ bên trong vẫn không thật sự khả thi. Ngày nay, bất kỳ động cơ cải cách nào dường như cũng đều chủ yếu xuất phát từ áp lực cạnh tranh thể chế với các hệ thống pháp lý khác (Chương 12).

## Chính sách ordo và sự phối hợp

Hãy tạm giả thuyết rằng biện pháp 'trói tay' khả dĩ có hiệu lực, chính sách ordo cũng có thể khiến cho các cộng đồng trở nên dễ quản lý hơn và nhiệm vụ quản lý trở nên khả thi hơn trong bối cảnh tri thức hữu hạn của thế giới thực. Sự trung thành với một tập hợp nguyên lý tương đối đơn giản có thể giúp cho các đại diện chính phủ cưỡng lại cám dỗ mà không đưa ra quá nhiều hứa hẹn về những kết quả cụ thể vượt xa khả năng của mình. Song nó cũng sẽ tạo điều kiện cho sự phối hợp hành động tập thể. Nhờ tôn trọng các nguyên lý này mà các cơ quan khác nhau của chính phủ sẽ tiếp tục phối hợp với nhau một cách hợp lý trong công việc, vì vậy cơ quan này không phải hiệu chỉnh, hay bồi thường cho, những hiệu ứng phụ ngoài mong muốn do hoạt động của cơ quan khác gây ra (sự phối hợp liên cơ – interagency coordination). Đồng thời, các nguyên lý này cũng giúp duy trì sự nhất quán của các chính sách theo thời gian, qua đó thúc đẩy sự phát triển của một mô thức chính sách dễ tiên đoán (sự phối hợp liên thời – intertemporal coordination). Ngoài ra, sự trung thành với một số ít nguyên lý dẫn đường này – thay vì thường xuyên can thiệp vào các quá trình cụ thể – sẽ sớm tạo điều kiện cho các chủ thể tư

nhân (private agent) phán đoán được các quy tắc của trò chơi chính sách và khiến họ phản ứng lại một cách dễ tiên đoán hơn (sự phối hợp công – tư: private-public coordination). Chính sách, nhờ dễ tiên đoán hơn, sẽ trở nên đáng tín cậy và hiệu quả hơn.

Chính sách trật tự (order policy) đòi hỏi các nhà hoạch định chính sách phải nhắm mắt trước những kết quả cụ thể do lối ứng xử theo quy tắc tạo ra. Sự trung thành với một chính sách ủng hộ hệ thống thể chế quen thuộc và chấm dứt tình trạng 'thiết kế kết quả' (outcome engineering) đôi khi lại dẫn tới những kết quả không hợp lòng dân. Lúc đó, nhà hoạch định chính sách nào đặt kết quả cụ thể lên trên việc duy trì quy tắc sẽ châm ngòi cho những hiệu ứng phụ khó lường và làm suy yếu hệ thống thể chế phổ biến, dễ tiếp thu. Anh ta sẽ làm gia tăng chi phí phối hợp. Sự can thiệp vào quá trình (process intervention), chẳng hạn dưới hình thức 'luật pháp ngẫu hứng' (knee-jerk legislation[i]) nhằm ứng phó với những trường hợp bất thường ngoài mong muốn, có thể dành được sự tán dương của công chúng trong ngắn hạn, song nó lại vi phạm nguyên tắc bất phân biệt đối xử và sẽ gây đổ vỡ niềm tin trong dài hạn. Chính sách trật tự vì thế đòi hỏi bản lĩnh chính trị và sự hiểu biết tốt về phương thức mà hoạt động tương tác của con người được phối hợp trong dài hạn. Điều này có lẽ vượt quá khả năng đáp ứng của các chính trị gia trong các nền dân chủ bầu cử (cũng như các hệ thống khác).

Trong nhiều năm qua, các nhà kinh tế học cùng các nhà khoa học xã hội thiên về tự do cá nhân và tăng trưởng kinh tế đã lên tiếng đòi hỏi một kiểu chính sách công mà trước hết là nhằm mục đích thúc đẩy một trật tự hành động (order of actions) và trật tự quy tắc (order of rules) đơn giản.

**Khái niệm then chốt**

**Chính sách ordo** (*ordo* policy) chú trọng đến các thể chế bên trong và bên ngoài, cũng như sự hậu thuẫn về mặt tổ chức cho chúng, với vai trò là khuôn khổ cho các quá trình kinh tế, ý định của nó là tạo thuận lợi cho sự xuất hiện của trật tự trong tâm trí người dân. Kiểu chính sách này đặt việc duy trì một hệ thống quy tắc chính sách minh bạch lên trên hành vi can thiệp vào quá trình kinh tế. Sự duy trì hoạt động cạnh tranh được coi như một thứ hàng hoá công cộng mà việc khuyến khích và gìn giữ nó được ưu tiên hơn so với việc đảm bảo cho sự ổn định qua thời gian hay hoạt động tái phân phối thu nhập.

Các **nguyên lý cơ sở** (constitutive principle) của chính sách ordo là:

- tư hữu (private property);
- quyền tự do hợp đồng (freedom of contract);
- trách nhiệm chủ thể đối với cam kết và hành vi của mình;
- thị trường mở (tự do tham gia và rời bỏ thị trường);
- sự ổn định tiền tệ (đồng tiền phi lạm phát);
- tính chất ổn định của chính sách kinh tế.

[i] Việc ban hành pháp luật một cách tự động, thiếu suy nghĩ chín chắn. (ND)

Nếu được nâng lên thành những nguyên lý hiến định (constitutional principle) chi phối chính sách công, các nguyên lý trên có thể đóng vai trò phối hợp hoạt động chính phủ giữa các cơ quan và qua thời gian, đồng thời tạo ra những kỳ vọng cá nhân mà việc đạt được chúng trở nên dễ dàng hơn và khiến cho việc theo đuổi hoạt động rent-seeking trở nên khó khăn hơn.

**Sự tương thích của các trật tự con** (compatibility of suborders) là một đặc điểm của kiểu chính sách chú trọng đến sự phụ thuộc lẫn nhau giữa các khuôn khổ thể chế của các thị trường phụ thuộc lẫn nhau. Điều này không chỉ đòi hỏi thị trường sản phẩm và thị trường yếu tố sản xuất phải chịu sự chi phối của quyền tự do cạnh tranh mà còn đòi hỏi các chính sách xã hội, kinh tế và pháp luật phải tương thích với nhau. Một hệ thống thể chế bao gồm các hệ thống quy tắc con tương thích với nhau sẽ trở nên hữu hiệu theo nghĩa là các thể chế khác nhau hỗ trợ lẫn nhau và chúng có thể được giải mã dễ dàng hơn.

Khi chúng ta nói tới sự **phối hợp chính sách** (coordination of policy), chúng ta phải hình dung ra cách thức để làm cho các hành động của chính sách công tương thích với nhau (a) giữa các cơ quan khác nhau của chính phủ, (b) qua thời gian, và (c) giữa các nhà hoạch định chính sách công và các cá nhân, tổ chức cùng hiệp hội tư nhân chịu tác động của chính sách công.

## 10.4 Những thất bại của nhà nước phúc lợi

### Hệ luỵ của tái phân phối

Gần như suốt thế kỷ 20, trong lĩnh vực kinh tế học và chính sách công, người ta đã lập luận rằng sự phân phối thu nhập và của cải do quá trình thị trường tạo ra không phù hợp với một số nguyên lý quy chuẩn nhất định. Vì vậy, họ cho rằng chính phủ cần can thiệp nhằm 'sửa sai cho thị trường' và đảm bảo cho một phương thức phân bổ các quyền tài sản khác với phương thức do quá trình cạnh tranh tạo ra. Quá trình phân phối thu nhập và của cải trên thực tế bị méo mó bởi những hạn chế đối với cạnh tranh thị trường do các nhóm lợi ích quyền thế cả công lẫn tư gây ra. Điều này thường khiến cho tình trạng tập trung quyền lực ngày càng trở nên phổ biến. Lúc đó, sự lựa chọn sẽ là cải thiện quá trình cạnh tranh hoặc can thiệp chính trị để tái phân phối. Trong phần lớn thời gian, đa số các nền dân chủ bầu cử đều chọn phương sách thứ hai, song trong quá trình thực hiện lại thường củng cố các vị thế quyền lực và làm suy yếu cường độ cạnh tranh. Điều này cũng đúng khi mô hình chủ nghĩa tự do ordo (*ordo* liberalism) được áp dụng cho nước Đức thời hậu chiến: qua thời gian, sự can thiệp nhằm tái phân phối các quyền tài sản sẽ làm tiêu tan cam kết chính trị là bảo vệ trật tự cạnh tranh (Giersch và cộng sự, 1992). Dưới áp lực của nền chính trị bầu cử, các nhóm lợi ích có tổ chức và giới công chức quyền thế, cam kết bảo vệ bản hiến pháp của chủ nghĩa tư bản (constitution of capitalism) đã đổ vỡ.

Trong thập niên 1990, tại nhiều nền dân chủ Phương Tây, cam kết thực hiện chính sách tái phân phối thông qua vô số hành vi can thiệp 'sửa sai' ngày càng được soi xét chặt chẽ, do sự can thiệp như thế có xu hướng gây ra những hiệu ứng phụ

khôn lường; chẳng hạn, năng lực phối hợp (coordinative capacity) của hệ thống cùng động cơ sản xuất và chấp nhận rủi ro sẽ bị xói mòn trong dài hạn.

Do các chính trị gia khả dĩ thu được lợi lộc từ quá trình tái phân phối thu nhập và của cải nên ở đây có những động cơ mạnh mẽ, như chúng ta đã nhận thấy, để mở rộng chức năng tái phân phối của chính phủ. Sự cạnh tranh cơ hội chủ nghĩa giữa các chính đảng tranh giành nhau lá phiếu phổ thông cộng với áp lực từ phía công chúng và các nhóm lợi ích khiến cho chức năng tái phân phối nhanh chóng mở rộng. Ở các 'nền dân chủ phúc lợi' (welfare democracy) Phương Tây, hoạt động tái phân phối vì vậy đã gia tăng ghê gớm về tầm quan trọng và ảnh hưởng trong suốt nửa cuối thế kỷ 20. Sự mở rộng này gây ra một số vấn đề cho chính sách công:

(a) Phần lớn cương lĩnh chính trị về tái phân phối đều không đem lại hiệu quả. Ngay cả ở những nơi mà chính sách tái phân phối diễn ra trên quy mô lớn, tình trạng nghèo đói và bất bình đẳng về thu nhập vẫn cứ tồn tại, hay thậm chí còn gia tăng.

(b) Hoạt động cung cấp của chính phủ nhằm đối phó với những bất trắc ngày càng tăng của cá nhân lại gây ra 'rủi ro đạo đức' (moral hazard[i]) trong số những người thụ hưởng phúc lợi và tâm tính 'yêu sách' không ngừng lan rộng: các cá nhân và gia đình không còn cảm thấy phải có bổn phận tự dự phòng đầy đủ cho bệnh tật, tai nạn và tuổi già, và họ không còn cố gắng tránh rủi ro cho sức khoẻ và an toàn của mình. Điều này được ghi nhận qua hiện tượng giảm sút tỷ lệ tiết kiệm cá nhân ở gần như toàn bộ các nhà nước phúc lợi. Tuy nhiên, hình thức dự phòng rủi ro tập thể (collective risk provision) lại luôn tỏ ra kém thích ứng với những đòi hỏi cá nhân đa dạng do sự hạn chế rõ ràng về tri thức ở trung ương. Đúng hơn, bảo hiểm rủi ro vẫn được cung cấp cho 'người tiêu dùng quân bình' (average consumer) theo phương châm 'một cỡ giày cho mọi đôi chân.' Do đó, sự chuyển đổi sang hoạt động cung cấp dưới hình thức xã hội hoá (socialised provision) dẫn tới chất lượng bảo hiểm rủi ro cá nhân kém hơn. Đồng thời, người dân lại nhiễm thói quen đòi hỏi trợ cấp và quy sự bất hạnh của mình cho tình trạng trợ cấp thiếu đầy đủ, thay vì dựa vào nỗ lực của bản thân và tự trách mình khi không đủ của cải để sinh sống. Các khoản thanh toán trợ cấp ngày càng tăng thông qua thuế khoá và chính sách trợ cấp vì vậy không mang lại kết quả như hứa hẹn dưới dạng một phương thức phân bổ cơ hội kinh tế bình đẳng hơn và sự xoá sổ tình trạng nghèo đói.

(c) Trong dài hạn, việc xã hội hoá công tác từ thiện (socialisation of charity) có xu hướng làm cho tình đoàn kết với người nghèo giảm xuống và do đó giảm bớt sự đóng góp tự nguyện. Sự đóng góp tự nguyện, cùng với sự trông nom và chỉ bảo cá nhân dành cho những đối tượng bần cùng, đang ngày càng bị thế chỗ bằng cơ chế thuế - trợ cấp bắt buộc mà vô cảm (impersonal compulsory tax-subsidy apparatus). Những người giàu có kết luận rằng họ đã đóng đủ thuế còn những đối tượng thụ hưởng phúc lợi vô danh tính thì đã nhận được sự hỗ trợ đầy đủ. Bởi vậy, họ đóng góp ít hơn cho các tổ chức thiện nguyện. Hơn thế, các tổ chức từ thiện lại thường sao nhãng nhiệm vụ khó khăn là công tác

[i] Xem phần Khái niệm Then chốt của mục 3.4. (ND)

gây quỹ đích thực từ người dân mà cứ nhăm nhăm vào việc vận động hòng kiếm cho được một phần của chiếc bánh ngân sách. Lúc này, chúng cũng trở thành cánh tay nối dài của cỗ máy phúc lợi nhà nước không hơn không kém.

(d) Hậu quả của tình trạng trên là hiện tượng phân nhóm giữa các đối tượng thụ hưởng phúc lợi cùng các chương trình ưu đãi và những người phải tài trợ cho phí tổn, với nguy cơ về phản ứng chính trị (tình trạng căng thẳng bị đẩy lên cao, bạo lực đám đông, v.v.; Sowell, 1990, trang 174). Chính sách tái phân phối dựa trên tiên đề (sai lầm) rằng bất bình đẳng [inequality] là bất công [injustice] (Flew, 1989), nó là tác nhân khiến cho đời sống kinh tế bị chính trị hoá và xúc cảm hoá. Những gì vốn là kết quả của các quá trình thị trường thầm lặng, mà đơn giản là phải được thừa nhận, nay lại trở thành trách nhiệm chính trị của chính phủ. Hiện nay, vấn đề này đang có khuynh hướng được giải quyết thông qua các quá trình chính trị là mị dân (public posturing) và vận động hành lang, trong khi trước đây người ta vẫn tìm cách giải quyết nó bằng sự tự lực, khả năng xoay xở và nỗ lực. Trong quá trình chuyển đổi từ trách nhiệm tự thân (self-responsibility) sang sự dựa dẫm vào các cơ quan chính phủ, tính hài hoà xã hội bị đánh mất. Liên quan đến thực tế này là tác động khác của nhà nước phúc lợi đến sự kiểm soát quyền lực nhà nước thông qua hiến pháp: nhiều mục tiêu của chính sách phúc lợi không thể đạt được bằng pháp luật phổ thông, vì thế chúng đòi hỏi luật pháp phải theo hướng mở (open-ended legislation) và quyền lực phải được phân giao cho các cơ quan công quyền. Do đó, bộ máy hành chính ngày càng rời xa khỏi sự giám sát của hệ thống lập pháp và tư pháp (Ratnapala, 1990, trang 8-18). Điều này có thể dễ dàng mở đường cho 'sự sơ sẩy của lý tưởng dân chủ' (the miscarriage of the democratic ideal) như cách gọi của Hayek: sự suy yếu của cái nguyên lý là chính phủ cần chịu sự chi phối của hiến pháp (Hayek, 1979a, trang 98-104).

(e) Hiệu ứng liên thế hệ từ hoạt động tái phân phối của nhà nước là nó làm thay đổi thói quen và kế hoạch cuộc sống dài hạn của cá nhân, bởi vậy lối xử thế của nhiều công dân trẻ tuổi ngày nay là làm thế nào để giảm thiểu rủi ro và chi phí của việc bị thu thuế đồng thời tối đa hoá cơ hội thụ hưởng các dịch vụ phúc lợi. Xin lấy dẫn chứng, đây là tình trạng rất dễ thấy ở Thuỵ Điển, một đất nước đã biến thành 'ngôi nhà chung của nhân dân' (folkshjem) mà ở đó tình trạng trốn tránh trách nhiệm của giới trẻ đã trở nên phổ biến (Karlsson, 1995, Lindbeck, 1995). Hậu quả là cơ sở thuế (tax base[i]) mà từ đó hệ thống phúc lợi nhà nước có thể được tài trợ bị thu hẹp lại.

(f) Việc chính phủ cung cấp các nguồn lực phúc lợi đã tạo điều kiện cho sự xuất hiện của các doanh nghiệp nhà nước độc quyền trong hoạt động sản xuất các dịch vụ y tế, chăm sóc tuổi già, v.v. Hậu quả là cơ hội lựa chọn bị bó hẹp, sự kiểm soát chi phí mang tính cạnh tranh biến mất, các nhóm có tổ chức của các nhà cung cấp dịch vụ chiếm đoạt những khoản thu nhập phi cạnh tranh (rent), còn động cơ thử nghiệm và đổi mới thì lại suy yếu dần.

(g) Ở đâu mà hành vi can thiệp mang bản chất tái phân phối (và do đó gánh nặng thuế khoá và điều tiết) diễn ra trên quy mô lớn, ở đó các thị trường ngầm phát triển mạnh. Những ai nhận thấy bàn tay hữu hình (visible hand) gây ra tình

[i] Toàn bộ giá trị tài sản và thu nhập có thể đánh thuế trong một cộng đồng. (ND)

trạng bất công và thiếu hiệu quả cho mình đồng thời tước mất quyền tự do của mình thì sẽ quyết định không dựa vào pháp luật nữa mà tham gia vào một sân chơi ít an toàn hơn, ở đó giao dịch của họ hoàn toàn dựa vào các thể chế bên trong và hình thức tự chế tài (self-enforcement). Điều này vẫn thường đem lại hiệu quả, song nó cũng có thể dẫn đến tình trạng bạo lực và tội phạm cũng như những kết quả thấp kém hơn so với những gì khả dĩ đạt được với các quyền tài sản được cộng đồng bảo vệ.

(h) Sự kết hợp giữa mức năng suất thấp hơn trong hoạt động cung cấp dịch vụ phúc lợi thông qua khu vực công, một cơ sở thuế (tax base) bị bó hẹp và thái độ sẵn sàng hơn cho việc đòi thụ hưởng phúc lợi đã gây ra những vấn đề tài khoá hệ trọng ở gần như toàn bộ các nền dân chủ phúc lợi. Ở Tây Âu, mức chi tiêu bình quân của các chính phủ chiếm khoảng 54% tổng sản phẩm quốc nội (GDP), tỷ suất thuế thu nhập (cận biên) lại cao, song ngân sách của chúng vẫn tiếp tục thâm hụt thêm, vì thế các nhà nước phúc lợi đang phải đối mặt với tình trạng nợ công ngày càng tăng (World Economic Forum, 1996, trang 23). Khi phải đối mặt với tình trạng tăng trưởng dân số chậm lại hay thậm chí tăng trưởng âm và xu hướng lão hoá của dân số – những đổi thay mà không phải không liên quan đến chính sách tái phân phối trong quá khứ – các nhà hoạch định chính sách công buộc phải ứng phó bằng cách thắt chặt hay từ bỏ hoạt động cung cấp nhu yếu phẩm phúc lợi như đã hứa hẹn. Điều này lại dẫn tới biến động khôn lường trong cuộc sống của những người vẫn dựa vào khả năng chịu đựng của hệ thống phúc lợi nhà nước, đồng thời gây ra tình trạng bất an và mất niềm tin phổ biến.

(i) Nhu cầu 'công bằng xã hội' chính là hình ảnh phản chiếu của quyền tự do chủ động (positive freedom). Trên thực tế, điều này lại thường không đúng như thế. Việc theo đuổi 'công bằng xã hội' củng cố cái quan niệm là người ta có 'quyền đòi hỏi cái gì đó', như tiền bạc để tránh khỏi cảnh cùng cực và đau yếu chẳng hạn – một nhiệm vụ khôn cùng. Cơ quan lập pháp ở các nền dân chủ bầu cử vì thế phải đứng trước những yêu sách triền miên là phải tăng cường hành động tập thể, và ngày càng dễ gây thất vọng cho cử tri cũng như hạn chế quyền tự do cá nhân.

(j) Chính sách tái phân phối thường được quả quyết là bắt nguồn từ người giàu rồi chảy sang những người nghèo xứng đáng. Trên thực tế, điều này lại thường không diễn ra như vậy. Những người nắm quyền lực chính trị hay có tổ chức đủ tốt vẫn sử dụng quyền lực của mình để khiến cho chính phủ tái phân bổ tài sản từ các cá nhân và các nhóm vốn ít có hoặc không có quyền lực sang cho mình. Bằng chứng thực nghiệm tại những nước có chính sách tái phân phối mạnh mẽ cho thấy lợi ích chuyển dịch một cách bất cân xứng sang những người may mắn, chứ không phải sang số người nghèo (Sowell, 1990, trang 174). Tại các nền dân chủ bầu cử, quá trình này đặc biệt lan rộng trong những tình huống mà ở đó quyền tài sản của số đông có thể bị cắt xén với mức độ nhỏ, hầu như không cảm nhận được. Với mỗi thành viên thuộc số đông đó, chi phí thông tin và chi phí giao dịch (cố định) để tìm kiếm sự thay đổi thông qua hành vi can thiệp chính trị là quá cao, trong khi số ít người thụ hưởng lợi ích quan trọng từ sự can thiệp lại có đầy đủ lý do để hình thành nên tổ chức và tiến hành vận động các nhà hoạch định chính sách công tạo thêm

nhiều hoạt động tái phân phối như thế. Tình trạng phân nhóm ấy đặc biệt diễn ra thường xuyên trên những thị trường mà ở đó một số ít nhà cung cấp (vốn quan tâm đến giá cả cao) đối mặt với vô số người mua (vốn quan tâm đến giá cả thấp và chất lượng tốt). Hệ quả là chính sách tái phân phối có xu hướng bị chi phối bởi 'thiên hướng ưu ái nhà cung cấp' (supplier bias), nhất là khi tình hình từ lâu đã không bị xáo trộn, vì thế các nhóm lợi ích trực tiếp (vested interest) và các liên minh chính trị có đủ thời gian để củng cố vị thế chắc chắn của mình (Olson, 1982).

(k) Các chương trình ưu đãi mà người ta vẫn coi là mang tính nhất thời lại không chỉ kéo dài mà còn được mở rộng vì lý do chính trị, ngay cả khi chúng hoá ra đều thất bại về mặt kinh tế.

(l) Tại các nền dân chủ bầu cử, cơ quan lập pháp và chính phủ có xu hướng tranh giành lá phiếu của khối cử tri trung dung, tức là tầng lớp trung lưu. Nhiều khoản trợ cấp phúc lợi của chính phủ vì thế nhằm mục đích giành lá phiếu của tầng lớp trung lưu, tầng lớp đóng thuế lớn nhất. Bởi vậy, mục đích khả dĩ là tái phân phối hoá ra lại chỉ là kiểu 'mỡ nó rán nó' (churning) như Anthony de Jasay từng đặt tên một cách xác đáng: sự cho và nhận diễn ra với cùng một nhóm người (de Jasay, 1985). Hiện tượng 'mỡ nó rán nó' kiểu này gây ra chi phí đại diện đáng kể (hay, từ góc độ của những kẻ 'bị rán', tổn thất thu nhập đáng kể).

(m) Hoạt động tái phân phối không ngừng gia tăng dưới bàn tay của chính phủ có xu hướng gây ra những vấn đề kinh tế vĩ mô hệ trọng: thâm hụt tài khoá; gia tăng nợ công, thường là cả nợ nước ngoài; tiết kiệm cá nhân giảm sút; thái độ chống đối của người đóng thuế; và vị thế cạnh tranh quốc tế của đất nước bị suy yếu. Cuối cùng, những vấn đề này lại khiến cho việc điều chỉnh chính sách là không tránh khỏi và gây ra gánh nặng điều chỉnh cho những cá nhân vốn đặt niềm tin vào sự bền vững của hệ thống phúc lợi nhà nước.

(n) Một vấn đề cơ bản hơn mà nhà nước phúc lợi gây ra, như chúng ta đã lưu ý qua ở trên, là nó mâu thuẫn trực tiếp với nguyên lý pháp trị và chức năng bảo vệ của chính phủ. Nếu chức năng chủ đạo của chính phủ là bảo vệ tự do cá nhân và – tương ứng với điều đó – tư hữu mà không có sự phân biệt giữa các công dân thì điều này lại mâu thuẫn với việc tái phân bổ tài sản cá nhân thông qua hành động tập thể. Hoạt động tái phân phối làm xói mòn tín hiệu thị trường, vốn dẫn dắt các chủ thể kinh tế và là động cơ của hành động. Nhà nước mang bản chất tái phân phối khiến cho người dân không thể nội bộ hoá toàn bộ lợi ích từ việc sử dụng tài sản, lao động và tri thức của mình. Hiến pháp của chủ nghĩa tư bản khi đó sẽ trở nên thiếu rõ ràng và trật tự bị xói mòn. Hậu quả khả dĩ là nỗ lực, thái độ chấp nhận rủi ro và sự đổi mới của cá nhân bị giảm sút. Ngoài ra, nhiều công dân sẽ cảm thấy bất công khi mà thu nhập của họ bị lấy đi bằng sắc lệnh của nhà nước. Thái độ bất bình ngày một lan rộng với tiến trình chính trị có thể, chẳng chóng thì chầy, sẽ vượt quá lợi ích từ lòng trung thành và sự ủng hộ mà cộng đồng dành cho chính phủ (bắt nguồn từ việc tìm cách tạo ra sự bình đẳng hơn về kết quả). Lúc đó, chủ nghĩa hoài nghi (cynicism) và sự ủng hộ ngày càng sa sút dành cho tiến trình chính trị có thể làm xói mòn tính hợp pháp của quyền lực chính trị, sự ổn định của chế độ và triển vọng dài hạn về một trật tự đáng tin cậy.

(o) Chính sách tái phân phối còn gây ra một vấn đề cơ bản khác, bắt nguồn từ tầm nhìn tĩnh tại về xã hội, vốn là cơ sở cho những chính sách như thế. Nhà kinh tế học nào coi trọng tính phức hợp (complexity) và tính mở (openness) của hệ thống kinh tế thì đều hiểu rằng sự phân phối thu nhập qua quan sát giữa các nhóm hay các cá nhân tại bất kỳ thời điểm nào cũng đều chỉ là bức ảnh đơn tĩnh chụp từ 'cuốn phim đời sống xã hội', có thể nói như vậy. Trên thực tế, sự thay đổi năng động về vị thế của cải và thu nhập tương đối vẫn diễn ra liên tục, cũng như kích thước của chiếc bánh[i]. Kirzner (1997, trang 25) từng chế nhạo khái niệm mà ông gọi là 'khuôn khổ "định sẵn" cho việc phân phối công bằng kinh tế' khi bàn về ảnh hưởng tiêu cực của các chính sách tái phân phối đến tiềm năng khám phá của tinh thần doanh nghiệp. Sự phân phối thu nhập và của cải hiếm khi bất biến trong một thời gian dài. Những người năm nay còn tương đối nghèo có thể lại trở nên giàu có sau chục năm nữa, và những tập đoàn đang ăn nên làm ra có thể biến mất chỉ trong một thế hệ kể từ bây giờ (chỉ cần hình dung trong danh sách Fortune 500[ii] hiện nay số công ty từng tồn tại vào năm 1950 là ít ỏi đến nhường nào). Một nền kinh tế mà ở đó việc chu cấp cho tuổi già nằm trong tay tư nhân thì lẽ tự nhiên là những người trẻ tuổi tương đối nghèo còn những người đứng trước ngưỡng tuổi về hưu lại tương đối giàu. Chính sách tái phân phối cần can thiệp để cho người trẻ và người già trở nên 'bình đẳng' hơn chăng? Ai sẽ phải gánh chịu hậu quả? Liệu chính sách tái phân phối có nên can thiệp vì lợi ích của những người hiện đang tương đối nghèo và qua đó làm suy yếu động cơ nâng cao vị thế kinh tế bằng nỗ lực cá nhân của họ hay không?

Những trở ngại và mâu thuẫn đủ kiểu này sau một thời gian đã trở nên vô cùng tai hại – và các nhà kinh tế học sau một thời gian cũng chẩn đoán rằng chủ nghĩa phúc lợi (welfarism) dựa trên một thế giới quan so sánh tĩnh (comparative-static world view) mà cơ sở của nó là những giả thuyết *ceteris paribus* (tất cả các mặt khác không thay đổi), trong khi thực tại tiến hoá lại bộc lộ nhiều hiệu ứng phụ ngoài dự tính. Điều này ngày càng trở nên hiển nhiên khi mà nhà nước phúc lợi ngày một bành trướng hơn trong những năm 1970 và 1980. Những hiệu ứng phụ cứ chồng chất theo thời gian, gây ra hàng loạt vấn đề dường như không thể giải quyết nổi như thất nghiệp và thâm hụt ngân sách, thảy đều minh chứng cho cái kết luận nhà nước phúc lợi là không bền vững (Lindbeck, 1995; Karlson, 1995).

Tuy nhiên, ở các nước dân chủ phúc lợi với nền kinh tế thịnh vượng lại luôn dễ tồn tại một số đông cử tri ủng hộ một mức độ tái phân phối nào đó thông qua hành động tập thể. Cử tri đòi hỏi chính phủ phải giảm nhẹ khó khăn cho những trường hợp nghèo túng và hết sức không may (chẳng hạn, sau thảm hoạ thiên nhiên). Tuy nhiên, nhà quan sát nào phê phán quy mô của nhà nước phúc lợi hay thừa nhận nguy cơ đối với tự do và nguyên tắc công bằng chính thức (formal justice[iii]) từ chức năng tái phân phối không ngừng gia tăng của chính phủ thì có thể lại coi hành động của chính phủ là phòng tuyến cuối cùng chống lại nghèo nàn, một khi trách nhiệm tự thân (self-responsibility) và sự hỗ trợ tư nhân tự nguyện (voluntary

[i] Toàn bộ thu nhập và của cải trong xã hội. (ND)
[ii] Danh sách 500 công ty hàng đầu ở Mỹ do tạp chí Fortune lập ra hàng năm. (ND)
[iii] Xem phần Khái niệm Then chốt trong mục 4.3. (ND)

private assistance) đã hết nước (Green, 1996). Quan trọng hơn cả, chính sách xã hội phải được mổ xẻ trên phương diện phúc lợi cá nhân (personal wellbeing). Điều này không phải hoàn toàn, hay thậm chí chủ yếu, được định đoạt bởi túi tiền của cá nhân. Người ta ai cũng muốn được tự do kiểm soát cuộc sống của mình; với những chính sách đối xử với họ như thể những sinh vật bất động được một nhà nước vô danh đem lại cho những điều đáng hài lòng nhờ kỹ nghệ xã hội [social engineering[i]] (Richardson, 1995, trang 207), họ thường bị biến thành những kẻ thụ động.

### Sự phân phối thu nhập và cạnh tranh

Lời nhận xét 'người giàu ngày càng giàu hơn và người nghèo ngày càng nghèo thêm' có thể vẫn thường được nghe thấy ở các quốc gia công nghiệp lớn mạnh. Nếu điều đó là đúng, phải chăng nó đi ngược lại nỗ lực tái phân phối ngày càng gia tăng của chính phủ hay là tại vì nỗ lực ấy? Câu hỏi này xem ra là chính đáng khi mà chúng ta vẫn nhận thấy các quyền tài sản lại thường xuyên được tái phân phối từ lớp người nghèo thiếu tổ chức sang lớp người giàu có tổ chức tốt hơn. Sự can thiệp vào thị trường nhiều khi lại có lợi cho người giàu. Nếu chính phủ can thiệp ít hơn vào thị trường, vị thế của cải và quyền lực đã xác lập sẽ dễ dàng bị thách thức và lợi nhuận tiên phong (pioneer profit) sẽ bị phân tán nhanh hơn (mục 8.4). Thị trường lao động tự do cũng khả dĩ giúp duy trì tỷ lệ hữu nghiệp cao, người ta có thể lập luận đây chính là chính sách phúc lợi tốt nhất. Khi cơ hội tiếp cận chung đối với giáo dục và những biện pháp tương tự nhằm đảm bảo cho sự bình đẳng về cơ hội khởi nghiệp lại được kết hợp với một trật tự cạnh tranh toàn diện, khả năng dịch chuyển dọc (vertical mobility[ii]) sẽ cải thiện và tình trạng bất công quá mức về thu nhập lúc ấy sẽ khó lòng tồn tại.

Ở đây có sẵn bằng chứng ủng hộ quan điểm này: cạnh tranh và tình trạng phân phối thu nhập đồng đều là một đặc điểm phổ biến tại nhiều nước công nghiệp mới nổi của Đông Á. Chúng theo đuổi các chính sách phúc lợi công rất hạn chế. Trách nhiệm đảm bảo phúc lợi vật chất (material welfare) được phó thác cho gia đình, điều này lý giải cho tỷ lệ tiết kiệm cao và ngân sách chính phủ khiêm tốn. Song, bất chấp – hay nếu chúng ta nói: nhờ – sự thiếu vắng chính sách phúc lợi công, [mà] khoảng cách thu nhập và của cải vẫn thấp đến mức đáng ngạc nhiên, và chắc chắn là thấp hơn so với ở các nước OECD (Riedel, 1988, trang 18-21; Fields, 1984). Quả vậy, một Đài Loan tăng trưởng nhanh và đầy tính cạnh tranh là quốc gia có sự phân phối thu nhập đồng đều nhất trong mẫu điều tra gồm 34 nước đang phát triển, với Singapore, Hàn Quốc và Hồng Kông đứng không xa phía sau (Riedel, 1988, trang 20). Ở các xã hội Đông Á năng động, người nghèo thường không nằm lâu trong một 'tầng lớp' người nghèo mà thay vì thế lại nhảy lên những thang bậc thu nhập cao hơn.

Sau những gì đã bàn luận, câu hỏi có thể đặt ra ở đây là tại sao hệ thống phúc lợi công lại mở rộng tới mức độ như chúng ta nhận thấy ở các nước công nghiệp lâu đời. Câu trả lời có lẽ liên quan nhiều đến sự áp dụng sai lầm mô hình đoàn kết bộ

[i] Xem mục 6.3. (ND)
[ii] Khả năng lên xuống dọc theo một hệ thống thang bậc địa vị của một người hay một nhóm nào đó. (ND)

tộc theo nhóm vi mô (small-group model of tribal solidarity) cho các xã hội công nghiệp rộng lớn (mục 6.2). Nó có lẽ cũng liên quan nhiều đến những kết luận sai lầm từ kinh nghiệm lịch sử của cuộc Đại Suy Thoái thập niên 1930, khi hiện tượng giảm sút trên quy mô lớn về nhu cầu và việc làm, mà kèm theo đó là tình trạng đổ vỡ của sự phân công lao động quốc tế do các quá trình chính trị tạo nên, đã gây ra hiện tượng nghèo đói đây đó và dẫn đến những đòi hỏi là chính phủ phải ban hành kiểu chính sách 'New Deal'[i] cho người dân.

## 10.5 Hành động chính trị và sự phân bổ thu nhập phi cạnh tranh

### Chủ nghĩa cơ hội thân chủ - đại diện trong chính phủ

Những vấn đề của hành động tập thể không chỉ do bài toán tri thức và thái độ lạc quan bất hợp lý về tính khả thi của hành động tập thể gây ra. Trong suốt chiều dài lịch sử, một vấn đề hệ trọng khác của quyền lực chính trị là những người đại diện (agent) của chính phủ – bất kể là các bậc vua chúa cha truyền con nối, các nghị sỹ và bộ trưởng do dân bầu hay các quan chức chính phủ được bổ nhiệm – đều bị cám dỗ mà hành xử vì tư lợi. Nói cách khác, vấn đề thân chủ - đại diện liên quan đến các tổ chức chính trị và quản lý hành chính, do những người đại diện trong cuộc (các quan chức, chính khách) nắm thông tin tốt hơn so với thân chủ của họ, những công dân bên ngoài. Tuy nhiên, trái ngược với trong hoạt động kinh doanh, nơi mà người đại diện - giám đốc (agent-manager) phải chịu khuôn phép của cạnh tranh, vấn đề thân chủ - đại diện trong chính phủ lại thiếu những công cụ chế ước tự động đó. Điều này dẫn đến tình trạng bất cân bằng thông tin lớn hơn và, do vậy, tạo nhiều cơ hội hơn cho chủ nghĩa cơ hội người đại diện.

Vấn đề thân chủ - đại diện xuất hiện ở mọi cấp độ của hành động tập thể. Nó thường xuyên nảy sinh từ sự cấu kết giữa các nhóm lợi ích có tổ chức và các cơ quan chính phủ. Đa số hệ thống chính trị đều có hẳn một thị trường chính trị nhằm can thiệp và thay đổi các thể chế phổ thông của chính phủ theo hướng phân biệt đối xử: nhiều nhà sản xuất tìm kiếm chính sách điều tiết cho ngành nghề của mình hòng giảm bớt sự khắc nghiệt của cạnh tranh (mục 8.2). Bên phía cung của thị trường can thiệp chính trị, các chính trị gia, quan chức và quan toà tham gia vào quá trình phân bổ thu nhập phi cạnh tranh (rent-creation). Điều này mang lại lợi ích cho các chính khách và quan chức: họ giành được vai trò ảnh hưởng đối với các nhóm quyền lực, cũng như nhận được sự ủng hộ về chính trị và vật chất, bất kể là cho chính đảng hay cho cá nhân người can thiệp. Sự can thiệp chính trị cũng thường đem lại cảm giác thoả mãn được làm người bảo hộ và được sống theo những phẩm chất của người bảo hộ (guardian virtue) là chăm lo cho đồng bào của mình (mục 6.2).

Sự liên minh giữa những người phân bổ thu nhập phi cạnh tranh [rent-creator] và những người tìm kiếm thu nhập phi cạnh tranh [rent-seeker] (đều là những kẻ hành xử đi ngược lại quyền lợi của các công dân – thân chủ) có thể được ghi nhận qua nhiều giai đoạn lịch sử và tại nhiều nước, đồng thời được tìm thấy ở mọi cấp

[i] Các chương trình và chính sách thúc đẩy quá trình phục hồi kinh tế và cải cách xã hội của tổng thống Mỹ Frank D. Roosevelt những năm 1930. (ND)

độ của hành động tập thể. Ví dụ, Nữ hoàng Elizabeth I của Anh, Vua Louis IV của Pháp cùng các bậc vua chúa khác đã ban phát độc quyền cho các nhà buôn có nhiều mối quan hệ ảnh hưởng để họ giao thương với một số khu vực nhất định trên thế giới, như Ấn Độ và Châu Mỹ chẳng hạn. Đổi lại, họ chia sẻ lợi ích độc quyền dưới hình thức tiền bạc cho cả ngân khố quốc gia lẫn ngân quỹ cá nhân của mình. Gần đây hơn, sự bảo hộ khỏi áp lực cạnh tranh quốc tế bằng hàng rào thuế quan (tariff) và hạn ngạch (quota) đã tạo ra thu nhập phi cạnh tranh (rents) cho nền nông nghiệp và công nghiệp nội địa, cũng như những món 'lại quả' cho các chính phủ theo đuổi chính sách bảo hộ. Trong quá trình đó, trọng tâm thể chế chuyển từ tâm tính thương mại 'lợi cả làng' [commercial positive-sum mentality] sang tâm tính bảo hộ chính trị dưới hình thức tái phân phối [redistributive political guardianship] và gây ra tình trạng đình đốn kinh tế [economic stagnation] (Thurow, 1980).

Các nền dân chủ đại nghị hiện đại nằm dưới sự chi phối của những liên minh biểu quyết (voting alliance), vốn thường xuyên có nghĩa vụ với các nhóm lợi ích. Lúc đó, những ưu ái (preferment) mang tính phân biệt đối xử được phe đa số ở quốc hội dành cho các nhóm chịu sự bảo trợ của mình. Các phe đa số thường hình thành trên cơ sở là những khoản trợ cấp khác được trao cho các nhóm lợi ích đa dạng. Hiện tượng này ở Mỹ được gọi là 'lăn gỗ' (log rolling[i]). Nó thể theo lý do đích thực của những nghị sỹ muốn được bầu lại. Để đạt mục tiêu này, họ phải mua chuộc những nhóm áp lực (pressure group[ii]) sẽ đem lại sự ủng hộ chính trị và tài chính cho mình, và điều này chỉ có thể đạt được bằng cách đồng thuận với các chính trị gia khác, những người vốn đại diện và muốn tạo thuận lợi cho các nhóm áp lực khác. Log-rolling đã trở thành lối sống tại nhiều quốc hội và góp phần to lớn vào sự trỗi dậy của hoạt động tái phân phối và hiện tượng rent-seeking chính trị – song đồng thời nó cũng góp phần mạnh mẽ khiến cho sự vỡ mộng về dân chủ và chủ nghĩa bi quan trước tiến trình chính trị trở nên phổ biến. Trong trường hợp cực đoan, điều này có thể dẫn tới việc công chúng rộng rãi hơn từ chối bảo vệ nền dân chủ khi nó bị kẻ thù theo đường lối toàn trị tấn công. Nền Cộng hòa Weimar ở Đức trong thập niên 1920 và đầu thập niên 1930 bị chi phối bởi những đại diện hà khắc của các nhóm lợi ích đặc biệt và đã không được nhân dân bảo vệ khi nó bị chủ nghĩa toàn trị tấn công mạnh mẽ (Kasper & Streit, 1993).

Ở đâu mà những người đại diện chính phủ tham giao vào hoạt động tạo ra thu nhập phi cạnh tranh (rent creation), ở đó họ tiến hành phân phối lại thu nhập và cơ hội khởi nghiệp đồng thời chính trị hóa và cảm tính hóa đời sống cộng đồng. Tấm gương về những liên minh rent-seeking thành công khiến cho các nhóm khác bắt chước. Một khi sự mặc định chung là tất cả mọi người đều phải cạnh tranh trên thị trường (trái với cạnh tranh để giành ân sủng chính trị) bị chối bỏ, các chủ sở hữu tư bản (nguồn vốn) và lực lượng lao động có tổ chức sẽ gắn kết lại với nhau để đòi hỏi sự ưu ái chính trị trong ngày một nhiều ngành nghề. Khi đó, những ngành nghề được ưu ái dễ dàng trở thành nạn nhân của các tổ chức độc quyền của công

[i] Xuất phát từ một tập quán cũ ở Mỹ là những người hàng xóm hỗ trợ nhau trong việc lăn gỗ để chất thành đống rồi đốt. (ND)

[ii] Một nhóm người tìm cách gây áp lực lên các nhà lập pháp, công luận v.v. nhằm thúc đẩy những ý tưởng hay lợi ích của mình. (ND)

nhân. Những ngành nghề được bảo hộ bắt đầu không sinh lợi và lên tiếng đòi bảo hộ thêm. Lúc này, các quan chức sẽ tăng cường can thiệp nhằm đẩy lùi sự phê phán chính trị và bảo vệ những lợi ích chính trị cũng như vật chất của bản thân. Những đồng tiền cứ thế ra đi mà chẳng đem lại kết quả gì. Vòng xoáy của chủ nghĩa can thiệp rốt cuộc đã hủy diệt sức mạnh tự phát của sáng kiến và tăng trưởng nhờ sự thúc đẩy của thị trường.

**Khái niệm then chốt**

Sự **phân bổ thu nhập phi cạnh tranh** (rent creation) là hoạt động chính trị của các nghị sỹ và quan chức nhằm phân bổ 'rent', tức là, những khoản thu nhập không phải nhờ nỗ lực cạnh tranh trên thị trường. Nó bắt nguồn từ sự ưu ái chính trị dành cho những người ủng hộ thuộc khu vực tư nhân hay cho các nhóm có tổ chức của những người ủng hộ giới lãnh đạo chính trị. Thông thường, sự can thiệp chính trị sẽ phân phối lại các quyền tài sản từ đa số thiếu tổ chức sang thiểu số có tổ chức, những người lúc này có thể chia sẻ 'rent' với các đại diện chính phủ đứng đằng sau hành vi can thiệp. Đây là hình ảnh phản chiếu của hiện tượng rent-seeking mà chúng ta đã định nghĩa trong mục 8.3.

Các **nhóm lợi ích trực tiếp** (vested interest group) là những hiệp hội năng nổ về chính trị của những chủ thể có lợi ích chung trong việc giành được sự can thiệp chính trị giúp củng cố vị thế thu nhập của họ và cho phép họ gây ảnh hưởng đến các quá trình chính trị.

**'Thị trường' chính trị** (political 'market') là quá trình mà ở đó nhu cầu xuất phát từ các nhà sản xuất đòi hỏi can thiệp chính trị nhằm tái phân phối các quyền tài sản, còn bên cung là những người đại diện chính phủ, họ can thiệp vào thị trường cạnh tranh vì quyền lợi của các nhóm lợi ích trực tiếp. Dựa theo sự tương đồng giản tiện với các thị trường kinh tế như thế, bên cầu (demand side) ở đây có xu hướng trả một mức giá dưới hình thức những khoản thanh toán dứt khoát kèm theo sự ủng hộ chính trị dành cho các nhà cung cấp chính sách can thiệp thị trường (các nghị sỹ, chính khách, quan chức, quan tòa).

## 10.6 Kiểm soát những người đại diện chính trị: Quyền lực, quy tắc, tính mở

Trải qua bao thế kỷ, rất nhiều công cụ chính sách đã được phát minh ra nhằm kiểm soát vấn đề hóc búa là chủ nghĩa cơ hội người đại diện (agent opportunism) trong hành động tập thể đồng thời nâng cao khả năng thành công của chính sách công trong việc đáp ứng những khao khát của người dân:

(a) Người lãnh đạo chính phủ cấp cao nhất được giao nhiệm vụ bảo vệ những thể chế bền vững, bất phân biệt đối xử. Điều này dĩ nhiên đòi hỏi nhà lãnh đạo – vua, tổng thống – phải nắm thông tin đầy đủ về hoạt động của thuộc cấp và những điều khoản của luật hành chính phải được áp đặt và tuân thủ. Trong trường hợp một xã hội đại chúng hiện đại, đây là một giả định khá ngây thơ bởi lẽ các nhà cai tri cũng có giới hạn về nhận thức. Các nhà quản lý có thể bị cho là sẽ cấu kết với nhau nhằm bưng bít việc vi phạm những nguyên tắc hành

chính đúng đắn, và các quan tòa đôi khi cũng cấu kết với quyền lực hành pháp. Trên thực tế, chỉ đơn độc quyền lực của nhà cai trị đã cho thấy là một phương thức bảo vệ dễ sai sót cho quyền lợi của người dân. Vì thế, nhiều nhà quan sát kể từ Khổng Tử và Plato đã gợi ý rằng các nhà cai trị trong tương lai cần thấm nhuần những chuẩn mực đạo đức cao nhất để sau đấy chúng sẽ được thực hành cho bộ máy quản lý cũng như cho việc áp đặt các thể chế bên ngoài dưới sự giám sát của họ. Việc dựa vào giáo dục lại đặt ra vấn đề ai là người thực hiện nhiệm vụ giáo dục – và vì quyền lợi của ai – nhằm chống lại những cám dỗ của quyền lực.

(b) Một bản hiến pháp buộc giới cai trị, các chính trị gia và quan chức được bầu phải tuân theo những quy tắc ràng buộc chung là công cụ đã trở nên phổ biến trong kỷ nguyên cận đại và hiện đại ở Châu Âu, và hiện đang ngày càng lan ra khắp thế giới. Một công cụ hiến định quan trọng – vốn trở nên phổ biến nhờ triết gia người Pháp Charles de Montesquieu (1689-1755) và được bảo vệ trong bản hiến pháp của Mỹ – là sự chia tách quyền lực nhà nước giữa lập pháp (legislateive – xây dựng quy tắc), hành pháp (executive – thực thi theo quy tắc) và tư pháp (judiciary – phân xử xung đột), đồng thời đặt ra một hệ thống chế ước và cân bằng (system of checks and balances) giữa những người nắm giữ ba loại quyền lực hành động tập thể này (một dẫn chứng về cách thức mà hệ thống này có thể vận hành hiệu quả trong thực tiễn: xem phần đóng khung dưới đây). Tuy vậy, nguyên lý phân chia quyền lực lại thường xuyên bị xói mòn, chẳng hạn khi các quan tòa ban hành luật hay khi cơ quan hành pháp tạo ra các quy tắc thông qua hoạt động điều tiết (Ratnapala, 1990, chương 6). Cụ thể, nguyên lý phân chia quyền lực bị xói mòn tại nhiều chế độ dân chủ mà ở đó phe đa số (majority) trong quốc hội thành lập bộ máy hành pháp, như vẫn diễn ra trong 'hệ thống Westminter' (Westminster system[i]) hiện đại: 51% số ghế, điều mà đôi khi vẫn có thể đạt được dựa trên một thiểu số phiếu bầu, trao những quyền lực tạm thời để làm luật cũng như để thi hành chính sách. Lúc đó, những công cụ kiểm soát hữu hiệu đối với sự thực hành quyền lực bị suy yếu và quy trình lập pháp bị biến dạng do sự chi phối của cơ quan hành pháp cùng giới công chức (Hayek, 1979a; Bernholz, 1982). Thực tế này dễ dàng tạo ra một môi trường mà ở đó việc sử dụng quyền lực độc đoán không bị chế ước và tình trạng cạnh tranh chính trị hòng tranh giành phiếu bầu khiến cho hoạt động tái phân phối các quyền tài sản ngày càng gia tăng.

**Trường hợp Thụy Sỹ: Kiểm soát những người đại diện chính phủ**

Nền dân chủ Thụy Sỹ dựa trên một kiểu phân chia quyền lực mà đối với người ngoài, nó dường như mơ hồ và mang bản chất dòng tộc. Tuy nhiên, trụ cột của hệ thống này lại chính là công cụ trưng cầu dân ý do người dân đề xướng (tức là, không phải hình thức trưng cầu dân ý điển hình do các chính trị gia đề xuất như ở nhiều nước khác); 100.000 phiếu, chẳng hạn, là đã có thể khởi xướng một cuộc trưng cầu dân ý nhằm thay đổi hiến pháp liên bang thành văn.

[i] Hệ thống chính phủ nghị viện dân chủ mô phỏng theo hệ thống của Vương quốc Anh - Điện Westminster là trụ sở của Quốc hội Vương quốc Anh. (ND)

Phương thức này được sử dụng sau tình trạng nguy ngập của cuộc chiến tranh thế giới lần thứ hai, khi chính phủ tỏ ra miễn cưỡng trong việc từ bỏ những quyền lực không hạn chế mà nó giành được trong thời chiến. Một nhóm nhỏ người Thụy Sỹ gốc Pháp phát động chiến dịch đòi nhanh chóng quay trở lại hoàn toàn với nền dân chủ trực tiếp bằng cách lồng một điều khoản vào trong hiến pháp nhằm mục đích đảm bảo rằng chính phủ liên bang không thể lạm dụng những quyền lực khẩn cấp (emergency powers) của nó. Cuộc bỏ phiếu đại chúng vào ngày 11/9/1949 đã bãi bỏ các quyền lực thời chiến của chính phủ trung ương; ngược lại, nhiều nền dân chủ khác vẫn tiếp tục được phó thác những di sản toàn trị thời chiến một cách lâu bền. Phổ biến hơn, các cuộc trưng cầu dân ý ở Thụy Sỹ thường bác bỏ sáng kiến của chính phủ và dẹp bỏ những dự án về quản lý hành chính.

Một biến cố ấn tượng về sự kiểm soát hữu hiệu của quốc hội diễn ra sau vụ mua máy bay chiến đấu phản lực mới cho quân đội đầu thập niên 1960. Vụ việc này lại một lần nữa có tác dụng cảnh báo các nghị sỹ, bộ trưởng và giới công chức của Liên bang Thụy Sỹ rằng 'nhà cầm quyền tối cao', nhân dân Thụy Sỹ, sẽ không dung thứ cho việc đưa thông tin sai lạc và tình trạng chi tiêu vượt mức. Biến cố bắt đầu được biết đến với cái tên 'vụ Mirage'. Bộ tư lệnh quân sự tối cao đề xuất việc mua một số máy bay phản lực Mirage do Pháp sản xuất, và nội các cùng quốc hội lưỡng viện thông qua khoản chi 870 triệu Franc Thụy Sỹ (SFr). Tình trạng chi phí vượt mức (và có thể là do việc ước tính chi phí quá thấp ban đầu) khiến người ta cần phải yêu cầu quốc hội tăng khoản chi được duyệt lên 1 tỷ 350 triệu SFr (tăng 55%). Điều này lại dẫn đến nguy cơ là người dân có thể phát động chiến dịch nhằm bác bỏ toàn bộ dự án. Nhiều cuộc điều tra của các cơ quan công quyền bắt đầu diễn ra. Chúng cho thấy rằng các quan chức chính phủ tin tưởng là về sau họ sẽ có khả năng huy động được sự ủng hộ cho việc bổ sung chi tiêu, và các chuyên gia quân sự đã yêu cầu vô số trường hợp nâng cấp tốn kém đối với đặc tính kỹ thuật của máy bay. Về cơ bản, chiếc máy bay đang được đặt mua khác với chiếc mà quốc hội đã cho phép. Các biện pháp kiểm soát chi phí thì lỏng lẻo, các nhà lãnh đạo thì không nắm được thông tin đầy đủ, còn Bộ Quốc phòng thì vẫn tiến hành bất chấp việc ý thức rõ về những khoản chi phí gia tăng không được phép. Nếu quy trình này không bị đình lại, mức chi phí cho toàn bộ hệ thống máy bay sẽ còn tăng thêm, lên tới khoảng 2 tỷ SFr. Trước nguy cơ người dân có thể chủ động ra tay, người ta đã quyết định giảm gần một nửa số máy bay cường kích phản lực mà giới quân sự được phép mua (từ 100 xuống còn 57 chiếc) đồng thời đặt ra mức trần 1 tỷ 750 triệu SFr cho toàn bộ dự án.

Như vậy, chính sự tồn tại của khả năng viện tới 1 cuộc trưng cầu dân ý đã khiến cho các nghị sỹ áp đặt sự kiểm soát của họ đối với chi tiêu quản lý. Những quyền lực thường là khá đáng kể của nội các và các bộ thuộc chính phủ bị kiểm soát. Quốc hội tái áp đặt quyền kiểm soát của nó đối với chính phủ. Thật khó mà hình dung ra nổi hành động quả quyết nhằm kiểm soát chính phủ vì quyền lợi của người dân như vậy nếu không có sẵn chốt chặn cuối cùng là cuộc trưng cầu dân ý do người dân khởi xướng.

(*Nguồn: Dựa trên tác phẩm của W. Martin & P. Béguin 1980,* Historie de la Suisse [Lịch sử Thụy Sỹ], *trang 350-353*)

---

(c) Một hình thức phân chia quyền lực hành động tập thể khác, vốn đã phụng sự tốt nhiều quốc gia giàu có và ổn định, là hình thức phân chia quyền lực quản lý thông qua sự dàn xếp hiến định nhằm tạo ra một số cấp chính quyền tự chủ; ví dụ, chính quyền địa phương, bang và chính phủ quốc gia (chủ nghĩa liên

bang). Khi mà nhiều hành động tập thể lại được quyết định và thực thi tại cấp địa phương, các thân chủ, các công dân, sẽ dễ dàng thông tin và kiểm soát chính quyền hơn. Các cơ quan chính phủ lúc này cũng phải cạnh tranh lẫn nhau. Chúng sẽ cạnh tranh bằng cách tìm kiếm những giải pháp hành chính khác nhau, một phương thức khám phá tri thức quản lý hành chính phù hợp (mục 12.3). Ngoài ra, chính phủ trung ương và chính quyền các bang cũng có thể kiểm soát lẫn nhau, miễn là chúng có những quyền lực thuế khóa độc lập.

(d) Nhiều nước cũng tìm cách kiểm soát chủ nghĩa cơ hội người đại diện trong cơ quan lập pháp thông qua cơ chế phân chia quyền lập pháp trong một hệ thống lưỡng viện; ở các liên bang, người ta thường tìm cách đạt được điều này khi kết hợp một viện thứ nhất được bầu trực tiếp của quốc hội với một viện thứ hai nắm quyền kiểm soát, đại diện cho những lợi ích khu vực. Tuy nhiên, viện thứ hai đã đi đến chỗ chịu sự chi phối của kỷ luật đảng và hình thức đầu phiếu khối (bloc voting) về đường lối đảng phái, giống như viện thứ nhất, vì vậy, hệ thống này cũng chỉ đem lại những biện pháp kiểm soát yếu ớt trước chủ nghĩa cơ hội chính trị.

(e) Trước nguy cơ thất bại trong việc kiềm chế tình trạng tập trung quyền lực một cách hữu hiệu, người ta đã đưa ra nhiều đề xuất nhằm tạo thêm công cụ chế ngự hiến định đối với lối hành xử cơ hội chủ nghĩa của khối đa số tạm thời trong quốc hội. Một đề xuất như thế là thành lập một viện riêng rẽ chỉ chịu trách nhiệm thiết lập các quy tắc của hệ thống, trái với việc thông qua các đạo luật ban quyền (‘enabling legislation’, hay các đạo luật theo mục đích – ‘purpose legislation’). Hayek (1979a, trang 177-179; 1960; 1979a, trang 147-165) chủ trương tạo ra một Hội đồng Lập pháp (Legislative Assembly) với nhiệm vụ thông qua các đạo luật nhằm hợp pháp hóa sự cưỡng bách tập thể đối với người dân. Ông khuyến nghị việc bầu các thành viên dựa theo nhóm tuổi, nhằm đảm bảo hình thức đại diện đó là độc lập, ở mức độ lớn nhất có thể, với kỷ luật đảng và với viện còn lại, hội đồng chính phủ (governing assembly). Phạm vi hành động của hội đồng chính phủ sẽ bị giới hạn bởi những quy tắc mà hội đồng lập pháp thông qua. Vai trò của hội đồng chính phủ sẽ là chỉ định cơ quan hành pháp và quyết định quy mô hàng hóa công cộng được sản xuất cũng như cách thức tài trợ cho chúng. Hình thức dàn xếp này có thể giúp củng cố cái nguyên lý cơ bản là quốc hội được bầu lên để phụng sự người dân bình thường. Trong quá khứ, các quốc hội được bầu là những kẻ bảo vệ quyền lợi của người dân trước giới cai trị, chẳng hạn như tại nước Anh (England) thế kỷ 18 và tại Thụy Sỹ. Tuy nhiên, khả năng các cỗ máy đảng phái có thể bị ngăn chặn để chúng khỏi chi phối cả hai viện của một quốc hội như thế (theo những cách thức tương tự như các quốc hội đa viện hiện nay vẫn bị chi phối) là điều xem ra còn đáng nghi ngờ.

(f) Mức độ phức tạp ngày một tăng của chính sách công khiến người dân hữu quan ngày càng gặp khó khăn để có thể duy trì thông tin về hoạt động của chính phủ – một điều kiện tiên quyết cơ bản giúp kiểm soát chủ nghĩa cơ hội người đại diện (agent opportunism) trong chính phủ. Vì vậy, các quốc hội đôi khi vẫn buộc chính phủ phải cung cấp thông tin tốt hơn và hệ thống hơn; chẳng hạn, bằng cách gắn với những chuẩn mực minh bạch đã thoả thuận về trách nhiệm giải trình, về kế hoạch ngân sách hàng năm và hình thức kiểm

điểm, bằng cách báo cáo cho quốc hội, và bằng cách thẩm tra hệ thống tài khoản nhờ một cơ quan chuyên môn độc lập, ví dụ một tổng kiểm toán. Một nền báo chí độc lập và sự kiểm điểm hoạt động của chính phủ bởi các chuyên gia thẩm tra, như các nhà nghiên cứu học thuật, các tổ chức xếp hạng tín dụng hay các tổ chức quốc tế, sẽ giúp nâng cao trách nhiệm giải trình và kiểm soát chủ nghĩa cơ hội trong công sở tốt hơn.

(g) Một biện pháp kiểm soát hiến định khác đối với chủ nghĩa cơ hội người đại diện trong chính phủ là việc ít nhất một số đại diện chính phủ phải định kỳ đối mặt với sự kiểm điểm của cử tri, bất kể đó là ban lãnh đạo của bộ máy chính quyền (chế độ dân chủ) hay những quan chức khác thuộc cơ quan hành pháp và cơ quan tư pháp (việc bầu các quan chức hay quan tòa của thành phố). Điều này chắc chắn sẽ khiến cho nhiệm vụ lãnh đạo chính phủ mang tính cạnh tranh, song khả năng nó có kiểm soát được chủ nghĩa cơ hội người đại diện hay không thì lại còn phụ thuộc vào thông tin chuẩn xác và sự tham gia của người dân.

(h) Trong nhiều dàn xếp hiến định, những cuộc tranh giành lá phiếu giữa các chính đảng lại trở thành những vụ đấu giá (auction) về các biện pháp tái phân phối phân biệt đối xử nhằm thu hút số cử tri trung dung. Vì vậy, nhiều nhà quan sát khuyến nghị những quy tắc hiến định để khống chế chủ nghĩa cơ hội chính trị và hạn chế quyền lực tối cao (sovereignty) của quốc hội được bầu trong việc tham gia vào hoạt động can thiệp mang tính phân biệt đối xử (Hayek, 1960; Buchanan, 1987, 1991; Brenza & Buchanan [1980] 1985, McKenzie, 1984). Những quy tắc khả dĩ áp đặt cho chính phủ có thể liên quan đến trình tự (thủ tục) và kết quả của sự lựa chọn tập thể (collective choice). Dẫn chứng về ràng buộc thủ tục là quy định khối đa số lớn (big majority), hoặc thậm chí sự đồng thuận (unanimity), khi tăng thuế hay chi tiêu công, nhờ đó các khối thiểu số (minority) được bảo vệ. Những khoản thu nhất định cũng có thể phải gắn với những mục đích chi tiêu nhất định (nguyên tắc đối ứng – equivalence) và các điều khoản tự động chấm dứt (automatic sunset clause) có thể được áp đặt cho hành động tập thể. Những quy tắc quy định kết quả của hành động tập thể thì có thể đòi hỏi một ngân sách cân bằng hoặc hạn chế nợ chính phủ. Việc giới hạn tốc độ gia tăng ngân sách hay cấp độ của một số chương trình chi tiêu nhất định cũng khả thi. Chẳng hạn, những quy tắc cấp cao hơn có thể quy định mức thuế suất tối đa, như từng thực hiện qua 'Đề xuất 13' (Proposition 13) ở California năm 1978, khi thuế tài sản của bang được giới hạn ở mức 1% giá trị tài sản. Thêm một ràng buộc định hướng kết quả (result-oriented constraint) như thế nữa là quy định buộc chính phủ phải điều chỉnh việc thu thuế thu nhập do lạm phát hoặc khống chế mức chi tiêu công ở một mức trần tuyệt đối hay tương đối. Một ràng buộc thủ tục liên quan là giới hạn nhiệm kỳ, mục đích của nó là nhằm ngăn chặn hiện tượng các chính trị gia được bầu đánh mất mối liên hệ với các thân chủ, khiến cho các liên minh rent-seeking[i] khó hình thành hơn, và ngăn ngừa tình trạng cạn kiệt ý tưởng sáng tạo của những nghề kéo dài suốt đời trong lĩnh vực chính trị.

[i] Trong kinh tế học, rent-seeking diễn ra khi một cá nhân, tổ chức hay doanh nghiệp tìm cách kiếm tiền thông qua hành vi thao túng môi trường kinh tế và/hoặc pháp lý thay vì hoạt động thương mại hay sản xuất.

**Khái niệm then chốt**

Việc **kiểm soát chủ nghĩa cơ hội chính trị** (control of political opportunism) phải dựa vào rất nhiều công cụ khác nhau; chẳng hạn, việc giáo dục đạo đức cho các nhà lãnh đạo, những ràng buộc hiến định như sự phân chia quyền lực và các cuộc trưng cầu dân ý do người dân khởi xướng, sự đảm bảo cho tự do thông tin, sự thực hành trách nhiệm giải trình của những người nắm giữ chức vụ, chế độ dân chủ bầu cử, cam kết chung vì những chuẩn mực cao trong đời sống cộng đồng, và tính mở (openness) của hệ thống pháp lý trước sự cạnh tranh với các hệ thống pháp lý khác.

Sự **phân chia quyền lực** (separation of power) là một công cụ hiến định mà triết gia người Pháp Charles Montesquieu (1689 - 1755) là người đầu tiên truyền bá. Nó đòi hỏi sự phân chia của các quyền lập pháp, hành pháp và tư pháp như là một biện pháp để kiểm soát quyền lực chính trị.

Các **cuộc trưng cầu dân ý do người dân khởi xướng** (citizen-initiated referendum) cho phép người dân bác bỏ những vụ bổ nhiệm và hoạt động của chính phủ mà họ không thích. Chúng khác với những cuộc trưng cầu dân ý do các chính trị gia khởi xướng, vốn phổ biến ở nhiều nước, ở chỗ việc chủ động đưa ra biểu quyết về một biện pháp cụ thể lại đến từ nhân dân và các hiệp hội của họ chứ không phải từ trên xuống.

(i) Một công cụ kiểm soát khác là hình thức trưng cầu dân ý do người dân khởi xướng, qua đó các thân chủ (principal) được trao cho một công cụ để thay đổi hay gạt bỏ những sáng kiến của chính phủ mà họ không thích.

(j) Một công cụ khác để kiểm soát những đại diện cơ hội chủ nghĩa của chính phủ, vốn được ưa chuộng hơn ở một số hệ thống pháp lý tại Bắc Mỹ, là hình thức bãi miễn (recall, hoặc luận tội – impeachment) đối với người đại diện được bầu: nếu một nghị sỹ, quan tòa hay nhà quản lý được bầu lên mà lại hành xử không thể chấp nhận được đối với đại đa số người dân thì họ có quyền bãi miễn người đó thông qua một cuộc bỏ phiếu được nối lại vào bất cứ thời điểm nào trong nhiệm kỳ chức vụ. Một thủ tục như thế đương nhiên là tốn kém và vì thế hiếm khi được sử dụng; song chính cái khả năng thuần túy đó lại có tác dụng kiềm chế chủ nghĩa cơ hội người đại diện và cũng có thể khiến cho cử tri chịu bỏ ra những phí tổn thông tin cần thiết để có được một chính phủ hữu hiệu. Liên quan đến quy định này là khả năng (possibility) các tòa án hay ủy ban kết tội các quan chức khi những hành vi sai trái cụ thể có thể chứng minh được.

(k) Bối cảnh chung của xã hội có thể giúp tăng cường hiệu lực cho sự kiểm soát của người dân. Các biện pháp kiểm soát hữu hiệu đối với quyền lực chính phủ sẽ được lợi nhờ một trình độ giáo dục khá tiên tiến, giúp cho người dân 'thoát mù' về mặt kinh tế và chính trị, và nhờ một mức độ giàu có khá cao, cho phép người dân bỏ chi phí thông tin và giám sát cần thiết để có được một chính phủ

Rent: thu nhập không phải nhờ nỗ lực cạnh tranh trên thị trường mà là nhờ hành vi thao túng môi trường kinh tế và pháp lý, chẳng hạn thông qua các quan chức chính trị. (ND)

dân chủ đúng mực. Điều này đã và đang được tạo thuận lợi nhờ sự trỗi dậy của một tầng lớp trung lưu phổ biến: những công dân hữu sản và có lợi ích trong một nền kinh tế ổn định và không ngừng tăng trưởng. Quyền tự do lập hội cũng là một điều kiện quan trọng bởi nó cho phép những công dân đồng điệu hình thành nên tổ chức để kiểm soát giới quan chức. Trong khi ở các nền dân chủ giàu có của Phương Tây, những điều kiện chung của xã hội tỏ ra khá thuận lợi cho việc kiểm soát những người đại diện chính phủ, chúng lại thường vẫn là khát vọng chưa thành ở những nơi khác. Những người dân không có nhiều tài sản cá nhân và với nền tảng giáo dục hạn hẹp có thể dễ dàng bị các chế độ toàn trị chi phối khi chúng bóp nghẹt quyền tự do lập hội và một cử tri đoàn độc lập. Mặc dù vậy, khi tăng trưởng kinh tế dẫn đến sự xuất hiện của một tầng lớp trung lưu có giáo dục, như từng diễn ra tại nhiều trong số những quốc gia tiên tiến với quy mô nhỏ ở Đông Á, những đòi hỏi về quyền tự do lập hội và sự kiểm soát hữu hiệu trên phương diện bầu cử và tư pháp đối với giới cai trị sẽ trở nên phổ biến hơn.

(l) Ngày nay, biện pháp kiểm soát hữu hiệu nhất đối với chủ nghĩa cơ hội người đại diện trong chính phủ có lẽ là tính mở (openness) của các hệ thống pháp lý trước hoạt động thương mại và các dòng yếu tố sản xuất. Lịch sử đã dạy chúng ta – như đã bàn tới ở những phần khác trong cuốn sách này – về tầm quan trọng của tính mở. Thách thức rời bỏ (exit challenge) – sự chuyển dịch các phương tiện sản xuất và di cư – đối với những kẻ dàn xếp quyền lực (power broker) với thiên hướng bóc lột đã tỏ ra mạnh mẽ hơn vì chi phí giao dịch của việc di chuyển đã giảm xuống. Ngoài ra, những dòng thông tin tự do hơn hiện đang khiến cho sự so sánh giữa các hệ thống pháp lý trở nên dễ hơn. Ngày nay, ở đâu mà những người đại diện chính phủ tỏ ra vị kỷ, đòi hỏi mức thuế cao và cung cấp dịch vụ và hạ tầng cơ sở nghèo nàn, ở đó nền kinh tế và nguồn thu ngân sách có thể bị thu hẹp lại. Việc trở thành thị trưởng của một thành phố ma hay lãnh đạo của một nhà nước phải đối mặt với tình trạng di tản vốn chắc chắn sẽ phát đi tín hiệu phản hồi mạnh mẽ tới các nhà quản lý, tương tự như sự kiểm soát hữu hiệu đối với chủ nghĩa cơ hội người đại diện của các giám đốc trong các công ty cổ phần cạnh tranh (mục 9.3). Vì vậy, về lâu dài, tính mở có thể hạn chế được vấn đề thân chủ - đại diện trong chính phủ và trao quyền lực cho nhân dân. Chúng ta sẽ quay trở lại với luận điểm này trong chương bàn về các mối quan hệ kinh tế quốc tế (mục 12.3).

Chúng ta phải kết luận rằng không một công cụ đơn lẻ nào đủ sức kiểm soát vấn đề thân chủ - đại diện trong chính phủ. Đôi khi, tất cả những công cụ trên đây sẽ trở nên cần thiết để hạn chế vấn đề này. Thậm chí, đôi khi điều đó cũng không đủ sức bảo vệ người dân khỏi những hệ lụy tai hại của chủ nghĩa cơ hội chính trị. Như thể công việc của một người mẹ, công cuộc bảo vệ tự do và nền pháp trị chưa bao giờ hoàn thành cả.

## 10.7 Hiến pháp chính trị và hiến pháp kinh tế

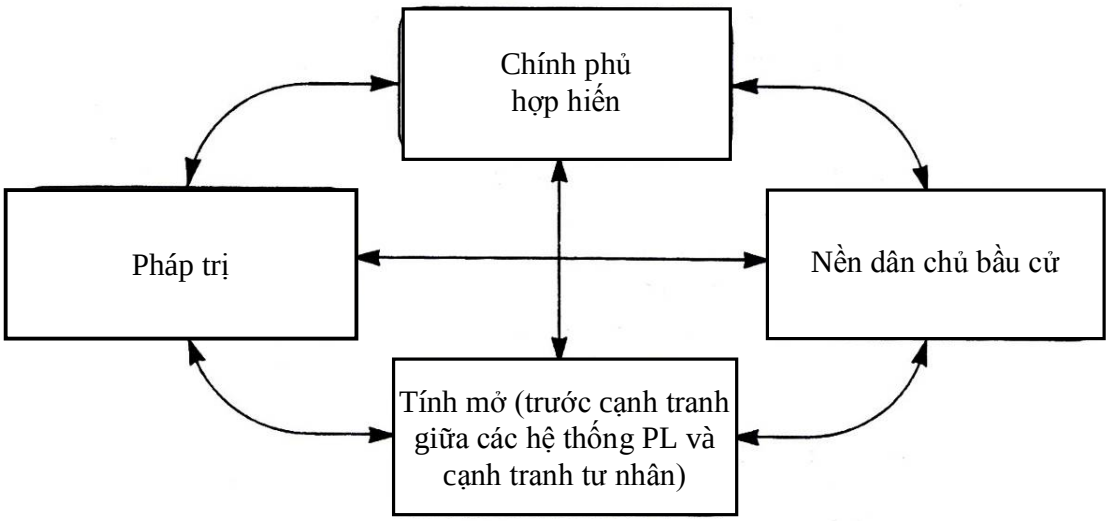
Những nguyên lý và thể chế được bàn tới ở đây dưới đầu đề những ràng buộc đối với hành động tập thể đều là những ràng buộc chung bậc cao đối với chính sách công, giúp chế ước việc sử dụng và lạm dụng quyền lực. Nhiệm vụ của chúng là

giới hạn quyền lực tập thể, bảo vệ lãnh địa tự do cá nhân và hạn chế chủ nghĩa cơ hội người đại diện cùng hiện tượng rent-seeking. Nói cách khác, những nguyên lý và thể chế này được thiết kế nhằm giới hạn quyền lực chính trị trong việc phân biệt đối xử. Chúng thường được nâng cấp để hình thành nên một phần của các bản hiến pháp chính trị và kinh tế: tức là, những nguyên lý chi phối và sẽ vẫn đứng vững ngay cả khi phải đối mặt với sự thay đổi tiến hóa.

Các bản hiến pháp, như chúng ta đã nhận thấy trong mục 6.1, chứa đựng những thể chế cấp cao, chúng không thể bị thay đổi dễ dàng như những quy tắc cấp thấp hơn và vì thế giúp tạo ra một khuôn khổ nhất quán và dễ tiên đoán cho sự điều chỉnh không tránh khỏi đối với những thể chế cấp thấp hơn. Hiến pháp bao hàm sự khẳng định về những quyền cá nhân cơ bản bất khả xâm phạm và không được phép bị phủ định bởi những quy tắc cấp thấp hơn hoặc bởi hành vi sử dụng quyền lực của người dân bình thường hay của các cơ quan quyền lực chính phủ. Các bản hiến pháp cá nhân chủ nghĩa (individualist constitution) chứa đựng sự bảo vệ tư hữu bởi nó đem lại ý nghĩa vật chất cho quyền tự chủ cá nhân (individual autonomy). Hiến pháp của những cộng đồng theo chủ nghĩa cá nhân cũng khẳng định chủ quyền (sovereignty) của người dân trong việc chọn lựa người đại diện của mình, những người sẽ quyết định hành động tập thể. Các bản hiến pháp cũng bao hàm những điều khoản về sự phân chia quyền lực mặc dù, như chúng ta đã nhận thấy, ngày nay chúng thường dễ gây ảo tưởng.

Chủ nghĩa hiến định (constitutionalism) gắn những người người chịu trách nhiệm về hành động tập thể với một số ràng buộc nhất định. Hiệu lực của nó phụ thuộc vào nền dân chủ bầu cử, sự thịnh hành của pháp trị, và độ mở của nền kinh tế và xã hội trước sự cạnh tranh bên ngoài giữa các chính phủ cũng như các chủ thể kinh tế (Hình 10.2). Những điều kiện này hình thành nên một mạng lưới gồm các trật tự con hỗ trợ lẫn nhau và giúp củng cố các quyền tự do cá nhân.

**Hình 10.2 Chủ nghĩa hiến định: một mạng lưới gồm các hệ thống thể chế hỗ trợ lẫn nhau**



## Kinh tế học hiến pháp: Sự lựa chọn giữa các quy tắc

Trong bối cảnh này, những câu hỏi sau đây có thể được đặt ra: Hệ quả kinh tế của các bộ quy tắc hiến định khả dĩ thay thế nhau là gì? Những quy tắc hiến định nào thì giúp các cá nhân phối hợp hoạt động kinh tế của mình, nếu xét tới tri thức hữu hạn của họ? Đặc biệt, những điều kiện hiến định nào thì phụng sự tốt nhất nhằm đảm bảo cho cạnh tranh và đổi mới? Câu hỏi đầu tiên rơi vào phạm trù kinh tế học thực chứng (positive economics, mà ở đây là kinh tế học hiến pháp thực chứng – positive constitutional economics); hai câu còn lại thuộc về kinh tế học hiến pháp quy chuẩn (normative constitutional economics). Nhìn chung, việc hướng trọng tâm vào kinh tế học hiến định pháp đã kéo sự chú ý từ sự lựa chọn *trong phạm vi* những quy tắc cố định sang sự lựa chọn *giữa* những quy tắc khả dĩ thay thế nhau (Voigt, 1997; Buchanan, 1991).

Như chúng ta đã nhận thấy trong Chương 7, bản hiến pháp của một nền kinh tế tư bản chủ nghĩa đòi hỏi phải bảo vệ các quyền tư hữu và quyền tự chủ trong việc tự do giao kết hợp đồng, cũng như bảo vệ sự bình đẳng chính thức trước pháp luật. Điều này hàm ý sự bảo vệ quyền tự chủ cá nhân và trách nhiệm đầy đủ của một người trước nghĩa vụ hợp đồng của mình, cũng như quyền tự do thông tin, tự do ngôn luận, tự do nghề nghiệp và tự do đi lại.

Trong bối cảnh này, chúng ta cần nhớ rằng 'hiến pháp' (constitution) được định nghĩa là một tập hợp gồm những nguyên lý nền tảng cấp cao cùng những tiền lệ đã được thừa nhận mà dựa theo đó một cộng đồng hay một tổ chức sẽ được quản lý và những quy tắc cấp thấp hiện hành có thể được sửa đổi (mục 6.1).[i] Các quy tắc hiến định cần mang tính phổ thông [universal], tức là phổ cập [general], mở [open-ended], trừu tượng [abstract] (không cụ thể cho từng trường hợp [case-specific]) và khá dễ tiên đoán [reasonably predictable].

## Bàn về thuyết khế ước

Quan niệm về một bản hiến pháp dựa trên ý niệm một 'ý chí tập thể' (collective will) từng bị các lý thuyết gia theo trường phái lựa chọn công công kích (Downs, 1957a, 1957b; Buchanan & Tullock, 1962; Buchanan, 1975, 1978, 1987, 1991; McKenzie, 1984). Họ cũng hướng sự chú ý tới khả năng xảy ra (likelihood) cũng như mối đe doạ của chủ nghĩa cơ hội đến từ những đại diện ích kỷ của chính phủ, kể cả ở các nền dân chủ bầu cử. Trường phái lựa chọn công (public choice school) bắt đầu bằng cách nhận thức xã hội như một hiện thực thiếu cấu trúc tổ chức, một sự hỗn loạn mà ở đó các cá nhân sống trong cảnh 'chiến tranh giữa mọi người với nhau'. Nó coi hiến pháp như một bản khế ước chung, giúp cải thiện điều kiện sống cho tất cả mọi người; đây là ý niệm mà triết gia người Anh Thomas Hobbes (1588-1679) là người đầu tiên truyền bá. Lý thuyết lựa chọn công vận dụng quan điểm của nhà kinh tế học người Thụy Sỹ Knut Wicksell (1851-1926), theo đó một bản khế ước hiến định (constitutional contract) đòi hỏi sự đồng thuận (unanimous acceptance) để đảm bảo rằng không một thành viên nào của xã hội bị rơi vào tình thế tồi tệ hơn. Chí ít là trên phương diện giả thuyết, một sự đồng thuận theo kiểu

[i] Constitution nên hiểu là "điều lệ" khi áp dụng cho một tổ chức. (ND)

đó cần dễ hình dung ra trong mối liên hệ với những quy tắc hiến định cụ thể. Trường phái khế ước (contractarian school) của kinh tế học hiến pháp, vốn theo đuổi lối lập luận này, nhận thức về các thành viên của xã hội như thể họ đang ở trong 'tình thế tiến thoái lưỡng nan của các tù nhân'[i] và tình thế đó có thể chấm dứt nhờ một khế ước giữa tất cả mọi người. Điều này dẫn tới một cuộc 'giải giáp' đối với thứ chủ nghĩa cơ hội tai hại. Tuy nhiên, quan niệm khế ước (contractarian concept) về hiến pháp dường như lại khác biệt với thực tế lịch sử. Các cộng đồng không phải sống trong tình trạng vô trật tự ngay từ đầu, mà chúng đã phát triển các thể chế bên trong kèm theo các cơ cấu hỗ trợ về mặt tổ chức suốt một thời gian dài trước khi chính quyền hợp thức (formal government) xuất hiện. Thuyết khế ước (contractarianism) cũng hàm ý rằng một số nhà quan sát, những người thiết kế nên các quy tắc hiến định, bằng cách nào đó lại có hiểu biết siêu việt về quy tắc hiến định nào là tối ưu. Mô hình theo thuyết khế ước của kinh tế học hiến pháp cũng có thể bị phê phán trên cơ sở là ngay cả những người đại diện chính phủ cấp cao nhất vẫn có tư lợi khi họ vi phạm quy tắc hiến định. Những hành vi vi phạm như thế sẽ đòi hỏi phải viện tới cơ quan quyền lực ở cấp còn cao hơn cả các nhà lãnh đạo chính phủ quốc gia để áp đặt quy tắc. Song một cơ quan quyền lực như thế lại không tồn tại. Rốt cuộc, sự phê phán mà trường phái lựa chọn công dành cho các bản hiến pháp có nền móng tập thể (collectively based constitution) lại dựa trên tính hiệu quả (efficiency): những dàn xếp hiến định có cho phép người dân bình thường đạt mục đích tốt hơn hay không?

Một sự phê phán khác nhằm vào các bản hiến pháp tập thể chủ nghĩa đến từ Hayek (1960), ông coi việc bảo vệ tự do cá nhân (individual liberty) là chức năng cơ bản và là phép thử quy chuẩn (normative test) của hiến pháp. Lập trường của ông dựa trên một thế giới quan tiến hóa (evolutionary world view) cùng sự đề cao các quyền tự do dân sự và kinh tế. Ông chủ trương một bản hiến pháp của tự do (constitution of liberty) dựa trên lối hành xử theo hiến pháp. Cách tiếp cận này không đòi hỏi phải nghĩ ra một khế ước đồng thuận.

Trước những vấn đề logic cơ bản của quan niệm theo thuyết khế ước về hiến pháp, một trường phái tư tưởng khác đã bắt đầu phát triển từ lập trường của học thuyết Hayek (Hayekian position). Nó coi hiến pháp là một tập gồm những quy ước tồn tại từ trước. Hiến pháp không tồn tại để giải quyết 'tình thế tiến thoái lưỡng nan của các tù nhân'[ii] về tình trạng vô trật tự (anarchy) giữa những cá nhân theo chủ nghĩa biệt lập (isolationist). Họ không thể tái cấu trúc dưới dạng một bản khế ước giữa đa số người. Thay vì thế, nếu người ta nhận thức con người như những 'động vật xã hội' và chúng phát triển các mối liên hệ xã hội sau khi sinh thì sẽ có nhiều ý nghĩa hơn. Nhiều trong số những mối liên hệ như thế phát triển thành các thể chế bên trong. Điều này cùng với các giá trị cơ bản chung hình thành nên nền tảng cho các thể chế cấp cao hơn, kể cả các quy tắc hiến định. Văn hóa ra đời trước hiến pháp. Phải thừa nhận rằng, các bản hiến pháp không nhất thiết cứ phải dựa trên những giá trị và nguyên lý chung như đã phân tích trong cuốn sách này. Nhưng các bản hiến pháp lại không đòi hỏi sự nhất trí công khai, hay ít nhất là ngầm định, giữa hàng triệu người. Quả thực, chúng thậm chí vẫn có

[i] Xem mục 5.1. (ND)
[ii] Xem mục 5.1. (ND)

thể vận hành khi bị một thiểu số áp đặt, như từng diễn ra ở Hồng Kông thuộc địa. Một nhận định xa hơn theo đó lý thuyết khế ước (contractarian theory) về hiến pháp bị dẫn dắt sai lạc bắt nguồn từ thực tế là nhiều điều khoản hiến pháp lại thiếu các chế tài chính thức và rõ ràng, vốn là đặc điểm điển hình của các bản khế ước, mà thay vào đó lại dựa vào sự tuân thủ tự phát (hình thức tự chế tài – self-enforcement).

**Biện pháp 'trói tay' có khả thi hay không?**

Xuất phát từ quan điểm chức năng, chức năng chính của các bản hiến pháp chính trị và kinh tế là nhằm 'trói tay' các nhà hoạch định chính sách khi, trong quá trình làm việc, họ bị cám dỗ đi đến chỗ từ bỏ nguyên tắc. Vì vậy, các điều khoản hiến pháp được lập ra nhằm loại trừ hiện tượng rent-seeking tùy tiện cũng như những quyết định gây mất trật tự trong công tác điều hành chính sách hàng ngày. Một số điều khoản hiến pháp nhất định – như sự độc lập của ngân hàng trung ương, hay quy tắc cân bằng ngân sách chẳng hạn – có thể giúp ngăn ngừa thứ chủ nghĩa cơ hội chính trị thiển cận và tốn kém, theo những cách thức tương tự việc trói Ulysses vào cột buồm con thuyền trong truyện của Homer vì e sợ ông sẽ bị các nàng tiên nữ hút hồn rồi dẫn thuyền đâm vào đá. Tuy vậy, nhiều nhà dân chủ lại ủng hộ quan điểm là khối đa số (majority) trong quốc hội ngày nay hoàn toàn có quyền lực tối cao và không nên phải chịu bất kỳ ràng buộc nào. Lối diễn giải này thường xuyên được thừa nhận tại các nền dân chủ theo mô hình Westminster: quyền lực tuyệt đối nằm trong tay quốc hội được bầu. Những người phản đối biện pháp trói tay cơ quan lập pháp đã mở đường cho phe đa số trong quốc hội thông qua những đạo luật thiếu chắc chắn và nhất quán, làm xói mòn trật tự. Chỉ khi nào chúng ta hiểu được tầm quan trọng của trật tự, chúng ta mới ủng hộ những điều khoản chống lại chủ nghĩa cơ hội của phe đa số trong quốc hội.

Biện pháp 'trói tay' cứng nhắc, nếu thành công, sẽ gây ra vấn đề khi tình hình thay đổi và sự điều chỉnh quy tắc là cần thiết. Để giảm nhẹ vấn đề này, những quy tắc điều chỉnh phương thức thay đổi quy tắc có thể được đặt ra, và việc sửa đổi hiến pháp có thể buộc phải phụ thuộc vào một tỷ lệ đa số đã định nào đó trong các cuộc bỏ phiếu.

Một vấn đề cơ bản hơn với biện pháp 'trói tay' là ở chỗ các điều khoản hiến pháp rất khó áp đặt nếu những người trong chính phủ lại vi phạm chúng: rốt cuộc, họ kiểm soát quyền lực chính trị, nắm nguồn lực tài chính dồi dào và độc quyền sử dụng vũ lực hợp pháp. Một khi chính phủ và quốc hội nhất quyết phá vỡ những giới hạn hiến định, hiến pháp có thể chỉ còn đóng vai trò là điểm tham chiếu để người ta khiển trách chủ nghĩa cơ hội của quốc hội hay chính phủ mà thôi. Vì vậy, chúng ta phải kết luận rằng một mình hiến pháp không thôi cũng chỉ là bức tường thành yếu ớt trước những cuộc công kích chính trị nhằm vào các quyền tự do cá nhân.

**Khái niệm then chốt**

**Hiến pháp** (constitution) là một tập hợp gồm những thể chế cấp cao, chúng vạch ra giới hạn về những gì mà các thể chế cấp thấp hơn có thể hoặc có thể không quy định; hiến pháp chi phối và đặt ra những 'siêu quy tắc' (meta rule) để từ đó hình thành nên những nguyên lý chung cho việc định hình và điều chỉnh các thể chế bên ngoài cụ thể hơn.

Việc phân tích hệ quả kinh tế của những kiểu hiến pháp khác nhau là chủ đề của một chuyên ngành mới: **kinh tế học hiến pháp** (constitutional economics). Trong khi chúng ta thường nghiên cứu **sự lựa chọn của con người trong khuôn khổ những thể chế cố định** (choices within given institutions) thì kinh tế học hiến pháp lại quan tâm đến những bộ quy tắc khả dĩ thay thế nhau và **sự lựa chọn giữa các quy tắc** (choices between rules).

Như trong lý thuyết lựa chọn công (phân tích kinh tế về những lựa chọn chính trị, xem Chương 2), nơi khởi nguồn của nó, tiên đề cơ bản của kinh tế học hiến pháp là chính các cá nhân mới là những người hành xử vì lợi ích của mình chứ không phải các tầng lớp hay các nhóm người. Phương pháp tiếp cận kinh tế học hiến pháp vì vậy hướng trọng tâm vào những quy tắc vừa giúp dẫn dắt sự lựa chọn của cá nhân vừa khơi dậy những giá trị cá nhân.

Chúng ta đề cập tới **kinh tế học hiến pháp thực chứng** (positive constitutional economics) khi chúng ta phân tích sự xuất hiện của hiến pháp và những kết quả thực chứng hay theo giả thuyết từ những quy tắc khả dĩ thay thế nhau. Chúng ta đề cập đến **kinh tế học hiến pháp quy chuẩn** (normative constitutional economics) khi công cuộc tìm tòi lại nhằm vào những bộ quy tắc cho phép các thành viên cộng đồng đạt được một số mục tiêu nào đấy tốt hơn và hiệu quả hơn.

**Thuyết khế ước** (contractarianism) dựa trên ý tưởng cho rằng hiến pháp của một xã hội bắt nguồn từ, hoặc có thể hình dung theo giả thuyết là, một khế ước xã hội giữa tất cả mọi người, và dựa trên giả thuyết cho rằng tình trạng tiền hiến pháp là một trật tự hỗn loạn mà ở đó hết thảy mọi người đều bị chi phối bởi lối hành xử ích kỷ, cơ hội chủ nghĩa.

**Biện pháp 'trói tay'** (hand-tying) chỉ những dàn xếp và thỏa thuận hiến định nhằm mục đích ngăn ngừa các quyết định thiển cận, cơ hội chủ nghĩa của những người đại diện quyền lực chính trị. Ví vụ, một quy định hiến pháp buộc chính phủ không được tăng mức chi tiêu ngân sách quá 3%/năm, hoặc cam kết chính thức của quốc hội về việc từ bỏ quyền thay đổi một số bộ luật nhất định.

---

Những điều khoản hiến pháp chính thức có thể, tốt lắm, cũng chỉ là một sự ràng buộc hạn chế (limited constraint) để kiểm soát chủ nghĩa cơ hội người đại diện trong chính sách công. Các điều khoản hiến pháp cần nhận được sự bổ trợ từ những công cụ khác mà chúng ta đã bàn tới ở trên (tự do báo chí, trách nhiệm giải trình, chủ nghĩa liên bang, tính mở trước hoạt động thương mại và các dòng yếu tố sản xuất, v.v.) Việc kiểm soát quyền lực chính trị vì lợi ích của tự do và thịnh vượng của các công dân - thân chủ (citizen-principal) chắc chắn vẫn là một nhiệm vụ đầy thách thức và không bao giờ kết thúc đối với bất kỳ cộng đồng nào. Đây là

vấn đề mang tính tiến hóa, chứ không phải là một vấn đề có thể giải quyết dứt điểm bằng một phương thuốc bách bệnh nào đó.

**Sự giả cách 'hai trong một' về tri thức và tính khả thi**

Nhiều hoạt động của chính phủ hiện nay vẫn đang được biện hộ bằng lý lẽ là chúng sửa chữa 'thất bại thị trường'. Luận điểm này dựa trên sự so sánh giữa thực tại phức tạp, không hoàn hảo với một hệ thống tham chiếu về 'cạnh tranh hoàn hảo' (perfect competition), điều không hề tồn tại. Vì thế, sự so sánh ở đây là khập khiểng. Harold Demsetz (1969, trang 160) đã đặt cho nó cái tên xác đáng là 'phương pháp tiếp cận không tưởng' (nirvana approach) đối với chính sách công. Mô hình cạnh tranh hoàn hảo ít dính dáng đến những quá trình thị trường tiến hóa mà chúng ta vẫn quan sát trong thực tiễn. Quan trọng hơn cả, nó bỏ qua bài toán tri thức (mục 3.1) và vai trò của các thể chế trong việc giải bài toán ấy. Thay vào đó, những người ủng hộ nó lại giả định một cách đơn giản rằng chính phủ có hiểu biết tốt nhất và các đại diện chính phủ đều hướng thiện. Như đã giải thích ở phần trên của chương này, chính phủ thực sự đóng vai trò quan trọng, song khi bàn về chính sách công người ta lại phải tính đến tình trạng thiếu tri thức trong chính phủ và khả năng thất bại của nó. Như chúng ta đã nhận thấy, không thể nào tự động giả định rằng hành động tập thể được thúc đẩy bởi chủ nghĩa vị tha (altruism) cao quý. Cũng không thể giả định rằng những giải pháp tốn kém, mà các chủ thể tư nhân đã đánh giá và loại bỏ, sẽ gây ít tốn kém hơn khi chúng được chính phủ thực thi. Hiệu quả duy nhất của việc chuyển giao những vấn đề hóc búa cho hành động tập thể là nó giải phóng các cá nhân khỏi nhiệm vụ phải tính toán toàn bộ chi phí nguồn lực và lợi ích một cách duy lý. Dù vậy, sự phớt lờ dồn tích trong dài hạn trước những phép toán lợi ích - chi phí xác đáng lại chỉ làm suy yếu khả năng đạt được những khát vọng vật chất và phi vật chất của người dân mà thôi.

Chính sách công luôn gây ra hiệu ứng phụ ngoài mong muốn mà những người chịu trách nhiệm thực thi các chương trình hành động tập thể lại có thể thường xuyên không nhìn thấy trước hay tính toán đến. Sau khi các hiệu ứng phụ xuất hiện, những biện pháp 'sửa chữa' (correction) lúc đó sẽ khơi mào cho sự can thiệp xa hơn. Các xã hội đại chúng hiện đại vốn phức tạp và tiến hóa khôn lường đến mức chỉ những chương trình chính phủ tương đối khái quát và đơn giản là có thể được những người chịu trách nhiệm (bộ trưởng và các nhà quản lý hàng đầu) nắm bắt. Những chương trình can thiệp phức tạp đều rơi vào những mâu thuẫn khó lường. Lúc đó, việc phối hợp các chính sách của các cơ quan chính phủ khác nhau nhằm đạt được nhiều mục tiêu đa dạng lại trở thành một nhiệm vụ mà không ai đủ khả năng lĩnh hội và thực thi trọn vẹn. Các chính sách công cũng thường không hiệu quả bởi người dân không thể dành cho chúng 'sự chú ý hoàn hảo'.

Nhà phân tích nào chưa suy xét thấu đáo bài toán tri thức thì thường lạc quan quá đỗi về những gì mà hành động tập thể tùy ý có thể đạt được. Họ khuyến nghị hoặc thiết kế nên những chương trình chính phủ chi tiết nhằm đạt được vô số mục tiêu cụ thể. Họ tin tưởng rằng một cộng đồng với tính chất phức tạp ngày càng tăng phải được tạo dựng trật tự thông qua hoạt động làm luật và điều tiết ngày càng phức tạp – và họ quay ra bối rối nếu kết quả thu được lại là tình trạng mất trật tự, sự xáo trộn và thái độ bàng quan. Trái lại, nhà phân tích nào thấu hiểu khái niệm

bài toán tri thức, ý thức rõ những mối nguy do sự quá tải nhận thức và lĩnh hội được chức năng của những quy tắc trừu tượng, phổ thông trong việc thiết lập trật tự cho những bối cảnh phức tạp thì sẽ chủ trương một chính phủ khiêm tốn đồng thời nhấn mạnh rằng những người đại diện chính phủ cần phải luôn lưu tâm đến trật tự. Anh ta sẽ khuyến nghị những quy tắc đơn giản cho thế giới phức tạp của chúng ta (Ebstein, 1995), và sẽ nhận thức được rằng các mục tiêu của những người bảo hộ cộng đồng tham vọng đều dựa trên sự giả cách về tri thức cùng niềm lạc quan thiếu cơ sở về những gì có thể đạt được bằng hành động tập thể.

**Câu hỏi ôn tập**

- Hãy liệt kê những lý do giải thích tại sao sự lựa chọn tập thể lại có thể hiện thực hóa khát vọng của các cá nhân kém hơn so với sự lựa chọn cá nhân (private choice). Hãy tìm dẫn chứng cho mỗi lý do từ đời sống xã hội trong cộng đồng của bạn.
- Những chức năng cao nhất của chính phủ là gì?
- Bạn sẽ ủng hộ việc giảm giới hạn tốc độ trong những khu vực có nhiều tòa nhà nếu điều đó cứu được nhiều mạng người chăng? Nếu không thì tại sao?
- Tại sao các chính phủ lại tham gia trực tiếp vào hoạt động sản xuất hàng hóa và dịch vụ? Bạn có biết gì về những hàng hóa và dịch vụ do nhà nước sản xuất ở đất nước mình trong khi ở nước ngoài chúng lại do tư nhân sản xuất và phân phối hay không?
- Có lý lẽ nào ở đây để biện minh cho việc những đoàn tàu hỏa thuộc sở hữu nhà nước thì chạy trên đường ray nhà nước, trong khi những xe tải tư nhân lại chạy trên đường bộ công hữu và trả phí sử dụng hay không?
- Ưu điểm và nhược điểm của một cam kết chính trị mạnh mẽ đối với chính sách tái phân phối thu nhập và của cải là gì?
- Hãy đưa ra một dẫn chứng từ đất nước của bạn mà ở đó hành động tái phân phối đã làm lợi cho tầng lớp người giàu có tổ chức và gây thiệt hại cho tầng lớp người nghèo thiếu tổ chức. Trường hợp ấy ảnh hưởng thế nào đến nghề nghiệp của những chính trị gia và nhà quản lý đã tạo ra và thực thi hành động tái phân phối ấy?
- Bạn có biết gì về những luật lệ do quan toà thiết lập và làm gia tăng hoạt động tái phân phối các quyền tài sản để rồi sau đó bị phát hiện là đã gây ra những hiệu ứng phụ tai hại mà các quan toà không nhìn thấy trước hay không?
- Tỷ lệ % của thuế và các loại lệ phí nhà nước bắt buộc khác trong GNP của nước bạn là bao nhiêu? Con số này một thế hệ trước là bao nhiêu?
- Hãy đưa ra một dẫn chứng về một loại chi phí tuân thủ mà cơ quan chính phủ đã áp đặt cho bạn.
- Lợi ích của các nghị sỹ và các nhà lãnh đạo ngành trong việc điều tiết ngành nghề của mình là gì?
- Một quy định, như việc cấp phép cho một số lượng taxi hữu hạn trong một thành phố chẳng hạn, ảnh hưởng thế nào đến vị thế thu nhập của (a) các chủ

taxi, (b) các nhà điều tiết của ngành dịch vụ taxi, và (c) các khách hàng? Ai là người có lợi ích tập trung nhất (lớn nhất) trong việc điều tiết?

- Bạn có thể hình dung ra cách thức mà những trường hợp chi phí dự án vượt mức được xử lý ở đất nước mình hay không? Hãy so sánh với 'vụ Mirage' ở Thuỵ Sỹ. Bạn có cho rằng mối đe doạ về một cuộc trưng cầu dân ý do người dân khởi xướng nhằm bác bỏ một dự án như thế sẽ giúp tăng cường sự kiểm soát của các thân chủ đóng thuế hay không?
- Những người đại diện của hành động tập thể (các nghị sỹ, bộ trưởng, quan chức, quan toà) cần được kiểm soát theo những cách thức tiêu biểu nào để họ phụng sự các công dân - thân chủ trong cộng đồng của bạn? Nếu bạn quen thuộc với một vấn đề thân chủ - đại diện tại chính quyền địa phương của mình thì cơ chế kiểm soát nào đã thất bại? Bạn sẽ khuyến nghị điều gì để ngăn ngừa việc lặp lại một sự cố như vậy?
- Nếu bạn quen thuộc với một trường hợp cụ thể về nạn tham nhũng trong lực lượng cảnh sát ở đất nước mình thì ảnh hưởng của nó đến việc đạt được những giá trị con người cơ bản là gì?
- Lý lẽ chính để biện minh cho lời khẳng định rằng mục đích chủ yếu của chính sách công cần phải là tăng cường trật tự là gì?
- Hãy liệt kê những nguyên lý cơ sở của 'chính sách trật tự' (order policy) và đưa ra lập luận, dựa trên tri thức kinh tế học thể chế của bạn, để biện minh cho việc những quan niệm này được trao vị thế những nguyên lý phổ thông về cách thức điều hành chính sách công.
- Hãy tìm những trường hợp từ chính sách công tại đất nước bạn mà ở đó quốc hội và các chính trị gia đã vi phạm những nguyên lý hiến định của 'chính sách trật tự'. Tại sao các nguyên lý này lại bị vi phạm trong mỗi trường hợp? Mỗi trường hợp ảnh hưởng như thế nào đến khả năng tiên đoán về những điều kiện mà ở đó các cá nhân và doanh nghiệp hoạt động?
- Việc theo đuổi các chức năng sản xuất và tái phân phối mâu thuẫn như thế nào với chức năng bạo vệ trật tự của chính sách công? Hãy đưa ra những dẫn chứng từ kinh nghiệm chính sách gần đây tại đất nước bạn mà ở đó chức năng bảo vệ đã bị đẩy xuống hàng thứ yếu so với hoạt động sản xuất và tái phân phối của các cơ quan chính phủ.
- Hiến pháp phụng sự những mục đích gì? Nó chỉ bao hàm duy nhất bản thành văn và thường được viết ra với chữ H viết hoa hay còn bao gồm cả những quy tắc và quy ước khác vốn không được viết ra một cách trang trọng như thế?
- Hiến pháp đứng ở đâu trong hệ thống thứ bậc quy tắc mà chúng ta đã bàn tới trong mục 5.1?
- Hãy trình bày khái quát cách tiếp cận hiến pháp theo thuyết khế ước và liệt kê những trở ngại logic với cách tiếp cận mà chúng ta thảo luận trong bài.

## Ghi chú

1. Một số bản hiến pháp đề cập cụ thể đến các chính đảng (ví dụ, hiến pháp của Cộng hoà Liên bang Đức), qua đó nâng cao thêm vị thế của chúng trong mối tương quan với các công dân - cử tri.

2. Người ta cũng lập luận rằng việc duy trì sự ổn định qua thời gian theo những chỉ số cụ thể, trên những thị trường cụ thể hay trong toàn bộ nền kinh tế quốc dân, cũng là một chức năng của chính phủ. Tuy nhiên, sự tụt hậu về nhận thức, những khó khăn trong việc phản ứng nhanh nhạy, và xung đột chính trị về những biện pháp can thiệp có tác dụng bình ổn, đã khiến cho điều này trở thành một sự phân giao nhiệm vụ chính phủ gây tranh cãi. Trong bất kỳ trường hợp nào, khía cạnh đơn lẻ quan trọng nhất của sự bình ổn (stabilisation), tức là việc cung cấp một đồng tiền ổn định, cũng có thể bao hàm trong chức năng bảo vệ.
3. Những ấn phẩm về tài chính công (public finance) thường đánh đồng thiếu chính xác việc cung cấp cơ hội tiếp cận một số hàng hoá và dịch vụ nhất định với hoạt động sản xuất nội bộ (in-house production) những hàng hoá và dịch vụ đó. Điều này đã dẫn tới thuật ngữ 'chức năng sản xuất của chính phủ'. Chúng tôi miễn cưỡng giữ khái niệm này trong cuốn sách nhằm duy trì sự nhất quán với các tác giả khác (chẳng hạn như Buchanan, 1975). Dù vậy, 'chức năng cung cấp' (provision function) có thể là thuật ngữ thích đáng hơn.
4. Trong dài hạn, những nguồn thu ngân sách dễ dàng, vốn thường nằm ngoài sự thẩm tra của quốc hội được bầu, có xu hướng mở đường cho những nhóm có tổ chức, chẳng hạn người lao động của các doanh nghiệp nhà nước, chiếm đoạt những khoản thu ngân sách này. Thay vì đóng góp vào ngân sách chung, lợi nhuận thu được từ hoạt động sản xuất của nhà nước lại thường xuyên được dùng để tài trợ cho những mức lương cao, những vị trí 'ngồi mát ăn bát vàng' cho các quan chức, tình trạng bố trí nhân sự quá đông và tiêu dùng tại nơi làm việc cao (hiện tượng rent-seeking cơ hội chủ nghĩa của những người đại diện chính phủ). Những hình thức lạm dụng này hiện là lý do khiến công luận ở nhiều nước ủng hộ việc tư nhân hoá doanh nghiệp nhà nước (Chương 13 & 14).
5. Ordo là từ Latin dùng để mô tả trạng thái xã hội mà ở đó những người La Mã tự do có thể cảm thấy tự do và thoả sức phát triển. Euken – giống như tất cả các nhà tự do chủ nghĩa ordo khác – cũng dùng từ Ordnung (order) từ đầu đến cuối các trước tác của mình mỗi khi ông ủng hộ chính sách ordo (ordo policy). Tuy nhiên, người dịch những cuốn sách đầu tiên của Euken, T. W. Hutchison, lại tránh từ 'order' (trật tự) và sử dụng từ 'system' (hệ thống), vốn mang ít ý nghĩa quy chuẩn hơn và không chuyển tải được ý nghĩa đầy đủ của order (trật tự) như đã sử dụng trong cuốn sách này. Cuốn sách trọng tâm thứ hai của Euken về chính sách ordo (Grundsätze der Wirtschaftspolitik [Cơ sở của chính sách kinh tế], xuất bản lần đầu tiên năm 1952), dù đã được in lại nhiều lần ở Đức song cho đến nay vẫn chưa được ấn hành qua bản dịch tiếng Anh.

# CHƯƠNG XI. YẾU TỐ QUỐC TẾ

Chương này đề cập đến những vấn đề đặc thù của thương mại quốc tế cùng sự lưu chuyển xuyên biên giới của tư bản (nguồn vốn), bí quyết và doanh nghiệp. Hoạt động trao đổi như thế phải đối phó với rủi ro đặc thù là nghĩa vụ hợp đồng của các đối tác vi phạm hợp đồng không thể dễ dàng bị chế tài ở nước ngoài. Những dàn xếp thể chế và tổ chức đa dạng đã được cộng đồng doanh thương quốc tế phát triển nhằm giải quyết vấn đề này. Nền thương mại và tài chính quốc tế dựa trên những thể chế hữu hiệu và phức tạp, nằm ngoài phạm vi điều chỉnh của các thể chế quốc gia.

Tính mở (openness) đem lại cho người dân thuộc các hệ thống pháp lý quốc gia sự lựa chọn rời bỏ (exit option). Điều này làm xói mòn quyền lực của chính phủ. Đôi khi nó còn được cảm nhận như là nỗi hổ thẹn đối với nhà cầm quyền. Các nhóm lợi ích quốc gia (national interest group) hùng mạnh vốn đòi hỏi sự bảo hộ trước cạnh tranh quốc tế thường thuyết phục chính phủ can thiệp vào thương mại, các dòng vốn, sự di cư và hoạt động trao đổi công nghệ trên trường quốc tế. Thực trạng này làm suy yếu cạnh tranh, gây xói mòn nền tảng thể chế của một trật tự bất phân biệt đối xử dựa trên tư hữu, đồng thời hạn chế quyền tài sản của cả người nước ngoài lẫn công dân sở tại. Đây cũng là một căn nguyên của xung đột quốc tế. Vì thế, hạn chế phạm vi can thiệp cơ hội chủ nghĩa của các nước vào hoạt động trao đổi quốc tế là một việc làm hữu ích. Điều này được thực hiện, chẳng hạn, thông qua các bộ quy tắc của Ngân hàng Thế giới và OECD về đầu tư nước ngoài.

Cuối cùng, chúng ta sẽ bàn về trật tự tiền tệ quốc tế từ góc độ thể chế. Trật tự này đã thay đổi trong thế kỷ 20, từ kim bản vị (gold standard), đến tỷ giá cố định, rồi đến tỷ giá hối đoái tương đối linh hoạt. Chúng ta sẽ bàn về những quy tắc cho phép các thương nhân và các nhà tài chính quốc tế ứng phó với sự tồn tại của những đồng tiền khác nhau và các chính sách tiền tệ khác nhau.

Nếu một quốc gia bên ngoài có thể cung cấp cho chúng ta một loại hàng hoá rẻ hơn so với mức tự chúng ta làm được thì hãy mua thứ hàng hoá đó bằng một phần sản lượng từ chính nền công nghiệp của chúng ta.

Trong nền thương mại nội địa ... [vị thương gia] có thể biết rõ hơn về tính cách và hoàn cảnh của những người mà mình tin tưởng, và nếu bị lường gạt, ông ta sẽ biết rõ hơn về những đạo luật sở tại mà qua đó ông ta phải tìm kiếm sự bồi hoàn.
(*Adam Smith*, The Wealth of Nations [Của cải của các quốc gia], *1776*)

Kính gửi các thành viên đáng tôn kính của Hạ viện:
Kính thưa quý ngài, chúng tôi đang phải hứng chịu kiểu cạnh tranh đầy thảm hoạ của một đối thủ nước ngoài, kẻ rõ ràng là được làm việc cùng những điều kiện ưu việt hơn rất nhiều so với chúng tôi trong hoạt động sản xuất ra ánh sáng, đến nỗi anh ta đang nhấn chìm thị trường nội địa với thứ ánh sáng đó kèm theo mức giá thấp không thể tin nổi.

Ngay từ khoảnh khắc mà anh ta xuất hiện, hoạt động bán hàng của chúng tôi ngưng trệ, toàn bộ khách hàng quay sang với anh ta, và một nhánh của nền công nghiệp Pháp với số phân nhánh không sao đếm xuể ngay lập tức bị rơi vào trạng thái hoàn toàn đình đốn. Đối thủ này, mà không ai khác ngoài mặt trời, đang gây chiến với chúng tôi. Chúng tôi thỉnh cầu quý ngài hãy thông qua một đạo luật yêu cầu đóng toàn bộ cửa sổ ... cùng những mái che bên ngoài cửa sổ mà qua đó mặt trời vẫn thường xuyên đi vào nhà hòng gây hại cho những ngành nghề đầy hứa hẹn mà với chúng, chúng tôi tự hào là đã tạo ra thu nhập và của cải cho đất nước ...
(*Frédéric Bastiat*, 'Letter from the Manufacturers of Candles, Tapers, Lanterns, ... and Generally Everything Connected with Lighting' [Thư của các nhà sản xuất đèn cầy, nến, đèn lồng ... và nói chung là mọi thứ liên quan đến việc chiếu sáng], *Le Libre Échange, 1846*)

## 11.1 Ý nghĩa ngày càng tăng của yếu tố quốc tế

### Động cơ của tăng trưởng

Thương mại, đầu tư và thanh toán quốc tế từ trước đến nay vẫn vượt mức tăng trưởng của các nền kinh tế quốc dân một cách khá nhất quán. Chẳng hạn, tổng sản phẩm của thế giới (theo giá hiện hành) tăng hơn 8 lần từ năm 1972 đến năm 1995, trong khi đó kim ngạch xuất khẩu của thế giới tăng 13 lần, đầu tư quốc tế trực tiếp (direct international investment) tăng gần 20 lần và các dòng luân chuyển tài chính quốc tế lại tăng những 50 lần. Tại nhiều nước, hoạt động thương mại quốc tế và đầu tư quốc tế trực tiếp vẫn là phương tiện quan trọng nhất để chuyển tải tri thức hữu ích tới các nhà sản xuất và người mua sở tại. Nhiều trong số những quan niệm và ý tưởng vốn làm cho mức sống cao trở nên khả thi lại có thể được người ta tiếp thu thật dễ dàng bằng cách trải nghiệm những mẫu hàng nhập khẩu để chứng minh tính hữu dụng của chúng, bất kể điều đó liên quan đến một sản phẩm nhập khẩu mà một ai đó bắt đầu sử dụng, hay liên quan đến những phương pháp kỹ thuật và tổ chức mà các chi nhánh nước ngoài cùng những người nhập cư thực hành. Sự chuyển giao tri thức đến những địa phương mới như thế cũng thường xuyên đòi hỏi các thương gia và nhà đầu tư nước ngoài phải điều chỉnh và học hỏi.

Quá trình tăng cường hoạt động trao đổi hàng hoá và dịch vụ quốc tế cùng hiện tượng di cư quốc tế ngày càng tăng của các yếu tố sản xuất hiện nay được gọi là 'toàn cầu hoá' (globalisation). Ngày nay, bàn tay của nó đã vươn tới một bộ phận dân số rất lớn của thế giới. Trong lịch sử nhân loại, chưa bao giờ có nhiều người tiếp cận được với những hình thái hiện đại và không ngừng thay đổi của hoạt động sản xuất, trao đổi và tiêu dùng đến như thế. Quá trình này liên quan nhiều đến hiện tượng tăng trưởng chưa từng có tiền lệ của nền kinh tế toàn cầu mà chúng ta đã đề cập đến ở mục 1.2. Thực tế này sẽ thật khó tưởng tượng nếu thiếu sự phát triển chưa từng có của một khung khổ thể chế tạo thuận lợi cho các giao dịch xuyên biên giới. Sự tiến bộ trong các thể chế này, cùng với những bước phát triển trong lĩnh vực thông tin liên lạc, vận tải và đi lại, chính là động cơ mạnh mẽ của tăng trưởng kinh tế và làm gia tăng tầm quan trọng tương đối của yếu tố quốc tế đối với các nền kinh tế quốc dân. Đồng thời, điều này cũng ảnh hưởng to lớn đến năng lực – hoặc ngược lại – của các chính sách nội địa trong việc tác động đến những biến chuyển trong khuôn khổ các hệ thống pháp lý quốc gia (national

jurisdictions). Ở đâu mà lựa chọn rời bỏ (exit option) hiện hữu, ở đó tác động của quyền lực chính trị đến đời sống kinh tế bị hạn chế. Ở đâu mà các mạng lưới kinh tế - xã hội vượt qua biên giới quốc gia, ở đó nhà nước đánh mất một phần đáng kể ảnh hưởng của nó. Tính mở (openness) mới đã đưa tín hiệu phản hồi đi vào quá trình tiến hoá của các thể chế bên trong và bên ngoài ở đa số quốc gia. Đôi khi, điều này gây ra thái độ công phẫn từ những kẻ đang phải nếm trải cảm giác mất mát quyền lực. Lúc đó, họ sẽ cố 'bảo vệ' ảnh hưởng của mình bằng cách cản trở hoạt động thương mại và thanh toán quốc tế.

**Sự suy giảm của chi phí rời bỏ**

Kể từ thập niên 1960, cạnh tranh giữa các khu vực xa cách và giữa các hệ thống pháp lý quốc gia nhằm thu hút các yếu tố sản xuất lưu động, như nguồn vốn chẳng hạn, đã gia tăng mạnh mẽ. Điều này một phần là nhờ tiến bộ công nghệ. Trong nửa sau của thế kỷ 20, hiện tượng công-te-nơ hoá (containerisation), các tàu biển siêu trọng, hệ thống đường ống và các máy bay vận tải khổng lồ đã giúp tiết kiệm chi phí vận tải theo những cách thức rất sáng tạo. Dù vậy, tiến bộ trong công nghệ vận tải vẫn còn thua xa so với những bước tiến cách mạng trong lĩnh vực thông tin liên lạc ('sự truyền tải ý tưởng'). Máy fax, liên lạc vệ tinh, cáp quang, máy tính và kỹ thuật nén dữ liệu, email, sự truyền phát vi sóng và các máy quay phim xách tay phổ biến đã làm giảm chi phí viễn thông xuống đến mức hết sức ấn tượng. Mọi người nắm được thông tin đầy đủ hơn về điều kiện sống và làm việc tại những địa điểm và nền văn minh xa xôi.

Từ năm 1950 đến 1990, đã có sự giảm sút mang dấu ấn thế kỷ về chi phí vận tải biển quốc tế và chi phí xử lý thủ tục cảng vụ (-0,4%/năm) và chi phí vận tải hành khách hàng không (-2,5%/năm); chi phí điện thoại liên lục địa và các chi phí thông tin liên lạc tương tự thậm chí còn suy giảm nhanh hơn trong những thập niên gần đây, nhờ vào sự giảm sút ghê gớm của chi phí sử dụng máy tính và những tiến bộ trong việc tái tổ chức hoạt động kinh doanh thông tin liên lạc trên nền tảng cạnh tranh. Từ năm 1975 đến 1995, chi phí xử lý thông tin qua mạch chủ (mainframe information processing) giảm ít nhất là 37% mỗi năm, và chi phí điện thoại, nếu tính bằng giá cước một cuộc gọi xuyên Đại Tây Dương, giảm bình quân 8,3%/năm từ năm 1930 đến 1996 (Kasper, 1993, trang 84; tạp chí *The Economist*, 18/10/1997, trang 99). Ngoài ra, chí ít là tại các quốc gia chủ chốt của hệ thống thương mại thế giới (tổ chức OECD và các nước tư bản Đông Á), các nhà sản xuất và các doanh nhân hiện nay có thể dựa vào những thông lệ thương mại lâu năm với mức độ chuẩn hoá khá cao, những thủ tục chung về bảo hiểm và cơ chế giải quyết xung đột, và một lực lượng giám đốc điều hành với tầm nhìn toàn cầu và cùng chia sẻ một tập hợp thể chế bên trong về cách thức tiến hành kinh doanh. Rủi ro đổ vỡ cho hoạt động thương mại và đầu tư nước ngoài do chiến tranh và kiểu phân biệt đối xử trắng trợn theo lối bài ngoại trong số các quốc gia thuộc tổ chức OECD và các nước công nghiệp mới nổi đã dần dần thu hẹp so với chuẩn mực lịch sử. Tuy nhiên, chi phí kinh doanh quốc tế lại chênh lệch rất lớn từ nước này qua nước khác do sự khác biệt về chính sách và môi trường văn hoá của các thể chế và giá trị bên trong. Khi các nhà đầu tư nhận thấy chi phí đầu tư giữa các khu vực có độ chênh lệch lớn, sự phân công lao động quốc

tế sẽ diễn ra mạnh mẽ. Chẳng hạn, bông được trồng ở Australia, xử lý thô ở Trung Quốc, xử lý hoá chất ở Nhật Bản, cuốn sợi và nhuộm ở Thái Lan, dệt ở Mỹ và cắt may thành quần áo ở Mauritus – tất cả là để phục vụ cho thị trường Đức. Ngày nay, một chiếc ô tô không còn được lắp ráp từ những cấu kiện do một quốc gia Phương Tây sản xuất nữa, điều mà người ta sẽ nhận thấy với một cái nhìn thoáng qua dưới nắp capô của bất kỳ chiếc xe nào. 'Chuỗi giá trị gia tăng' (value-adding chain) của các sản phẩm công nghiệp hiện đại được phân bố qua nhiều khu vực và quốc gia. Các thể chế địa phương và quốc gia đang ngày càng trở thành một yếu tố chi phí then chốt, quyết định việc sản xuất cái gì ở đâu – một thực tế không có gì là đáng ngạc nhiên, vì chi phí phối hợp thường chiếm đến 1/2 tổng chi phí và vì chi phí phối hợp lại chịu ảnh hưởng mạnh mẽ của những thể chế hiện hành.

Sự thuận tiện của thông tin liên lạc quốc tế đã tạo nên một hiện tượng hoàn toàn mới, đó chính là hoạt động giao thương tầm xa trong những ngành dịch vụ mà trước đây chỉ có thể sản xuất gần người mua. Nhiều dịch vụ hiện đã có thể chuyển tải được trên thị trường quốc tế. Điều này có tác động to lớn bởi dịch vụ chính là lĩnh vực chi phối trong nền kinh tế thế giới, chiếm khoảng 2/3 nền sản xuất của thế giới. Cho đến thập niên 1980, những hoạt động như tổ chức (organisation), lập dự án (planning), kiểm soát (controlling), quản lý (administering), tư vấn (advising), phục vụ (servicing), giảng dạy (teaching) và thiết kế (designing) vẫn ít được giao thương trên thị trường quốc tế. Song từ những năm 1990, việc đặt vé hàng không qua đêm cho khách hàng Mỹ có thể lại được một nhân viên ở Ireland thực hiện; những bức thư mà người ta đọc ở New York có thể được đánh máy ở Jamaica rồi gửi trở lại qua hệ thống máy tính; tài khoản hàng ngày của các hãng đóng ở New Zealand được xử lý trực tuyến ở Manila, và một phần của tờ báo chính tại Singapore lại được viết ở Sydney. Khi sự can thiệp tội phạm của Hội Tam Hoàng và mức độ chi phí cao gây ra nhiều vấn đề cho ngành công nghiệp cá cược Hồng Kông, nó liền chuyển việc thanh toán cá cược sang Australia. Và các chương sách giáo khoa viết chung có thể được biên tập trên không gian mạng máy tính (cyberspace) giữa Đức và Australia. Chẳng bao lâu nữa, những chiếc máy rút tiền tự động (ATM) và kết nối internet sẽ đem lại cho các cá nhân một loạt ngân hàng và công ty bảo hiểm nước ngoài để họ đưa ra những lựa chọn về cuộc sống, sức khoẻ hay ô tô.[1]

## Lựa chọn địa điểm

Số địa điểm tiềm năng dành cho hoạt động sản xuất nhờ vậy đã nhân rộng cho nhiều loại hình doanh nghiệp. Trên thực tế, các nhà máy sản xuất mà nhiều sản phẩm chế tạo đi qua lại thường thuộc về cùng một công ty đa quốc gia. Quả thực, khoảng 33% hoạt động thương mại thế giới vào đầu thập niên 1990 lại diễn ra giữa các chi nhánh của cùng một tập đoàn đa quốc gia, và thêm 1/3 nữa có một tập đoàn đa quốc gia là một trong hai đối tác hợp đồng (United Nations, 1995, trang 193). Vì vậy, các nhà máy khác nhau trong cũng một 'chuỗi giá trị gia tăng' được đặt ở những địa điểm và quốc gia khác nhau nhằm đảm bảo mức lợi nhuận kỳ vọng (expected profit) cao nhất có thể. Lợi nhuận kỳ vọng được định nghĩa là khoản chênh lệnh giữa giá bán dự tính và tổng chi phí đơn vị dự tính (đã điều

chỉnh theo hệ số tầm quan trọng của các yếu tố – *w*) gồm chi phí sản xuất, chi phí vận tải và chi phí phân phối, nhân với lượng hàng hoá bán ra dự tính:

$$\text{Lợi nhuận} = (\text{giá bán} - \text{chi phí đơn vị}) \times \text{lượng hàng bán ra}$$

$$= \{\text{giá bán} - (\sum \text{giá cả YTSX} \times w)/(\sum \text{năng suất YTSX} \times w)\} \times \text{lượng hàng bán}$$

trong đó, *w* chỉ hệ số tầm quan trọng của các yếu tố đầu vào khác nhau.[2]

Định nghĩa trên có thể trông thật đơn giản, song – ngay cả đối với một địa điểm – lại thường hết sức khó khăn khi thu thập và đánh giá thông tin liên quan về tình hình giá cả; các thị trường đầu vào đa dạng; kỹ thuật sản xuất; hậu cần (logistics) và các mạng lưới phân phối; chi phí sử dụng cơ sở hạ tầng khu vực cộng đồng (public-domain[i] infrastructures); những luật lệ, quy định và tập quán ảnh hưởng đến sản xuất, năng suất, sản phẩm, lao động, đầu tư và giao dịch thương mại; rủi ro chính trị; và nhiều khía cạnh khác nữa mà sự triển vọng lợi nhuận dựa vào.

Bài toán thông tin và vấn đề đánh giá tiềm năng kinh doanh lại nhân lên khi những địa điểm khác nhau tại các quốc gia khác nhau được đưa ra so sánh, nhất là khi người ta chỉ mới thu được ít ỏi kinh nghiệm thực tiễn về một số địa điểm công nghiệp mới. Việc lựa chọn địa điểm vì thế đòi hỏi tài năng doanh nghiệp thực sự. Như vậy, sức hấp dẫn của những địa điểm khác nhau đối với các yếu tố sản xuất lưu động – nguồn vốn, kiến thức kỹ thuật, tri thức chuyên môn cao, và tập hợp các yếu tố này trong doanh nghiệp – được định hình bởi những kỳ vọng về sự chuyển dịch tương đối (relative movement) của toàn bộ các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng sinh lợi.

Bất chấp những khó khăn to lớn khi đánh giá những dữ liệu phức tạp và không ngừng thay đổi, các doanh nghiệp vẫn luôn phải chịu những chi phí giao dịch như thế để đưa ra quyết định lựa chọn địa điểm giữa các nước. Có thể đưa ra một giả thuyết đáng tin cậy ở đây là chủ sở hữu và nhà quản lý của các yếu tố sản xuất cố định trên trường quốc tế – trong số đó ngày nay thường chủ yếu là lao động (labour), chính phủ (government) và đất đai (land) – đóng vai trò hết sức quan trọng trong việc quyết định mức độ chi phí đơn vị (unit costs) tại một địa điểm. Những chi phí phối hợp đặc thù theo địa điểm (location-specific) và các thể chế thường có ý nghĩa quyết định đến khả năng cạnh tranh (Kasper, 1994a; xem phần đóng khung dưới đây).

**Khái niệm then chốt**

**Khả năng sinh lợi** (profitability) đo mức thặng dư kỳ vọng giữa doanh thu và chi phí của một tổ chức kinh doanh, thường thể hiện qua tỷ lệ % trên số vốn của doanh nghiệp. Khi khoản chênh lệnh là con số âm, doanh nghiệp dự kiến lỗ. Khả năng sinh lợi trên đơn vị hàng bán (per unit of sales profitability) là mức chênh lệch giữa giá bán và chi phí sản xuất của mỗi đơn vị sản phẩm.

[i] Xem phần Khái niệm Then chốt trong mục 7.2. (ND)

**Khả năng cạnh tranh** (competitiveness) của một địa điểm chỉ khả năng sinh lợi kỳ vọng của những hoạt động kinh tế cụ thể ở vị trí đó so với những địa điểm thay thế khác. Khả năng cạnh tranh do đó biến đổi theo những hoạt động khác nhau. Nó chịu ảnh hưởng mạnh mẽ từ mức độ sẵn có và chi phí của các nguồn cung cấp yếu tố đầu vào, cũng như những thể chế tạo thuận lợi cho sự kết hợp các yếu tố sản xuất. Khi mọi thành tố của khả năng sinh lợi tương đối đã được xét đến và trọng tâm rơi vào những gì ảnh hưởng đến sự chuyển động dài hạn của các yếu tố sản xuất lưu động (mobile production factor), chúng ta thường nói tới '**sức thu hút**' (attractiveness).

## Các thể chế và khả năng cạnh tranh quốc tế

Nếu một địa điểm đánh mất khả năng cạnh tranh về chi phí (cost competitiveness), các phương tiện sản xuất có xu hướng chuyển tới nơi khác. Lúc đó, chúng ta nhận thấy sự đổi mới về địa điểm (locational innovation), do các doanh nhân thúc đẩy. Điều này đã trở nên dễ dàng hơn vì nhiều doanh nghiệp hiện nay có kinh nghiệm trực tiếp về điều kiện ở nhiều quốc gia và nhiều máy móc chế tạo giờ đây lại gọn nhẹ nên dễ dàng di chuyển, đồng thời sản phẩm của chúng cũng dễ vận chuyển tới những thị trường xa xôi. Nhiều đơn vị sản xuất có thể di chuyển nhanh chóng tới nơi khác – đôi khi có thể đóng trong vài công-te-nơ.

Trong hoạt động sản xuất của những dịch vụ hiện đại phức tạp nhất, chẳng hạn như ngân hàng, bảo hiểm, dịch vụ lập dự án và hậu cần, chất lượng nguồn vốn con người và thể chế thậm chí còn đóng vai trò quan trọng hơn so với trong hoạt động chế tạo hay sản xuất nông nghiệp. Nhiều dịch vụ được điều chỉnh cho phù hợp với yêu cầu của khách hàng và thường xuyên thay đổi, vì thế ở đây có sự tưởng thưởng xứng đáng cho môi trường thể chế nào tạo thuận lợi cho sự đổi mới nhanh nhạy và sự phối hợp với chi phí thấp.

Chi phí thuế khoá và chi phí tuân thủ chính sách của chính phủ cộng với chất lượng dịch vụ và hạ tầng do chính phủ cung cấp cũng ảnh hưởng lớn đến sức thu hút của một hệ thống pháp lý đối với các nhà cung cấp dịch vụ. Chẳng hạn, các nhà môi giới tài chính phụ thuộc cốt tử vào đội ngũ nhân viên, những người vẫn chia sẻ truyền thống văn hoá về đức tính trung thực, đáng tin cậy và thận trọng, cũng như vào các thể chế bên ngoài về quản lý tài chính, giám sát tín dụng và trách nhiệm giải trình. Sự áp đặt đáng tin cậy và bất thiên vị của pháp luật cũng có ảnh hưởng to lớn như thế. Hệ thống pháp lý nào đưa ra những tập quán, quy ước, luật lệ và quy định thân thiện với kinh doanh đồng thời tạo thuận lợi cho hoạt động giao dịch chi phí thấp cũng như một trật tự cạnh tranh đáng tin cậy thì sẽ thu hút được các nhà sản xuất quốc tế với định hướng thị trường toàn cầu (Kasper, 1994). Ngược lại, hệ thống pháp lý nào bất cập ở những điểm này thì rất có thể sẽ phải chứng kiến hiện tượng di tản ngày càng tăng của các ngành nghề như lắp ráp, nghiên cứu và phát triển, giải trí, tư vấn kế toán và pháp lý, dịch vụ lập dự án và hậu cần, v.v.

**Các yếu tố định hình khả năng cạnh tranh quốc tế**

Chủ sở hữu của những yếu tố sản xuất đang chuẩn bị di chuyển giữa các địa điểm và các quốc gia thường đánh giá chi phí của các yếu tố sản xuất cố định hoặc kém lưu động khi đưa ra lựa chọn địa điểm của mình. Ngày nay, nguồn vốn (capital), tri thức kỹ thuật và tổ chức, kỹ năng tinh vi, và tập hợp của các yếu tố này (gọi là doanh nghiệp) cũng như các loại nguyên liệu thô lại thường lưu động giữa các quốc gia. Lao động, đất đai và các hệ thống pháp lý, chính trị và hành chính có xu hướng là những đầu vào cố định ở từng nước, chi phí của chúng quyết định sức thu hút (hoặc ngược lại) của một địa điểm hay một nước. Đến lượt, các thể chế lại quyết định khả năng tương tác của các chủ sở hữu các yếu tố sản xuất khác nhau, từ đó tạo ra tăng trưởng kinh tế. Vì vậy, chúng đóng vai trò quan trọng trong việc quyết định mức chi phí giao dịch tương đối của hoạt động sản xuất và đổi mới.

Trước tình hình đó, nhiều tổ chức nghiên cứu khác nhau đã tìm cách xác định sức thu hút quốc tế, chẳng hạn như Diễn đàn Kinh tế Thế giới (World Economic Forum) ở Thuỵ Sỹ. Trong bản báo cáo thường niên năm 1996 của tổ chức này, hai nhà kinh tế học của trường Đại học Harvard Jeffrey Sachs và Andrew Warner viết:

> Khả năng cạnh tranh quốc tế (international competitiveness) nghĩa là khả năng của một nền kinh tế quốc dân để thu được những thành quả nhanh chóng và bền vững về mức sống ... Chỉ số khả năng cạnh tranh (competitiveness index) tìm cách tóm lược những đặc điểm cấu trúc của một nền kinh tế qua một chỉ số định lượng đơn lẻ ... những đặc điểm mà rất có thể sẽ quyết định triển vọng tăng trưởng trung hạn của nền kinh tế đó ... Một trong những giả thuyết then chốt của nghiên cứu này là một số loại đặc điểm cấu trúc nhất định có thể lượng định được với dữ liệu chuẩn đã công bố, trong khi những loại khác ... tốt hơn là nên lượng định thông qua các cuộc thăm dò ý kiến ... Dữ liệu khảo sát từ 2.000 giám đốc điều hành tại 49 nước được xem xét trong bản báo cáo này.
>
> Cuối cùng, 8 nhóm đặc điểm được thống nhất ... :
>
> - Tính mở (openness) của nền kinh tế trước hoạt động thương mại và tài chính quốc tế;
> - Vai trò của ngân sách chính phủ và sự điều tiết của chính phủ;
> - Sự phát triển của các thị trường tài chính;
> - Chất lượng cơ sở hạ tầng;
> - Chất lượng công nghệ;
> - Chất lượng quản trị kinh doanh;
> - Độ linh hoạt của thị trường lao động (labour market flexibility);
> - Chất lượng của các thể chế tư pháp và chính trị ...
>
> Tuy nhiên, các thể chế tư pháp và chính trị lại xác định, một cách không hoàn hảo, mức độ mà các hệ thống pháp lý và chính trị đảm bảo cho 'chi phí giao dịch' thấp trong việc soạn thảo và bảo vệ hợp đồng cũng như trong việc bảo vệ các quyền tài sản. Kỳ vọng ở đây là một bộ máy tư pháp trung thực và hữu hiệu cùng với một hệ thống chính trị tôn trọng các

quyền tư hữu sẽ là những nhân tố quan trọng để tạo ra tăng trưởng kinh tế tại các nền kinh tế phức hợp, dựa vào thị trường.

... Mức chênh lệnh về tăng trưởng kinh tế được quy cho sự khác biệt về khả năng cạnh tranh là có thể đo được. Dựa theo độ dốc của đường thẳng nối khả năng cạnh tranh và tăng trưởng, chênh lệch về tốc độ tăng trưởng trung hạn do sự khác biệt về khả năng cạnh tranh giữa quốc gia cạnh tranh nhất và quốc gia kém cạnh tranh nhất trong mẫu nghiên cứu là vào khoảng 8,1% điểm mỗi năm ...

Liệu chỉ số trên có giúp giải thích cho biểu đồ tăng trưởng kinh tế từ nước này qua nước khác hay không ... ? Câu trả lời chắc chắn là có: khả năng cạnh tranh đóng vai trò quan trọng ... Chân lý hiển nhiên về khả năng cạnh tranh nằm ở chỗ chính sách kinh tế quốc gia tạo ra sự khác biệt sâu sắc cho tăng trưởng kinh tế trung hạn. Các thị trưởng mở, mức chi tiêu công khiêm tốn, thuế suất thấp, thị trường lao động linh hoạt, bộ máy tư pháp hữu hiệu và hệ thống chính trị ổn định, thảy đều có đóng góp ...

... Hạ tầng, quản lý và công nghệ cũng có đóng góp, mặc dù việc lượng định là khó hơn nhiều và tác động của chúng lại càng khó nắm bắt. Những thực tế cơ bản này đang ngày càng được đánh giá cao: quả thực, chúng đang định hướng công cuộc cải cách thị trường ... công cuộc tìm kiếm khả năng cạnh tranh quốc gia có thể là một kích thích tố quan trọng cho những cải cách về chính sách, vốn rất cần thiết ở nhiều nền kinh tế trên thế giới.

*(World Economic Forum, 1996, trang 8-13)*

**Bàn về cung cầu của chủ nghĩa bảo hộ**

Hoạt động thương mại tự do cũng như các dòng yếu tố sản xuất tự do trên trường quốc tế thường bị đổ lỗi cho sự cần thiết phải điều chỉnh và vì thế trở thành mục tiêu của hành động chính trị nhằm loại bỏ cạnh tranh kinh tế. Các doanh nhân chính trị có thể hi vọng giành được ảnh hưởng và lợi thế chính trị bằng cách đối xử phân biệt với các nhà cung cấp và nhà đầu tư nước ngoài, những người không nắm lá phiếu trong tay. Người mua trong nước, những đối tượng lẽ ra phải được hưởng lợi từ hoạt động cạnh tranh thương mại quốc tế tự do, lại thường vẫn 'vô minh duy lý' (rationally ignorant) trước ảnh hưởng mà họ bị áp đặt từ cách đối xử bất bình đẳng như thế.

Luận điểm trên có thể được minh hoạ qua ví dụ về thuế suất nhập khẩu xe hơi nhằm bảo vệ các nhà chế tạo xe hơi trong nước. Hãy hình dung một quốc gia có quy mô trung bình, chẳng hạn, với 5 nhà sản xuất xe hơi trong nước và thuế suất nhập khẩu làm tăng giá xe hơi lên bình quân 3.000USD/năm. Nếu chúng ta giả định việc tăng giá không làm giảm số lượng 750.000 xe bán mỗi năm thì lợi ích tái phân phối (rent) đối với nhà sản xuất xe hơi trung bình trong nước là:

(3.000USD x 750.000) = 450 triệu USD/năm.[3]

Ngược lại, mỗi người mua xe hơi chỉ có thể mua một chiếc xe mới sau mỗi 8 năm – đặc biệt, khi thuế suất nhập khẩu lại khiến cho xe hơi trở nên đắt đỏ – vì thế thiệt hại từ thuế suất nhập khẩu xe hơi đối với mỗi người mua là :

3.000USD/8 = 375USD/năm.

Thay vì gia nhập một tổ chức vận động hành lang (lobby) của những người mua xe hơi, điều có lẽ duy lý hơn đối với các hộ gia đình là hãy tiêu hoá thiệt hại kể trên và tập trung vào việc bù đắp cho tổn thất do hoạt động tái phân phối mang bản chất chính trị gây ra từ những thị trường mà họ nắm quyền lực của nhà cung cấp, chẳng hạn bằng cách tham gia vào một nghiệp đoàn hòng kiếm được mức lương cao hơn.

Trước thực trạng chi phí cao của việc tổ chức một nhóm vận động hành lang, thật dễ hiểu khi các nhà sản xuất xe hơi lại quan tâm sâu sắc đến thuế suất nhập khẩu và có nhiều khả năng đầu tư một phần lợi nhuận phi cạnh tranh (rent) mà thuế quan mang lại vào hoạt động lobby chính trị hòng duy trì hiện trạng hay thậm chí tăng thuế nhập khẩu lên mức cao hơn nữa. Như vậy, tính chất bất đối xứng (asymmetry) thường thấy trên thị trường đem lại lợi ích cho các doanh nhân chính trị (political entrepreneurs), những người mong muốn đối xử phân biệt với các nhà cạnh tranh nước ngoài và chuyển các quyền tài sản từ tầng lớp người nghèo thiếu tổ chức sang nhóm người giàu tổ chức tốt. Những động cơ chính trị tương tự cũng gây ra ảnh hưởng khi các nhà sảu xuất nước ngoài (các công ty đa quốc gia) mong muốn thiết lập dây chuyền sản xuất tại một quốc gia và các nhà chính trị cố thu hút họ bằng cách đảm bảo cho họ một thị trường bảo hộ trong nước (Streit & Voigt, 1993, trang 54-58).

Kinh tế chính trị học (political economy) về chủ nghĩa bảo hộ (protectionism) lại đơn giản. Các nhóm lợi ích cạnh tranh với hàng nhập khẩu thì tổ chức vận động để được bảo hộ, còn các chính đảng lại sẵn sàng bảo hộ chừng nào họ vẫn tin tưởng là việc đem lại đặc lợi cho một số nhóm sẽ giúp cải thiện cơ hội tái cử của mình. Các đảng phái đối lập sẵn lòng chấp nhận đề nghị bảo hộ bởi họ đang tìm cách tranh thủ sự ủng hộ để được bầu. Những nhóm lợi ích tiềm tàng trong nước có thể vận động cho thương mại tự do – chẳng hạn, người tiêu dùng, các nhà sản xuất sử dụng đầu vào nhập khẩu, các nhà xuất khẩu phải chịu gánh nặng đầu vào đắt đỏ, các nhà bán buôn và bán lẻ vốn dựa nhiều vào hàng nhập khẩu – lại có xu hướng gặp khó khăn hơn trong việc tập hợp sự ủng hộ. Vì thế, các nhóm ngành (industry group) vận động chính sách bảo hộ thường có ít thành viên, và chúng dành cho các thành viên những ưu đãi tuỳ chọn (so sánh với phần đóng khung dưới đây).

**'Nhãn hiệu ô tô quốc gia' của Indonesia**

Chương trình ô tô quốc gia, bắt đầu vào tháng 2/1996 thông qua một nghị định của Tổng thống, cho phép duy nhất hãng Timor Putra được miễn các loại thuế suất nhập khẩu cao ngất và thuế bán hàng xa xỉ, đồng thời trao cho nó quyền nhập khẩu 46.000 chiếc ô tô từ đối tác liên doanh Kia Motors Corp của Hàn Quốc trong vòng 3 năm cho đến khi nhà

máy của họ ở Indonesia đi vào hoạt động ... Mặc dù số ô tô này đến từ Hàn Quốc song chúng vẫn được mang hiệu ô tô quốc gia 'Timor'.

Điều này cho phép loại sedan 'Timor' 1.600cc dễ dàng phá giá các đối thủ cạnh tranh, với mức giá chỉ bằng khoảng ... 1/2 so với những chiếc xe Nhật có chất có chất lượng tương đương ... Mặc dù được hưởng lợi thế lớn về giá, doanh số bán hàng của xe 'Timor' vẫn thua xa mức kỳ vọng.

Timor Putra thuộc quyền kiểm soát và quản lý của ngài Hutomo Mandala Putra, con trai út của Tướng Suharto, Tổng thống Indonesia. Ông ta là một doanh nhân với ít ỏi kinh nghiệm trong lĩnh vực ô tô.

Vài tháng trước đây, ngài Hutomo đã yêu cầu Chính phủ dành cho một hạn mức tín dụng 1,3 tỷ USD nhằm cho phép dự án sản xuất ô tô tại địa phương có thể tiếp tục. Sau khi được Tổng thống Suharto hướng dẫn việc điều phối khoản vay, Thống đốc Ngân hàng Indonesia (Bank of Indonesia) ... đã khởi động khoản hỗ trợ tín dụng 690 triệu USD ...

... Các bộ ngành của Chính phủ Indonesia giờ đây phải mua ... chiếc ô tô trong một động thái nhằm đẩy mạnh việc tiêu thụ xe vốn đang diễn ra chậm chạp. Bộ trưởng Kế hoạch Quốc gia, Ginanjar Kartasasmita, khẳng định sau một cuộc họp nội các ... rằng 'Timor' sẽ trở thành loại xe tiêu chuẩn cho tất cả các cơ quan Chính phủ muốn mua xe sedan để sử dụng chính thức ...

Chính sách nhãn hiệu ô tô quốc gia của Chính phủ bị Nhật Bản, Mỹ và Liên minh Châu Âu (EU) lên án mạnh mẽ như là một sự vi phạm trắng trợn các quy định thương mại quốc tế. Cả Nhật Bản lẫn EU đều tiếp cận Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) để tìm kiếm một ban tài phán thụ lý khiếu nại của họ. [Tháng 5/1997], Indonesia ngăn cản một yêu cầu của EU là thành lập một uỷ ban xử lý tranh chấp nhằm quyết định xem liệu dự án nhãn hiệu ô tô quốc gia của Indonesia có vi phạm quy định của WTO hay không. Các nhà ngoại giao không thể ngăn cản yêu cầu thứ hai ... song lại cho biết là họ sẽ đấu tranh mạnh mẽ. Nếu thất bại, Indonesia sẽ phải chấm dứt chương trình vi phạm và đền bù cho những quốc gia khiếu nại hoặc đứng trước nguy cơ các sản phẩm xuất khẩu của nó sẽ bị trừng phạt.

Sau cuộc khủng hoảng tiền tệ Đông Á vào nửa cuối năm 1997, thời gian mà chính phủ Indonesia tìm kiếm sự trợ giúp từ Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF), chính phủ Indonesia đã chấp nhận cuộc điều tra của WTO về dự án 'Nhãn hiệu ô tô quốc gia', cũng như đồng ý thắt chặt và áp đặt các chính sách tín dụng quốc gia. Vào đầu năm 1998, Indonesia dường như đã hoàn toàn từ bỏ dự án nhằm ứng phó với sự sụp đổ của cả uy tín quốc tế lẫn đồng tiền của nó.

*(Nguồn: các bài tường trình khác nhau trên tờ* The Australian *từ tháng 1/1997 – 2/1998)*

Việc tổ chức các nhóm lobby sẽ trở nên dễ dàng hơn nếu chúng có thể tranh thủ được sự ủng hộ của chính phủ với vai trò cơ quan điều tiết. Lúc đó, việc gây áp lực hay thậm chí cưỡng ép các cá nhân gia nhập nhóm nhờ sự hậu thuẫn của chính phủ là khả thi. Vì vậy, các nhóm lobby, một khi đã ra đời nhờ sự can thiệp của chính phủ, sẽ tìm cách để kéo dài sự can thiệp.

Thái độ sẵn sàng của các chính trị gia trong việc bảo hộ một ngành nào đó được quyết định bởi giá trị chung của xã hội (chẳng hạn, các quan niệm phổ biến về chủ nghĩa thế giới [cosmopolitanism] đối nghịch với chủ nghĩa dân tộc [nationalism], hay sự ưu tiên cho an ninh và hoạt động tái phân phối phúc lợi), những dàn xếp thể chế thịnh hành (ví dụ, liệu các quan chức có được trao quyền lực tuỳ ý to lớn để khả dĩ can thiệp hay không hay họ phải chịu sự ràng buộc của những nguyên lý pháp lý bảo vệ quyền tự chủ của cá nhân), và tình hình kinh tế (chẳng hạn, nạn thất nghiệp hay tình trạng hàng nhập khẩu thâm nhập gia tăng). Nó cũng tuỳ thuộc vào nhận thức của các chính trị gia về những chi phí tiềm tàng khi quy tắc tự do thương mại bị phá vỡ, chẳng hạn như nỗi sợ bị nước ngoài trả đũa và chuyện kiện tụng chính thức theo quy định của WTO: các thể chế theo thoả thuận quốc tế sẽ ràng buộc các chính phủ ở một chừng mực nhất định để không đưa ra những biện pháp bảo hộ cơ hội chủ nghĩa. Các thể chế đó có thể đóng vai trò quan trọng trong việc ngăn ngừa chủ nghĩa bảo hộ, ít nhất là ở trường hợp các nền kinh tế quy mô nhỏ (Odell, 1990). Tuy nhiên, sức mạnh ràng buộc của các quy định WTO lại bị suy yếu do sự phổ biến của các điều khoản miễn trừ (escape clause), chúng làm xói mòn quyền năng quy chuẩn của nó. Hơn thế, khả năng áp đặt các quy định của WTO lại rất hạn chế.

### Thách thức tính mở

Hoạt động thương mại và các dòng yếu tố sản xuất trên trường quốc tế tạo ra áp lực, như chúng ta đã lưu ý, thách thức các nhóm quyền lực chính trị vững mạnh. Vì vậy, những kẻ dàn xếp quyền lực (power broker) có động cơ chống lại quá trình toàn cầu hoá (xem phần đóng khung dưới đây). Trong một môi trường mở, những nỗ lực chính trị nhằm tạo ra lợi nhuận phi cạnh tranh (rent[i]) bằng cách tái phân bổ các quyền tài sản theo hướng phân biệt đối xử và nhằm phục vụ lợi ích chính trị sẽ khó duy trì hơn. Các nhà đầu tư với phạm vi hoạt động toàn cầu thường không phải là một phần của những 'mạng lưới huynh đệ' (old boy network[ii]) vững mạnh trong nước và các nhóm (clique) chính trị vững mạnh. Họ có thể đã rút ra bài học rằng ân sủng chính trị khả dĩ gây tốn kém trong dài hạn, vì các 'doanh nhân' chính trị trích lợi nhuận để chi cho những ân huệ chính trị đó. Vì vậy mà ngày nay, các nhà đầu tư quốc tế dày dạn không còn dễ dàng bị hấp dẫn bởi những biện pháp bảo hộ và trợ cấp đặc thù. Họ thường ưa chuộng một tập hợp rõ ràng gồm những quy tắc trừu tượng, phổ thông, loại trừ sự thiên vị chính trị và đối xử bình đẳng giữa công dân trong nước và ngoài nước (Giersch, 1993).

---

**Trung Quốc: Một nghiên cứu thực tế về sự kiểm soát chính trị và khả năng lưu truyền mới của thông tin trên trường quốc tế**

Một số trích đoạn từ tường trình của một cơ quan báo chí

[i] Xem phần Khái niệm Then chốt của mục 10.5. (ND)

[ii] Một mạng lưới không chính thức kết nối các thành viên của một tầng lớp xã hội, một ngành nghề, hay một tổ chức nhằm tạo ra các mối liên hệ, cung cấp thông tin và ủng hộ lẫn nhau. (ND)

Các nhà lãnh đạo Trung Quốc lo lắng ... đang nháo nhào tìm cách chống lại mối đe doạ mà họ không thể hiểu và không hiểu – Internet.

... Bảy tháng sau khi được phép tiến vào đất nước này, Internet đang dần dần hiển lộ như một mối đe doạ khó xử lý nhất và có tính cách mạng nhất đối với nỗi ám ảnh mang tên kiểm soát thông tin của nhà nước cộng sản từ trước tới nay.

Ước tính khoảng 100.000 người ở Trung Quốc – phần lớn là của cái gọi là tầng lớp trí thức – đã được tiếp cận với những thông tin không bị kiểm duyệt từ khắp nơi trên thế giới qua Internet. Đến lượt, những thông tin từ bên dưới mà chính quyền muốn bưng bít ở trong nước lại đang bị rò rỉ ra ngoài.

Trong khi Internet vẫn được coi là cần thiết cho công cuộc hiện đại hoá của Trung Quốc, các nhà lãnh đạo kể từ Chủ tịch Giang Trạch Dân và Thủ tướng Lý Bằng trở xuống đều đang cảnh giác và bắt đầu xử lý những mối nguy hiểm cho sự ổn định mà họ nhận thấy là chế độ đang phải đối mặt.

... Được biết [một] uỷ ban thuộc Hội đồng Nhà nước đã yêu cầu tất cả các thuê bao Internet đã đăng ký phải đăng ký lại và ký vào một bản cam kết là sẽ không tham gia vào những hoạt động gây bất ổn. Những thuê bao tương lai sẽ phải ký vào bản cam kết đó. Song đây là cuộc chiến chống lại quyền tự do thông tin mà không ai kỳ vọng là chính quyền sẽ giành chiến thắng.

Những nỗ lực nhằm hạn chế công năng có thể dễ dàng bị vượt qua, và mặc dù nội dung truyền tải trên mạng có thể bị giám sát, nó vẫn không thể bị ngăn chặn.

Những hệ luỵ từ Internet đối với tương lai của Trung Quốc không thể bị đánh giá thấp ...

[Một] nguồn tin Phương Tây cho biết: Chính phủ thực sự không hiểu mạng Internet. Lý Bằng và Giang Trạch Dân vẫn luôn bàn về nó với các doanh nhân nước ngoài, đặt ra những câu hỏi về cách thức kiểm soát ... Từ góc độ một chế độ toàn trị đang thắt chặt kiểm soát, họ có lý do để lo lắng.

... Internet sẽ không tạo ra một dạng ý thức (consciousness), song cuối cùng, nó có thể khiến cho ý thức trở nên tồi tệ ... Lý lẽ mâu thuẫn ở đây là nếu chế độ này không thành công về mặt kinh tế – mà đất nước này không thể hiện đại hoá được nếu thiếu Internet – nó cũng bị sụp đổ. Theo nghĩa đó, chính quyền sẽ khốn khổ nếu nó thành công về kinh tế và cũng khốn khổ nếu nó thất bại.

Không có cách thức hữu hiệu nào để kiểm duyệt Internet. Đấy là lý do vì sao nó được biết đến như là cú đòn cuối cuối cùng trước khi xóa nhòa ranh giới quốc gia.

Trong năm 1996, được biết chính phủ Trung Quốc đã cho phép thường dân được sở hữu kết nối Internet, song lại bảo đảm rằng toàn bộ luồng thông tin quốc tế phải đi qua hai cổng thông tin do nhà nước kiểm soát (qua đó, một số hình thức trao đổi thông tin nhất định sẽ bị lọc bỏ). Cũng có thông tin cho biết là một số cửa hiệu bất hợp pháp đang bán các thiết bị cho phép các thuê bao Internet ở Trung Quốc đi vòng qua hai cổng của chính phủ và kết nối trực tiếp vào mạng lưới của Hồng Kông.

*(Nguồn: Tường trình của* AAP, 29/1/1996*, và các bài tường trình báo chí sau đó)*

## 11.2 Khung khổ thể chế của hoạt động trao đổi quốc tế

### Những điểm đặc thù của hành động xuyên biên giới: Kết nối khoảng cách trong không gian và giữa các hệ thống thể chế

Khi người ta mua bán sản phẩm (các quyền tài sản), điều này thường kéo theo chi phí giao thông vì nhà sản xuất và khách hàng hoạt động tại những địa điểm khác nhau. Ngoài ra, họ còn phải chịu chi phí giao dịch. Tương tự, chi phí dịch chuyển (mobility cost) cũng phải được bỏ ra khi dịch chuyển các yếu tố sản xuất trong không gian. Các chi phí này sẽ thấp trong trường hợp nguồn vốn tài chính bởi nó đi theo đường điện tín. Những loại hàng hoá tư bản cồng kềnh thì chi phí di chuyển tốn kém hơn. Sự hiểu biết về công việc di chuyển dẫn đến các mức chi phí khác biệt lớn (tương ứng với giá trị thị trường của hiểu biết đó), và việc di chuyển con người cũng thường mất chi phí đáng kể. Những chi phí vận tải và chuyển dịch yếu tố sản xuất, mà chúng ta có thể gọi là 'chi phí kết nối không gian', diễn ra trong các giao dịch liên vùng cũng như quốc tế. Xét về bản chất, những chi phí này không tạo ra sự khác biệt có hệ thống giữa các giao dịch xuyên biên giới và giao dịch liên vùng (Kasper, 1993).

Tuy nhiên, những chi phí và rủi ro đặc thù lại phát sinh khi hợp đồng giao thương hoặc các dòng yếu tố sản xuất xuyên qua biên giới quốc gia. Hai bên giao kết hợp hợp đồng không tiến hành giao dịch dưới cái ô của một khung khổ thể chế chung và một hệ thống pháp lý như nhau. Sự áp đặt của luật pháp quốc gia dừng lại ở biên giới, vậy nên tồn tại những rủi ro đặc thù trong các hợp đồng quốc tế. Nếu một bên không hoàn thành việc thực hiện một giao ước hợp đồng, các biện pháp cưỡng bách hoặc việc đòi bồi thường tổn thất sẽ khó khăn hơn so với khi hai bên hợp đồng cùng hoạt động trong một hệ thống pháp lý. Đôi khi, các đối tác ngoài lãnh thổ bị tước bớt quyền hoặc không có quyền gì theo tập quán và luật pháp của những quốc gia đặc thù (sự phân biệt đối xử với người nước ngoài).

Sự khác biệt về tập quán (customs), quy ước (conventions), thông lệ công việc (work practices), tiêu chuẩn thiết kế (design stardards), pháp luật (laws) và quy định (regulations) gây ra những 'chi phí kết nối thể chế' đặc thù – các chi phí giao dịch cao hơn khi giao kết hợp đồng xuyên biên giới. Trong những trường hợp hết sức đặc biệt, sự chế tài quốc tế (international enforcement) có thể thất bại. Như vậy, chúng ta có thể kết luận rằng các giao dịch quốc tế thường diễn ra với sự bất trắc và chi phí giao dịch cao hơn.

---

**Khái niệm then chốt**

**Chi phí kết nối không gian** (space-bridging cost) phát sinh mỗi khi giao dịch kinh tế diễn ra giữa các đối tác hợp đồng ở hai địa điểm khác nhau. Chúng có thể bao gồm *chi phí vận tải* (transportation cost) để di chuyển những sản phẩm vật chất, *chi phí thông tin liên lạc* (communications cost) để truyền tải thông tin và *chi phí dịch chuyển* (mobility cost) để di chuyển các yếu tố sản xuất; chẳng hạn, khi người ta di cư, một nhà máy chuyển đến một địa điểm khác, hoặc nguồn vốn tài chính được chuyển giao.

**Chi phí kết nối thể chế quốc tế** (international institution-bridging cost) phát sinh khi có sự khác biệt về trật tự thể chế giữa các quốc gia khác nhau, vì thế những người mua bán hoặc di chuyển các yếu tố sản xuất giữa các nước khác nhau thì phải chịu những chi phí mà bình thường không phát sinh trong cùng một quốc gia. Đặc biệt, các chi phí và rủi ro giao dịch phát sinh khi các nghĩa vụ hợp đồng phải được chế tài ở các quốc gia bên ngoài.

Rủi ro về **thất bại chế tài quốc tế** (international enforcement failure) phát sinh khi các bên hợp đồng tư nhân không (hoặc ít) có cơ hội tiếp cận với các cơ chế chế tài ở nước ngoài hoặc không biết gì về những cơ chế chế tài nào dành sẵn cho mình. Nhiệm vụ tìm kiếm sự bồi thường tổn thất hoặc việc hoàn thành hợp đồng ở nước ngoài có thể là hết sức tốn kém vì bộ máy tư pháp, cảnh sát và các cơ chế chế tài lại hành xử khác với những gì mà người ta vẫn quen thuộc ở trong nước.

---

Nếu chúng ta lấy một hợp đồng thương mại quốc tế làm dẫn chứng, việc xác định đối tác hợp đồng khiến người ta cần phải bỏ chi phí thông tin nhiều hơn, đặc tính của sản phẩm có thể khác với chuẩn mực ở thị trường trong nước, và các thuộc tính chủ yếu của đối tác hợp đồng nước ngoài cũng vậy. Do đó, độ tin cậy tín dụng (credit-worthiness), khả năng thanh toán nợ (solvency) và ý thức thanh toán (payment morale) của đối tác có thể khác với những chuẩn mực mà người ta vẫn quen thuộc. Tuy vậy, trong thời đại ngày nay, cái cảnh các giao dịch quốc tế thì khó khăn và tốn kém hơn so với giao dịch trong nước không cứ nhất thiết phải luôn diễn ra. Các thương gia ở New York có thể chỉ phải bỏ chi phí thấp hơn nếu họ tiến hành mua bán ở London so với khi họ mua bán với ai đó ở Wichita[i]. Hơn thế, cuộc cách mạng thông tin liên lạc và sự tăng cường hoạt động giao thương tầm xa đã làm giảm mạnh mẽ những thành phần quan trọng của chi phí giao dịch.

Các chi phí bổ sung cũng phát sinh khi người ta di chuyển các yếu tố sản xuất qua biên giới quốc gia. Song một lần nữa, điều này không phải lúc nào cũng có nghĩa là chi phí dịch chuyển quốc tế thì cao hơn so với khi dịch chuyển trong nước. Chẳng hạn, các giảng viên đại học ở Trung Quốc có thể nắm được nhiều thông tin hơn và chia sẻ nhiều đặc tính văn hoá hơn với những đồng nghiệp ở Mỹ so với những người dân thôn quê ở Trung Hoa. Vì thế, họ có thể nhận thấy việc di chuyển quốc tế lại ít tốn kém hơn so với khi di chuyển ở trong nước, trong phạm vi một mạng lưới chuyên môn thay vì ở bên ngoài mạng lưới đó. Các mạng lưới tư nhân thường bao trùm lên biên giới quốc gia. Biên giới do vậy lại chứa đựng ít đường nét chia cắt rõ ràng hơn so với mức độ mà một bản phân tích tóm lược có thể gợi lên. Tuy nhiên, cần phải thừa nhận rằng các nhóm chi phí đặc thù xuất hiện trong những giao dịch xuyên biên giới.

Một loại chi phí vẫn thường xuyên phát sinh trong các giao dịch quốc tế lại liên quan đến các ngôn ngữ khác nhau. Điều này dẫn tới chi phí phiên dịch cùng những hiểu nhầm khả dĩ. Việc giao tiếp giữa các ngôn ngữ không chỉ liên quan đến từ vựng và ngữ pháp mà còn rất nhiều quan niệm và thói quen văn hoá vốn có thể khác nhau giữa các nước. Nếu các cộng đồng thương mại phát triển một

[i] Một thành phố nằm ở phía Nam bang Kansas, Mỹ. (ND)

*lingua franca* (ngôn ngữ chung), họ sẽ giảm được chi phí phiên dịch. Thực tế này từng xảy ra, chẳng hạn, với tiếng Hi Lạp và tiếng Latin thời cổ, 'thơ thông tục của thương nhân' (trader doggerel) ở Châu Âu thời Trung cổ, tiếng Ả Rập ở khắp khu vực Trung Đông, tiếng 'Bazaar Malay' ở Đông Nam Á, và tiếng Anh trên quy mô toàn cầu ngày nay. Đôi khi, các nhóm đặc thù với với những thành viên cư trú ở các quốc gia khác nhau lại chia sẻ cùng một thứ ngôn ngữ và văn hoá, chẳng hạn như người Do Thái ở Châu Âu và một số cộng đồng người Hoa ở Viễn Đông; điều này tạo cho họ một lợi thế chi phí mà họ khai thác để trở thành người trung gian.

Ở đây khả dĩ còn có chi phí giao dịch bổ sung trong các cuộc đàm phán hợp đồng quốc tế do các thể chế ngầm định (tacit institution) khác nhau giữa các quốc gia và nền văn hoá, đồng thời những điểm khác biệt có thể cần phải làm sáng tỏ và xử lý trong quá trình thương lượng hợp đồng. Các thể chế bên trong và bên ngoài ở những nước khác nhau có thể không tương thích với nhau và đòi hỏi các điều khoản hợp đồng bổ sung để loại trừ những khác biệt. Việc ứng phó với những khía cạnh này trong kinh doanh quốc tế có thể cần tới nhiều bí quyết đặc thù và khó nắm bắt, và người ta có thể phải mất thêm chi phí giao dịch.

Những vấn đề đặc thù gai góc nhất liên quan đến giao dịch quốc tế có lẽ phát sinh với việc chế tài thực hiện hợp đồng (enforcement of contract), cả trong lĩnh vực thương mại lẫn tài chính. Bên vi phạm không thể bị cưỡng bách bằng cách nhờ cậy đến một hệ thống pháp lý quốc gia chung (shared jurisdiction) vận hành dưới một nền pháp luật như nhau. Bộ máy tư pháp hay lực lượng cảnh sát, ngay cả khi họ sẵn sàng phục vụ công dân ngoại quốc, vẫn có thể vận hành theo những quy định và thông lệ hành chính hoàn toàn khác. Những người vẫn mua bán và đầu tư ở một số nước đang phát triển có thể chứng thực ngay điều này.

Một loại chi phí giao dịch quốc tế đặc thù khác lại phát sinh từ sự tồn tại của những đồng tiền khác nhau. Doanh thu và chi phí phải chuyển đổi trên thị trường hối đoái, vốn không phải là không mất chi phí. Các thương gia và nhà đầu tư thường phải gánh chịu rủi ro hối đoái, và các khoản thanh toán trả chậm rốt cuộc có thể được quy đổi ở tỷ giá khác với dự kiến. Vấn đề này cùng các giải pháp thể chế kèm theo sẽ được bàn tới trong mục 11.3 dưới đây.

### Những thể chế tạo thuận lợi cho giao dịch quốc tế

Từ sự tồn tại của những chi phí giao dịch bổ sung này trong hoạt động thương mại và việc di chuyển yếu tố sản xuất qua biên giới, một câu hỏi rất có thể được đặt ra ở đây là tại sao thương mại quốc tế đã và vẫn đang tăng trưởng nhanh gấp xấp xỉ hai lần nền sản xuất thế giới và tại sao hoạt động đầu tư và di cư quốc tế lại đang trên đà bùng nổ? Quả vậy, mọi người đang xoay xở thế nào khi thiếu những cơ quan chế tài chung bao trùm dựa trên quyền lực chính phủ bên ngoài (Curzon & Price, trong tác phẩm do Radnitzky chủ biên, 1996)? Một cách lý giải ở đây có thể là nền thương mại và tài chính thế giới đáp lại động cơ lợi nhuận cao hơn so với mức độ vẫn hiện hữu trong các giao dịch nội địa, có thể là do mức giá cả tương đối của các yếu tố sản xuất chênh lệch lớn hoặc do hoạt động thương mại, đầu tư và di cư quốc tế khai thác được sự chuyển giao tri thức sinh lãi, điều đã

được kiểm nghiệm ở một quốc gia, sang một thị trường với quy mô quốc tế lớn hơn. Tuy vậy, khi hoạt động thương mại và đầu tư quốc tế phát triển, hiện tượng chênh lệnh lợi nhuận khác thường biến mất dần nên lợi nhuận trên thực tế lại không cao hơn một cách có hệ thống so với trong hoạt động thương mại nội địa.

Câu trả lời cho những vấn đề rối rắm trên nằm trong kinh tế học thể chế: một tập hợp dàn xếp tư nhân phong phú đã phát triển tự phát nhằm tiết giảm chi phí đặc thù của hoạt động thương mại và sự chuyển dịch yếu tố sản xuất trên trường quốc tế. Quả vậy, hoạt động trao đổi quốc tế không diễn ra trong môi trường chân không mà là trong khuôn khổ một trật tự tự phát tinh vi (sđd; Streit, 1996; Streit & Mangels, 1996). Những thể chế này cho phép người ta mạo hiểm với tài sản của mình khi giao dịch với các đối tác ở những quốc gia xa xôi mà họ chưa hề gặp mặt. Thậm chí, điều này còn thường xuyên diễn ra mà lại không kèm theo văn bản hợp đồng, chỉ đơn giản là dựa trên niềm tin vào các thể chế phi chính thức của một mạng lưới chuyên nghiệp đặc thù và vào các cơ chế chế tài thiếu vắng sự hậu thuẫn của chính phủ.

### Tư pháp quốc tế

Một cách tiếp cận để xử lý những bất trắc cùng các vấn đề về chế tài trong trường hợp liên quan đến lãnh thổ bên ngoài (extraterritoriality) là viện tới tư pháp quốc tế (international private law[i]), tức là, những đạo luật được xây dựng tại các hệ thống pháp lý cụ thể để xử lý các giao dịch quốc tế. Nó bao hàm những nguyên lý pháp lý vốn quyết định tư pháp của nước nào sẽ được áp dụng trong từng tình huống cụ thể. Theo đúng nghĩa, nó là pháp luật của một quốc gia cụ thể, tìm cách thu hẹp phạm vi tranh chấp giữa những chuẩn mực pháp lý mâu thuẫn nhau. Tư pháp quốc tế qua đó có thể giúp giảm bớt xung đột. Dù vậy, một số bất trắc đáng kể vẫn tồn tại: Các toà án quốc gia sẽ diễn giải một số luật lệ nào đó như thế nào? Liệu các toà án có đủ khả năng ứng phó với luật pháp nước ngoài hay không, hay lại chỉ tái diễn giải luật pháp nước ngoài dưới ánh sáng của truyền thống tư pháp trong nước? Đôi khi, những vấn đề liên quan có thể được diễn giải trên cơ sở những quy chuẩn hoặc của trong nước hoặc của nước ngoài. Ngoài ra, nếu tư pháp (private law) nước ngoài lại mâu thuẫn với những nguyên lý pháp lý chi phối trong nước thì sao? Lúc đó, lợi ích quốc gia về trật tự cộng đồng có thể được cứu xét để biện hộ cho quyết định gạt bỏ luật pháp nước ngoài và phán quyết của tư pháp quốc tế.

Bất chấp những trở ngại cơ bản này, một bộ luật thống nhất nhằm điều chỉnh hoạt động giao dịch hàng hoá quốc tế đã được thông qua dưới sự bảo trợ của Liên Hợp Quốc năm 1980 tại Vienna. Nhìn chung, nó luật hoá các tập quán thương mại. Công ước Vienna (Vienna convention) hiện được thừa nhận tại khoảng 40 hệ thống pháp lý. Mặc dù vậy, việc áp dụng công ước Vienna không nhất thiết là sẽ tạo ra sự chắc chắn về các thể chế hữu hiệu, bởi điều này phụ thuộc vào các toà án quốc gia vốn hoạt động trong khuôn khổ những quy ước tư pháp khác nhau. Kết

[i] Private law: nhánh luật liên quan đến các quyền và nghĩa vụ của cá nhân. Để tránh nhầm lẫn với khái niệm tư pháp theo cách hiểu thông thường là một nhánh của quyền lực nhà nước, chúng tôi sẽ bổ sung từ tiếng Anh bên cạnh.(ND)

quả của những vụ tụng đình gần như không thể đoán định. Các bên hợp đồng có xu hướng đồng ý chấp nhận chuẩn mực của một quốc gia thứ ba, nhằm tránh trao cho một bên lợi thế bất đối xứng (asymmetric advantage) so với bên kia, song điều này lại làm tăng chi phí thông tin cho cả hai bên hợp đồng và dẫn tới hiện tượng 'forum shopping[i]' của bên hợp đồng hùng mạnh hơn.

Như vậy, chúng ta phải kết luận rằng tư pháp quốc tế không tạo ra sự chắc chắn trên phương diện pháp lý và thường làm tăng chi phí giao dịch. Vì thế, không có gì đáng ngạc nhiên khi có rất ít vụ tranh chấp thương mại được các toà án chính phủ phân xử dựa trên tư pháp quốc tế (Streit & Mangels, 1996).

### New *Lex Mercatoria*

Phương án thay thế cho các quy trình tư pháp chính thức, hợp quy dựa trên các quy tắc bên ngoài chính là hình thức tài phán tư nhân (private arbitration) dựa trên các quy tắc bên trong. Trên thực tế, đây là cách thức mà phần lớn các vụ tranh chấp hợp đồng thương mại quốc tế được phân xử và giải quyết. Người ta thống kê là khoảng 90% số vụ giao dịch quốc tế quy định một hình thức nào đó về tài phán tư nhân và, trong trường hợp cần thiết, khoảng 90% quyết định của nhà tài phán (arbitrator) được chấp nhận tự nguyện mà không phải viện tới các toà án công (Streit & Mangels, 1996, trang 24). Tập hợp thể chế nền tảng của tài phán tư nhân bắt đầu được biết đến với cái tên 'new *lex mercatoria*' (luật thương nhân mới), phỏng theo những nguyên lý pháp lý mà các thương nhân quốc tế ở Châu Âu đã phát triển từ thời Trung cổ nhằm tạo thuận lợi cho hoạt động kinh doanh của mình (Law Merchant – Luật Thương nhân). Luật Thương nhân thời Trung cổ dựa trên một số nguyên lý pháp lý nhất định, chẳng hạn như sự bình đẳng trước pháp luật, một sự chuyển hướng mang tính đột phá từ pháp luật của giai cấp phong kiến thịnh hành thời bấy giờ. Nó bao hàm một số tập quán thương mại do chính những nhà tài phán cùng tham gia nghề buôn bán đứng ra phân xử. Đó chính là tư pháp (private law), một hình thức đôi khi được chính thức hoá song lại được áp đặt mà không cần phải cậy tới các quan chức công quyền.[4]

Tương tự như vậy, Luật Thương nhân đương đại cũng là một tập hợp gồm các thể chế bên trong, chính thức hoặc phi chính thức (mục 5.2). Trước hết, chúng bao gồm những tập quán thương mại mà toàn thể thành viên trong một ngành thương mại nhất định thừa nhận và nhìn chung người ta trông đợi là chúng sẽ được tuân thủ. Nhiều trong số đó ràng buộc các bên hợp đồng một cách ngầm định; một số được luật hoá nhằm nâng cao tính minh bạch; và chúng thường liên quan đến những ngành nghề cụ thể để phù hợp với từng tình huống rất đặc thù.

Các thể chế bên trong tạo nền tảng cho giao dịch quốc tế còn bao gồm các hợp đồng và điều khoản hợp đồng chuẩn hoá (standardised), cùng các điều kiện khái quát về kinh doanh. Chúng giúp tiết giảm mạnh mẽ chi phí đàm phán và giám sát hợp đồng. Ví dụ, các tín dụng thư (letter of credit) chuẩn hoá trong thương mại quốc tế, và phạm vi bảo hiểm chuẩn hoá cho một số giao dịch do các phòng

[i] Forum shopping là một từ không chính thức chỉ thói quen của một số bên tố tụng hòng tìm cách để được toà cho rằng lập luận của mình là đáng tin nhất, qua đó giành được một phán quyết có lợi. (ND)

thương mại quốc tế quy định. Các thương gia quốc tế trong lĩnh vực máy móc và thiết bị thường nhất trí với những điều kiện chuẩn hoá rất cụ thể liên quan đến việc giao nhận và lắp đặt thiết bị nhằm tiết kiệm chi phí đàm phán hợp đồng và nhằm dự phòng cho tranh chấp khả dĩ trong quá trình thực thi hợp đồng.

Một loại thể chế giúp tiết kiệm chi phí giao dịch khác lại nhằm điều chỉnh những điều khoản thương mại quốc tế liên quan đến các hợp đồng trong một loạt ngành nghề thương mại đặc thù, đó chính là bộ Thuật ngữ Thương mại Quốc tế (International Commercial Terms – Incoterms). Những thể chế như thế được các phòng thương mại quốc tế luật hoá để quy định quyền và nghĩa vụ của mỗi bên hợp đồng; chẳng hạn như 'free on board[i]' (f.o.b) và 'cost, insurance & freight[ii]' (c.i.f). Những thuật ngữ này hiện nay được sử dụng trên khắp thế giới và ở mọi ngành nghề, chúng giúp đơn giản hoá việc giao kết và giám sát hợp đồng. Tương tự, một số nguyên tắc pháp lý chung thường được chấp nhận để áp dụng cho hợp đồng quốc tế; chẳng hạn, nguyên tắc *rebus sic stantibus* (các điều kiện được chấp nhận như đã xem xét tại thời điểm ký kết hợp đồng) hay một sự hiểu biết chung về nguyên tắc 'trung thực và đứng đắn' khi thông tin cho đối tác hợp đồng. Những nguyên tắc này cấu thành nên một kiểu lưới an toàn thể chế chung (general institutional safty net) cho những người vẫn thường làm việc theo những truyền thống pháp lý và văn hoá quốc gia với mức độ rõ ràng hơn nhiều và là những người không thể thương lượng những hợp đồng hoàn chỉnh, điều chỉnh mọi tình huống khả dĩ.

### Tài phán quốc tế

Những thể chế như thế ràng buộc hành vi của các thương gia và nhà tài chính quốc tế. Trong trường hợp phát sinh xung đột về hành vi hoặc cách diễn giải quy tắc cụ thể, đa số doanh nhân quốc tế đều gõ cửa các ban tài phán quốc tế (international arbitration tribunal). Điều này thể hiện một số nguyên lý thể chế lý thú.

Nhà tài phán cụ thể có thể được thoả thuận trong hợp đồng. Trong trường hợp điều này không được quy định, các bên có thể nhờ đến sự phân xử của nhà tài phán thông qua thoả thuận tiếp theo. Các ban tài phán quốc tế thường thuộc về tư nhân và do các phòng thương mại điều hành, chẳng hạn ở Zurich, London, Stockholm và Paris. Ngoài ra còn có Hiệp hội Tài phán Châu Mỹ (American Arbitration Association) và các phòng thương mại quốc tế cũng cung cấp dịch vụ tài phán. Các tổ chức này thường công khai quy tắc phân xử của mình và cung cấp dịch vụ tài phán cùng các dịch vụ hành chính liên quan. Chúng có xu hướng trao quyền năng cho các tập quán thương mại, làm sáng tỏ các thể chế bên trong của thương mại quốc tế và tạo ra sự tin tưởng khi các bên hợp đồng rời khỏi phạm vi điều chỉnh của các thể chế bên ngoài tại nước mình.

[i] Giao hàng trên tàu (người mua không phải trả cước phí xếp hàng). (ND)
[ii] Giá thành, bảo hiểm và cước. Khi giá cả được nêu là CIF, có nghĩa là giá của bên bán hàng đã bao gồm giá thành của sản phẩm, cước vận chuyển và phí bảo hiểm. (ND)

Các nhà tài phán tư nhân thường được biết đến nhờ kiến thức chuyên sâu trong những lĩnh vực thương mại và đầu tư đặc thù, và họ được các bên hợp đồng tin cậy nhờ tri thức chuyên sâu của mình. Họ phải cạnh tranh với người khác để đưa ra các dịch vụ tài phán. Khi các bên hợp đồng thoả thuận về một nhà tài phán nào đó, họ lưu tâm đến sự thuận tiện và chất lượng của dịch vụ tài phán. Các nhà tài phán áp dụng những quy tắc riêng của mình (trái lại, các toà án nhà nước thì tuân theo tư pháp quốc tế, vốn áp dụng luật lệ do người khác đưa ra) đồng thời có lợi ích sâu sắc trong việc duy trì tính chất dễ tiên đoán và đơn giản cho dịch vụ do mình cung cấp. Nếu họ thất bại, công việc sẽ rời bỏ họ.

Các nhà tài phán phải tạo dựng danh tiếng cho mình là giải quyết vấn đề nhanh và duy trì thủ tục đơn giản. Họ áp dụng những tập quán thương mại và nguyên lý pháp lý thịnh hành, tức là, những luật lệ do chính các thương gia và nhà tài chính tư nhân tạo ra. Họ xử lý với sự tự tin và theo đuổi những phương án giải quyết không làm tổn hại đến uy tín của khách hàng. Các nhà tài phán thường làm việc theo hướng bảo vệ sự liên kết thương mại và tạo thuận lợi cho hoạt động giao thương. Do tài phán quốc tế ngày nay là một ngành kinh doanh lớn nên các chính phủ tránh can thiệp vì sợ đánh mất nó.

### Tuân thủ phán quyết tài phán

Phán quyết của các nhà tài phán thông thường được tuân thủ trong 90% trường hợp, như đã lưu ý ở trên. Tại sao lại như vậy? Câu trả lời nằm ở trong các cơ chế chế tài (mechanisms of enforcement) của các thể chế bên trong mà chúng ta đã bàn tới trong các mục 5.2 và 7.4: nếu một bên hợp đồng của một giao dịch thương mại quốc tế cậy tới một toà án quốc gia để đảo ngược kết quả của tài phán tư nhân, bên đó sẽ phải đối mặt với sự bất trắc về kết quả cuối cùng, tình trạng trì hoãn kéo dài, chi phí đáng kể và nguy cơ tổn hại đến uy tín. Và nếu một toà án của chính quyền đưa ra phán quyết đền bù tổn thất, lúc đó bên nguyên vẫn sẽ phải đối mặt với những bất trắc về cách thức mà bên kia, vốn nằm ngoài sự điều chỉnh của hệ thống pháp lý sở tại, có thể bị buộc phải thanh toán.

Do đó, động cơ để chấp nhận phán quyết của các nhà tài phán tư nhân và tiếp tục công việc kinh doanh là khá lớn. Ngoài ra, do các nhà tài phán thường chuyên sâu trong những ngành nghề đặc thù và quan tâm đến việc duy trì hoạt động kinh doanh nên họ rất có thể đưa ra những phán quyết mà giới kinh doanh trong nghề khả dĩ chấp nhận. Thậm chí, nếu một thoả thuận tài phán cụ thể không được hoan nghênh, phần lớn các thương gia cũng đều nhận ra lợi ích lâu dài của mình trong sự an toàn của luật lệ. Rốt cuộc, họ thường xuyên tham gia vào một chuỗi giao dịch vô hạn định vì lợi ích tương hỗ. Thái độ hợp tác do vậy thường là có lợi. Trong trường hợp giao dịch một lần (giai đoạn kết thúc một quá trình – end game), các thương gia có thể đưa ra những cam kết chung (con tin – hostage) để đảm bảo cho việc thực thi hợp đồng trung thực và đúng đắn. Trong suốt quá trình, họ sẽ nghĩ tới danh tiếng của mình, với mối e dè là trong ngành kinh doanh đặc thù này từ nay về sau những người khác có thể sẽ không còn coi họ như một đối tác thực sự đáng mong muốn. Trong thời đại thông tin liên lạc quốc tế nhanh

chóng nhờ fax và email, uy tín có thể nhanh chóng bị huỷ hoại, ít nhất là trong số những người cùng chia sẻ những giá trị tương đồng và quy chuẩn cơ bản.

Trong bối cảnh này, điều quan trọng là cần phải lưu ý rằng hoạt động thương mại quốc tế hiện đại thường không phải diễn ra giữa những đối tác vô danh và qua những giao dịch một lần (one-off deal). Các đối tác kinh doanh bị ràng buộc bởi những mạng lưới tương đối bền vững, mặc dù họ luôn có lựa chọn rời bỏ (exit option) và họ tiến hành hoạt động trao đổi tự nguyện. Các mạng lưới thương nhân với tri thức rất đặc thù cùng những thông lệ kinh doanh chung vẫn đang tiến hành giao thương trong nhiều lĩnh vực thương mại quốc tế vốn phức tạp về mặt kỹ thuật và tổ chức. Nhiều thông tin liên quan có thể không bao giờ được ấn định đầy đủ trong hợp đồng, và bản chất mở của hợp đồng buộc người ta phải dựa vào các thể chế. Vì vậy, danh tiếng (reputation), sự tin tưởng (trust) và các cơ chế tự chế tài khác đóng vai trò hết sức quan trọng để tiết kiệm chi phí thu thập tri thức và qua đó để giành chiến thắng trong cuộc cạnh tranh.

**Khái niệm theo chốt**

**Luật Thương nhân** (Law Merchant hoặc Custom of Merchants, tiếng Latin: *lex mercatoria*) xuất hiện ở Châu Âu từ thế kỷ 12 đến thế kỷ 15 như là một bộ luật bất thành văn, được các thương nhân thực thi cho nhau và nhằm tránh nhà cầm quyền cùng toà án sở tại. Mục đích của nó là nhằm thiết lập những quy tắc phổ biến, tạo thuận lợi cho hoạt động trao đổi hàng hoá và tín dụng xuyên qua biên giới của những hệ thống pháp lý khác nhau để tiết giảm chi phí giao dịch. Luật Thương nhân đưa ra quan niệm là tất cả mọi người đều bình đẳng trước pháp luật. Luật Thương nhân, vốn điều chỉnh những nhóm người di chuyển giữa các hệ thống pháp lý, đóng vai trò chủ chốt trong việc xác lập các quyền tự do kinh tế cá nhân thậm chí bên cạnh quyền của giới cai trị.

**New *lex mercatoria*** (luật thương nhân mới) là một hệ thống thể chế bên trong điều chỉnh hoạt động thương mại và thanh toán quốc tế, bao hàm các cơ chế tự chế tài và dựa vào tài phán tư nhân. Những tập quán của các thương gia và các nhà tài chính quốc tế đôi khi được tập hợp thành một bộ quy tắc và được chính thức hoá. Chúng có xu hướng mang tính chất đặc thù đối với các ngành công nghiệp hay thương mại cụ thể. Trong nhiều lĩnh vực, các tập quán của thương nhân đã thế chỗ luật pháp trong nước và tư pháp quốc tế, do chúng tỏ ra thuận tiện, linh hoạt hơn và – quan trọng hơn cả – có mức chi phí giao dịch thấp hơn.

**Các nhà môi giới quốc tế**

Các nhà môi giới (intermediary) cũng tham gia vào cuộc chơi. Các ngân hàng quốc tế, chẳng hạn, phát hành tín dụng thư. Họ có lợi ích khi được nhìn nhận là đóng vai trò hợp tác và hỗ trợ.

Các tổ chức thương mại quốc tế chuyên môn hoá không tự giới hạn vào hoạt động chuyển tải thông tin đơn thuần mà còn trở thành những nhà trung gian năng động, tiến hành những giao dịch nối tiếp nhau vì lợi ích của chính mình, cắt giảm chi

phí đàm phán và giám sát hợp đồng, đồng thời giảm thiểu những rủi ro hợp đồng dễ thấy. Khi thiếu sự hỗ trợ sẵn sàng từ bộ máy tư pháp trong nước, người ta có thể chọn cách giao thiệp với một chuyên gia nổi tiếng trong lĩnh vực thương mại quốc tế, người có danh tiếng cần phải bảo vệ và bị ràng buộc bởi những chi phí chìm (sunk cost[i]) cao. Đôi khi, các nhà buôn quốc tế (international trading house), các ngân hàng và các cơ quan chính phủ cũng tham gia vào hoạt động thương mại hai chiều, vì thế chúng tự thể hiện mình như những con tin (hostage) hay những tổ chức bảo lãnh cho hợp đồng với mức độ đáng tin cậy thậm chí còn cao hơn (mục 7.4); ví dụ, khi các cơ quan chính phủ bảo lãnh cho hợp đồng thương mại hay tín dụng, hay khi các công ty nổi tiếng tham gia với tỷ lệ thiểu số vào các dự án quốc tế. Liên doanh giữa các đối tác đến từ hai quốc gia giúp giảm bớt rủi ro thất bại của việc chế tài hợp đồng ở nước ngoài. Tương tự, các công ty đa quốc gia thường có khả năng giảm chi phí giao dịch do chúng hiện diện ở nhiều nước khác nhau. Chúng là những đối tác thương mại uy tín vì chúng có danh tiếng quốc tế cần phải bảo vệ. Chúng đã khắc phục được một phần bài toán lãnh thổ bên ngoài (problem of extraterritoriality) bằng cách nội bộ hoá nó trong phạm vi mạng lưới chi nhánh của mình.

Hiện tượng hoạt động giao thương quốc tế thường xuyên rơi vào tay các mạng lưới trung gian khi thiếu vắng các thể chế chung không phải là một sự ngẫu nhiên. Các mạng lưới trung gian vì thế nắm lợi thế về chi phí giao dịch và chế tài hợp đồng thấp hơn, như chúng ta đã nhận thấy trong mục 7.4. Những mạng lưới quốc tế như vậy thậm chí còn trở nên đáng tin cậy hơn khi các nhà trung gian chịu sự ràng buộc của những mối liên hệ văn hoá và gia đình đặc thù vốn tách họ ra khỏi những cộng đồng rộng lớn hơn mà ở đó họ tiến hành buôn bán hoặc cho vay: người Do Thái trên khắp Châu Âu thời Trung cổ, các thương nhân Đức ở Đông Âu, thương nhân Ả Rập ở Trung Đông, các nhóm sắc tộc như người Marvari gốc gác Ấn Độ ở Đông Phi, các nhóm người Hoa đặc thù ở Đông Á và những nơi khác (Sowell, 1994, trang 46-59; Landa, 1994). Họ thường không chỉ giới hạn trong lĩnh vực thương mại mà còn có thể trở thành những nhà đầu tư nước ngoài chi phối (người Đức ở Đông Âu thời hậu Trung cổ, người Hoa ở Đông Nam Á).

Các hợp đồng quan hệ[ii] về thương mại và đầu tư (relational trade and investment contract) với người nước ngoài có thể kéo theo rủi ro chế tài lớn và vì thế phụ thuộc vào sự tin tưởng cá nhân đối với những thể chế bên trong mà họ chia sẻ, đó là lối nhận thức đặc biệt phát triển trong cộng đồng người Hoa hải ngoại, có lẽ xuất phát từ kinh nghiệm nhức nhối kéo dài của họ. Những người xa lạ hầu như không thể nhanh chóng đạt được một thỏa thuận kinh doanh lớn với một doanh nghiệp gia đình người Hoa. Trước khi điều này có thể diễn ra, người ta cần phải thiết lập và vun đắp một mối quan hệ cá nhân, thường là dựa trên sự trao đổi qua lại phi thương mại (Ch'ng, 1993). Câu chuyện thường kể về ông trùm vận tải biển Hồng Kông Y. K. Pao là ví dụ điển hình ở đây: khi được Aristotle Onassis, ông trùm vận tải biển thế giới người Hy Lạp, tiếp cận để bàn bạc về một chiến lược kinh doanh chung tại cuộc gặp gỡ làm ăn đầu tiên giữa hai người mà không chuẩn bị trước, ông Pao đã gạt phăng thương vụ đầy hứa hẹn đó, bởi một lẽ đơn giản là

[i] Những chi phí đã bỏ ra và không thể thu hồi được ở bất kỳ mức độ đáng kể nào. (ND)
[ii] Xem phần Khái niệm Then chốt ở mục 7.3. (ND)

chuyện tham gia làm ăn với người lạ là không được, đặc biệt với người ngoại quốc (sđd, trang 147).

Tóm lại: hoạt động giao dịch thương mại và tài chính quốc tế diễn ra trong một bối cảnh xã hội của những thể chế chung, chúng cung cấp những quy tắc khá rõ ràng và minh bạch mà người ta hiểu là ổn định và khá dễ áp đặt. Các hiệp hội thương mại thường luật hóa những thông lệ thương mại đang nổi lên và trao cho chúng một mức độ chắc chắn vừa đủ. Các thương gia có quyền lựa chọn hệ thống quy tắc. Điều này dẫn đến cạnh tranh giữa các nhà tài phán và các bộ quy tắc. Như vậy, luật lệ tự tiến hoá (các tập quán thương mại) không chỉ đẩy lùi luật pháp do con người xây dựng và các quy trình tư pháp bên ngoài mà còn thường thế chỗ của chúng, bởi bộ phận luật này ít tốn kém hơn mà lại vận hành nhanh chóng và hiệu quả hơn.

Như vậy, hoạt động thương mại và đầu tư của giới kinh doanh ở các quốc gia khác nhau diễn ra trong những khung khổ thể chế bên trong phát triển cao mà các thương gia và nhà đầu tư tạo ra cho chính mình. Thông thường, các mối quan hệ cá nhân, danh tiếng và mối đe doạ bị tẩy chay đóng vai trò quan trọng trong việc tạo thuận lợi cho các thể chế hỗ trợ giao thương. Vì vậy, hoạt động kinh doanh quốc tế trên thực tế hầu như không phải là một khái niệm về kiểu giao kết hợp đồng nhạt nhẽo và phi cảm tính như các cuốn sách giáo khoa truyền thống về thương mại và tài chính quốc tế vẫn thường xuyên ám chỉ.

**Kinh doanh quốc tế phải xoá nhoà những khác biệt văn hoá**

Những khác biệt về các thể chế bên trong và bên ngoài đòi hỏi các doanh nhân quốc tế phải điều chỉnh *modus operandi* (phương pháp làm việc) của mình. Điều này có lẽ không đâu đúng hơn so với giữa người Phương Tây, những người vốn lớn lên với truyền thống của những quy tắc phổ thông bất thiên vị và nguyên lý pháp trị, với người Trung Hoa, những người phải sống và làm việc cùng tình trạng thiếu hoàn thiện hay thậm chí không tồn tại của những thể chế phổ biến, của các hệ thống pháp lý và toà án, và là những người đã học cách dựa vào các mối quan hệ cá nhân bền vững như là nền tảng thế chế then chốt để chế tài hợp đồng.

Luận điểm trên đây sẽ được chứng minh qua những trích đoạn từ một bài viết trên tạp chí *The Economist* sau đây:

> … nhiều doanh nghiệp nước ngoài đã thất bại khi muốn nắm bắt thực chất của khái niệm liên kết (networking) ở Châu Á.
>
> Phần lớn các công ty đa quốc gia Phương Tây làm ăn ở Châu Á đều hình thành nên một hình thức liên doanh hay liên kết nào đó với một doanh nghiệp sở tại – chủ yếu là một cách để tìm kiếm ảnh hưởng và tri thức ở địa phương …
>
> … Phàn nàn phổ biến nhất của các doanh nhân Phương Tây trên toàn khu vực là các đối tác địa phương thường tỏ ra là họ có kế hoạch riêng của mình. Thông thường, đối tác địa phương ít quan tâm hơn đến chuyện xây

dựng thương hiệu hay mở rộng thị phần so với chuyện bóc tách lợi nhuận ngắn hạn để đầu tư vào … các liên doanh mới.

… Doanh nghiệp Phương Tây và doanh nghiệp Phương Đông có cách tiếp cận khác nhau đối với các mối quan hệ … các doanh nghiệp Phương Tây … đầu tiên … quyết định xem mình quan tâm đến doanh nghiệp hay dự án nào, sau đó tìm cách vun đắp cho những mối quan hệ cần thiết. Các công ty Châu Á lại tin rằng các mối quan hệ đi trước, và các cơ hội đầu tư sẽ đến từ đấy …

… Triết lý này có gốc rễ sâu xa của nó … các doanh nghiệp sở tại do người Hoa di cư thành lập … họ thiết lập những mạng lưới mà ở đó các gia đình và dòng tộc mở rộng chỉ làm ăn với nhau nhằm giảm thiểu rủi ro … Mạng lưới liên kết đó, hay còn gọi là *guanxi* (quan hệ), vẫn nằm trong trái tim của phần lớn các nhóm người Hoa hải ngoại.

… Thay vì tiếp cận với hệ thống ấy, đa số doanh nghiệp Phương Tây lại ngày càng tránh xa nó. Đôi khi họ … liên hệ mạng liên kết (networking) với nạn hối lộ … xu hướng hiện hành là di chuyển các giám đốc điều hành cứ sau 3 đến 4 năm có thể rất phù hợp với ý tưởng làm một người 'đa quốc gia đa văn hoá' (multicultural multinational). Song điều này lại hàm ý các mối quan hệ kinh doanh mang bản chất thể chế hơn là cá nhân …

… [Một doanh nhân Phương Tây hàng đầu] cho rằng các doanh nghiệp Phương Tây nên đối xử với hiện tượng networking ở Châu Á như một hình thức bảo hộ. Phải mất hàng năm nữa các thị trường Châu Á mới trở nên minh bạch như ở Phương Tây; cũng còn phải mất hàng năm nữa những quy tắc và quy định cần thiết mới được soạn ra và áp đặt. Trong lúc chờ đợi, *guanxi* vẫn thường là hình thức bảo đảm an toàn nhất hoặc duy nhất cho an ninh thương mại (commercial security) …

… Về lâu dài, các phương thức kinh doanh ở Châu Á có lẽ sẽ đi đến chỗ tương đồng hơn với phương thức kinh doanh ở Phương Tây. Ngay từ bây giờ, trong số những tập đoàn hợp chủng của Châu Á, một số đang đạt tới giới hạn năng lực quản lý của các gia đình sáng lập.

*(Nguồn: tạp chí* The Economist, *29/3/1997, trang 73-74)*

**Môi giới tài chính**

Một trường hợp hết sức ấn tượng – rất gần với gây sửng sốt – về sự tuân thủ quy tắc tự phát có thể tìm thấy trên thị trường tiền tệ thế giới. Thành viên của các thị trường tiền tệ toàn cầu đã phát triển những dàn xếp tinh vi cho phép người mua và người bán quốc tế giao dịch những khối lượng doanh thương khổng lồ mà hầu như không cần tới bất kỳ văn bản tài liệu nào, và điều này lại còn diễn ra ở tốc độ cao với chi phí giao dịch thấp và số trường hợp sơ suất tối thiểu. Ước tính, doanh thu *hàng ngày* trên thị trường tiền tệ toàn cầu năm 1992 đạt tới con số đáng kinh ngạc 880 triệu USD, với mức tăng trưởng hàng năm từ 25-30% (tạp chí *The Economist*, 7/10/1995, trang 6). Ngoài những lợi ích khác, các thị trường này còn

cho phép giới doanh nhân quốc tế bảo hiểm cho rủi ro tỷ giá, chẳng hạn bằng cách tham gia vào thị trường tiền tệ kỳ hạn[i] (currency futures market). Chúng đem lại những thông tin quý giá (Streit, 1984). Các thị trường tiền tệ cứ xoay vòng không nghỉ quanh hành tinh của chúng ta, với mức lợi nhuận nhỏ và hàng chục ngàn thành viên độc lập, những người chưa bao giờ gặp gỡ riêng tư song lại vẫn giao dịch với nhau chỉ thông qua điện thoại và email.

Các thị trường tiền tệ quốc tế vận hành trơn tru mà không cần đến một cơ quan quyền lực trung ương để nó có thể trừng phạt những kẻ vi phạm. Giới thương gia trên thị trường tiền tệ thế giới đã phát triển một hạ tầng thể chế tự phát rất hữu hiệu. Nó được điều chỉnh cho thích ứng với những công nghệ đang thay đổi nhanh và sự mở rộng thị trường mau chóng, đặc biệt là kể từ khi các đồng tiền quan trọng được thả nổi vào cuối thập niên 1960 và đầu thập niên 1970. Các thể chế của thị trường hối đoái thế giới đủ sức đứng vững trước những cú sốc về dầu mỏ, chiến tranh, các vụ thất nợ (default) của chính phủ, hay sự tàn lụi của chủ nghĩa xã hội toàn trị – thảy đều diễn ra mà không hề gây ra một sự hoảng loạn hay đổ vỡ lớn nào trên mạng lưới thị trường. Thỉnh thoảng, các chính phủ vẫn ra tay can thiệp với mục đích là nhằm ổn định sự dao động của tỷ giá hối đoái. Song những động thái như thế lại thường cho thấy là chúng gây bất ổn hơn là giúp xây dựng lòng tin, và các thị trường vẫn vượt qua những cơn chấn động chính trị.

Làm thế nào mà cái phép màu mang tên thị trường tiền tệ toàn cầu lại có thể diễn ra hàng ngày như vậy được? Chế tài thể chế chủ chốt ở đây là hình phạt tẩy chay (ostracism, hay loại trừ – exclusion). Nếu một doanh nhân tiền tệ vi phạm những quy tắc bất thành văn của giới nghề nghiệp, chẳng hạn bằng cách từ chối hoàn tất hợp đồng hoặc gánh chịu một phần tổn thất do sự hiểu lầm gây ra, anh ta sẽ sớm nhận ra rằng không ai còn chấp nhận đề nghị của mình nữa. Uy tín là điều kiện thiết yếu, và lối hành xử cơ hội chủ nghĩa lặp đi lặp lại sẽ huỷ hoại uy tín đồng thời kéo theo sự tẩy chay thực sự. Các mạng lưới thông tin phi chính thức trên toàn thế giới lại hữu hiệu đến mức khó tin và hình phạt đưa ra có thể là chóng vánh. Đây là điều kiện thiết yếu để cho phép các doanh nhân tiền tệ tiến hành giao dịch hoạt động kinh doanh rủi ro của mình với mức chi phí giao dịch thấp, tin tưởng vào sự hoàn thành đúng hạn từ các đối tác kinh doanh ở những đất nước xa xôi, và cho phép họ làm vậy mà không cần tới những văn bản pháp lý tốn kém.

### Chính phủ và vấn đề lãnh thổ bên ngoài

Trong một số trường hợp, nền thương mại và tài chính quốc tế lại được hưởng lợi từ sự tham gia có tác dụng giảm thiểu rủi ro và chi phí của các chính phủ. Khi các cường quốc xác lập được vị thế, chúng thường sử dụng ưu thế thống trị của mình để áp đặt một số thể chế nhất định cho hoạt động giao dịch bên ngoài biên giới. Điều này giải thích tại sao các đế chế lại thường được coi là có lợi cho thương mại và sự phát triển thịnh vượng. Pax Romana[ii] (nền Hoà bình La Mã) vươn mình qua biên giới mênh mông của Đế chế La Mã (Roman Empire) và đưa một số thể

[i] Thị trường kỳ hạn: Hoạt động mua bán những hàng hoá mà việc giao hàng được thực hiện vào một thời điểm xác định trong tương lai. (ND)
[ii] Giai đoạn ổn định kéo dài dưới Đế chế La Mã. (ND)

chế La Mã đến những nơi mà ở đó các thương nhân của nó giao dịch với người ngoại quốc. Pax Mongolica[i] (nền Hoà bình Mông Cổ), sau các cuộc chinh phục của Thành Cát Tư Hãn (1155? – 1227[ii]), đủ sức mạnh để hậu thuẫn cho những thể chế khiến hoạt động giao thương trên Con đường Tơ lụa (Silk Road) giữa Trung Quốc và Châu Âu trở nên khả thi suốt hai thế kỷ. Đế chế Aztecs (Aztecs[iii]) phóng quyền lực của nó ra xa khỏi biên giới Mexico ngày nay để hậu thuẫn cho những thể chế thương mại phi chính thức. Rồi Pax Britannica[iv] (nền Hoà bình Anh) và Pax Americana[v] (nền Hoà bình Mỹ) tạo ra hạ tầng thể chế cho hoạt động thương mại và đầu tư vượt xa ra ngoài phạm vi ảnh hưởng quân sự trực tiếp của chúng. Mặc dù tác dụng tạo ra của cải vật chất của các thể chế chung đáng tin cậy thường là to lớn, song việc những chế độ như thế mở cửa các thị trường quốc gia khép kín vẫn thường không được chào đón rộng rãi do quyền lực đế quốc thách thức các thể chế và cơ cấu quyền lực lâu đời ở quốc gia sở tại.

Cuối cùng, cần phải nói điều gì đó về những dàn xếp thể chế tạo thuận lợi cho sự lưu chuyển quốc tế của các yếu tố sản xuất. Chi phí cố định của việc dịch chuyển thường là cao và phải đầu tư trước khi người ta phát hiện ra là việc dịch chuyển ấy có bõ công hay không (nói cách khác, việc sinh sống hay làm việc ở một quốc gia khác là một thứ 'hàng hoá trải nghiệm' như định nghĩa trong mục 7.4). Vấn đề thông tin trong mối quan hệ kinh doanh xuyên biên giới là đáng lưu ý nếu nó còn có thể kéo dài nhiều năm nữa. Để khắc phục những chi phí đặc thù như thế, các chính phủ sở tại từ lâu đã trao cho người nhập cư và nhà đầu tư nước ngoài những ưu đãi giúp tiết kiệm chi phí. Ngay từ thế kỷ 12, thương nhân và thợ khéo tay người Đức đã được dành cho những ưu đãi đặc biệt, kể cả quyền được toà án của mình xét xử, nếu họ định cư ở Na Uy. Sau đó, những ưu đãi tương tự cũng được các nhà cai trị ở Đông Âu ban tặng để thu hút bí quyết và con người từ Đức và Hà Lan: quyền miễn trừ khỏi sự điều chỉnh của pháp luật sở tại (extra-territoriality), cam kết bảo vệ những tập quán và thông lệ của họ, quy chế miễn thuế, sự trao tặng đất đai. Những công cụ tương tự cũng được áp dụng ở Trung Quốc thời Trung Cổ nhằm khuyến khích người phương Bắc di cư về phương Nam (Rozman, 1991, trang 68-83), và cũng là chiêu bài của các quốc vương Hồi giáo thuộc Đế chế Ottoman nhằm thu hút bí quyết và nguồn vốn của người Do Thái và Phương Tây đến Istanbul.

Chỉ cách những gì trên đây một bước chân ngắn thôi là những nỗ lực nhằm thu hút nguồn vốn và doanh nghiệp nước ngoài đến các nước công nghiệp mới nổi hiện nay, bất chấp trở ngại là chi phí di chuyển cao và tình trạng thiếu nhất quán

[i] Thuật ngữ do các học giả Phương Tây đặt ra để mô tả tác dụng bình ổn từ cuộc chinh phục do Đế quốc Mông Cổ tiến hành đối với đời sống xã hội, văn hoá và kinh tế của số cư dân trên vùng lãnh thổ Á-Âu mênh mông mà họ chinh phục trong thế kỷ 13 và thế kỷ 14. (ND)

[ii] Đế chế của ông ta sớm sụp đổ sau đó.

[iii] Aztecs là một nền văn minh, một đế chế thuộc khu vực Mexico ngày nay. Đế chế này bắt đầu từ năm 1428 và kéo dài đến năm 1521 khi bị Tây Ban Nha đánh bại. (ND)

[iv] Giai đoạn tương đối ổn định ở Châu Âu và Đế chế Anh (British Empire) kiểm soát phần lớn các tuyến thương mại trên biển đồng thời nắm quyền lực tuyệt đối trên đại dương. Nó đề cập đến giai đoạn của chủ nghĩa đế quốc Anh (British imperialism) sau trận Waterloo năm 1815, dẫn đến sự bành trướng của nước Anh ở nước ngoài. (ND)

[v] Giai đoạn hoà bình tương đối ở thế giới Phương Tây sau khi cuộc chiến tranh thế giới lần thứ hai kết thúc năm 1945, trùng với vị thế chi phối về quân sự và kinh tế của Mỹ. (ND)

về mặt thể chế giữa các nước. Ví dụ, chính sách cấp đất miễn phí, quy chế cung cấp đất đai và hạ tầng công nghiệp, chính sách miễn giảm thuế, 'quy chế thí điểm' (pioneer status), các khu thương mại tự do và khu kinh tế tự do (giúp tiết giảm chi phí thông tin và chi phí tuân thủ ở những quốc gia còn bất cập về thể chế), và việc tham gia chính thức vào các liên doanh, tất cả đều được sử dụng như những biện pháp để giảm thiểu hoặc bù đắp cho những chi phí giao dịch như thế. Trong nhiều trường hợp, những biện pháp như thế đã được áp dụng rộng rãi ở Đông Á kể từ năm 1960. Ban đầu, chi phí thông tin liên quan đến hoạt động sản xuất ở Viễn Đông thì cao. Chi phí này giảm xuống khi mà những người đi tiên phong ở khu vực công nghiệp mới nổi cho thấy cách thức vận hành của hệ thống thể chế Đông Á, vốn trước đó không được biết đến, và khi mà các thể chế bên trong và bên ngoài được nâng cao để đáp ứng nhu cầu về nguồn vốn và doanh nghiệp lưu động. Một khi các nước công nghiệp mới nổi đã tạo dựng được cái tiếng là có các điều kiện thể chế hấp dẫn, các chính phủ và công nhân ở Châu Á có thể đòi hỏi những mức thuế và lương cao hơn. Tương tự, nhiều chính phủ ở nam bán cầu, như Australia và Argentina chẳng hạn, từ lâu đã hỗ trợ người nhập cư bằng cách trợ cấp chi phí di chuyển và chi phí định cư cho họ. Một khi những người di cư quốc tế có thể nhận ra thành công rõ ràng của người nhập cư ở quốc gia mới, mức độ trợ cấp có thể giảm xuống. Việc định cư dần dần trở nên thuận tiện hơn cho người nhập cư mới. Các chi phí điều chỉnh (adjustment cost) để đạt năng suất cao trên quê hương mới giảm xuống, nhờ những điều chỉnh về mặt thể chế trong những cộng đồng nhập cư như thế, điều này lại giúp thu hẹp khoảng cách thể chế mà người nhập cư phải vượt qua.

### Không phải một khoảng trống thể chế

Nhiều bằng chứng lịch sử đa dạng cho thấy, địa hạt diễn ra những giao dịch tư nhân trên trường quốc tế mà về cơ bản là thiếu vai trò của chính phủ lại không hề là một khoảng trống thể chế (institutional vacuum). Đôi khi, những người muốn mua bán và đầu tư vượt ra ngoài biên giới hệ thống pháp lý của mình lại tìm cách phát triển một loạt dàn xếp và mạng lưới thể chế nhằm tạo điều kiện để cho các vụ giao dịch quốc tế bớt rủi ro hơn và sinh lợi nhiều hơn. Điều đáng lưu ý ở đây là những giải pháp đã tiến hoá lại thường xuyên tương đồng với những thể chế bên trong mà người ta có thể nhận thấy trong đời sống kinh tế quốc dân tại những khu vực mà chính phủ ngại can thiệp.

## 11.3 Các chủ đề chính sách: Trật tự kinh tế quốc tế

### Chính sách thương mại: Sự phân biệt đối xử và điều khoản tối huệ quốc

Các chính phủ và những người đại diện chính trị khác thường can thiệp vào các mối quan hệ kinh tế quốc tế với những lý do như khi người ta thúc đẩy sự can thiệp trong nước: ban đầu, họ hứa hẹn là sự can thiệp sẽ giúp nâng cao tính minh bạch, mở ra cơ hội tiếp cận nền thương mại và tài chính quốc tế, hạn chế hiện tượng free-riding[i] và làm cho các thể chế trở nên đáng tin cậy hơn. Song sớm

[i] Sử dụng miễn phí: Xem phần Khái niệm Then chốt thứ hai trong mục 5.3. (ND)

muộn gì thì sự can thiệp của chính phủ vào thương mại và thanh toán quốc tế cũng đều đi đến chỗ đóng cửa các thị trường nhằm thoả mãn các nhóm chịu bảo trợ (có tổ chức) trong nước và nhằm tránh cho chính phủ khỏi phải cạnh tranh với các hệ thống pháp lý bên ngoài (như chúng ta đã nhận thấy trong mục 11.1). Sự can thiệp làm giảm bớt tính mở của một nền kinh tế quốc dân thường xuyên là hệ quả của chính sách tái phân phối trong nước.

Trong suốt chiều dài lịch sử, các thương gia và nhà đầu tư quốc tế cũng dàn xếp để tìm kiếm sự bảo hộ chính trị, với lý lẽ là họ đang phải đối mặt với độ rủi ro cao hoặc phải đầu tư một số vốn tương đối lớn vào các dự án quốc tế. Chủ nghĩa trọng thương (mercantilism) ở Châu Âu thời kỳ hậu Trung cổ có mối liên hệ mật thiết với thực tế là các nhà cai trị có thể tạo ra nguồn thu bằng cách cấp phép và bảo vệ các nhóm thương nhân chọn lọc. Chẳng hạn, Nữ hoàng Elizabeth I đã trao cho Công ty Đông Ấn (East India Company) giấy phép độc quyền buôn bán với Ấn Độ và nhận được một phần hậu hĩnh từ lợi nhuận độc quyền của nó. Công ty Dutch United East India (VOIC) đã mở cửa phần lớn những gì là Indonesia ngày nay thông qua một dàn xếp tương tự, và Công ty Hudson Bay cũng làm những điều tương tự ở Canada. Việc ban phát và bảo vệ các công ty thương mại độc quyền cũng chẳng phải là một phát minh của riêng người Châu Âu; chính quyền Nhật Bản từng cấp phép cho một số ít thương nhân của họ buôn bán với người Bồ Đào Nha và người Hà Lan, và hoàng đế Trung Hoa đã cấp phép cho một số lượng hạn chế *hong* (hàng) ở Quảng Đông làm ăn với người Phương Tây. Trong những trường hợp như thế, chủ nghĩa biệt lập (isolationism) có lẽ là động cơ quan trọng hàng đầu, song phần trích lợi nhuận thương mại chảy vào hầu bao chính phủ không phải là không được hoan nghênh.

Như chúng ta đã nhận thấy trong mục 11.1, người ta có thể tìm thấy những trường hợp phổ biến về hoạt động tìm kiếm và tạo thu nhập phi cạnh tranh (rent-seeking & rent creation) trong lĩnh vực thương mại và đầu tư nước ngoài. Các nhà cung cấp trong nước, những người có lợi ích tập trung và dễ dàn xếp, tìm kiếm sự can thiệp vào cạnh tranh quốc tế; giới cai trị thì gia ơn, nhận lấy lệ phí, các khoản thanh toán ngầm, ảnh hưởng và tránh khỏi sự cạnh tranh của các hệ thống pháp lý khác. Hiện tượng này này dẫn đến sự chuyển giao quyền tài sản do nguyên nhân chính trị mà ở các nền kinh tế mở thì không thể diễn ra, và gia tăng ảnh hưởng trong nước cho các chính trị gia lọc lõi. Tại các nền kinh tế khép kín, văn hoá tái phân phối và can thiệp có thể phát triển, và những thông lệ phi cạnh tranh bám rễ chắc chắn. Một khi tình hình đã diễn ra như thế, hiện tượng di tản nguồn vốn và con người được coi là nỗi hổ thẹn đối với giới cai trị và các nhóm chịu sự bảo trợ của họ. Lúc đó, người ta dễ dàng bỏ qua cái thực tế cơ bản là tự do thương mại và khả năng lưu động cao của các yếu tố sản xuất chính là những điều kiện quan trọng cho phép phân công lao động diễn ra tốt hơn và cho phép phổ biến, khám phá và sử dụng tri thức sản xuất (productive knowledge) trên toàn cầu.

### Tổ chức Thương mại Thế giới

Những người đại diện chính phủ thường xuyên thấy mình bị mắc kẹt trong mối xung đột giữa một bên là lợi ích của hoạt động trao đổi quốc tế tự do và một bên

là lợi ích quốc gia đặc thù của chính sách bảo hộ. Xuất phát từ mâu thuẫn này, người ta có lý do để thúc đẩy một trật tự kinh tế quốc tế tự do thông qua những thoả thuận đa phương ngăn cấm chủ nghĩa bảo hộ và cạnh tranh chính trị khỏi phân biệt đối xử với người nước ngoài. Nói cách khác, người ta có lý do để ủng hộ một hiệp định quốc tế nhằm chấm dứt sự phân biệt đối xử với người ngoại quốc. Những thoả ước liên chính phủ như vậy có thể thúc đẩy cơ hội tăng trưởng và vượt qua thái độ do dự của các chính phủ trong việc đơn phương tự do hoá thương mại. Một hiệp định đa phương như thế đã được áp dụng giữa các quốc gia Phương Tây vào cuối thập niên 1940 khi chúng ký kết Hiệp định chung về Thuế quan và Mậu dịch (General Agreement on Tariffs and Trade – GATT), tiền thân của Tổ chức Thương mại Thế giới (World Trade Organisation – WTO) rộng lớn hơn ngày nay. Thể chế then chốt của GATT và WTO là điều khoản tối huệ quốc (most favoured nation – MFN). Nó quy định một sự 'nhượng bộ' thương mại – theo nghĩa là việc dỡ bỏ những rào cản thương mại nhân tạo – dành cho một nước phải được trao các nước còn lại trong câu lạc bộ. Nói cách khác, nó bảo vệ nguyên tắc bất phân biệt đối xử trong thương mại quốc tế. Từ những năm 1960, ngày càng có nhiều chính phủ chấp thuận đối xử với nhà đầu tư nước ngoài bình đẳng như nhà đầu tư trong nước. Một số quy ước giúp giảm thiểu rủi ro cho nhà đầu tư nước ngoài cũng đã được ban hành, chẳng hạn dưới sự bảo trợ của tổ chức OECD.

Trong những trường hợp như thế, các chính phủ đánh cược uy tín quốc tế của mình và đóng vai trò nhà trung gian (Streit & Voigt, 1993). Những cam kết vì hoạt động trao đổi quốc tế tự do thường trở nên đáng tin cậy hơn khi các chính phủ tham gia vào cuộc chơi cho và nhận (give & take) trên trường quốc tế. Những thoả ước quốc tế giữa các chính phủ như vậy lại không thể áp đặt được bên ngoài hệ thống pháp lý của một chính phủ, vì người ta không thể tiếp cận được chủ thể áp đặt (enforcer) cấp cao hơn. Tốt lắm, ở đây cũng chỉ có các chế tài là sự thuyết phục đạo lý của cộng đồng quốc tế và hình thức trả đũa tập thể (cấm vận thương mại – trade ban). Song giới hạn của những hình phạt bên ngoài lãnh thổ dành cho hành vi vi phạm quy tắc đã trở nên rõ ràng khi nó diễn ra thường xuyên. Trong trường hợp GATT, ít nhất là các thành viên quan trọng của nó có thể không tuân thủ các quy tắc trao đổi quốc tế đã thoả thuận mà không bị trừng phạt. Các quy tắc tự do thương mại chỉ có tác dụng nếu các thành viên quan trọng muốn có tự do thương mại và nếu công chúng trong nước ủng hộ tự do thương mại. Song các liên minh chính trị trong nước nhiều ảnh hưởng giữa các tổ chức lobby ngành (industry lobbies), các chính đảng và giới công chức lại thường xuyên có khả năng lật ngược những cam kết tự do thương mại.

Trong những hoàn cảnh như thế, trật tự thương mại quốc tế chính thức cũng như các cam kết hiệp định về sự bất phân biệt đối xử với nhà đầu tư nước ngoài đều chỉ là những thể chế yếu ớt để ràng buộc các chính phủ theo đuổi chính sách can thiệp, ít nhất là ở giai đoạn hiện nay.[5] Các vụ vi phạm có thể châm ngòi cho các liên minh đa quốc gia trừng phạt hành vi bảo hộ của một nước. Song ở đây lại không có phương tiện chính thức nào để ép buộc các chính phủ ngoại trừ chế tài tẩy chay, vốn hiếm khi được sử dụng và hầu như chưa từng sử dụng để chống lại các thành viên quan trọng.

**Hội nhập kinh tế:**
**Các khu vực thương mại tự do, liên minh thuế quan và liên minh kinh tế**

Sự phát triển về thương mại, giao thông vận tải, thông tin liên lạc và tài chính ngày càng vượt ra ngoài biên giới quốc gia. Hoạt động giao dịch xuyên biên giới gia tăng và kết nối các thị trường quốc gia hay khu vực lại gần nhau hơn. Quá trình này được gọi là sự 'hội nhập kinh tế từ dưới, và được thúc đẩy nhờ hành động tự phát của các chủ thể tư nhân tự chủ (Kasper, 1970; Streit & Mussler, 1994). Một phần của hình thức hội nhập này là sự xuất hiện của các thể chế bên trong nhằm tiết kiệm chi phí giao dịch, như đã mô tả ở trên. Hội nhập cũng có thể được thúc đẩy từ trên xuống thông qua việc áp dụng những quy tắc và chính sách chung trên cơ sở thoả ước liên chính phủ và những chỉ thị chi tiết từ trên xuống.

Một dẫn chứng về cách thức để có thể tạo điều kiện thuận lợi cho hội nhập tự phát từ dưới lên là GATT và tổ chức kế thừa nó, WTO, mà chúng ta vừa đề cập ở trên. Một số dẫn chứng khác là các khu vực thương mại tự do, liên minh thuế quan và liên minh kinh tế. Khi một số hệ thống pháp lý tham gia vào một khu vực thương mại tự do, chúng đồng ý dỡ bỏ toàn bộ rào cản thương mại nhân tạo dọc biên giới chung (dỡ bỏ thuế quan và hạn ngạch). Điều này cho phép hội nhập kinh tế diễn ra mạnh mẽ hơn từ dưới lên, tức là, sự hội nhập thị trường tự nguyện của những chủ thể tư nhân tự chủ. Các quốc gia thuộc khu vực thương mại tự do bảo lưu quyền kiểm soát biên giới của mình đối với nước thứ ba, như chế độ thuế quan chẳng hạn. Nếu thuế suất chênh lệch lớn, các thương gia sẽ xuất khẩu từ quốc gia thuộc khu vực thương mại tự do với rào cản thương mại thấp nhất và sẽ nhập khẩu từ các nước thứ ba qua những đường biên với biểu thuế quan thấp. Hiện tượng này có thể làm chệch hướng thương mại quốc tế (và nguồn thu thuế quan) và có thể chỉnh đốn bằng những quy định thứ cấp, chẳng hạn bằng cách ban hành quy định về xuất xứ, theo đó giao dịch thương mại quốc tế phải bắt nguồn từ nơi mà phần lớn cấu kiện của sản phẩm hay dịch vụ đó được sản xuất. Chi phí giám sát và áp đặt những dàn xếp như thế là khá đáng kể.

Một phương thức để khắc phục những vấn đề thể chế như thế là tạo ra liên minh thuế quan, một liên minh giữa nhiều hệ thống pháp lý với một tập hợp quy định thương mại chung, mà cụ thể là một biểu thuế suất xuất nhập khẩu chung, hoạt động thương mại thì diễn ra tự do trong phạm vi liên minh thuế quan. Khi các liên minh thuế quan gắn kết nội khối thông qua các mối liên hệ thương mại mạnh mẽ, cạnh tranh giữa các hệ thống pháp lý có xu hướng gia tăng vì các doanh nhân đưa ra lựa chọn địa điểm dựa trên các yếu tố liên quan đến khả năng cạnh tranh, bao gồm các thể chế của chính quyền và của nền văn hoá, mức chênh lệch lương, giá đất, và mức độ cận kề với các thị trường (xem mục 11.1 ở trên). Vì thế, các đại diện chính phủ, cũng như các doanh nhân tư nhân vững mạnh, những người thấy mình phải đối mặt với áp lực cạnh tranh như vậy, thường lên tiếng ủng hộ liên minh kinh tế, tức là một liên minh thuế quan mà ở đó toàn bộ yếu tố sản xuất, chẳng hạn như lao động, có thể tự do di chuyển. Ví dụ về một liên minh như thế là Liên minh Châu Âu (European Union), ra đời năm 1957 với 6 quốc gia thành viên. Trong những năm đầu tiên, quá trình hội nhập từ trên xuống và từ dưới lên

nhìn chung là bổ trợ lẫn nhau. Hiệp ước Roma (Treaty of Rome[i]) quy định sự lưu thông tự do của thương mại và các yếu tố sản xuất trong phạm vi cộng đồng, đồng thời ngăn cấm các quốc gia làm méo mó cạnh tranh, bất kể là từ phía tư nhân hay nhà nước. Sự hội nhập từ trên xuống, như trong các quy tắc của hiệp ước, đã mở đường cho quá trình hội nhập ở các thị trường bên dưới. Tuy vậy, một số quy tắc của bản hiệp ước năm 1957 này lại hàm ý một kiểu hội nhập từ trên xuống hoàn toàn khác. Chẳng hạn, người ta đã đưa vào một số quy tắc để thiết lập Chính sách Nông nghiệp chung (Common Agricultural Policy), những quy tắc như thế thể hiện sâu sắc tính đặc thù và đường lối can thiệp. Qua thời gian, Cộng đồng đã mở rộng phạm vi cho sự can thiệp như vậy, vì thế hội nhập từ trên xuống lại dựa vào những biện pháp can thiệp cụ thể thay vì các chính sách dọn đường cho cạnh tranh (Streit & Mussler, 1994).

Khi có mối quan hệ kinh tế mật thiết giữa các quốc gia, sự hợp tác quốc tế cũng có thể mở rộng sang những lĩnh vực ngoài thương mại và tài chính. Các chính phủ có thể ấn định một số quy tắc liên quan đến cạnh tranh kinh tế và áp đặt chúng trên lãnh thổ của mình, hoặc họ có thể theo đuổi các chính sách phúc lợi xã hội và tái phân phối thu nhập mà các hiệp ước quốc tế quy định. Trong một số trường hợp, sự hợp tác như thế được biện hộ bởi những hiệu ứng ngoại lai đích thực, chẳng hạn như khi tác động môi trường của một số hoạt động vượt ra ngoài quốc gia nơi chúng diễn ra. Ở nhiều trường hợp khác, hội nhập lại dựa vào các chỉ thị từ trên xuống, như đang diễn ra ngày càng mạnh mẽ tại Liên minh Châu Âu. Hình thức hội nhập từ trên xuống như thế đôi khi có thể là biểu hiện của mong muốn hạn chế cạnh tranh giữa các hệ thống pháp lý bằng cách hình thành nên một liên minh giữa các chính phủ. Khi cách tiếp cận này thành công và các chính phủ không còn được phép cạnh tranh lẫn nhau để đưa ra các giải pháp hành chính cạnh tranh, các nhà nước dân tộc (nation state[ii]) ngày càng bị bó buộc về quyền tự chủ. Khi điều này không thành công và các chính phủ được khuyến khích cạnh tranh với nhau, mô hình nhà nước dân tộc cổ điển (classical nation state) – một phát minh của thế kỷ 19 – cũng bị suy yếu và biên giới của nó trở nên mờ nhạt.

Tín hiệu phản hồi từ nền kinh tế đang ngày càng mở cửa (vốn tạo điều kiện cho quyền tự chủ cá nhân trong lĩnh vực thương mại và cho phép lựa chọn địa điểm hoạt động kinh tế dựa trên sự phát triển của các thể chế bên ngoài) có thể là mạnh mẽ, như chúng ta vẫn thường xuyên nhận thấy khi điểm qua sự xuất hiện của các thể chế tư bản chủ nghĩa ở các nhà nước mở quy mô nhỏ tại Châu Âu. Trong chương tiếp theo, mà ở đó chúng ta sẽ bàn về sự tiến hoá của các thể chế qua thời gian, yếu tố quốc tế sẽ đóng một vai trò then chốt.

**Khái niệm then chốt**

**Điều khoản tối huệ quốc** (most favoured nation – MFN) là hiện thân của nguyên tắc bất phân biệt đối xử trong các quy ước thương mại. Nó quy định một quyền tự

[i] Hiệp ước ký kết giữa Pháp, Tây Đức, Italia, Bỉ, Hà Lan và Luxembourg vào ngày 25/3/1957, thành lập Cộng đồng Kinh tế Châu Âu (EEC), và có hiệu lực từ ngày 1/1/1958. (ND)

[ii] Một thực thể chính trị bao gồm một nhà nước tự chủ mà ở đó đa số người dân cùng chia sẻ một nền văn hoá, lịch sử và ngôn ngữ chung. (ND)

do do một chính phủ cụ thể trao cho công dân của một quốc gia bên ngoài phải được tự động trao cho công dân của tất cả các nước cùng tham gia vào một thoả ước quốc tế như vậy; nói cách khác, các chính phủ từ bỏ quyền phân biệt đối xử giữa những người ngoại quốc đến từ những quốc gia cùng tham gia vào câu lạc bộ đó. Sự bảo vệ điều khoản MFN tốt nhất là trong Hiệp định chung về Thuế quan và Mậu dịch (GATT).

**Hội nhập kinh tế** (economic integration) chỉ sự tương tác cao độ gữa các thành viên thị trường ở các thị trường địa phương hoặc quốc gia khác nhau. Chúng ta đề cập tới hình thức 'hội nhập kinh tế từ dưới lên' (economic integration from below) khi hoạt động trao đổi liên khu vực hoặc quốc tế được đẩy mạnh nhờ thương mại tăng trưởng; điều này thường song hành với sự phát triển của các thể chế bên trong nhằm tạo thuận lợi cho sự trao đổi như thế. Trái lại, 'hội nhập kinh tế từ trên xuống' (economic integration from above) chỉ việc thiết lập hoặc thay đổi các thể chế bên ngoài thông qua các quy trình chính trị. Một dẫn chứng mà ở đó quá trình này đang chi phối là Liên minh Châu Âu, tổ chức từ cuối thập niên 1950 đã phát triển các thể chế bên ngoài nhằm dỡ bỏ những rào cản đối với thương mại và sự di chuyển của các yếu tố sản xuất trong phạm vi Liên minh, và nhằm tạo ra các bộ quy tắc cho toàn khu vực, song nó cũng ngày càng phát triển nhiều biện pháp can thiệp vốn trực tiếp quy định cách thức ứng xử nhất định cho công dân của tất cả các nước thành viên.

Một **khu vực thương mại tự do** (free trade area) bao trùm nhiều hệ thống pháp lý mà giữa chúng không có rào cản nào cho hoạt động thương mại xuyên biên giới; các hệ thống pháp lý khác nhau có thể có những rào cản thương mại khác nhau đối với nước thứ ba. **Liên minh thuế quan** (customs union) là một khu vực thương mại tự do cùng chia sẻ một tập hợp rào cản thương mại, chẳng hạn một biểu thuế quan. L**iên minh kinh tế** (economic union) bao hàm một liên minh thuế quan song đồng thời lại cho phép các yếu tố sản xuất di chuyển tự do trên khắp khu vực, nó cũng hài hoà hoá (harmonise) các chính sách kinh tế của các hệ thống pháp lý thành viên.

### Các hệ thống tiền tệ quốc tế: Chế độ bản vị vàng, chuẩn mực chính trị, tỷ giá hối đoái linh hoạt

Một điểm đặc thù của các giao dịch quốc tế, khác với giao dịch liên vùng, là hai đối tác hợp đồng thường tính toán doanh thu của mình theo những đồng tiền khác nhau. Thực tế này gây ra chi phí chuyển đổi (mà ngày nay tương đối thấp) và rủi ro tỷ giá. Ngày nay, các tài sản tiền tệ dựa trên các đồng tiền quốc gia và được hỗ trợ bởi chính sách tiền tệ của các ngân hàng trung ương và bộ tài chính. Hệ quả là các cơ quan chính phủ quan tâm đến hoạt động giao dịch tiền tệ quốc tế. Ở đây có một số bộ quy tắc mà qua đó các cơ quan quản lý nhà nước điều hành chính sách tiền tệ của mình, những chính sách như thế hình thành nên trật tự tiền tệ quốc tế. Chẳng hạn, các quy tắc có thể giúp thiết lập chế độ bản vị vàng hay hệ thống tỷ giá hối đoái linh hoạt đang thịnh hành hiện nay. Những quy tắc như thế có ảnh hưởng khác nhau đến công tác điều hành chính sách tiền tệ quốc gia.

Chế độ bản vị vàng (gold standard) đặt ra những quy tắc sau đây cho hệ thống: mỗi đồng tiền tham gia vào hệ thống trước Thế Chiến I được định nghĩa theo một khối lượng vàng nhất định (tỷ giá trao đổi cố định giữa các tờ bạc ngân hàng quốc gia và vàng). Định nghĩa này được xem là không thể thay đổi, mặc dù nhiều trường hợp vi phạm vẫn xảy ra. Các ngân hàng trung ương đảm nhận việc chuyển đổi những tờ tiền giấy ngân hàng quốc gia thành vàng ở tỷ giá cố định (khả năng chuyển đổi – convertibility – tự do). Các ngân hàng quốc gia, vốn đánh mất sự tin tưởng của công chúng (và được yêu cầu chuyển đổi những tờ tiền giấy của chúng sang vàng), buộc phải rút bớt khối lượng tiền khi mọi người rút vàng và chuyển ra nước ngoài. Khi lượng tiền thu hẹp lại, giá cả của các sản phẩm và yếu tố sản xuất được cho là sẽ giảm. Điều này sẽ làm tăng khả năng cạnh tranh cho các nhà sản xuất phục vụ thị trường quốc tế, khiến xuất khẩu gia tăng và cạnh tranh giữa các nhà sản xuất nội địa và hàng nhập khẩu diễn ra mạnh mẽ hơn. Lượng vàng chuyển đổi từ ngân hàng trung ương sẽ được chuyển sang một ngân hàng trung ương uy tín của nước khác, khơi mào cho việc mở rộng cung tiền của nước đó và hiện tượng tăng giá. Thực tế này, người ta giả định, sẽ tác động đến sự cân bằng bên ngoài và góp phần điều chỉnh những bất cân đối quốc tế cũng như sự chênh lệch mặt bằng giá. Người ta cũng giả định rằng giá cả sẽ phản ứng linh hoạt trước những biến động về lượng tiền quốc gia, nhờ vậy suy thoái và thất nghiệp nhiều lắm cũng chỉ là tạm thời. Nếu giá cả không thay đổi, hiện tượng suy thoái sâu hơn và thất nghiệp cao hơn sẽ xảy ra (Lutz, [1935] 1963).

Theo hệ thống quy tắc này, các ngân hàng trung ương và chính phủ có ít chủ quyền kiểm soát đối với lượng tiền, chưa nói gì đến mặt bằng giá cả trong nước (và có thể cả mức hữu nghiệp – employment level). Vì thế, các quy tắc của cuộc chơi đã tước đoạt ảnh hưởng vĩ mô cơ bản của chính phủ đến nền kinh tế. Lợi thế của sự dàn xếp này là tỷ giá hối đoái giữa hai đồng tiền đều gắn với vàng, do vậy cố định và dễ tiên đoán. Phương thức chuyển đổi tiền tệ dễ dàng và rẻ – một cân nhắc quan trọng ở thời đại trước những máy tính cá nhân và điện thoại quốc tế. Một lợi thế khác là 'cơ chế vàng' (gold mechanism) đã thực sự trói tay những chính phủ muốn theo đuổi các chính sách gây lạm phát.

Một biến thái của chế độ bản vị vàng là chế độ ban tiền tệ (currency board regime). Ở đây, kỷ luật tài chính trong nước (sự giới hạn cung tiền và kiểm soát thông lệ cho vay của ngân hàng) được áp đặt thông qua một dàn xếp thể chế mà theo đó ngân hàng trung ương cam kết một cách đáng tin cậy là sẽ chuyển đổi đồng nội tệ sang đồng ngoại tệ ở một mức tỷ giá hối đoái cố định, và sẽ chỉ cung cấp đồng nội tệ để đổi lấy một lượng ngoại tệ nhất định. Điều này có nghĩa là ngân hàng trung ương không thể trao tín dụng, chẳng hạn, cho chính phủ sở tại, và tình hình tiền tệ ở đó phải phù hợp với tình hình của đồng tiền tham chiếu. Phương thức quản lý theo độ linh hoạt của nhu cầu (flexibility of demand management) bị từ bỏ theo những quy tắc đảm bảo cho mức độ đáng tin cậy của phương tiện thanh toán (IMF, 1997, trang 78-94). Các nền kinh tế quy mô nhỏ đã lựa chọn hình thức dàn xếp thể chế như thế, ví dụ như Brunei từ năm 1967, Hồng Kông sau năm 1983 (mặc dù cơ quản quản lý tiền tệ ở đây vẫn tìm cách đưa ra một số chính sách tiền tệ độc lập), và gần đây hơn là các nền kinh tế chuyển đổi không có truyền thống kiểm soát cung tiền trong nước, như Estonia chẳng hạn.

Dưới nhãn quan của những người vẫn mong muốn chính phủ tác động đến giá cả và việc làm, sự thiếu linh hoạt trong việc tác động đến cung tiền tệ quốc gia là bất lợi chính của hệ thống tỷ giá hối đoái cứng nhắc. Tình trạng bó buộc của chính sách cung tiền trong nước thông qua chế độ bản vị vàng đổ vỡ vào giai đoạn mở màn của cuộc chiến tranh thế giới lần thứ nhất. Sau những nỗ lực bất thành hòng khôi phục chế độ bản vị vàng vào thập niên 1920, cuộc suy thoái toàn cầu sau năm 1929 đã chứng kiến sự đoạn tuyệt với nó. Chế độ kế tiếp – chính là hệ thống Bretton Woods (Bretton Woods system[i]) – ra đời năm 1944 nhằm ấn định mức bình giá (parity) giữa các đồng tiền quốc gia. Nó cũng cho phép thay đổi mức bình giá trong một số trường hợp nhất định. Các thể chế chi phối hệ thống tỏ ra hiệu quả suốt thập niên 1950 và đầu thập niên 1960, trong chừng mực mà đa số dòng vốn quốc tế đều bị kiểm soát chặt chẽ. Khi các đồng tiền bắt đầu có thể chuyển đổi hoàn toàn và chính sách tiền tệ của các nước đi theo những hướng khác nhau vào cuối thập niên 1960 và đầu thập niên 1970, hệ thống quy tắc Bretton Woods phải bị đoạn tuyệt do các chính phủ không sẵn lòng từ bỏ chủ quyền tiền tệ của mình. Thế chỗ hệ thống Bretton Woods là những thể chế mới: sự hình thành tự do của giá cả một đồng tiền (qua một đồng tiền khác) theo biến động cung cầu trên thị trường của đồng tiền đó. Chế độ tỷ giá hối đoái thả nổi (floating exchange-rate system) trao cho các cơ quan quản lý tiền tệ quốc gia chủ quyền (sovereignty) gây ra lạm phát và giảm phát, song chúng lại phải đối mặt với hiện tượng tăng giảm giá rất dễ nhận thấy của đồng bản tệ cũng như những hệ luỵ về thương mại và việc làm từ sự dao động tiền tệ. Những thể chế mới như thế loại trừ mâu thuẫn giữa một tỷ giá hối đoái cố định và sự độc lập trong công tác điều hành chính sách tiền tệ. Các thể chế mới đem lại cho các chính phủ và ngân hàng trung ương sự kiểm soát, song đồng thời là trách nhiệm, đối với mặt bằng giá cả. Các cơ quan quản lý tiền tệ với mong muốn theo đuổi mục tiêu ổn định tiền tệ không còn phải đối mặt với các dòng vốn chảy vào gây lạm phát và sức kéo của giá cả bên ngoài (lạm phát nhập khẩu), còn cơ quan quản lý tiền tệ nào theo đuổi những chính sách thiếu chặt chẽ thì sẽ sớm nhận ra tín hiệu phản hồi từ hiện tượng lạm phát trong nước và một đồng tiền đang mất giá. Kể từ khi chuyển hướng sang chế độ tỷ giá hối đoái linh hoạt, người ta thường xuyên nhận thấy là cơ quan quản lý tiền tệ nào muốn quay lại, bất kể vì lý do gì, với tỷ giá hối đoái cố định hoặc tiên định thì đều dẫn đến tình trạng bất tương thích về thể chế và sớm muộn gì cũng buộc phải từ bỏ nỗ lực chính thức hòng cố định tỷ giá tiền tệ. Nỗ lực gần đây nhất còn đi xa hơn thế: đó là, kế hoạch đưa vào sử dụng một đồng tiền chung ở Liên minh Châu Âu, song với việc bảo lưu chính sách tài khoá (fiscal policy) quốc gia và các chính sách kinh tế vĩ mô (macroeconmic policy) khác.

Theo chế độ tỷ giá linh hoạt, sự dao động của tỷ giá hối đoái phát đi những tín hiệu mạnh mẽ và dễ nhận thấy; chúng thường, tuy không phải luôn luôn, phản hồi trở lại vào cách thức điều hành chính sách tiền tệ trong nước. Nếu các cơ quan quản lý tiền tệ phản ứng trước hiện tượng đồng tiền mất giá bằng cách thắt chặt (và trước hiện tượng đồng tiền lên giá bằng cách nới lỏng) chính sách tiền tệ trong

[i] Hệ thống tiền tệ quốc tế ra đời tại Hội nghị Tiền tệ và Tài chính của Liên Hợp Quốc (Hội nghị Bretton Woods - Bretton Woods Conference), gồm 730 đại biểu đến từ 44 quốc gia, diễn ra ở Bretton Woods, bang New Hampshire, vào đầu tháng 7/1944. (ND)

nước thì hệ thống *trên thực tế* (de facto) vận hành theo những cách thức tương tự như chế độ bản vị vàng, và tỷ giá hối đoái vẫn tiếp tục khá dễ tiên đoán.

### Các đồng tiền cạnh tranh

Tính chất linh hoạt của các tỷ giá hối đoái cho thấy rõ hơn thực tế là các động tiền quốc gia cạnh tranh lẫn nhau. Các cơ quan quản lý nhà nước không thể hành động với chủ quyền tiền tệ không bị ràng buộc, do những tài sản tiền tệ đang mất giá có xu hướng bị từ bỏ.[6] Trong trường hợp xấu nhất, những đồng tiền được quản lý kém sẽ biến mất. Như vậy, các cơ quan quản lý tiền tệ quốc tế phải chịu sự đánh giá của các nhà đầu tư và thương gia trên thị trường tiền tệ. Chúng phải hành xử làm sao để tạo ra và duy trì nhu cầu đối với tài sản của mình. Đây là một hình thức ràng buộc mạnh mẽ, dù không phải luôn được hoan nghênh, đối với lối điều hành chính sách tiền tệ cơ hội chủ nghĩa.

Một số người vẫn cho rằng điều đáng mong muốn ở đây là cho phép tư nhân tạo ra các tài sản tiền tệ cạnh tranh, vì cạnh tranh giữa các nhà cung cấp tài sản tiền tệ hoá (monetised assets) sẽ giúp tạo ra và chọn lựa những ý tưởng mới về cách thức tối ưu để cung cấp tiền cho cộng đồng (Hayek, 1976b). Cạnh tranh sẽ giúp kiểm soát các nhà sản xuất tiền tệ. Những quy tắc nền tảng có thể đảm bảo rằng các đồng tiền ổn định (xác định theo một rổ hàng hoá) sẽ giành được sự thừa nhận rộng rãi của cộng đồng. Các đồng tiền lạm phát sẽ không còn được giữ trong danh mục đầu tư, vì vậy cuối cùng chúng sẽ biến mất. Điều này sẽ dẫn đến sự cạnh tranh giữa các nhà sản xuất tiền tệ để cung cấp những tài sản có chất lượng. Vấn đề đối với một hệ thống như thế nằm ở chỗ nó sẽ gây ra chi phi thông tin và các chi phí giao dịch khác tương đối cao cho công chúng. Những người nắm giữ các loại tiền khác nhau sẽ phải cập nhật thông tin để xem tài sản của mình liệu có an toàn hay không. Còn những người sử dụng tiền có thể sẽ không chấp nhận một số loại tiền mặt nhất định nếu họ tỏ ra nghi ngờ (hoặc chí ít họ cũng sẽ yêu cầu một mức chiết khấu).

Những nhận định trên đây đưa chúng ta trở lại với một luận điểm trong mục 6.3, đó là sự hữu ích của tiền tệ phụ thuộc vào các thể chế đáng tin cậy. Những quy tắc liên quan có thể được thiết kế và áp đặt từ trên xuống, như các cơ quan tiền tệ quốc gia vẫn làm hiện nay, hoặc tiền tệ có thể được cung cấp trên cơ sở cạnh tranh và những quy tắc thiết yếu sẽ tiến hoá trong quá trình cạnh tranh giữa các loại tài sản tiền tệ đa dạng. Sự lựa chọn ở đây tuỳ thuộc vào kết quả quan sát thực nghiệm là trong trường hợp nào thì chi phí thông tin và các chi phí khác của cộng đồng là thấp nhất. Trên thực tế, tiền do chính phủ tạo ra và trật tự tự phát của các loại tiền tệ tư nhân không nhất thiết phải loại trừ lẫn nhau. Dưới con mắt của người dân thì ngày nay một loại tiền tệ cụ thể do chính phủ thiết kế không còn chiếm giữ vị thế độc tôn nữa, nếu xét đến khả năng chuyển đổi tự do sang các đồng tiền khác. Ngân hàng trung ương quốc gia nào phát hành đồng tiền lạm phát thì có xu hướng đánh mất khách hàng vào tay những ngân hàng trung ương được quản lý tốt hơn. Chẳng hạn, nhiều khoản thanh toán ở các quốc gia lạm phát như Nga hay Việt Nam lại được thực hiện bằng đồng dollar Mỹ, và người ta tiết kiệm bằng cách tích trữ những tờ dollar dưới gối. Như vậy, người dân có những chọn

lựa xem đồng tiền nào phục vụ mình tốt nhất trong vai trò phương tiện thanh toán (means of payment), lưu trữ giá trị (store of value) và đơn vị tính toán (unit of account). Do đó, vấn đề quan trọng nhất đối với lợi ích của người dân chính là quy tắc tự do chuyển đổi, nó đem lại cho họ quyền lựa chọn, trao quyền lực cho họ và kiểm soát các nhà phát hành tiền, bất kể họ là nhà nước hay tư nhân.

**Khái niệm then chốt**

**Chế độ bản vị vàng** (gold standard) là một bộ quy tắc dựa trên việc định nghĩa mỗi đồng tiền quốc gia theo một khối lượng vàng cố định. Thể chế này xác lập tỷ giá hối đoái giữa các đồng tiền quốc gia khác nhau và ràng buộc các ngân hàng trung ương và chính phủ đứng vào quy tắc là chúng phải bảo vệ sự bình giá vàng (gold parity) ngay cả khi điều đó khiến chúng thất bại trong việc theo đuổi mục tiêu bình ổn mặt bằng giá cả và mục tiêu đảm bảo việc làm.

**Tỷ giá hối đoái** (exchange rate) là tỷ lệ giá cả của giá trị một đồng tiền so với đồng tiền khác. Khi bạn đọc ở đâu đó rằng tỷ giá hối đoái của đồng mark Đức ở New York là 1,50USD, điều này có nghĩa là 1USD có thể đổi được 1,5DM.

Hệ thống **tỷ giá hối đoái linh hoạt** (flexible exchange rate) là một chế độ mà ở đó mức giá của một ngoại tệ được quyết định qua sự tương tác giữa cung (từ các nhà xuất khẩu và những người ngoại quốc muốn đem vốn từ bên ngoài vào) và cầu (từ các nhà nhập khẩu và những người muốn xuất khẩu vốn) của đồng tiền đó. Chế độ tỷ giá hối đoái linh hoạt cho phép chính sách tiền tệ quốc gia và chính sách kinh tế chung khác nhau giữa các hệ thống pháp lý (chủ quyền tiền tệ – monetary sovereignty). Tuy nhiên, sự dao động của tỷ giá hối đoái lại phát đi tín hiệu quan trọng tới các nhà hoạch định chính sách và công chúng, đồng thời tín hiệu phản hồi mạnh mẽ và có tác dụng chỉ dẫn của nó thường đi vào quá trình hoạch định chính sách. Vì vậy, nó ràng buộc chủ quyền tiền tệ của các cơ quan quản lý nhà nước.

## 11.4 Bàn về việc củng cố trật tự kinh tế mở

Các nhóm chính trị có thể phản ứng lại khi nỗi hổ thẹn về tính mở (affront of openness) làm suy yếu quyền lực của họ. Đặc biệt, họ cần can thiệp vào hoạt động trao đổi quốc tế nhằm hậu thuẫn cho việc tái phân bổ quyền tài sản mang bản chất chính trị. Để che dấu và biện minh cho các biện pháp kiểm soát biên giới, họ có thể lập luận rằng các nước nghèo đang tham gia vào hiện tượng 'social dumping' (sự phá giá về mặt xã hội) – hạ thấp mức lương trong nước hoặc vận hành với mức thuế thấp. Tương tự, họ cũng có thể tìm cách để giành được sự bảo hộ với lý lẽ là các nhà cạnh tranh nước ngoài không bị đánh thuế môi trường mà họ lại phải gánh chịu, vì thế họ đòi hỏi bảo hộ thương mại dưới hình thức đưa ra những tiêu chuẩn bảo vệ môi trường trong nước cao (hiện tượng xả rác môi trường – environmental dumping[i]). Những lý lẽ như thế hiện đã trở nên rõ ràng trong cuộc

[i] Việc vận chuyển chất thải (chất thải gia đình, chất thải công nghiệp hay hạt nhân v.v.) từ nước này sang nước khác. (ND)

tranh luận tại các nền công nghiệp phát triển về hiện tượng phi công nghiệp hoá (deindustrialisation), trong đó một số người cho rằng các ngành công nghiệp nội địa đang di cư sang những khu vực có mức lương thấp và tạo ra hiện tượng thất nghiệp cơ cấu (structural unemployment). Người ta đòi hỏi phải hạn chế các dòng vốn chảy ra ngoài để phục hồi tình trạng hữu nghiệp cao trong nước, bất chấp mức độ chi phí lao động nội địa. Ý định tương tự nhằm bảo vệ quyền lực chính trị lại lộ ra khi các nhà bảo vệ môi trường lên tiếng yêu cầu bảo hộ thương mại vì nguồn vốn, doanh nghiệp và việc làm sẵn sàng tìm đến những khu vực ít bị điều tiết nặng nề về môi trường. Khái quát hơn, các nhóm lợi ích đặc thù đánh mất ảnh hưởng trong nền kinh tế mở thì thường kêu gọi tinh thần quốc gia chủ nghĩa trong dân chúng hòng hạn chế 'nỗi hổ thẹn về tính mở'. Tại Nhật Bản và nhiều quốc gia Đông Á, các nhóm lobby cũng tìm cách gây áp lực chính trị để chống lại nền thương mại mở và các dòng vốn tự do hòng duy trì ảnh hưởng chính trị. Tuy nhiên, từ giữa những năm 1990, chính sách đóng cửa các thị trường trong nước hiếm khi còn khả thi. Công nghệ đã thay đổi, và nhiều chủ nguồn vốn và doanh nghiệp có khả năng lưu động trên trường quốc tế. Đây là lý do giải thích tại sao những ai mong muốn thoát khỏi khuôn phép của tính mở đang ngày càng viện tới giải pháp hình thành liên minh kinh tế: Liên minh Châu Âu, Khu vực Thương mại Tự do Bắc Mỹ (North American Free Trade Area), và những nỗ lực nhằm tạo ra một liên minh kinh tế Đông Á hứa hẹn đem lại cho các chính trị gia chí ít là một mức độ uy thế chính trị đối với đời sống kinh tế.

Song cuộc chiến vì tính mở lại không diễn ra trong một thế giới tĩnh tại. Cuộc cách mạng thông tin liên lạc và chi phí vận tải vẫn đang diễn ra. Nó khiến cho các liên minh theo chủ nghĩa bảo hộ khó tổ chức và duy trì hơn: trong kỷ nguyên của Internet, người ta hiện hầu như không thể ngăn nổi dòng chảy tự do của nguồn vốn và ý tưởng thông qua các mạng lưới toàn cầu. Đây là lý do giải thích tại sao trật tự kinh tế quốc tế mà về cơ bản là mở vẫn có cơ hội tiếp tục tồn tại.

Các quốc gia có chủ quyền không thể cưỡng bách nhau thực hiện nghĩa vụ theo hiệp ước quốc tế (không sử dụng sức mạnh quân sự). Vì thế, việc nâng cao những đặc tính tự thực thi (self-fulfilling qualities) cho những hiệp ước giúp duy trì tính mở của các nền kinh tế quốc gia có thể sẽ hữu ích. Với mục đích ấy, Jan Tumlir, chuyên gia trưởng kinh tế kỳ cựu của GATT, đã đề xuất việc nâng cao tính mở của nền kinh tế bằng cách áp dụng các 'điều khoản hiệp ước tự thực thi' (self-executing treaty provision). Ông ủng hộ việc trao cho những công dân bị ảnh hưởng các quyền pháp lý mà với chúng họ có thể khởi kiện để chống lại những chính phủ vi phạm tính mở và nguyên tắc bất phân biệt đối xử với người nước ngoài (Tumlir, 1979, trang 71-83). Theo đề xuất này, những thường dân trong nước và công dân nước ngoài sẽ được trao quyền pháp lý để đưa các cơ quan chính phủ ra toà trong các vụ kiện tụng đòi bồi thường thiệt hại của tư nhân nếu các biện pháp kiểm soát biên giới làm suy giảm các quyền tài sản của họ. Quy tắc này sẽ tạo hiệu lực cho nguyên tắc bình đẳng giữa công dân trong nước và công dân nước ngoài. Quan niệm trên được áp dụng trong phạm vi Liên minh Châu Âu trong một số tình huống nhất định, tuy nhiên lại không áp dụng cho các nước thứ ba. Nó rất phù hợp với kỷ nguyên mà ở đó sự phát triển công nghệ ngày càng hạ thấp khái niệm biên giới quốc gia đồng thời đề cao các quan niệm và phương thức ứng xử theo chủ nghĩa thế giới (cosmopolitanism).

Trong chương tiếp theo, chúng ta sẽ chuyển sang tìm hiểu một lý do rất quan trọng là tại sao cuộc chiến vì tính mở lại hệ trọng, đó là cạnh tranh quốc tế gia tăng tiềm năng tiến hoá để nâng cao các hệ thống quy tắc quốc gia.

## Câu hỏi ôn tập

- Những khác biệt về mặt thể chế giữa việc bán hàng tại một khu vực khác trên đất nước bạn và bán hàng ở nước ngoài là gì? Chi phí thông tin bổ sung và những chi phí khác nào phát sinh ở đây?
- Bạn có biết gì về các nhà trung gian trong thương mại quốc tế, chẳng hạn giữa các nhà sản xuất nguyên liệu thô và những người sử dụng chúng, hay không? Vai trò của các nhà trung gian này từ quan điểm thể chế là gì? Điều gì xảy ra khi các nhà trung gian trong thương mại quốc tế lại bị ngăn cản, như đã từng diễn ra ở rất nhiều nước đang phát triển?
- Tại sao chúng ta lại thất bại trong chế tài quốc tế (international enforcement)?
- Do không có một cơ quan siêu quốc gia nào giúp các thương gia quốc tế chế tài hợp đồng ở nước khác, họ có thể phát minh ra những hình thức 'con tin' (hostage) nào để đảm bảo cho việc thực thi các hợp đồng thương mại quốc tế?
- Đâu là lợi thế của các thể chế bên trong trong hoạt động trao đổi quốc tế (kể cả việc phân xử của các cá nhân hoặc tổ chức tự chủ thuộc khu vực tư nhân) so với các thể chế bên ngoài, kể cả tư pháp quốc tế?
- Có những thể chế và cơ chế chế tài nào nhằm đảm bảo rằng các thương gia tiền tệ quốc tế sẽ thực thi hợp đồng qua điện thoại của mình với các đối tác xa xôi? Liệu điều đó có giải thích cho lý do tại sao bạn, với tư cách một thường dân, lại không thể giao dịch hợp đồng tiền tệ hoặc hàng hoá kỳ hạn với New York, Sydney hay Johannesburg hay không? Tại sao các chính phủ lại không nên phân biệt đối xử với các nhà sản xuất nước ngoài?
- Điều gì đã xảy ra trong khuôn khổ thể chế của chế độ bản vị vàng khi một nước trải qua cơn lạm phát nhanh? Hiện tượng lạm phát đó bị chế ngự bằng cách nào? Hãy minh hoạ những quy tắc khác nhau của hệ thống cần phải được tuân thủ để đảm bảo là giá cả tự động bình ổn trở lại.
- Nếu một chính phủ tạo ra lạm phát trong nền kinh tế với tỷ giá hối đoái linh hoạt thì điều gì đã xảy ra? Liệu ở đây có các biện pháp kiểm soát tự động để đảm bảo cho giá cả bình ổn trở lại hay không?
- Bạn có ủng hộ chính phủ của mình độc quyền phát hành đồng tiền quốc gia hay không? Hay bạn sẽ ủng hộ nhiều ngân hàng và nhà buôn lớn phát hành tiền (bằng cách chịu những khoản nợ đặc biệt)? Hãy đưa ra lập luận ủng hộ và phản đối cho mỗi quan điểm.
- Nếu thương mại, đầu tư và thanh toán quốc tế được hưởng lợi từ việc chi phí vận tải và thông tin liên lạc tiếp tục giảm, bạn có tiên đoán rằng chúng ta sẽ có một chính phủ tốt hơn hay xấu hơn theo nghĩa là nó sẽ hỗ trợ hay cản trở người dân bình thường trong việc đạt được mục tiêu của mình hay không? Hãy bảo vệ câu trả lời của bạn bằng một lập luận sắc sảo.

## Ghi chú:

1. Dĩ nhiên, một số dịch vụ lại không thể tự do di chuyển (như việc cắt tóc chẳng hạn) và sẽ tiếp tục được sản xuất tại nơi mà nhu cầu được định vị.
2. *w* phản ánh tầm quan trọng của các yếu tố chi phí khác nhau. Nó sẽ khác nhau giữa các hoạt động kinh tế khác nhau. Vì vậy, những địa điểm khác nhau thì có sức hấp dẫn khác nhau đối với các hoạt động kinh tế cụ thể.
3. Nếu loại bỏ giả thuyết là các mức giá cao hơn không làm giảm lượng hàng bán thì hệ quả có thể chờ đợi là lượng hàng bán giảm, chi phí sản xuất đơn vị cao hơn và do đó một mức lợi nhuận phi cạnh tranh (‘rent’) thấp hơn rơi vào túi các nhà sản xuất ô tô. Dù vậy, điều này vẫn không làm thay đổi logic cơ sở của lập luận.
4. Nhiều quy ước và quy tắc tạo thuận lợi cho thương mại và đầu tư quốc tế lại từng tiến hoá thậm chí trước cả sự xuất hiện của các nhà nước dân tộc (nation state) hiện đại ở Châu Âu (*lex mercatoria* hay Custom of Merchants – Luật Thương nhân) và trong thế giới Hồi giáo (Rosenberg & Birdzell, 1986). Được phát triển trong khu vực tư nhân, Luật Thương nhân lần đầu tiên thiết lập nguyên lý pháp lý về hợp đồng giữa các đối tác bình đẳng và sự bình đẳng trước pháp luật, tất cả mọi người đều có quyền tự chủ pháp lý (legal autonomy). Nguyên lý quan trọng này được đề ra nhờ hoạt động thương mại mà không phải nhờ giới cai trị hay các triết gia pháp lý (Jacobs, 1992, trang 38-40). *Lex mercatoria* cho phép một hệ thống phát triển, hệ thống ấy là kết quả từ hành động của con người song lại không do bất kỳ ai thiết kế nên.
5. Chúng tôi viết ‘ngày nay’ vì giải pháp cưỡng bách quân sự (ngoại giao súng ống, sự xâm chiếm quân sự sau những vụ vi phạm thương mại hay hình thức tịch thu tài sản nước ngoài) bị loại trừ ở đây.
6. Trên thực tế, vấn đề bị phức tạp hoá bởi các mức lãi suất danh nghĩa biến thiên và những kỳ vọng về sự dao động tỷ giá trong tương lai.

# CHƯƠNG XII. SỰ TIẾN HOÁ CỦA CÁC THỂ CHẾ

Cho đến phần này, chúng ta vẫn coi các thể chế như thể bất biến. Quả vậy, chúng ta nghiên cứu dựa trên sự giả định rằng các thể chế sẽ được biết đến nhiều hơn và do vậy sẽ hiệu quả hơn trong việc quy chuẩn hoá cách thức ứng xử của con người khi chúng bất biến. Song điều kiện xung quanh lại thay đổi nên các quy tắc hiện hành có thể cũng phải điều chỉnh.

Chúng ta sẽ bắt đầu với một số hồi ức lịch sử, chúng giúp minh hoạ cách thức và nguyên nhân khiến cho các thể chế thay đổi trong dài hạn, hay cách thức mà triết lý tập thể chủ nghĩa và triết lý cá nhân chủ nghĩa ảnh hưởng đến quá trình tiến hoá của các hệ thống quy tắc.

Tiếp theo, chúng ta sẽ quan sát phương thức tiến hoá của các thể chế bên trong và các giá trị nền tảng của một cộng đồng, không phải ngẫu nhiên, mà thường là theo một lộ trình tiến hoá từ từ trong khuôn khổ một hệ thống siêu quy tắc (meta rule[i]), nó đảm bảo một mức độ nhất định về khả năng tiên đoán (predictability) và tính liên tục (continuity) cho sự thay đổi.

Trái lại, các thể chế bên ngoài (được thiết lập thông qua quy trình lập pháp, công tác quản lý và những phán quyết của toà án) lại thay đổi thông qua hành động chính trị, mà đôi lúc diễn ra đột ngột. Trong những tình huống khác, hành động chính trị lại có thể dẫn đến hiện tượng cứng nhắc và xơ cứng thể chế (institutional rigidity & sclerosis). Các quy tắc bên ngoài không phải lúc nào cũng thay đổi theo hướng đem lại nhiều tự do hơn cho các cá nhân khi họ mưu cầu mục đích của mình. Tuy vậy, tính mở (openness) lại tạo thuận lợi cho việc điều chỉnh các thể chế bên ngoài theo hướng đó.

Vào cuối thế kỷ 20, ảnh hưởng của tính mở đã tăng lên mạnh mẽ nhờ một quá trình mà hiện nay người ta gọi là toàn cầu hoá (globalisation), nó giúp tăng cường hoạt động thương mại quốc tế và khả năng lưu động của các yếu tố sản xuất (factor mobility) trên toàn thế giới. Nền văn hoá và các thể chế bên ngoài của một quốc gia hiện phải đối mặt với sự cạnh tranh của các nền văn hoá và hệ thống thể chế khác. Các hệ thống quy tắc tạo thành gia tài cạnh tranh quan trọng trong công cuộc cạnh tranh giữa các nhà sản xuất, các thương gia và các nhà đầu tư ở các hệ thống pháp lý khác nhau; song chúng lại cũng có thể gây ra trở ngại nghiêm trọng cho cạnh tranh.

Cạnh tranh thể chế (institutional competition) cũng có thể diễn ra ở dưới cấp quốc gia, trong phạm vi các liên bang, khi các cộng đồng địa phương và các chính quyền bang cạnh tranh với nhau để thu hút các nhà đầu tư bằng cách xác lập những thể chế thân thiện với kinh doanh.

[i] Meta rule: quy tắc của quy tắc. (ND)

Cuối cùng, chúng ta sẽ đề cập tới vai trò của tự do như một nguyên lý hiến định trong việc thiết lập một khuôn khổ cho quá trình tiến hoá thể chế. Tự do giúp cho các cá nhân hiện thực hoá khát vọng của mình và khám phá những gì mà người khác mong muốn. Đồng thời, nó cũng cản trở sự tương tác chính trị giữa các đảng phái và nhóm áp lực (pressure group) có xu hướng khiến cho hệ thống thể chế trở nên cứng nhắc.

Mọi thứ luôn thay đổi.
*(Thành ngữ Hi Lạp cổ đại)*

Thật sai lầm khi lại mường tượng rằng quá trình tiến hoá biểu thị một xu hướng liên tục hướng tới sự hoàn hảo. Quá trình đó chắc chắn liên quan đến sự thay hình đổi dạng liên tục của sinh vật nhằm thích ứng với điều kiện mới, song tuỳ thuộc vào bản chất của những điều kiện như thế mà chiều hướng của những đổi thay này sẽ đi lên hay đi xuống.
(*T. H. Huxley*, The Struggle for Existence in Human Society [Cuộc đấu tranh sinh tồn trong xã hội loài người], *1888*)

Các nhà tư bản có xu hướng chuyển tới những quốc gia nào mà ở đó lực lượng lao động dồi dào và giá cả sức lao động là hợp lý. Và qua thực tế là họ đưa nguồn vốn những nước này, họ đã tạo ra một xu hướng tăng lương.
(*Ludwig von Mises*, Economic Policy [Chính sách kinh tế], *1979*)

Tính chất bất biến (immutability) của các thể chế góp phần to lớn vào quyền năng quy chuẩn của chúng. Song khi điều kiện xung quanh thay đổi, các bộ quy tắc bất biến lại có thể gây tác hại và đòi hỏi phải điều chỉnh. Rốt cuộc, các thể chế tự chúng không phải là mục đích, như các nhà bảo thủ đôi khi vẫn nghĩ: chúng chỉ là phương tiện nhằm theo đuổi những giá trị nền tảng, chẳng hạn như tự do, thịnh vượng và hoà bình. Vì vậy, chúng ta phải khám phá cách thức và lý do khiến các thể chế thay đổi và làm thế nào để đảm bảo cho khả năng tiên đoán (trật tự – order) trong quá trình đó.

## 12.1 Hồi ức lịch sử: Điểm lại quá trình thay đổi thể chế theo chiều dài lịch sử

### ‘Phép màu Châu Âu’

Hoàng đế Charles (1500-1558) của triều đại Habsburg[i] (người mà bộ hạ của mình vẫn huyênh hoang là mặt trời không bao giờ lặn trên đế chế của ông ta) từng có lần cay đắng phàn nàn rằng các nhà ngân hàng và thương nhân Do Thái, những người luôn tạm ứng tiền cho ông song lại đang phải tháo chạy vì vụ Toà án Dị giáo (Inquisition[ii]), bằng hành động đó đã ‘nhằm mũi tên thẳng vào trái tim quyền lực của ta’.

[i] Gia tộc hoàng gia Đức cai trị Đế chế La Mã Thần thánh (Holy Roman Empire) giai đoạn 1440-1806. (ND)
[ii] Toà án của Nhà thờ Công giáo La Mã (1232-1820) nhằm phát hiện và đàn áp dị giáo. (ND)

Hai thế kỷ rưỡi sau đấy, năm 1781, nhà thơ, nhà biên kịch và sử gia người Đức Friedrich Schiller, vào thời điểm đó đang cân nhắc lời đề nghị dành cho ông vị trí giáo sư sử học tại Đại học Jena (Jena University), đã nhận xét qua bức thư gửi cho một người bạn về trường đại học này: 'Công tác quản trị Học viện, nhờ thực tế là nó được chia sẻ cho bốn vị công tước của xứ Saxony[i], biến nó thành một nền cộng hoà khá tự do và an toàn mà ở đó chuyện đàn áp là không dễ dàng. Các giáo sư ở Jena gần như là những con người độc lập và không cần phải lo lắng gì về bất cứ vị công tước nào.' Ông đề cập đến thực tế là trường đại học nằm dưới sự cai quản chung của bốn vị hoàng thân độc lập và hy vọng là cạnh tranh giữa họ sẽ đảm bảo cho ông quyền tự do đầy đủ.

Hai trích đoạn từ lịch sử Châu Âu này, mà rõ ràng là chẳng liên quan gì với nhau, lại đóng khung gọn ghẽ giai đoạn quá độ lịch sử vĩ đại từ chế độ cai trị phong kiến thời Trung cổ sang sự xuất hiện của những giá trị và thể chế vốn giúp cho cuộc cách mạng công nghiệp trở nên khả thi. Đồng thời, hai trích đoạn trên đây cũng nêu bật tầm quan trọng của khả năng lưu động dễ dàng giữa các hệ thống pháp lý của nguồn vốn cùng những con người tài năng và giàu tinh thần doanh nghiệp đối với sự tiến hoá của các thể chế tư bản chủ nghĩa.

Nguồn ảnh hưởng cơ bản đến lịch sử xã hội Châu Âu chính là tính chất đa dạng về địa lý của nó, và điều này đến lượt lại tạo thuận lợi cho sự xuất hiện của nhiều nhà nước nhỏ với các nhà cai trị độc lập. Các nhà cai trị này không chỉ so kè với nhau qua chiến tranh mà còn ngày một nhiều hơn qua sự cạnh tranh giữa các hệ thống pháp lý nhằm thu hút nguồn vốn sản xuất cùng những con người giàu kỹ năng và tri thức. Quy mô nhỏ và tính mở của các nền kinh tế Châu Âu, điều khiến cho khả năng lưu động của các yếu tố sản xuất giữa các hệ thống pháp lý trở nên khả thi, đã tạo ra các điều kiện cho một quá trình tiến hoá vốn diễn ra theo hai cách.

Đầu tiên, đối mặt với những khác biệt về hệ thống quy tắc giữa các chế độ pháp lý, một số chủ nguồn vốn, tri thức và doanh nghiệp quyết định chuyển đến những địa điểm mà ở đó các yếu tố sản xuất cố định – trên hết là đất đai, những con người thiếu kỹ năng và hạ tầng thể chế – hứa hẹn đem lại cho họ một tỷ lệ thu hồi vốn hấp dẫn cũng như sự an toàn và tự do để sinh sống và làm việc. Trong một số trường hợp, động cơ quan trọng nhất là nhằm tìm kiếm điều kiện sống an toàn. Chẳng hạn, tình trạng đàn áp tôn giáo ở đế chế Habsburg, và sau đấy là ở Pháp, đã khiến người Do Thái và người theo đạo Tin Lành ở Pháp (Huguenot) chuyển đến những khu vực mà ở đó họ nhận được sự đảm bảo tốt hơn về các quyền tự do tín ngưỡng, dân sự và kinh tế. Trong những trường hợp khác, động cơ chủ yếu lại là nhằm tìm kiếm lợi nhuận kinh tế. Một số nhà cai trị quan tâm đến việc cải thiện cơ sở thuế (tax base[ii]) trên lãnh địa của mình. Ít nhất là các quốc gia nhỏ không thể kiếm đủ nguồn thu từ việc đánh thuế đất mà phải dựa vào hoạt động thương mại tầm xa. Họ bắt đầu đưa ra những đảm bảo đáng tin cậy về các quyền tự do kinh tế và dân sự nhằm thu hút các thương nhân và nhà chế tạo (Jones, [1981] 1987; Findley, 1992). Đồng thời, các thể chế bên trong của các xã hội khác nhau

[i] Một khu vực thuộc phía Bắc nước Đức. (ND)
[ii] Toàn bộ giá trị tài sản và thu nhập có thể đánh thuế trong một cộng đồng. (ND)

ở Châu Âu lại khác biệt nhau. Một số khu vực, mà ở đó những 'phẩm chất thương mại thứ yếu' (commercial secondary virtue) được trau dồi, có ưu thế về địa điểm. Kinh nghiệm sớm cho thấy rằng sự đảm bảo cho các quyền tài sản và quyền tự chủ cá nhân, cũng như một chính quyền tuân theo quy tắc, đã đóng góp nhiều vào việc thu hút các nguồn lực lưu động. Quyền tự do dân sự và kinh tế cũng khơi dậy tinh thần doanh nghiệp trong nước; thay vì bị cuốn vào cuộc cạnh tranh chính trị trong triều, những con người tài năng ở những hệ thống pháp lý được hưởng các quyền tự do này lại chuyển hướng ngày càng nhiều sang khai phá hoạt động kinh tế trong các lĩnh vực thương mại, tài chính và sản xuất. Họ thường kết hợp tài sản và lao động của mình với những người nhập cư mới đến và nguồn vốn đang chảy vào. Tăng trưởng kinh tế ở các hệ thống pháp lý thân thiện với doanh nghiệp – như Venice, Genoa, Florence, Antwerp, Nuremberg, Hà Lan, Anh (England) và Phổ – đã thể hiện phần thưởng vật chất cho lối ứng xử theo quy tắc của giới cai trị; trong khi đó, các nền quân chủ độc tài và tuỳ tiện cai trị những khu vực rộng lớn và khép kín hơn – như Tây Ban Nha, Nga và Áo – lại bắt đầu tụt hậu về phát triển kinh tế (Weber, [1927] 1995; Jones, [1981] 1987; Giersch, 1993). Như vậy, các doanh nhân đã biểu quyết với đôi chân của mình: họ ra đi và tham gia vào hiện tượng mà chúng ta có thể gọi là 'sự thay thế địa điểm' (locational substitution). Điều này dẫn đến sự khác biệt về năng suất, hoạt động đổi mới, mức sống và nền tảng kinh tế của quyền lực chính trị.

Thứ hai, nó đồng thời đòi hỏi hệ thống chính trị phải ứng phó với cạnh tranh chính trị và tham gia vào hoạt động đó. Cạnh tranh chính trị giúp khởi động các quá trình phát triển thể chế. Đối mặt với lựa chọn rời bỏ (exit option) của nguồn vốn lưu động cùng những con người giàu kỹ năng, giới cai trị không còn cảm thấy thoải mái khi hành động tuỳ tiện và cơ hội chủ nghĩa như trước (chức năng kiểm soát của hành động rời bỏ) mà rút ra rằng việc làm hữu ích là phát triển một số thể chế nhất định, chẳng hạn như các quyền tài sản an toàn, quyền tự chủ cá nhân và quy tắc đầu tư không cần xin phép, cũng như các quyền tự do nói chung. Mục đích của giới cai trị là nhằm duy trì và gia tăng quyền lực, song hiệu ứng phụ ở đây là họ được giáo dục hành động vì lợi ích của người dân. Cùng lúc, công chúng học được cách áp dụng những quy tắc thúc đẩy hoạt động giao thương và đổi mới. Như vậy, tín hiệu phản hồi từ sự thành công hay thất bại vật chất khơi mào cho quá trình học hỏi, giúp tái định hình các thể chế bên trong và bên ngoài. Giới thương nhân thì trau dồi những phẩm chất dân sự, như đúng giờ, trung thực và lịch lãm, và chế độ chính trị rốt cuộc chuyển đổi từ triều đại phong kiến và, sau đó, triều đại độc trị (absolutist) sang nền quân chủ lập hiến (constitutional monarchy) và nền dân chủ bầu cử (electorial democracy). Trong quá trình lâu dài đó, các chính phủ đánh mất quyền kiểm soát những mưu cầu cá nhân, một số bộ máy cai trị còn tự lột xác thành những tổ chức hỗ trợ để phục vụ cho quá trình phát triển kinh tế, và chủ nghĩa tư bản hiện đại bắt đầu khả thi.

Khi hoàng đế Charles V còn sống, giới cai trị Châu Âu vẫn được nhận thức là nắm những quyền lực cai trị to lớn nhờ sự ban ơn của Chúa Trời, mặc dù theo cách nào đó trên lý thuyết, họ chịu sự ràng buộc của đạo lý Thiên Chúa giáo (Christian morality) và luật tự nhiên (natural law). Hai thế kỷ rưỡi sau, khi Friedrich Schiller viết ra những dòng trên đây, các chính phủ ngày càng được coi là phải đối mặt với áp lực cạnh tranh giữa các hệ thống pháp lý, điều đã giúp hạn

chế quyền lực độc trị của họ. Họ được trông đợi, ít nhất là theo tinh thần chủ đạo đương thời, là sẽ tôn trọng những phạm vi tự do cá nhân bất khả xâm phạm.

Cho đến thời kỳ Schiller sinh sống cuối thế kỷ 18, sự nhận thức và thực hành những thể chế cần thiết cho trật tự tự phát của chủ nghĩa tư bản cùng tăng trưởng kinh tế ở Anh (Britain) là tiến bộ nhất. Tại đây, các tác gia của Trào lưu Khai minh Scotland (Chương 1) đã nêu bật những điều kiện thể chế cần thiết cho một trật tự thị trường sau khi cuộc 'Cách mạng Vẻ vang' (Glorious Revolution[i]) năm 1688 đưa đến sự thừa nhận đối với quyền tự chủ cá nhân và các quyền tài sản. Như chúng ta đã nhận thấy trong Chương 11, Adam Smith từng nhận thức sâu sắc về cạnh tranh giữa các hệ thống pháp lý. Với nhà xã hội học người Đức Erich Weede, chúng ta có thể kết luận rằng 'sự chia cắt của Châu Âu chính là vận may của chúng ta' (Weede, 1996, trang 6).

Một nhánh phát triển vốn bắt nguồn từ những biến chuyển trên đây ở Châu Âu là bản hiến pháp của nước Mỹ non trẻ, vốn được chắp nối bởi những người ý thức rõ quyền năng của lựa chọn rời bỏ (exit option). Nó được định hình trong một cuộc tranh luận công khai về những thể chế hỗ trợ cho 'sự mưu cầu hạnh phúc'. Bản hiến pháp Mỹ, với tuyên ngôn rõ ràng của nó về những quy tắc pháp lý - hiến định (legal-constitutional rule) của một xã hội tự do, đã trở thành khát vọng và hình mẫu cho các nhà cải cách sau đấy ở vô số nước trên thế giới.

### Từ chủ nghĩa cá nhân đến ý đồ tập thể: Từ hệ thống mở đến hệ thống đóng

Quan niệm về chính phủ hữu hạn, hành xử theo quy tắc (rule-bound, limited governement), cũng như quan niệm về những quyền cơ bản bất khả xâm phạm của cá nhân, đã thu hút trí tưởng tượng của nhiều người vào giai đoạn mà Schiller viết ra những dòng trên đây, không lâu sau cuộc cách mạng Mỹ và trước cuộc cách mạng Pháp. Và, như bức thư của ông đã chỉ ra, người ta hiểu cạnh tranh giữa các chính phủ là một cách thức hữu hiệu giúp đảm bảo cho các thể chế này. Trong thế kỷ 18, nhiều trí thức Châu Âu đã nêu bật những thể chế đóng vai trò quyết định đối với tự do và thịnh vượng. Người ta cũng thừa nhận là có thể định hình nên các hệ thống thể chế bằng ý đồ sáng suốt (conscious design), như cuộc Cách mạng Pháp sớm chỉ ra.

Phải thừa nhận rằng, các triết gia kể từ Plato (427-347 TCN) đã không ngừng vẽ nên những viễn cảnh Utopia[ii] về một xã hội lý tưởng cùng với bộ máy quản lý nó; song họ lại chưa bao giờ phiền lòng nghĩ tới chuyện thiết kế hay mô tả chi tiết cách thức để một xã hội như thế có thể vận hành trong thực tế. Các thể chế thì chẳng ai bàn tới. Ý niệm về một sự thay đổi đồng bộ, chủ động trong bản thiết kế hiến pháp của một quốc gia là biến chuyển mới mẻ vào cuối thế kỷ 18. Trong thế kỷ tiếp theo, các triết gia như Georg Friedrich Wilhelm Hegel (1770-1838), Claude Henry de Saint Simon (1760-1825) và Karl Marx (1818-1883) đã cố thiết

[i] Những sự kiện trong hai năm 1688-1689 dẫn đến việc lật đổ vua James II ở Anh (England) và sự lên ngôi của vua William III. (ND)

[ii] Khái niệm về một xã hội lý tưởng với một hệ thống xã hội - chính trị - pháp lý hoàn hảo. (ND)

kế nên những hệ tư tưởng tập thể chủ nghĩa bao trùm thuộc phạm trù quốc gia chủ nghĩa và xã hội chủ nghĩa hòng lật đổ trật tự xã hội phát triển tự phát và kế thừa. Song, một lần nữa, họ lại không xem xét thấu đáo về những chi tiết thể chế, ấy là nếu họ còn chịu phiền lòng đôi chút để nghĩ đến chuyện giải quyết những khía cạnh thực tiễn đáng nhàm chán như vậy. Khi những quan niệm tập thể chủ nghĩa được vận dụng vào thực tiễn trong thế kỷ 20, đầu tiên là ở cuộc cách mạng Nga (1917-1923), sau đấy là thông qua những nỗ lực theo chủ nghĩa fascist và chủ nghĩa quốc gia nhằm vào việc tái thiết kế xã hội ở Italia, Đức và một số nơi khác, thì bài toán thiết kế thể chế để điều phối hệ thống kinh tế phức hợp hoá ra lại lớn quá mức. Không phải ngẫu nhiên mà những chế độ này lại tìm cách giảm bớt mức độ phức tạp của nhiệm vụ điều phối nền kinh tế, chẳng hạn bằng cách đóng cửa nền kinh tế với hoạt động thương mại và đầu tư quốc tế, và bằng cách giảm thiểu số lượng hàng hoá sản xuất theo kế hoạch. Tiếp theo, trong quá trình xây dựng chế độ mới ở thế giới thứ ba sau khi chế độ thực dân sụp đổ vào nửa cuối thế kỷ 20, các chiến lược phát triển tập thể chủ nghĩa cũng đi theo chiều hướng tương tự, đóng cửa nền kinh tế và bóp nghẹt tính đa dạng của thị trường.

Như một kết cục tất yếu, cuộc cách mạng nhằm lật đổ hệ thống thể chế tiến hoá và thay thế nó bằng một hệ thống quy tắc được thiết kế chủ ý đã gây ra tình trạng hỗn loạn. Khi trật tự kế thừa bị phá vỡ đột ngột, mọi người bị mất phương hướng; việc phối hợp hoạt động của họ trở nên khó khăn. Trong các cuộc cách mạng toàn trị của thế kỷ 20, nhiều thể chế bên trong bị thay thế bằng những thể chế bên ngoài do người ta thiết kế nên, nhưng sau đó chúng đã thất bại. Sau cuộc cách mạng Nga, Vladimir Lenin (1870-1924) và các nhà cách mạng đồng chí hướng đối mặt với nhiệm vụ khó khăn là phải phát minh ra các cơ chế thể chế mới giúp điều phối đời sống kinh tế sau khi đã quyết định thay thế tư hữu, thị trường và nhiều thể chế khác của nước Nga thời Sa Hoàng. Những trước tác của Karl Marx chuẩn bị rất tồi cho các nhà cách mạng. Lenin áp dụng mô hình huy động phục vụ chiến tranh của Đức mà ông ta quan sát được trong suốt cuộc chiến tranh thế giới lần thứ nhất. Nó dựa trên quyền lực lâm thời khác thường của chính phủ trong việc phân bổ các nguồn lực, kể cả lao động. Hệ thống của Đức tập trung vào mục tiêu duy nhất là cung cấp cho nỗ lực quân sự (Johnson, 1983, trang 89-95). Muộn nhất là cho đến thập niên 1990, chúng ta mới biết được những hệ luỵ tai hại từ cuộc lật đổ trật tự kế thừa ở Nga bởi cái chế độ cộng sản mới được thiết kế ấy và từ việc đóng cửa nền kinh tế trước những ảnh hưởng quốc tế (mục 13.2). Song chúng ta hiện cũng đang nhận ra rằng sự đổ vỡ thể chế gần đây ở các nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung trước kia – với các thể chế bất cập so với của chủ nghĩa tư bản – lại cũng có thể gây ra những hệ luỵ tai hại.

Các trật tự tập thể chủ nghĩa cũng được các chế độ fascist của những năm 1930 và 1940 thiết kế và áp đặt. Trong số những thể chế bên trong của xã hội dân sự, nhiều thể chế đã bị bóp nghẹt bởi các quy tắc bên ngoài, vốn được thực thi bởi các tổ chức do nhà nước dựng lên. Mặc dù thất bại trong cuộc chiến tranh thế giới lần thứ hai, những nỗ lực như thế sau đó vẫn truyền cảm hứng cho các bản sao ở thế giới thứ ba, từ Argentina cho đến Indonesia, nơi các vị lãnh tụ cố gắng tạo ra sự thay đổi bằng cách thiết kế các hệ tư tưởng quốc gia và áp đặt một trật tự mới mang dấu ấn cá nhân của mình. Để làm cho quá trình đó trở nên dễ dàng hơn, họ đóng cửa nền kinh tế dưới chiêu bài chủ nghĩa dân tộc (nationalism).

**Trở về với trật tự mở**

Quá trình trải nghiệm với các hệ thống quy tắc 'được phát triển một cách khoa học' (vốn ra đời trên cơ sở các hệ tư tưởng tập thể chủ nghĩa nhằm bóp nghẹt nhiều trong số các thể chế bên trong và các tổ chức xã hội dân sự) đã đưa đến nhận thức đầy đủ hơn về năng lực của chủ nghĩa tư bản và tính mở trong việc phối hợp các nền kinh tế hiện đại và tạo thuận lợi cho quá trình tiến hoá thể chế nhằm theo kịp những đổi thay liên tục. Đồng thời, nó cũng hướng sự chú ý vào sự cần thiết của quá trình tương tác giữa các thể chế bên trong và bên ngoài để duy trì trật tự kinh tế - xã hội trước những đổi thay liên tục về kỹ thuật, dân số, kinh tế và xã hội. Trên thực tế, kinh tế học và triết học trường phái Áo hiện đại (modern Austrian economics & philosophy) lại phát triển từ cuộc tranh luận giữa các nhà kinh tế học với những người ủng hộ chế độ kế hoạch hoá tập trung (Hayek, 1937, 1944; Mises [1920] 1994, 1949); và chính là từ sự trải nghiệm thực tế với chủ nghĩa tập thể toàn trị (totalitarian collectivism) cùng các chế độ khép kín mà các triết gia hiện đại như Karl Popper mới được tiếp thêm nhiều động lực để đi đến nghiên cứu chủ nghĩa cá nhân và chủ nghĩa tập thể.

Kinh nghiệm trên toàn thế giới về tăng trưởng kinh tế ở các nền kinh tế mở và do thị trường phối hợp từ thập niên 1960 đã cho thấy ưu thế của quyền tự chủ, các quyền tư hữu bảo đảm và quyền năng phối hợp của các thị trường cạnh tranh, trong đó các chính phủ tập trung vào nhiệm vụ bảo vệ trật tự trên và tránh can thiệp theo kiểu phân biệt đối xử vào các quá trình. Chế độ nào đóng cửa nền kinh tế của mình với hoạt động thương mại và các dòng yếu tố sản xuất trên trường quốc tế thì có xu hướng tăng trưởng chậm hơn (Sachs & Warner, 1995; Gwartney & Lawson, 1997). Các nền kinh tế khép kín ít phải đối mặt với thách thức cải cách cấu trúc thể chế, chúng thu được ít kinh nghiệm trong việc điều chỉnh các thể chế truyền thống cho phù hợp. Tuy nhiên, thành công kinh tế của các quốc gia láng giềng (những nước đã tạo điều kiện thu hút nguồn vốn, doanh nghiệp, tri thức, đồng thời cho thấy lợi ích của cải cách kinh tế) đã có tác dụng giáo dục mạnh mẽ. Sự thành công dễ thấy đã nâng cao cơ hội cải cách thể chế ở những quốc gia tụt hậu. Một ví dụ đầy thuyết phục là chuỗi sự kiện diễn ra ở Malaysia vào thập niên 1970 và đầu thập niên 1980, khi chính phủ do người Malay chi phối bắt tay vào một kế hoạch tái phân phối thu nhập quan trọng nhằm thúc đẩy những người Malay nghèo khó đồng thời đẩy thiệt hại về phía những người Malay gốc Hoa giàu có và các nhà đầu tư nước ngoài. Chính phủ hạn chế quyền tự chủ và các quyền tài sản của các nhà đầu tư nước ngoài và người Malay gốc Hoa. Hoạt động đầu tư tư nhân nhanh chóng chững lại bất chấp mức chi tiêu công lớn từ nguồn dầu mỏ và khí đốt, trong khi đó các nền kinh tế láng giềng với một chế độ ít phân biệt đối xử hơn lại vẫn phát triển. Thực tế trên đã đưa đến sự tái định hướng thực dụng trong các chính sách của Malaysia: các biện pháp kiểm soát mang màu sắc phân biệt đối xử giảm bớt hoặc bị dỡ bỏ; các quỹ nhà nước bị loại ra khỏi lĩnh vực công nghiệp; cơ sở hạ tầng được tư nhân hoá. Nền kinh tế Malaysia sau đó đã tăng trưởng nhanh trở lại. Những trường hợp cạnh tranh láng giềng tương tự đã giúp mở rộng quá trình tự do hoá kinh tế sang những khu vực khác của thế giới thứ ba, thậm chí nó còn lan tới cả những quốc gia cộng sản như Trung Quốc, nơi mà giờ đây hơn một nửa tổng sản lượng là do doanh nghiệp tư nhân sản xuất, Việt Nam và các quốc gia mang màu sắc phong kiến ở Châu Mỹ

Latin. Tại những nơi này, các nhóm chuyên quyền vẫn cai trị cho đến khi chúng phải nếm trải những khó khăn kinh tế vào những năm 1980 và 1990. Nhờ sự cạnh tranh giữa các hệ thống pháp lý như vậy mà hiện nay các cuộc cải cách nhằm chuyển dịch các thể chế bên ngoài theo chiều hướng của hệ thống tư bản chủ nghĩa đã trở thành hiện tượng toàn cầu (Scobie & Lim, 1992; Gwartney & Lawson, 1997). Chúng ta sẽ quay trở lại với chủ đề này trong Chương 13 và Chương 14.

## Toàn cầu hoá: thay đổi trò chơi chính trị

Hướng tới cuối thế kỷ 20, toàn cầu hoá đã tạo ra sự thay đổi cơ bản cho chiến lược cạnh tranh chính trị của các nước (Chương 11). Hiện nay, mức chênh lệch chi phí thấp hơn đã khơi mào cho hoạt động 'arbitrage'[i] của những chủ thể tư nhân nắm rõ tình hình ở các quốc gia khác nhau, nhờ vậy mà tín hiệu phản hồi (feedback) sẽ đi vào các chính sách và thể chế quốc gia tức thời hơn và những khác biệt giữa các hệ thống pháp lý ít có khả năng tiếp tục kéo dài. Những thể chế tác động đến (tỷ trọng đang ngày càng gia tăng của) chi phí giao dịch hiện phải đối mặt với cạnh tranh thể chế giữa các quốc gia.

Ảnh hưởng của toàn cầu hoá đến các hệ thống thể chế quốc gia thường khơi dậy thái độ công phẫn từ những người vốn quen với việc nắm giữ quyền lực chính trị không bị thách thức hay những người vẫn giành được sự ưu ái chính trị chừng nào tính mở của nền kinh tế vẫn còn thấp. Tại những quốc gia đang đánh mất vị thế cạnh tranh và phải đối mặt với hiện tượng chảy máu nguồn vốn lưu động, nguồn vốn con người và doanh nghiệp ra nước ngoài, điều này được xem như một nỗi hổ thẹn (Chương 11). Một số người sẽ lập luận rằng cần phải bảo vệ việc làm trước các nhà cạnh tranh giá rẻ nước ngoài và theo họ toàn cầu hoá hạ thấp cơ may để duy trì những nghề đòi hỏi kỹ năng cao (hiện tượng deskilling[ii]). Thứ ngôn ngữ bảo hộ cường điệu có thể giúp trì hoãn việc phải đối mặt với thách thức về tính mở, như vẫn đang diễn ra, chẳng hạn, khi nền nông nghiệp Châu Âu được bảo hộ và đẩy thiệt hại về phía người tiêu dùng Châu Âu và các nhà sản xuất ngoài Châu Âu, khi các quốc gia thuộc thế giới thứ ba duy trì thuế suất và hạn ngạch đối với các sản phẩm chế tạo nhập khẩu, hay khi các ngành dịch vụ viện tới sự giúp đỡ của chính phủ hòng ngăn chặn các nhà cạnh tranh nước ngoài. Những hành vi can thiệp như thế đã vi phạm nguyên tắc bất phân biệt đối xử (và ở nhiều nước cũng không hợp pháp). Chẳng sớm thì muộn, khả năng xuất hiện một thách thức đến từ bên ngoài đối với các thể chế cũng sẽ gia tăng (Giersch, 1993, trang 121-134).

Bất chấp sự kháng cự như thế, trong những thập niên gần đây và nhìn chung, toàn cầu hoá vẫn là động lực chính để thúc đẩy quá trình tiến hoá của các thể chế quốc gia theo chiều hướng giảm sự tái phân bổ các quyền tài sản thông qua bàn tay chính trị và gia tăng tự do cạnh tranh. Quyền tự do kinh tế và chính trị được nâng

[i] Nghiệp vụ kinh doanh liên quan đến hoạt động mua tiền, vàng, chứng khoán tài chính, hay hàng hoá ở một thị trường và bán gần như đồng thời ở một thị trường khác nhằm thu lợi nhuận từ sự chênh lệch giá cả vốn tồn tại giữa các thị trường. (ND)

[ii] Hiện tượng những người có kỹ năng buộc phải làm những nghề không sử dụng đến kỹ năng của mình. (ND)

cao nhờ các doanh nhân chính trị sáng tạo trong lĩnh vực chính trị, trong bộ máy chính quyền và trong các hiệp hội ngành (industry association[i]), họ mô phỏng những quy tắc đã chứng tỏ giá trị khi tạo thuận lợi cho thành công kinh tế ở nơi khác. Một nhân tố quan trọng ở đây có lẽ là kinh nghiệm từ những năm 1930, khi mà sự phân biệt đối xử chính trị không ngừng lan rộng đã đóng vai trò chủ chốt trong việc đẩy cuộc suy thoái lún sâu hơn thành cuộc Đại Suy Thoái (Great Depression) và, cuối cùng, biến thành thảm hoạ chiến tranh toàn cầu. Như chúng ta đã nhận thấy trong chương trước, điều này dẫn tới nguyên tắc bất phân biệt đối xử giữa các quốc gia, vốn được bảo vệ trong điều khoản 'tối huệ quốc' (MFN) của GATT và nay là WTO. Quan trọng không kém, thành công kinh tế đã góp phần to lớn vào thất bại của các chính sách phân biệt đối xử. Nhờ lựa chọn rời bỏ dễ thực hiện hơn nên nhìn từ quan điểm tự do và thịnh vượng, các thể chế kinh tế cũng như các thể chế khác đã được cải thiện nhiều.

## 12.2 Các thể chế bên trong: Sự tiến hoá trong khuôn khổ các giá trị văn hoá và các siêu quy tắc

### Hình thức tự tổ chức tự phát: các thể chế bên trong

Các thể chế bên trong của xã hội tiến hoá trong khuôn khổ một số quy tắc cấp cao hơn dựa trên sự ngẫu nhiên và kinh nghiệm: điều gì có lợi cho các cá nhân và tổ chức thì được áp dụng và mô phỏng, ngược lại sẽ bị loại bỏ. Đây là một quá trình thử sai phi tập trung (decentralised trial and error) nhằm đối phó với sự vô minh (ignorance) của chúng ta về nhiều hiệu ứng phụ mà sự thay đổi quy tắc gây ra cho quá trình tương tác xã hội phức tạp (Parker & Stacey, 1995). Quá trình điều chỉnh mang đậm dấu ấn tri thức, minh triết (wisdom) và tính duy lý (rationality) của đa số người, trong chừng mực mà điều đó có thể được gọi là duy lý trước giới hạn không thể tránh khỏi của tri thức con người. Như chúng ta đã nhận thấy trong mục 5.2, các thể chế bên trong như quy ước và tập quán có khả năng phối hợp tự động giúp giải quyết vấn đề (automatic problem-solving, coordinative capacity), ngay cả khi bối cảnh cụ thể có thể khơi gợi khác đi: mọi người tuân thủ chúng bất cần suy nghĩ và những người khác dựa vào điều đó. Chỉ khi nào kinh nghiệm liên tục cho thấy rằng những tập quán và quy ước cũ đem lại kết quả nghèo nàn và khiến cho mọi người bỏ lỡ bao cơ hội, áp lực của sự tiện dụng (pressure of expediency) mới dẫn đến việc điều chỉnh các thể chế bên trong.

Ở chương 5, chúng ta đã nghiên cứu sơ lược về quá trình tiến hoá của các thể chế bên trong thông qua sự đổi mới (innovation) và biến đổi (variation), thông qua sự thừa nhận và phản đối (chọn lọc), và thông qua việc một số thể chế giành được sử ủng hộ của số đông quyết định (critical mass), nhờ vậy chúng trở thành những chuẩn mực được cộng đồng thừa nhận với quyền năng quy chuẩn. Quan điểm tiến hoá và thực dụng (đối với các thể chế) này khác với quan điểm bảo thủ vốn luôn bảo vệ những quy tắc cũ kỹ và quen thuộc vì lợi ích riêng của chúng.[1]

Sự thừa nhận đối với các thể chế bên trong thường là phi chính thức do chúng không được áp đặt theo kiểu cứng nhắc (thể chế mềm). Nhờ vậy, các thể chế bên

[i] Tổ chức được thành lập và tài trợ nhờ các doanh nghiệp hoạt động trong một ngành nghề đặc thù. (ND)

trong có cơ hội được thử nghiệm và tiến hoá thêm. Một tập quán hay quy ước lâu đời sẽ bị một số người vi phạm trong những hoàn cảnh nhất định. Họ chấp nhận rủi ro phải đối mặt với hình phạt vì họ cảm thấy việc phá vỡ quy tắc dù sao cũng đem lại lợi ích. Nếu bị chứng minh là sai, họ sẽ quay lại với thái độ tuân thủ quy tắc; nếu họ đúng, những người khác sớm muộn gì rồi cũng nhận ra lợi ích, và bắt chước lối ứng xử mới. Nếu một số lượng người đủ đông mô phỏng điều đó, một số đông quyết định sẽ phát triển và qua đó – cuối cùng – những thể chế bên trong mới tiến hoá.

Sự thử nghiệm phi tập trung (decentralised experimentation) khi người ta vi phạm các thể chế bên trong lâu đời hình thành nên một bộ phận quan trọng của quá trình tiến hoá văn hoá. Như vậy, những quy tắc bên trong xác định lề lối ứng xử chấp nhận được đôi khi lại bị vi phạm, bất kể là qua bàn luận hay qua hành động. Chẳng hạn, một ai đó nhận thấy là thật khoa trương khi kết thúc bức thư với công thức 'kẻ đầy tớ ngoan ngoãn của ngài' và thay bằng 'chân thành', và một ai khác lại thay lời chào 'good morning' (chào buổi sáng) sang 'hi' (xin chào). Điều này có thể gây ra phản ứng bảo thủ là sự phản đối (nhẹ nhàng) về mặt xã hội, nhưng rồi quy ước mới lại lan rộng.[2]

Một dẫn chứng về sự thay đổi tiến hoá của các quy tắc bên trong được phát hiện ra tại các nước công nghiệp mới nổi quy mô nhỏ ở Đông Á (Hofheins & Bond, 1988): người dân ở đây đã chuyển sang những giá trị hướng tới tương lai và coi nhẹ những quy tắc truyền thống về sự phục tùng theo thứ bậc xã hội, bởi điều này được nhìn nhận rộng rãi là hữu ích trong môi trường cạnh tranh thế giới mới của những năm 1950 và 1960 ở các nền kinh tế thị trường Đông Á khi chúng đang ngày càng phải đối mặt với ảnh hưởng của thị trường thế giới. Một số thành viên xã hội phá vỡ các quy tắc cũ lại thành công về mặt vật chất, vì thế các thể chế bên trong đã được thừa nhận nhanh chóng thay đổi toàn diện vào giai đoạn mà phần lớn mọi người đang khao khát thành công vật chất. Quá trình này thường gây ra xung đột cá nhân, sự bối rối nhất định và hiện tượng phối hợp chuệch choạc, mặc dù vẫn còn ít hơn nhiều so với tình trạng đổ vỡ rộng khắp của trật tự xã hội sau cuộc cách mạng cộng sản ở Trung Quốc và Việt Nam, vốn được áp đặt dưới chiêu bài hiện đại hoá. Quan trọng hơn cả, các xã hội tư bản chủ nghĩa ở Đông Á đã điều chỉnh hệ thống quy tắc bên trong và biến các quy tắc tân Khổng giáo (neo-Confucian) thành một thứ gia tài quý giá trong cạnh tranh quốc tế. Như vậy, sự tiến hoá thể chế được thúc đẩy nhờ 'hàng triệu cuộc nổi dậy nhỏ' như thế và sự đánh giá của vô số người khác đối với những 'cuộc nổi dậy nhỏ' này. Trong quá trình đó, những minh triết (wisdom) mà người ta suy xét nhiều sẽ được đưa vào hệ thống thể chế.

### Xu hướng bất biến: Sự phụ thuộc chuỗi

Thông thường, hệ thống giá trị nền tảng chung của một cộng đồng và các siêu quy tắc của nó tương đối ổn định. Điều này tạo điều kiện cho phép sự tiến hoá thể chế diễn ra khá ổn định; bất luận thế nào, các thể chế mới cũng gây ra chi phí tiếp thu và có thể dẫn tới sự phối hợp chuệch choạc trong giai đoạn chuyển tiếp. Đây thường là một lý lẽ ủng hộ sự trung thành với truyền thống. Các quy tắc mới vì

thế không giành được số đông quyết định của những người ủng hộ tình nguyện để giúp chúng nhận được sự chấp nhận đủ rộng rãi của cộng đồng. Việc chấp nhận quy tắc mới cũng thường vấp phải nỗi e ngại rằng sự đổi mới này có thể sẽ va chạm với các quy tắc khác. Các hệ thống quy tắc truyền thống thường chứa đựng nhiều chi tiết bổ trợ giúp đảm bảo cho những mạng lưới cố kết, và mọi người điều chỉnh sự tương tác đa dạng của mình để khai thác tốt nhất những quy tắc đang thịnh hành. Câu châm ngôn 'quy tắc cũ là quy tắc tốt' có trọng lượng đáng kể, vì sự tuân thủ quy tắc rộng rãi và gần như tự động giúp giảm bớt chi phí phối hợp. Hệ quả là quá trình thay đổi thể chế có sự phụ thuộc chuỗi (path dependency[i]), và các hệ thống thể chế dựa khá nhiều vào xu hướng bất biến (inertia). Chúng thường tiến hoá chậm chạp theo một lộ trình khá ổn định. Chính những điều chỉnh tiến hoá, chứ không phải sự đổi thay gây chấn động, mới cần thiết cho chức năng cơ bản là tiết kiệm thông tin của các thể chế.

Các cộng đồng nhiều khi thất bại mà còn cách xa những giá trị cơ bản của mình, bởi hệ thống quy tắc hoàn toàn không phù hợp với tình hình mới (như trường hợp Đông Á thời hậu chiến). Lúc đó, sự thay đổi thể chế khá nhanh có thể diễn ra nếu các quy tắc cũ được thừa nhận rộng rãi là nguyên nhân của sự vận hành tệ hại. Tình trạng hỗn độn do chiến tranh và mối đe doạ xâm lược tại các quốc gia Đông Á quy mô nhỏ đã tạo ra những điều kiện mà ở đó một số đông quyết định (crititcal mass) ủng hộ cách diễn giải quy tắc mới đã nhanh chóng hình thành. Định hướng xuất khẩu mới mẻ và cuộc cách mạng thông tin sớm đảm bảo rằng việc tuân thủ các quy tắc mới sẽ đem lại thành công vật chất ở các 'xã hội tân Khổng giáo'. Mặc dù vậy, bất chấp cuộc 'cách mạng văn hoá' sâu rộng tại các nước công nghiệp mới nổi ở Đông Á, mức độ liên tục của thái độ trung thành với các quy tắc truyền thống ở đây quả là đáng kinh ngạc: nhờ vậy mà hẳn không ai lại có thể nhầm lẫn nước Nhật hay xã hội Hồng Kông ngày nay với xã hội Châu Âu hay xã hội Mỹ bất chấp những công nghệ chung cùng đủ thứ phụ tùng trang sức của một xã hội tiêu thụ toàn cầu. Trong nhiều trường hợp, những quy chuẩn cấp thấp hơn được điều chỉnh, song chúng vẫn nằm trong khuôn khổ của các giá trị và quy tắc cấp cao hơn đã qua thử thách thời gian. Điều này dẫn tới một lộ trình tiến hoá, không phải một cuộc cách mạng. Và ở đâu mà những nỗ lực toàn trị (totalitarian attempt) hòng thay đổi hệ thống quy tắc bằng hình thức can thiệp bên ngoài diễn ra, chẳng hạn như ở Trung Quốc, Việt Nam và Campuchia, ở đó kết quả dài hạn hoá ra lại đi theo một lộ trình dễ tiên đoán hơn so với mức độ mà các nhà cách mạng hẳn đã từng kỳ vọng.

### Quá trình tiến hoá của các thể chế

Sự xuất hiện của các thể chế bên trong và những thay đổi tiến hoá của chúng được thúc đẩy nhờ những khám phá táo bạo và rộng rãi: các cá nhân và tổ chức phát hiện ra lợi ích khi vi phạm những quy tắc bên trong lâu năm và rồi họ vi phạm mà không bị trừng phạt. Họ đánh giá lợi hại của những hình phạt khả dĩ. Nhưng do các hình phạt thường là 'mềm' nên một số người khá sẵn sàng đánh cược để thử vượt ra ngoài những quy tắc đã được thừa nhận. Có thể họ hy vọng là sẽ có khả

[i] Xem phần Khái niệm Then chốt ở mục 2.2. (ND)

năng giải thích về chuyện vi phạm quy tắc cho những người bị ảnh hưởng và được chấp nhận hoặc chí ít cũng được tha thứ cho thử nghiệm của mình. Ví dụ, con trai và con gái ở một độ tuổi nhất định thường vi phạm các thể chế của gia đình, chẳng hạn sự phục tùng quyền lực của cha mẹ. Có thể chúng hy vọng đạt được một lợi ích nào đấy và khả dĩ giải thích cho cha mẹ là tại sao chúng lại phá vỡ quy tắc. Những thử nghiệm như thế có dẫn tới các thể chế mới hay không tuỳ thuộc vào khả năng là những thói quen mới đó có được truyền sang những người khác và được chấp nhận, nhờ vậy chúng giành được số đông quyết định (critical mass) cần thiết cho sự xuất hiện của thể chế mới hay không. Sự thử nghiệm như thế không tránh khỏi xung đột, song xung đột lại có xu hướng được giải quyết ở cấp độ cá nhân, phi tập trung (decentralised, personal level), nơi mà thông tin tốt, sự đồng cảm và tinh thần đoàn kết được tận dụng.

Quá trình mà qua đó các quy tắc bên trong thay đổi có đầy đủ đặc điểm của tất cả các trật tự phi tập trung: có sự thử nghiệm phi tập trung với việc vi phạm quy tắc hiện hành (sự đổi mới thể chế – institutional innovation); có quá trình chọn lọc tự phát, phi tập trung mà ở đó sự đổi mới được chấp thuận cho đến khi nó giành được số đông quyết định (critical mass) để trở thành chuẩn mực mới hoặc bị phản đối; và những quá trình này thường diễn ra trong khuôn khổ các siêu quy tắc (meta rules) vốn có xu hướng duy trì sự tiến hoá theo một lộ trình liên tục và tương đối dễ tiên đoán. Hệ thống quy tắc vẫn giữ nguyên trật tự (trật tự các quy tắc), vì thế nó vẫn duy trì khả năng ảnh hưởng đến trật tự hành động (Chương 6). Sự tiến hoá như vậy thể hiện được minh triết (wisdom) và sự phán xét (judgement) của số đông và đưa đến một tập hợp thể chế vốn mang nhiều dấu ấn của kinh nghiệm quá khứ song lại không hoàn toàn cứng nhắc trước sự thay đổi của điều kiện xung quanh.

Cách thức mà các thể chế bên trong được điều chỉnh thường tạo nên sự khác biệt giữa xã hội đa văn hoá (multicultural) thành công và xã hội đa văn hoá thất bại. Điều này thể hiện qua trường hợp của Mỹ và Australia, nơi mà tri thức ẩn (implicit knowledge) cùng những quy tắc cụ thể của các nền văn hoá khác nhau lại hoà trộn với nhau hoặc được điều chỉnh để hình thành nên một tập hợp thể chế chung mới và tương đối phổ biến, hiện tượng giao hoà văn hoá sáng tạo (creative cross-fertilisation[i]) được khơi mào và tri thức được đưa vào khai thác. Song ở đâu mà các thể chế ẩn hiện hữu từ trước của xã hội chủ (host society) được bảo vệ một cách cứng nhắc và mỗi nhóm đều tiếp tục tồn tại một cách khó uốn nắn với những thể chế riêng của mình, ở đó quá trình hội nhập diễn ra khó khăn và những xung đột xã hội đắt giá có thể nảy sinh (Sowell, 1994, 1996, 1998).

Thách thức đối với quy tắc bên trong nào thì giành được số đông quyết định, nhờ đó nó được chấp nhận ngay, và thách thức nào thì bị phản đối rộng rãi? Câu trả lời phụ thuộc một phần vào mối liên hệ giữa những biến thái thử nghiệm (experimental variations) với các giá trị nền tảng của con người. Chúng ta đã nhận thấy trong Chương 4 là những giá trị này thấm đẫm vào các thể chế và thường đóng vai trò là những ưu tiên chi phối, làm cơ sở cho việc đánh giá những dàn xếp

[i] Cross-fertilisation: sự trao đổi lẫn nhau giữa các nền văn hoá khác nhau hay lối tư duy khác nhau, có lợi cho cả hai bên. (ND)

thể chế. Khi những giá trị này bám rễ sâu chắc, chúng sẽ giúp củng cố tính liên tục (continuity) và tính cố kết (cohesiveness) cho các thể chế bên trong. Điều này mở đường cho sự phụ thuộc chuỗi (path dependency). Những cộng đồng nào chia sẻ một mức độ cao về nhận thức chung rõ ràng về các giá trị nền tảng thì sẽ thành công với một quá trình tiến hoá trật tự hơn và dễ tiên đoán hơn so với những xã hội mà ở đó các thành viên lại chia sẻ ít giá trị. Như vậy, các giá trị chung đóng vai trò là bộ lọc và là thứ chất dính cố kết cho các quy tắc bên trong không ngừng tiến hoá của xã hội.

**Một số siêu quy tắc bên trong: thái độ khoan dung, tính hài hước và quyền tự do ngôn luận**

Nếu xét vai trò quan trọng của sự thay đổi văn hoá đối với sự phồn vinh bền vững của một cộng đồng vốn đang phải đối mặt với sự thay đổi của hoàn cảnh thì các quá trình phi tập trung nhằm thử nghiệm và tái đánh giá các thể chế xứng đáng được bảo vệ. Những siêu quy tắc bên trong phi chính thức (informal internal meta rules) giúp nâng cao năng lực tiến hoá của các hệ thống quy tắc bên trong sẽ đóng vai trò quan trọng ở đây: chẳng hạn, một mức độ khoan dung trước sự thử nghiệm; quy tắc là xung đột có thể được giải toả bởi tính hài hước; và sự cam kết vì tự do ngôn luận. Những xã hội quá bảo thủ đến mức không thể chấp nhận sự thử nghiệm và tỏ ra giáo điều khi phản đối bất kỳ sự chệch hướng nào khỏi các quy tắc bên trong lâu đời thì thường thất bại khi những điều kiện vật chất hay kỹ thuật thay đổi. Khi mâu thuẫn nẩy sinh và các thể chế bên trong không xử lý được, sự thực hành một lối thoát hài hước có thể đóng vai trò là cái van an toàn xã hội và là một cách tiết kiệm chi phí giao dịch giữa người với người. Một siêu quy tắc khác có khả năng giảm bớt xung đột và chi phí giao dịch trong một hệ thống thể chế bên trong không ngừng tiến hoá là quy tắc theo đó sự tranh luận cần tránh nhằm vào cá nhân (deperonalised): chơi bóng chứ không chơi người. Trong một xã hội mà ở đó những lối lập luận theo kiểu 'bỏ bóng đá người' (ad hominem) thường nhường chỗ cho tinh thần thảo luận thực sự thì sự tiến hoá hoà bình và theo định hướng vấn đề (peaceful, problem-oriented evolution) có nhiều khả năng xẩy ra hơn so với trong một xã hội mà ở đó hành vi bôi nhọ cá nhân lại nhận được sự tán dương rộng rãi.

Xã hội nào mà ở đó sự tự do bày tỏ ý kiến cá nhân lại bị coi là một tội có thể xử phạt, xã hội đó đã từ bỏ sự khám phá gần như không tốn kém về những phương án khả dĩ thông qua thảo luận. Sự thảo luận công khai – kể cả hành vi biểu đạt ý kiến lệch lạc gây sốc về những quy tắc đã được thừa nhận – là một phần hữu ích trong phương thức mà các cộng đồng vẫn ứng phó với sự thay đổi. Một cuộc thảo luận công khai về những giải pháp khả dĩ thì sẽ tốn ít nguồn lực hơn so với hoặc (i) quá trình thử sai bằng cách thực thi rồi có thể loại bỏ các thể chế sau đấy, hoặc (ii) những xung đột âm ỉ chưa giải quyết xong. Tự do thảo luận – và đức tính biết lắng nghe những người bất đồng chính kiến – là một biện pháp giúp để ngỏ quá trình tiến hoá văn hoá cho tất cả mọi thành viên của cộng đồng và qua đó cho toàn bộ kinh nghiệm, tri thức và minh triết sẵn có. Thể chế tự do ngôn luận phù hợp với 'mô thức ứng xử thương mại' (commercial syndrome) mà chúng ta đã bàn

trong mục 6.2 bởi nó là động cơ của quá trình tiến hoá thể chế phi bạo lực. Vì thế, nó xứng đáng được bảo vệ.

Như vậy, ngay cả các hệ thống quy tắc bên trong cũng chứa đựng một số siêu quy tắc (meta rule) tạo thuận lợi cho sự điều chỉnh khi cần thiết, song đồng thời chúng cũng giúp duy trì sự thay đổi thể chế theo một lộ trình dễ tiên đoán.

## 12.3 Thay đổi các thể chế bên ngoài: vai trò doanh nhân chính trị

### Hành động chính trị: sự cứng nhắc, sự xáo động và sự điều chỉnh trật tự

Các thể chế bên ngoài được thiết kế và áp đặt từ trên xuống trên cơ sở hiến pháp bởi những cơ quan nắm quyền lực chính trị. Những thay đổi trong các thể chế bên ngoài vì thế đòi hỏi hành động chính trị. Sự thay đổi các quy tắc bên ngoài phụ thuộc vào những quyết định tập thể vốn khó đưa ra hơn so với quyết định tự nguyện, như chúng ta đã nhận thấy trong mục 10.1. Vì vậy, các quy tắc bên ngoài đôi khi có thể khá cứng nhắc, ngay cả khi hoàn cảnh đã thay đổi. Khi những thay đổi được thực hiện, chúng diễn ra theo các bước – đôi khi gây xáo động. Chúng không thể thoát khỏi tình cảnh bị mắc kẹt trong mối xung đột giữa một bên là nguyên lý dễ tiên đoán vốn hiện hữu trong các thể chế hiện hành và một bên là nhu cầu ứng phó với hoàn cảnh đang thay đổi, kể cả các thể chế bên trong đang thay đổi – điều có thể gây ra tình trạng thiếu nhất quán trong hệ thống quy tắc. Xung đột này càng xấu đi vì những thay đổi trong các thể chế bên ngoài thường ảnh hưởng đến sự phân bổ thu nhập và cơ hội kinh tế. Nó chạm đến nền tảng đích thực của những dàn xếp thể chế. Suy cho cùng, các thể chế cũng như rượu vang ngon: chất lượng của chúng tăng lên cùng độ tuổi, chí ít là trong một khoảng thời gian nhất định! Song đôi khi chúng phải thay đổi, ngay cả khi điều đó có phá vỡ sự phối hợp êm thuận trong hành động của con người đi chăng nữa.

Khi các thể chế bên ngoài được điều chỉnh để ứng phó với hoàn cảnh đã thay đổi, điều này ít gây ra xáo trộn hơn so với sự thay đổi quy tắc xuất phát từ chủ nghĩa cơ hội chính trị. Thật không may, các nền dân chủ số đông hiện đại (modern mass democracy) với những liên minh hay thay đổi giữa các nhóm lợi ích có tổ chức và cam kết vì nền phúc lợi xã hội lại tạo ra nhiều thứ luật pháp cơ hội chủ nghĩa, thường là đoản mệnh (luật pháp ngẫu hứng – knee jerk legislation[i]). Điều này có thể gây xung đột với hệ thống quy tắc bên trong: không chỉ mâu thuẫn với các thể chế bên trong, các thể chế bên ngoài còn xâm phạm quá mức vào địa hạt của chúng. Trong những bối cảnh khác, chủ nghĩa cơ hội chính trị có thể gây ra hiện tượng cứng nhắc và xơ cứng thể chế (institutional rigidity & sclerosis). Các nhóm lợi ích trực tiếp (vested interests) bảo vệ những quy tắc hiện hành, chống lại sự điều chỉnh, ngay cả khi hoàn cảnh đã thay đổi và đòi hỏi sự điều chỉnh như thế, những điều chỉnh sẽ có lợi cho cộng đồng như một thực thể thống nhất. Quả thực, các thể chế bên ngoài có thể trở nên cứng nhắc đến mức chúng gây tổn hại đến tiến bộ vật chất và những khát vọng cơ bản khác của con người. Vô số kinh nghiệm trong quá khứ minh chứng cho điều này: đế chế Byzantine[ii], chẳng hạn,

[i] Việc ban hành pháp luật một cách tự động, thiếu suy nghĩ chín chắn. (ND)
[ii] Byzantine Empire (330-1453): Đế chế ở phía Đông và về sau trở thành một phần của Đế chế La Mã. (ND)

đã không thể điều chỉnh các thể chế cai trị của mình để đủ sức đối mặt với thử thách mang tên Thổ Nhĩ Kỳ; Trung Quốc dưới triều đại nhà Minh và nhà Thanh đã làm cho các thể chế bên ngoài của nó trở nên xơ cứng trước mối đe doạ của thách thức từ bên ngoài; và các tập đoàn và hiệp hội lớn, như hãng hàng không Pan American[i] hay nghiệp đoàn thợ mỏ than Anh trong thập niên 1980, cứ khư khư với những thể chế dù đã qua thử thách thời gian song lại lỗi thời. Tổ chức kinh doanh nào chịu ảnh hưởng từ hiện tượng xơ cứng của các quy tắc bên trong thì đều có xu hướng đi đến chỗ phá sản. Tại những cộng đồng mà thách thức bên ngoài không đủ sức châm ngòi cho những cải cách cần thiết đối với các thể chế bên ngoài, sự sa sút vật chất và xung đột sẽ xuất hiện.

Trong những trường hợp khác, thách thức bên ngoài có thể châm ngòi cho công cuộc cải cách các thể chế bên ngoài, một thực tế sẽ không khả thi nếu thiếu những thách thức ấy. Điều này giúp 'cải lão hoàn đồng' cho các thể chế bên ngoài, như trong trường hợp toàn cầu hoá mà chúng ta đã bàn tới.

### Khắc phục những ràng buộc thể chế bên ngoài

Nhiều chủ thể khác nhau là một phần của quá trình mà qua đó các thể chế bên ngoài thay đổi:

(a) Các tổ chức kinh tế (dưới sự dẫn dắt của các doanh nhân hoặc một nhóm lãnh đạo với tinh thần doanh nghiệp) và các cá nhân (những người theo đuổi mục tiêu riêng của mình) vẫn thường tác nghiệp trong khuôn khổ của những ràng buộc nhất định mà người ta đã thừa nhận, bất kể chúng mang bản chất kỹ thuật, kinh tế hay thể chế. Một phương thức ứng xử khả dĩ là theo đuổi các mục tiêu tự lập (self-set objective) đến mức độ tối đa trong phạm vi những ràng buộc này; phương thức khác là điều chỉnh các mục tiêu xuất phát từ kinh nghiệm quá khứ (tính duy lý bó buộc, thích ứng – adaptive, bounded rationality). Những ràng buộc hiện hữu (existing constraint) thường xuyên gây bất lợi cho các tổ chức và cá nhân, dù vậy chúng vẫn được chấp nhận, vì việc thay đổi chúng được hiểu là quá tốn kém, nếu không muốn nói là không thể.

(b) Một phương hướng hành động khác là xử lý những ràng buộc này một cách trực diện nhằm vượt qua chúng theo những cách thức sáng tạo và táo bạo (Chương 8). Một khi chúng được nhận ra là gây tác hại, tính sáng tạo doanh nhân (entrepreneurial creativity) có thể dẫn tới việc tổ chức nguồn cung ứng yếu tố sản xuất mới hoặc rẻ hơn, đồng thời tiết kiệm chi phí bằng cách đổi mới quy trình, đơn giản hoá tổ chức, đổi mới sản phẩm, hoặc chuyển tới một địa điểm cạnh tranh hơn. Trong tất cả những trường hợp này, nỗ lực sáng tạo là nhằm đổi mới theo nghĩa một 'sự kết hợp yếu tố sản xuất mới' như Joseph A. Schumpeter (1883-1950) (Schumpeter, 1961) từng định nghĩa. Tính sáng tạo doanh nhân theo kiểu này cũng có thể nhằm thẳng vào những ràng buộc thể chế tốn kém: các cá nhân và tổ chức có thể nhân dịp từ chối chấp nhận các thể chế hiện hành, thách thức trực diện với chúng, hoặc qua toà án hoặc bằng cách không chấp hành, ngay cả khi phải đối mặt với rủi ro bị phạt. Những đổi

[i] Pan American World Airways, thường gọi là Pan Am, là tập đoàn hàng không quốc tế chủ chốt của Mỹ từ cuối thập niên 1920 cho đến khi nó bị sụp đổ vào tháng 12/1991. (ND)

mới về kỹ thuật đôi khi cũng có thể đòi hỏi phải đổi mới thể chế. Chẳng hạn, những hình thức sản xuất, vận tải, thông tin liên lạc và tiêu dùng mới có thể khiến cho việc điều chỉnh định nghĩa quyền tài sản hoặc điều chỉnh thông lệ kinh doanh và thông lệ công việc trở nên cần thiết. Chẳng hạn, hiện tượng bùng nổ hoạt động xây dựng đường sắt ở thế kỷ 19 không chỉ đem lại những thay đổi về kỹ thuật, mà còn cả những thể chế mới chi phối các thị trường cổ phiếu và trái phiếu (Rosenberg & Birdzell, 1986). Cho đến đây, quá trình trên về cơ bản là giống như việc thay đổi các thể chế bên trong và bên ngoài.

(c) Khi các thể chế bên ngoài chuẩn bị thay đổi, các cá nhân và tổ chức phải tham gia vào tiến trình chính trị bằng cách thể hiện 'tiếng nói' (voice) của mình. Họ có thể tìm cách gây ảnh hưởng trực tiếp lên các vấn đề chính sách, song điều này lại tương đối hiếm hoi ở các xã hội đại chúng hiện đại vì chi phí cố định là rất cao. Đối với nhiều người dân, việc phớt lờ hay chịu đựng những thể chế bên ngoài hiện hành vẫn giữ nguyên tính hữu lý (sự vô minh duy lý – rational ignorance). Tuy nhiên, trong trường hợp chi phí do các thể chế bên ngoài gây ra lại lớn đến mức được cho là quan trọng, người dân có thể hình thành nên các nhóm lợi ích có tổ chức để thực hành tiếng nói chính trị của mình. Tại đa số xã hội hiện đại, các bản hiến pháp chính trị tạo điều kiện cho sự thay đổi quy tắc bên ngoài diễn ra bài bản bằng cách đưa ra những kênh thay đổi chính thức, chẳng hạn như thách thức pháp lý (legal challenge) hay hình thức bỏ phiếu ở quốc hội. Nếu các nhà chính trị nhận ra tín hiệu, các đạo luật sẽ thay đổi nhờ cơ quan lập pháp được bầu, cơ quan này phải chịu những ràng buộc hiến định khái quát cấp cao hơn và các đạo luật do nó thông qua có thể phải được toà án xem xét lại. Ở nhiều nước, bộ máy tư pháp đã trở thành một kênh thay đổi luật lệ, do các thẩm phán là những người diễn giải pháp luật sáng tạo.

(d) Các cơ chế thay đổi thể chế bên ngoài nằm trong tay những người đại diện chính trị. Cố nhiên, họ cũng theo đuổi mục tiêu riêng của mình (Downs, 1957a, 1957b; Buchanan & các tác giả khác, 1980; Bernholz, 1966) và phải chịu những giới hạn nhận thức thông thường. Các 'doanh nhân chính trị' có thể là các chính trị gia, quan chức và các nhà lãnh đạo của những hiệp hội và câu lạc bộ tư nhân, chẳng hạn như các tổ chức ngành (industry organisation), các nghiệp đoàn (trade union) và các nhóm lobby đặc biệt. Họ hứa hẹn thay đổi các thể chế hiện hành để đổi lấy ảnh hưởng, các khoản thanh toán và những phần thưởng khác. Họ xử sự như những người trung gian với hiểu biết nội bộ về các quy trình thay đổi chính trị và các tổ chức chính trị. Các doanh nhân chính trị (political entrepreneur) thúc đẩy một phần lớn quy trình chính sách công ở các nhà nước hiện đại. Họ có lợi ích cá nhân trong việc thay đổi hay duy trì một số quy tắc bên ngoài nhất định, phản ánh những khao khát riêng của họ, và điều này có thể thường đi theo chiều hướng dựa nhiều hơn vào các cơ chế tập thể và ít hơn vào hình thức tổ chức tự phát (spontaneous self-organisation). Tại các nền dân chủ đại nghị, một số người sẽ tìm cách thuyết phục người khác và tìm kiếm đồng minh để đổi lấy sự ủng hộ của mình cho những dàn xếp chính trị (hiện tượng đổi chác chính trị [political trade-offs], log-rolling[i]).

[i] Xem mục 10.5. (ND)

**Sự chấp thuận của khu vực tư nhân và tính hợp pháp**

Không phải mọi sự đổi mới thể chế bên ngoài đều hướng tới lợi ích của người dân bình thường. Chẳng hạn, các chủ thể của tiến trình chính trị có thể mắc sai lầm và thiết kế nên những quy tắc mà về sau hoá ra lại gây hại cho việc tạo ra của cải vật chất. Nhiều khả năng hơn, động cơ chính trị dẫn đến sự thay đổi quy tắc mà rồi nó lại làm phức tạp hoá sự phối hợp kinh tế hiệu quả. Nếu hệ thống thể hiện tính mở và các đại diện chính trị khác nhau tìm kiếm cơ hội tăng trưởng, có khả năng là sai sót sẽ được sửa chữa và những rào cản cho tăng trưởng kinh tế sẽ được chủ động dỡ bỏ, tức là, trước khi thách thức bên ngoài mở đường cho sự thay đổi quy tắc. Song điều này lại không thường xuyên diễn ra trong thực tế.

Nếu đề xuất thay đổi đối với một quy tắc bên ngoài muốn được thông qua ở một nền dân chủ đại nghị, sự thay đổi đó trước hết phải nhận được sự chấp thuận từ phía khu vực tư nhân thông qua một số lượng người và tổ chức tư nhân đủ đông, bất kể là vì họ trông chờ lợi ích từ đó hay vì họ chấp nhận sự thay đổi do ảnh hưởng tiêu cực của nó là rất khó nhận ra. Phép thử thứ hai: sự chấp thuận một quy tắc, riêng bản thân nó, không đảm bảo rằng quy tắc đó sẽ dẫn đến tăng trưởng kinh tế. Chẳng hạn, chính sách bảo hộ thuế quan có thể tiếp tục được duy trì với sự nhất trí rộng rãi nếu nó được cảm nhận là mang lại lợi ích cho một số lượng thành viên cộng đồng vừa đủ và tác động tiêu cực của nó lại không thể cảm nhận được. Thực tế này xảy ra khi những người thụ hưởng lợi ích từ hành vi bảo hộ – các chủ tư bản và giới công nhân trong ngành bảo hộ – được tổ chức tốt và đoàn kết tốt, còn những người phải chịu gánh nặng hậu quả của chính sách bảo hộ lại tỏ ra vô minh duy lý (rationally ignorant), nếu xét chi phí thông tin và tổ chức để vận động giảm thuế nhập khẩu. Biểu thuế nhập khẩu sẽ vẫn cứ yên vị. Hiện tượng rent-seeking[i] và sự suy giảm khả năng 'catallaxy'[ii] của nền kinh tế vẫn tiếp diễn. Nếu muốn cải cách các thể chế bên ngoài, trước hết người ta phải đạt được sự chấp thuận từ phía khu vực tư nhân.

Nếu muốn thay đổi các thể chế bên ngoài để nâng cao khả năng của các thành viên thị trường nhằm tạo ra thịnh vượng, các quy tắc phải ít phân biệt đối xử. Nếu các quy tắc bên ngoài đem lại đặc lợi cho một số người và điều này lại được chính những đối tượng chịu ảnh hưởng nhận ra thì thiên hướng chung là khai thác tài sản bằng cách bỏ chi phí khám phá sẽ suy yếu. Như chúng ta đã nhận thấy khi bàn về hiện tượng rent-seeking ở Chương 8, động cơ chính trị thường là nhằm tạo ra lợi nhuận phi cạnh tranh (rent) hơn là nhằm đưa ra những thay đổi trong các thể chế bên ngoài hòng ngăn ngừa hiện tượng rent-seeking. Khi các nhà thiết kế hành động tập thể vẫn cứ đưa ra những quy tắc bên ngoài mang tính phân biệt đối xử, hiện tượng đình đốn hay suy thoái kinh tế sẽ dễ xảy ra hơn.

Không sớm thì muộn, thực tế trên có thể lại thôi thúc các doanh nhân chính trị tìm kiếm lợi nhận chính trị từ việc cải cách các thể chế bên ngoài. Lúc đó, các doanh nhân chính trị, có thể thuộc về một thế hệ mới hoặc từ một nhóm chính trị mới

[i] Trong kinh tế học, rent-seeking diễn ra khi một cá nhân, tổ chức hay doanh nghiệp tìm cách kiếm tiền thông qua hành vi thao túng môi trường kinh tế và/hoặc pháp lý thay vì hoạt động thương mại hay sản xuất. Rent: thu nhập không phải nhờ nỗ lực cạnh tranh trên thị trường mà là nhờ hành vi thao túng môi trường kinh tế và pháp lý, chẳng hạn thông qua các quan chức chính trị. (ND)

[ii] Xem mục 8.1. (ND)

hình thành, sẽ nhận ra cơ hội giành được sự ủng hộ chính trị bằng cách thúc đẩy những cải cách nhằm phá vỡ vòng luẩn quẩn của tình trạng đình đốn (stagnation) và sự cứng nhắc thể chế (institutional rigidity). Thậm chí, họ có thể hình thành nên phe đa số chính trị (political majority) trong quốc hội để thay đổi hiến pháp toàn diện (xem trường hợp của một New Zealand đình đốn kéo dài vào đầu thập niên 1980, mục 14.1). Dĩ nhiên, những nỗ lực như thế có thể bị phản đối lần này hay lần khác bởi các nhóm lợi ích vững mạnh, các nghị sỹ ích kỷ, hay những quan chức vốn tin rằng họ có thể dựa vào thái độ bàng quan của cộng đồng. Thực tế này sẽ tiếp sức cho quá trình xơ cứng thể chế và suy thoái kinh tế tương đối. Các nhóm quyền lực và phe đa số vững mạnh trong quốc hội, những kẻ nhận thấy đề xuất cải cách không thể được phía khu vực tư nhân chấp thuận, có thể đơn giản là không chấp nhận nguyên lý hiến định về cạnh tranh. Lúc đó, điều này có thể gây ra thái độ hoài nghi phổ biến, nếu không phải là xung đột chính trị và phe phái nội bộ, một thực tế sẽ tiếp tục làm xói mòn thịnh vượng và cản trở sự tiến hoá của những thể chế vốn đảm bảo cho sự bất phân biệt đối xử (non-discrimination) và tính mở.

Chẳng chóng thì chầy, những cộng đồng với sự vận hành kinh tế kém cỏi như thế sẽ phải đối mặt với một loại tác nhân thay đổi thể chế khác: những đối thủ thách thức từ bên ngoài, các nhà lãnh đạo của những thực thể chính trị khác có tiềm năng can thiệp chính trị hoặc quân sự nhằm lợi dụng sự suy yếu kinh tế rõ ràng của cộng đồng trong cuộc. Họ có thể đe doạ dùng vũ lực hoặc thực sự sử dụng vũ lực hòng đạt được điều họ muốn. Một khả năng lúc đó là kẻ thách thức bên ngoài sẽ áp đặt sự thay đổi thể chế bên ngoài. Ví dụ như một quyền lực thực dân tiếp quản một quốc gia hay sự áp đặt ý chí của kẻ thắng trận sau chiến tranh. Thực tế này từng xảy ra ở Đức và Nhật Bản sau Thế Chiến II; lúc bấy giờ, việc thiết lập nền dân chủ và nền kinh tế thị trường lại nằm trong lợi ích sống còn của Mỹ sau khi cuộc chiến tranh lạnh bắt đầu. Các liên minh rent-seeking vững mạnh lúc đó đơn giản là bị giải tán (Olson, 1982, trang 76-80, 130-131). Một khả năng khác là kẻ thách thức bên ngoài tham gia vào tiến trình chính trị nội bộ, khởi xướng sự thay đổi trong phạm vi những dàn xếp hiến định hiện hành. Chẳng hạn, điều này xảy ra khi các tổ chức quốc tế như Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF) hay Ngân hàng Thế giới (WB) can thiệp vào các nước nợ nần, khi các nhà xuất khẩu sản phẩm nông nghiệp nước ngoài vận động Liên minh Châu Âu từ bỏ chủ nghĩa bảo hộ trong lĩnh vực nông nghiệp, hay khi các chính phủ gây áp lực chính trị trực tiếp lên chính phủ khác để cắt giảm hàng rào mậu dịch. Những thách thức bên ngoài như thế (hay thậm chí mối đe doạ từ đó) phụ thuộc đáng kể vào độ mở (openness) của một nước trước hoạt động thương mại, các ý tưởng và các dòng yếu tố sản xuất của nước ngoài.

## 12.4 Thách thức bên ngoài: Cạnh tranh thể chế

### Xu hướng bất biến và sự thay đổi

Quá trình tiến hoá của các thể chế bên trong và bên ngoài không chỉ được thúc đẩy nhờ những phản ứng thụ động trước hoạt động thương mại và các dòng yếu tố sản xuất trên trường quốc tế, mà còn nhờ sự điều chỉnh thể chế chủ động hòng

cạnh tranh tốt hơn để giành thị phần và các yếu tố sản xuất lưu động (mobile production factor). Toàn cầu hoá dẫn tới sự 'cạnh tranh thể chế' (hay 'cạnh tranh giữa các hệ thống'). Hiện nay, các hệ thống thể chế ảnh hưởng tới mặt bằng chi phí nhiều đến mức mà người ta coi chúng là những nhân tố quan trọng trong cạnh tranh quốc tế. Do vậy, các chính phủ đều ít nhiều cạnh tranh trực tiếp với nhau.

Mặc dù toàn cầu hoá hiện đang khiến cho cạnh tranh thể chế quốc tế trở nên gay gắt thực sự, khái niệm đó lại chẳng hề mới mẻ gì. Không có gì đáng ngạc nhiên là trong tác phẩm *Của cải của các quốc gia* (The Wealth of Nations) năm 1776, Adam Smith từng đề cập đến sự tương tác cơ bản giữa các yếu tố sản xuất lưu động và cố định cùng hiệu ứng tiến hoá (evolutionary effect) từ khả năng lưu động của các yếu tố sản xuất (factor mobility[i]) khi ông phân tích phản ứng dự kiến trước những khác biệt trong việc đánh thuế nguồn vốn:

> Đất đai là một chủ đề không thể di chuyển; trong khi vốn (stock) lại có thể dễ dàng ... Chủ sở hữu vốn đúng là một công dân của thế giới, và không nhất thiết phải gắn bó với bất kỳ một quốc gia cụ thể nào. Anh ta có xu hướng từ bỏ đất nước mà ở đó anh ta phải đối mặt với sự thẩm vấn phiền toái, để được đánh giá tài sản kèm theo một mức thuế nặng nề, và sẽ chuyển vốn tới một quốc gia khác mà ở đó anh ta có thể hoặc là tiếp tục công việc kinh doanh hoặc là tận hưởng gia sản của mình thoải mái hơn. Bằng hành động di chuyển vốn, anh ta đã đặt dấu chấm hết cho toàn bộ ngành nghề mà đồng vốn đó từng giúp duy trì tại đất nước mà anh ta rời bỏ. Vốn giúp canh tác đất đai; vốn giúp tuyển dụng lao động. Một thứ thuế từng có xu hướng xua đuổi vốn khỏi bất kỳ đất nước cụ thể nào sẽ tiếp tục có xu hướng làm khô kiệt mọi nguồn thu, cho cả nhà vua và xã hội. Không chỉ lợi nhuận của vốn, mà cả địa tô và tiền công của lao động cũng đều không tránh khỏi bị suy giảm ít nhiều do việc di chuyển vốn đó.
> *(Adam Smith, [1776] 1970-1971, tập 2, trang 330-331)*

Một trong những nhà khoa học xã hội đầu tiên ở thế kỷ 20 từng mô tả sự liên quan của quá trình tiến hoá thể chế là Max Weber ([1927] 1995).[3] Gần đây hơn, những chủ đề tương tự cũng được phân tích bởi các tác gia (trong số những người khác) sau đây: Douglass North (North & Thomas, 1973, 1977; North, 1981, 1993), Eric Jones ([1981] 1987, 1988, 1994), Nathan Rosenberg và L.E. Birdzell (1986), và Erich Weede (1990, 1995, 1996).

Tính mở có thể là phương thuốc giải độc hữu hiệu cho hiện tượng rent-seeking. Khi các hệ thống chính trị và kinh tế khép kín trước kia được mở cửa, các thể chế phải thay đổi và các nhóm quyền lực đánh mất chỗ bám víu. Một trường hợp lịch sử rõ ràng là sự mở cửa Nhật Bản bằng sự can thiệp hải quân của Mỹ năm 1854, dẫn đến vụ lật đổ chính quyền quân phiệt (shogunate) vào năm 1867 và mở đường cho công cuộc hiện đại hoá trong cuộc cách mạng Minh Trị (Meiji Revolution). Quá trình chuyển đổi thể chế của nó không phải là thiếu xung đột và hầu như không thể gọi là 'bám rễ chắc chắn'. Trong thập niên 1930 và đầu thập niên 1940, Nhật Bản trở thành nạn nhân của chủ nghĩa biệt lập hướng nội (inward-looking

[i] Khả năng chuyển sang hình thức sử dụng khác hay địa điểm khác của lao động, nguồn vốn và các nguồn lực khác. (ND)

isolationism) và các nhóm quyền lực hung hăng. Sự can thiệp của Mỹ sau năm 1945 đã mở cửa Nhật Bản lần thứ hai và điều này lại châm ngòi cho cả những cải cách thể chế sâu rộng ở đây lẫn sự tăng tiến thịnh vượng đến mức không ngờ.

Tính mở không phải là con đường một chiều trong lịch sử nhân loại. Tuy nhiên, các chi phí vận tải, thông tin liên lạc và giao dịch thấp trong hoạt động thương mại và các dòng yếu tố sản xuất xuyên biên giới, nhìn chung, đã thúc đẩy tính mở và làm suy yếu thiên hướng vận động hành lang và cứng nhắc hoá thể chế. Tính mở đóng vai trò là động cơ quan trọng để bỏ chi phí thông tin, nó tưởng thưởng cho những quy tắc phổ thông, chẳng hạn, một hệ thống tư hữu rõ ràng.[4]

Hình 12.1 mô tả khái quát sự tương tác giữa các quá trình kinh tế và chính trị khi các hệ thống thể chế cạnh tranh với nhau. Chi phí vận chuyển và chi phí giao dịch thấp sẽ giúp cho các thương nhân và chủ sở hữu yếu tố sản xuất cảm thấy dễ dàng hơn khi quyết định rời bỏ các hệ thống thể chế khác. Đồng thời, họ có lẽ cũng hiểu biết nhiều hơn về điều kiện thể chế ở những nước mà họ có thể lựa chọn.

Khi chủ sở hữu của các yếu tố sản xuất lưu động trên trường quốc tế (internationally mobile factor) di chuyển địa điểm xuyên biên giới, họ không tránh khỏi phải đưa ra sự lựa chọn giữa các hệ thống thể chế. Thậm chí, họ có thể kỳ vọng vào sự khác biệt về khả năng sinh lợi như là hệ quả trực tiếp từ sự khác biệt thể chế ở nước khác, miễn là họ nhận ra và diễn giải xác đáng những hệ quả từ các thể chế khác nhau. Lúc đó, sự lựa chọn thể chế trở thành một quyền lựa chọn (option) trong cạnh tranh kinh tế. Quyền lựa chọn này chịu ảnh hưởng từ tính mở của nền kinh tế, và điều này lại phụ thuộc vào cả quyền tự do mua bán, quyền tự do di chuyển và quyền tự do chuyển đổi đồng tiền lẫn các siêu quy tắc (meta rule) đảm bảo cho các quyền tự do này. Các chủ thể kinh tế, những người đưa ra một lựa chọn như vậy, thực hiện điều đó một cách độc lập khi sử dụng lựa chọn 'rời bỏ'.

Những cuộc 'rời bỏ' (exit) mang bản chất kinh tế như thế phát tín hiệu tới những người nằm trong tiến trình chính trị, bất kể là các cử tri và các nhóm lợi ích có tổ chức hay trực tiếp tới những người đại diện chính trị. Tuy nhiên, chưa chắc những tín hiệu như thế sẽ được nhận ra và diễn giải xác đáng. Những đại diện chính trị thuộc các hệ thống pháp lý 'xơ cứng' ('sclerotic'), vốn thiếu kinh nghiệm phản ứng táo bạo trước sự thay đổi và luôn nghĩ tới bản thân, có thể không đủ năng lực để điều chỉnh; quả thực, khả năng đọc tín hiệu của họ là hạn chế. Các nhóm lợi ích có tổ chức và các cử tri nói chung cũng khả dĩ không nhận ra sự cần thiết phải thay đổi (Hình 12.1). Lá phiếu (tiếng nói – 'voice') của họ sẽ chỉ có hiệu lực nếu nó được thực hành bởi một nhóm với quy mô đủ lớn; và nhóm đó có thể hoặc có thể không ủng hộ sự điều chỉnh thể chế, tuỳ thuộc vào cách thức mà các nhóm rent-seeking 'lớn tiếng' tác động tới cử tri, và tâm tính bộ tộc - người bảo hộ (tribal-guardian mentality) chi phối ở đây. Như chúng ta đã lưu ý ở trên, các nghị sỹ và quan chức nằm trong các liên minh với các nhóm vận động rent-seeking (rent-seeking lobbies) vì vậy thường có khả năng củng cố những quy tắc (bên ngoài) phân biệt đối xử, ngăn chặn tính mở và cản trở quá trình tiến hoá của những quy tắc hỗ trợ cạnh tranh. Tại phần lớn các nước và trong phần lớn thời gian, những gì trên đây quả thực lại chính là đặc điểm thông thường của nhân loại và bộ máy quản trị (governance). Đối với đa số quốc gia, nền tự do đang trên đà

lan rộng và ảnh hưởng của toàn cầu hoá vẫn là một trải nghiệm mới mẻ, chỉ diễn ra trong nửa sau của thế kỷ 20 (Gwartney & Lawson, 1997). Vậy nên không có gì đáng ngạc nhiên khi bản năng bộ tộc thể hiện qua thái độ ác cảm với người nước ngoài lại thường tiếp tục thịnh hành bất chấp những lựa chọn rời bỏ (exit option) mang bản chất kinh tế.

Chỉ khi đa số cử tri ủng hộ sự thay đổi, thậm chí trước sự kháng cự của các nhóm lợi ích, hoặc khi các nhóm có tổ chức khám phá ra giá trị của tính mở, sự đổi mới thể chế mới bắt đầu diễn ra. Nếu điều đó xảy ra, các chính phủ bắt đầu cạnh tranh với nhau (cạnh tranh giữa các hệ thống pháp lý).[5] Vì vậy, điều này phụ thuộc nhiều vào khả năng của chính phủ và công chúng trong việc nhận ra tầm quan trọng của những 'tín hiệu rời bỏ' và rút ra kết luận từ đó rằng họ phải cung cấp những thể chế cấu thành nên một yếu tố địa điểm hấp dẫn, thậm chí bất chấp sự kháng cự của các nhóm áp lực (pressure group) và bản năng bộ tộc hướng nội.

Chúng ta sẽ làm rõ thêm bản chất của những tương tác phức tạp được mô tả trên Hình 12.1 khi bàn về quá trình chuyển đổi các hệ thống kinh tế và công cuộc cải cách thể chế ở các nền kinh tế hỗn hợp trong Chương 13 và Chương 14.

**Khái niệm then chốt**

**Cạnh tranh thể chế** (institutional competition, hay cạnh tranh giữa các hệ thống – systems competition) là một thuật ngữ nêu bật tầm quan trọng của các bộ quy tắc bên trong và bên ngoài đối với mặt bằng chi phí quốc gia và vì thế đối với khả năng cạnh tranh quốc tế. Với quá trình toàn cầu hoá – hoạt động giao thương cao độ và khả năng lưu động của các yếu tố sản xuất cao hơn – tín hiệu phản hồi từ những hệ thống thể chế tốn kém sẽ tức thời hơn và, kèm theo đó, xuất hiện nhu cầu điều chỉnh các hệ thống này, không chỉ thụ động mà thậm chí còn có thể chủ động.

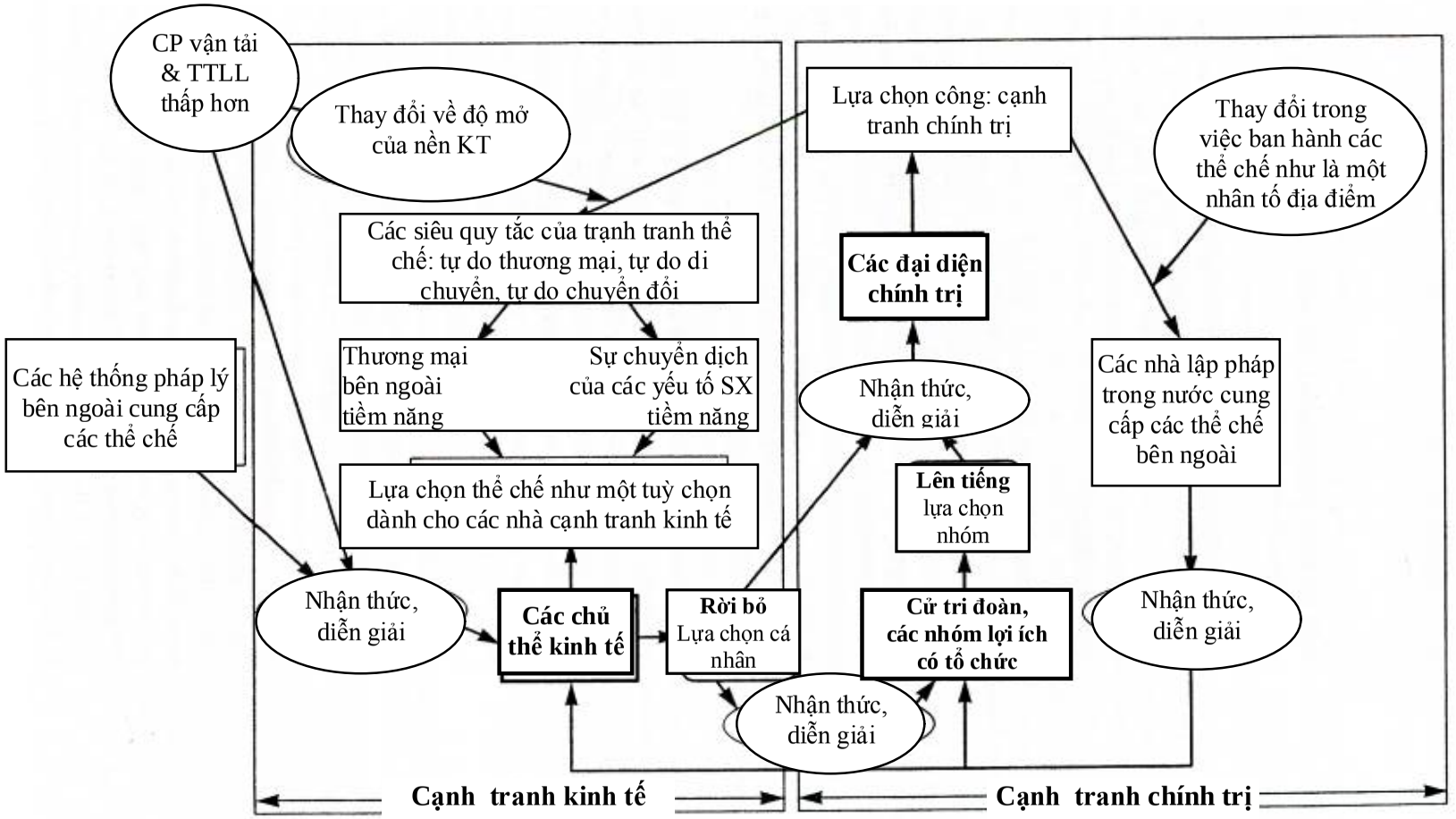
Các **doanh nhân chính trị** (political entrepreneur) là những người và tổ chức tìm kiếm lợi ích chính trị từ việc thực thi hay cản trở sự thay đổi thể chế. Các doanh nhân chính trị thường là những người trẻ tuổi tham vọng và có thiên hướng phá vỡ khuôn phép (young Turk), họ nhận thấy các thể chế và cơ cấu quyền lực hiện hành ngăn cản họ khỏi giành được ảnh hưởng chính trị và vì thế họ tìm kiếm sự ủng hộ nhằm giành thêm 'tiếng nói' (voice) tán thành một cương lĩnh chính trị chủ trương thay đổi thể chế.

## Cạnh tranh thể chế: khả năng sáng tạo về kinh tế, ngành nghề và chính trị - hành chính

Cạnh tranh thể chế là một quá trình đòi hỏi sức sáng tạo trong một số lĩnh vực mà con người theo đuổi:

(a) Những thay đổi về kỹ thuật và tổ chức cộng với sự mở cửa của các hệ thống kinh tế cho phép các nhà cạnh tranh bắt tay vào việc thay thế địa điểm trên trường quốc tế. Điều này huy động khả năng sáng tạo trên các phương diện kỹ thuật, tổ chức và kinh tế.

**Hình 12.1 Cạnh tranh thể chế: Sự tương tác cơ bản của các quá trình kinh tế và chính trị**



(b) Khả năng lưu động của các yếu tố sản xuất cùng hoạt động giao thương hàng hoá và dịch vụ giúp áp đặt sự kiểm soát mang tính khuôn phép lên các thể chế địa phương, cả đối với những thông lệ và quy ước bên trong lẫn việc định hình và thực thi các thể chế bên ngoài, như chúng ta vừa bàn ở trên. Điều này góp phần kiểm soát vấn đề thân chủ - đại diện và khơi mào cho khả năng sáng tạo thể chế. Qua thời gian, tính mở đưa tín hiệu phản hồi (feedback) đi vào sự tiến hoá của các thể chế bên trong và bên ngoài, khuyến khích sự khám phá thể chế liên tục:

(i) nó thúc đẩy tinh thần doanh nhân (entrepreneurship) trong các hiệp hội ngành nghề (industry assciation) và các nhóm xã hội dân sự khác, đây là những chủ thể khám phá và thử nghiệm những chuẩn mực kinh doanh, thông lệ công việc, thủ tục chế tài, v.v. đã được cải thiện nhằm đẩy nhanh tốc độ tăng năng suất;

(ii) nó thúc đẩy tinh thần doanh nhân trên các phương diện chính trị - hành chính và tư pháp (political-administrative & judicial entrepreneurship) trong bộ máy chính phủ theo những cách thức sáng tạo và chủ động nhằm đẩy nhanh tốc độ tăng năng suất và nâng cao khả năng cạnh tranh.

Nhìn chung, tính mở có xu hướng kích thích sự đổi mới mạnh mẽ hơn trong đủ thứ ngành nghề phụ thuộc lẫn nhau, miễn là mọi người có quyền tự do đưa ra lựa chọn cá nhân.

## 12.5 Chủ nghĩa liên bang cạnh tranh

### Thương mại và khả lưu động của các yếu tố sản xuất trong phạm vi các nước

Trong phạm vi một quốc gia, bản hiến pháp nhà nước liên bang (federal-state constitution) có thể được thiết kế nhằm khai thác một số lợi thế của cạnh tranh giữa các hệ thống pháp lý trong phạm vi quốc gia đó. Chủ nghĩa liên bang (federalism) là một cách để khai thác cạnh tranh giữa các tổ chức chính trị (cấp bang và cấp địa phương) nhằm khám phá những giải pháp và thể chế hành chính được ưa chuộng.

Nếu người dân và các nhà sản xuất có cơ hội di chuyển giữa các hệ thống pháp lý độc lập dưới cấp quốc gia thì các nhà lập pháp và các nhà quản lý buộc phải cạnh tranh. Lựa chọn 'rời bỏ' trao cho họ tín hiệu phản hồi từ các công dân - thân chủ.[6] Khi chính sách công ít tập trung vào tay chính phủ trung ương, người ta sẽ có cơ hội tốt hơn để kiểm soát hiện tượng rent-seeking, các nhóm áp lực và chủ nghĩa cơ hội người đại diện.

### Phân cấp

Từ quan điểm của người dân và doanh nghiệp, việc ủng hộ nguyên tắc phân cấp (subsidiarity) – tức là, mỗi nhiệm vụ thuộc lĩnh vực hành động tập thể nên được đặt ở cấp chính quyền thấp nhất có thể – là hữu ích. Vô số nhiệm vụ quản lý có thể phi tập trung hoá và được cung cấp bởi các cơ quan chính quyền cạnh tranh. Chẳng hạn, các chính quyền bang hoặc địa phương cạnh tranh có thể thực thi, tài

trợ hoặc điều tiết hoạt động cung cấp phúc lợi cộng đồng, duy tu nhiều hạng mục hạ tầng và phần lớn dịch vụ giáo dục và y tế. Trong một số trường hợp nhất định, người ta nhận thấy lợi thế của sự tập trung hoá nhiệm vụ chính quyền, chẳng hạn khi các thể chung như luật thương mại và luật giao thông thống nhất cho phép tiết kiệm nhiều chi phí giao dịch, hay trong trường hợp có lợi thế quy mô và phạm vi, như lĩnh vực quốc phòng chẳng hạn. Do sự tiến hoá thể chế và việc khám phá các giải pháp quản lý hành chính mới có thể được lợi từ sự thử nghiệm ở các chính quyền bang hay địa phương cạnh tranh nên nguyên lý quy chuẩn về phân cấp (normative principle of subsidiarity) có thể chuyển thành một nguyên lý hiến định cấp cao, và những trường hợp ngoại lệ chỉ nên thực hiện khi người ta có thể đưa ra lý do rõ ràng.

Những người ủng hộ chính phủ tập quyền lại thường xuyên phản đối sự phân cấp với lập luận là cần phải đảm bảo sự gắn kết và hài hoà quốc gia bằng cách thúc đẩy những cơ hội thu nhập và việc làm bình đẳng giữa các khu vực khác nhau, và bằng cách đảm bảo cung cấp hàng hoá công cộng thống nhất cho mọi công dân, bất kể nơi họ sinh sống và các chính trị gia mà họ bầu lên. Tuy nhiên, thành tựu trên toàn thế giới của chính sách bình đẳng hoá khu vực (equalising regional policy) thật khó mà thuyết phục hơn so với thành tựu của chính sách bình đẳng hoá phúc lợi xã hội (social welfare equalisation), và việc nó làm suy yếu những phản ứng tự điều chỉnh tự phát (spontaneous, self-correcting response) trước sự chênh lệch về thu nhập giữa các khu vực là một lý do quan trọng. Những khu vực khó khăn và dễ dàng tiếp cận với viện trợ của chính phủ trung ương có thể từ chối đưa ra mức lương thấp, vốn hấp dẫn các nhà đầu tư. Hơn thế, việc cung cấp hàng hoá công cộng thống nhất, tập trung có thể đi ngược lại những lựa chọn và ưu tiên khác nhau của khu vực. Do các nhà hoạch định chính sách công ở xa người dân nên sự tập trung hoá (centralisation) sẽ dung dưỡng chủ nghĩa cơ hội thân chủ - đại diện (principal-agent opportunism) cũng như rủi ro đạo đức (moral hazard[i]) từ phía cộng đồng cử tri. Tính đa dạng liên bang trong công tác hoạch định chính sách cho phép lựa chọn của cử tri và bộ máy quản lý tạo nên sự khác biệt trong hoạt động cung cấp hàng hoá công cộng. Lúc đó, người dân sẽ quan tâm nhiều hơn đến việc thúc đẩy kinh tế địa phương và khu vực phát triển.

Để củng cố nguyên lý phân cấp, các hệ thống liên bang cạnh tranh cần áp dụng ba công cụ thể chế khái quát sau (Kasper, 1996b):

(a) các liên bang cần trung thành với quy tắc về nguồn gốc (rule of origin), nó quy định rằng những sản phẩm được sản xuất hợp pháp tại một khu vực thuộc liên bang thì việc bán chúng trên toàn liên bang sẽ tự động hợp pháp; nói cách khác, sự phân biệt đối xử giữa các địa điểm sản xuất khác nhau bị loại trừ;
(b) hiến pháp liên bang cần phân giao các nhiệm vụ quản lý cho duy nhất một cấp chính quyền: cần loại trừ hiện tượng trùng hợp và lặp lại nhiệm vụ, vốn chỉ khiến cho cử tri bối rối không hiểu ai là người chịu trách nhiệm thực hiện. Tính duy nhất (exclusivity) làm giảm phạm vi trốn tránh nhiệm vụ của các chính trị gia và nhà quản lý;

[i] Xem phần Khái niệm Then chốt trong mục 3.4. (ND)

(c) các liên bang cần trung thành với nguyên tắc đối ứng tài khoá (fiscal equivalence), nghiêm cấm việc chuyển giao công quỹ theo chiều dọc và buộc mỗi cấp chính quyền phải tài trợ cho những nhiệm vụ mà nó phải chịu trách nhiệm hoặc nhiệm vụ mà nó đã quyết định chọn giải quyết với các khoản thuế, lệ phí và nợ do nó tự huy động được. Điều này giúp hạn chế những khoản thanh toán trợ cấp mang bản chất tái phân phối (redistributional transfer) và áp đặt trách nhiệm tài khoá lên các bộ máy chính quyền cạnh tranh.

**Chủ nghĩa liên bang cạnh tranh**

Chúng ta có thể gọi một hệ thống như thế là 'chủ nghĩa liên bang cạnh tranh' (competitive federalism). Nó cho phép các 'khách hàng' (client) bỏ phiếu bằng quyết định rời bỏ hay ở lại, nhưng sự vận hành của nó vẫn không tránh khỏi những xung đột nhất định và gây ra một số chi phí nguồn lực, như tất cả các hệ thống cạnh tranh đều vậy. Song ở đây lại có khả năng là sự cạnh tranh giữa các bang và địa phương sẽ đem lại những kết quả mà người dân nhận thấy ưu việt hơn so với những gì mà một bộ máy chính quyền tập trung tạo ra. Chủ nghĩa liên bang cạnh tranh trao quyền lực cho người dân và thúc đẩy đổi mới trong lĩnh vực chính sách công mà người dân thực sự mong muốn. Đây chính là một hình thức ứng dụng các tính năng kiểm soát quyền lực của cạnh tranh, chúng khiến cho các bộ máy chính quyền phải bỏ chi phí thông tin và giao dịch nhằm thu hút người dân và nhà đầu tư. Tín hiệu phản hồi mang tính tiến hoá từ tinh thần doanh nhân giữa các hệ thống pháp lý (interjurisdictional entrepreneurship) trong các bộ máy chính quyền địa phương và bang cũng có thể giúp tăng cường khả năng cạnh tranh và sức thu hút quốc tế của một quốc gia. Từ góc độ đó, dường như không phải ngẫu nhiên khi mà nhiều trong số các nền dân chủ phồn vinh với tiếng tăm lâu đời lại có hiến pháp liên bang (Thuỵ Sỹ, Mỹ, Canada và Australia v.v.) và khi mà các cộng đồng khu vực ở nhiều nước khác vẫn đang tìm cách khẳng định bản sắc tập thể của mình bằng cách đòi hỏi chuyển giao các chức năng chính phủ (chẳng hạn như ở Tây Ban Nha, Anh [Britain], Nam Phi, Nga và Trung Quốc). Hướng bản sắc khu vực vào cuộc cạnh tranh hành chính - thể chế (administrative-institutional competition) hữu ích xem ra là điều đáng mong muốn hơn so với việc bóp nghẹt những khát vọng như thế bằng cách tập trung hoá và mạo hiểm với nguy cơ đối đầu chính trị giữa các vùng.

**Khái niệm then chốt**

**Nguyên lý phân cấp** (principle of subsidiarity) chỉ sự phân chia các nhiệm vụ chính phủ cho các cấp chính quyền khác nhau (chẳng hạn như chính quyền địa phương, chính quyền tỉnh và chính phủ quốc gia). Nó quy định rằng một nhiệm vụ quản lý luôn cần phải thực hiện ở cấp thấp nhất có thể. Nó bị vi phạm bởi sự tập trung hoá nhiệm vụ không cần thiết. Sự phân cấp cần được củng cố bằng quy tắc về nguồn gốc [rule of origin] (nó loại trừ những rào cản đối với tự do thương mại trên toàn quốc), sự phân giao nhiệm vụ duy nhất cho các cấp chính quyền cụ

thể, và nguyên tắc đối ứng tài khoá [fiscal equivalence] (đòi hỏi mỗi cấp chính quyền phải chịu trách nhiệm tài trợ cho nhiệm vụ của mình).

## 12.6 Hiến pháp của tự do với vai trò là khung khổ cho tiến hoá

### Tự do và cạnh tranh

Sự phân tích của chúng ta về quá trình tiến hoá thể chế lại làm nổi bật một luận điểm lặp đi lặp lại trong cuốn sách này: các thể chế tiến hoá và được thay đổi nhằm đòi hỏi của con người, miễn là các cá nhân có quyền tự do lựa chọn. Ở đâu mà các quyền tự do kinh tế bị hạn chế, ở đó các nhóm lợi ích vững mạnh sẽ sử dụng quyền lực của mình nhằm củng cố những thể chế phục vụ cho lợi ích đặc thù riêng. Quả vậy, các nhóm quyền thế cố gắng hạn chế tự do và sự bình đẳng trước pháp luật hòng củng cố địa vị đặc thù của mình. Chúng thường thành công trong một khoảng thời gian khá dài. Khi một hệ thống nằm dưới sự chi phối của các nhóm quyền thế được mở ra cho thách thức tự phát hay thách thức bắt buộc từ bên ngoài, hệ thống thể chế phải chịu áp lực cải cách. Lúc đó, mọi chuyện sẽ tuỳ thuộc vào các khả năng ở đây là (i) quyền tự do hành động được bảo đảm, nhờ đó mà mọi cá nhân đều có thể thể hiện lựa chọn của mình, hay (ii) các nhóm quyền thế được ưu ái, điều đó sẽ hạn chế quyền tự do kinh tế cá nhân.

Thực tế trên làm nổi rõ vai trò thiết yếu của một cam kết tối thượng vì tự do trong việc kiểm soát hiện tượng tập trung và duy trì quyền lực của các nhóm lợi ích có nhiều mối quan hệ chính trị ảnh hưởng. Ở đâu mà tự do là một nguyên lý hiến định, ở đó các cá nhân có thể thử nghiệm những phương án khác nhau, có thể thông qua ví dụ của mình để mời gọi người khác mô phỏng và có thể tạo ra một số đông quyết định (những người ủng hộ) để thiết lập nên thể chế mới. Trong trường hợp các thể chế bên ngoài, vốn đòi hỏi các quá trình chính trị để thay đổi thể chế, tự do là một cơ sở hiến định giúp dàn xếp ý chí chính trị để thay đổi thế chế nếu sự thay đổi đó được mong muốn rộng rãi. Sự kết hợp giữa các tổ chức đảng phái độc quyền (party monopolies) và các nhóm lợi ích có tổ chức, kể cả các nhóm lợi ích của giới công chức, sẽ khiến cho những khát vọng cá nhân (individual aspirations) và những người bên ngoài (outsiders) càng khó lòng thách thức những hệ thống quy tắc hạn chế quyền tự do cá nhân. Trong các nền dân chủ hiện đại, điều đặc biệt quan trọng cho tiềm năng tiến hoá của hệ thống là việc bảo vệ quyền tự do rời bỏ [freedom of exit] (hoạt động thương mại tự do, sự di cư tự do và các dòng vốn tự do trên trường quốc tế) và quyền tự do lập hội, quyền tự do thông tin v.v. như là những sự đảm bảo nhằm chống lại hiện tượng xơ cứng và cứng nhắc thể chế.

Như vậy, tự do đóng vai trò then chốt đối với khả năng tiến hoá của các thể chế cùng những hệ quả sâu rộng của chúng. Tự do vì thế cần được bảo trọng trong một nguyên lý hiến định tối thượng mà bản thân nó cũng phải được bảo vệ hữu hiệu.

## Câu hỏi ôn tập

- Sự khác nhau giữa tiến hoá (evolution) và cách mạng (revolution) là gì? (Hãy kiểm tra một cuốn bách khoa toàn thư tốt.)
- Tại sao hoàng đế Charles V lại cảm thấy bị đe doạ bởi khả năng di chuyển giữa các nước của các nhà ngân hàng và thương nhân Do Thái?
- Những yếu tố sản xuất nào được bàn ở Chương 1 mà ngày nay thường có khả năng lưu động quốc tế và yếu tố nào không có khả năng lưu động quốc tế?
- 'Mối quan hệ hai chiều giữa sự tiến hoá thể chế và khả năng lưu động quốc tế của các yếu tố sản xuất' có nghĩa là gì? Bạn có thể đưa ra ví dụ từ kinh nghiệm của mình để minh hoạ cách thức vận hành của các cơ chế này hay không?
- Tại sao các thể chế lại phải tiến hoá qua thời gian?
- Hậu quả của cuộc cách mạng Nga và cuộc cách mạng Trung Quốc đối với trật tự kế thừa là gì? Cuộc cách mạng ảnh hưởng đến sự phối hợp và mức sống cá nhân như thế nào?
- Tại sao thái độ khoan dung và tự do ngôn luận lại quan trọng đối với sự tiến hoá thể chế?
- Tại sao 'mô thức ứng xử thương mại' lại hài hoà với sự tiến hoá thể chế hơn 'mô thức ứng xử người bảo hộ'?
- Điều gì thúc đẩy các doanh nhân chính trị?
- 'Phép thử sự chấp thuận của khu vực tư nhân' (private acceptance test) và 'phép thử hiến định' (constitutional test) trong việc thay đổi thể chế bên ngoài có nghĩa là gì?
- Hãy định nghĩa khả năng cạnh tranh. Những thành tố đa dạng trích dẫn từ Báo cáo Khả năng Cạnh tranh Thế giới (World Competitiveness Report) liên quan đến định nghĩa ấy như thế nào?
- Hãy giải thích tại sao các cơ quan quyền lực chính trị lại có thể trở thành những cơ quan hỗ trợ cho các nhà sản xuất cạnh tranh quốc tế khi nguồn vốn và doanh nghiệp dễ dàng lưu chuyển giữa các hệ thống pháp lý?
- Tại sao các nhóm lợi ích chính trị hiện hành và những kẻ dàn xếp quyền lực (power broker), những đối tượng muốn tái phân bổ các quyền tài sản, lại có lợi thế trong nền kinh tế đóng khi so sánh với nền kinh tế mở?
- Internet làm suy yếu quyền lực của các cơ quan trung ương ở Trung Quốc như thế nào? Tại sao các cơ quan này dù vậy vẫn cho phép phổ biến Internet ở nước Cộng hoà Nhân dân này?
- Những trường hợp nào mà bạn biết từ báo chí cho thấy mối quan tâm chính trị ngày càng tăng của khu vực dành cho một quốc gia cụ thể?
- Tại sao các chính phủ lại có xung hướng tập trung hoá nhiệm vụ quản lý? Vai trò của chức năng tái phân phối của chính phủ trong bối cảnh này là gì?
- Nguyên tắc đối ứng tài khoá phục vụ những mục đích gì?
- 'Quy tắc về nguồn gốc' có được áp dụng tại đất nước bạn mà không có ngoại lệ nào hay không? Những ngoại lệ ấy, nếu có, là gì và chúng có vẻ hợp lý đối với bạn hay không?

- Ưu điểm của sự thay đổi thể chế sáng tạo và chủ động so với sự điều chỉnh thể chế miễn cưỡng và thụ động trước những điều kiện mới là gì?

## Ghi chú:

1. Trong chương cuối cùng của tác phẩm 'Hiến pháp của tự do' (Constitution of Liberty), mang tiêu đề 'Tại sao tôi không phải là nhà bảo thủ', Hayek cho thấy là có một đường chia cắt giữa các nhà bảo thủ và các nhà tự do chủ nghĩa (liberal, hoặc libertarian theo thuật ngữ Mỹ). Các nhà tự do chủ nghĩa luôn đưa ra câu hỏi điều gì là tốt hơn. Đôi khi họ nhận thấy các thể chế mới phục vụ lợi ích con người tốt hơn, trong khi đó các nhà bảo thủ lại luôn bảo vệ những thể chế cũ và ưa thích các cơ quan quyền lực vững mạnh (Hayek, 1960).
2. Cố nhiên, sự tiến hoá văn hoá vượt ra ngoài hệ thống thể chế. Nội dung của văn hoá phải đối mặt với các quá trình tiến hoá liên tục là đổi mới (innovation), bắt chước (imitation), chọn lọc (selection) và phản đối (rejection). Một dẫn chứng ở đây là khi mà những gì vẫn được coi là âm nhạc và hội hoạ tốt theo những quy ước văn hoá thời bấy giờ đã bị lật đổ bởi các nhà cách tân nghệ thuật như Ludwig van Beethoven hay Gustav Mahler hay các hoạ sỹ theo trường phái ấn tượng của Pháp. Việc phá vỡ các quy ước văn hoá của họ đem lại cho họ thái độ thù địch của các viện hàn lâm lâu đời và một công chúng bảo thủ, song dần dà họ vẫn thu hút được một số lượng người chuyển gu nghệ thuật vừa đủ để thiết lập nên những chuẩn mực văn hoá mới.

   Tương tự, giới kinh tế học đã áp dụng những quy ước chung gọi là 'khung mẫu tân cổ điển' (neoclassical paradigm). Điều này tạo thuận lợi cho sự tương tác của các nhà kinh tế học chuyên nghiệp. Khi những quy ước khả dĩ thay thế khác (mà chúng, chẳng hạn, lại đòi hỏi phải xem xét các thể chế một cách dứt khoát đồng thời phản đối giả thuyết ngầm về 'tri thức hoàn hảo') đang được thử nghiệm thì các trường phái tư tưởng lâu đời và những người trung thành với khung mẫu quy ước bị thách thức. Phản ứng của họ có thể được thôi thúc bởi thái độ bảo thủ theo thói quen, từ chối suy ngẫm về những quy ước mới, vốn được hiểu là những điều kiện phức tạp không đáng hoan nghênh, những thứ chỉ tổ cản trở sự phối hợp và trao đổi ý tưởng giữa các học giả. Thách thức trí tuệ đối với cái khung mẫu lâu đời cũng có thể dẫn tới những nỗ lực nhằm bảo vệ số vốn liếng trí tuệ đã tích cóp được trước khả năng mất giá tiềm tàng. Vì thế, những người ủng hộ khung mẫu tân cổ điển có thể chống lại sự thay đổi, chẳng hạn là bằng cách phản đối việc công bố những bài viết phi chính thống trên các chuyên san hay phủ quyết sự thăng tiến trong nghề của những người chuyển hướng. Những đổi thay trong tư tưởng kinh tế từng bước được thúc đẩy nhờ nỗ lực tích hợp những phần hợp lý của khung mẫu kinh tế học thể chế vào trường phái tư tưởng chi phối, qua đó dựng nên những mô hình lai ghép (Furubotn, 1994). Nếu các mô hình này lại cho thấy sự thiếu nhất quán cố hữu hoặc không giải thích nổi những hiện tượng thế giới thực quan trọng, người ta sẽ cảm thấy sự thôi thúc tiếp theo để xem xét lại khung mẫu chủ đạo. Số đông thành viên của cuộc thảo luận kinh tế học sẽ chỉ dựa trên kinh nghiệm mà đánh giá, theo những cách thức dần dà và phi tập trung, là việc thay đổi những giả thuyết quy ước phổ biến thì có khả dĩ và hữu ích hay không.
3. Trước khi Weber tập trung vào sự tiến hoá thể chế khá lâu thì các nhà phân tích người Anh (Britain) đã viết về nó rồi. Triết gia kiêm sử gia người Scotland Adam Ferguson (1723-1816), với *Essay on the History of Civil Society* (Tiểu luận về lịch sử của xã hội dân sự, 1767), và sử gia người Anh (England) Edward Gibbon (1737-1794), tác giả của cuốn sách nổi tiếng *Decline and Fall of the Roman Empire* (Sự suy thoái và sụp đổ của Đế chế La Mã), xứng đáng được ghi nhận là các nhà tiên phong trong việc phân tích về sự tiến hoá thể chế.
4. Tính mở trước những thách thức quốc tế không phải là sự cạnh tranh duy nhất mà các thể chế xơ cứng phải đối mặt: người ta có thể quyết định từ bỏ các thể chế chung bên ngoài nếu họ nhận thấy chúng bất lợi và sẽ vận hành các thị trường chợ đen. Nền kinh tế ngầm phụ thuộc vào các quy tắc bên trong và hiện tượng lan rộng của nó có thể được diễn giải là sự cạnh tranh giữa những quy tắc chính thức và những quy tắc tự phát phi chính thức.
5. Nhà kinh tế học người Mỹ Paul Krugman (1994, trang 34) từng công kích ý kiến là các quốc gia cạnh tranh với nhau: 'Các quốc gia không cạnh tranh với nhau như các công ty vẫn cạnh

tranh với nhau. Trong chừng mực đó thì ông ta đã đúng. Song, giống như các nhà kinh tế học tân cổ điển khác, những người vẫn giả thuyết chi phí giao dịch bằng không theo thói quen và do đó bỏ qua các thể chế, ông ta đã không nhận ra rằng việc chính phủ cung cấp các thể chế do tập thể tạo ra chính là một phương thức để cắt giảm mức chi phí và thu hút các yếu tố sản xuất lưu động.

6. Tại nhiều quốc gia, bất kể là liên bang hay không, khả năng lưu chuyển tự do của hàng hoá và các yếu tố sản xuất trên toàn lãnh thổ quốc gia lại không được đảm bảo, chẳng hạn do những biện pháp kiểm soát ranh giới nội bộ hoặc do các quy định cản trở thương mại liên vùng. Những quốc gia như thế đã từ bỏ những lợi ích quan trọng từ sự phân công lao động, cả những lợi ích so sánh - tĩnh (comparative-static) của sự chuyên môn hoá lẫn những lợi ích động (dynamic gains) từ sự cạnh tranh gay gắt hơn giữa các nhà cung cấp và các nhà quản lý.

# CHƯƠNG XIII. CÁC HỆ THỐNG KINH TẾ KHÁC NHAU VÀ SỰ CHUYỂN ĐỔI HỆ THỐNG

Mục đích của chương này là nhằm chứng minh mức độ phù hợp của phương pháp tiếp cận kinh tế học thể chế trong việc phân tích một số chủ đề kinh tế học lý thú nhất của thời đại chúng ta: Tại sao các nền kinh tế tư bản chủ nghĩa lại tăng trưởng nhanh hơn các nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung với chế độ sở hữu xã hội hoá về tư liệu sản xuất. Tại sao chủ nghĩa xã hội và chế độ kế hoạch tập trung lại sụp đổ trong khối Soviet – bất ngờ đến vậy đối với đa số nhà quan sát? Các nước xã hội chủ nghĩa trước kia giờ phải làm gì để chuyển đổi nền kinh tế của mình?

Chúng ta sẽ bắt đầu bằng cách điểm lại sơ qua sự vận hành kinh tế của các chế độ xã hội chủ nghĩa, với công cụ chủ yếu nhằm thúc đẩy các nhà sản xuất là kế hoạch hoá và cưỡng bách. Khi so sánh sự vận hành của các nền kinh tế này với các nền kinh tế thị trường tư bản chủ nghĩa, chúng ta nhận thấy là chủ nghĩa xã hội thua xa chủ nghĩa tư bản về thành tựu đổi mới. Cuộc thử nghiệm đã qua với chế độ kế hoạch hoá tập trung cho thấy hết sức rõ ràng là biết bao vấn đề về thể chế và tổ chức sẽ xuất hiện khi sự phối hợp thị trường tự phát và sáng kiến cá nhân bị bóp nghẹt.

Trước khi kết thúc chương, chúng ta sẽ điểm qua những vấn đề cần phải xử lý khi muốn chuyển đổi hoàn toàn một hệ thống kinh tế – một nhiệm vụ phức tạp. Điều tưởng như nghịch lý là hành động tập thể lại cần thiết để xoá bỏ sự chi phối của hành động tập thể. Bài học chính rút ra từ kinh nghiệm gần đây ở các nền kinh tế chuyển đổi dường như là ở chỗ: các chính phủ, với khả năng hữu hạn trong việc khai mào và phối hợp hành động con người, cần phải duy trì tính chất đơn giản cho các bản thiết kế thể chế. Chúng phải tập trung vào việc khuyến khích và bảo vệ các quy tắc cơ bản của hệ thống. Những nỗ lực nhằm kết hợp chức năng bảo vệ của chính phủ với hoạt động tái phân phối thu nhập trên mức tối thiểu (một chiến lược vẫn được gọi là 'Con đường Thứ ba') sẽ chỉ dung dưỡng chủ nghĩa cơ hội người đại diện và cản trở sự xuất hiện của các thể chế bên trong hữu hiệu.

Đặc điểm nổi bật của chủ nghĩa cộng sản là ... sự xoá bỏ sở hữu tư sản ... sở hữu tư sản hiện đại là sự thể hiện cuối cùng và đầy đủ nhất của hệ thống sản xuất và chiếm hữu sản phẩm dựa trên sự thù địch giai cấp, sự bóc lột đa số bởi một thiểu số. Theo ý nghĩa đó, học thuyết của những người cộng sản có thể tóm lược trong một cụm từ đơn giản: Sự xoá bỏ tư hữu ... Những người cộng sản ... công khai tuyên bố rằng mục đích của họ chỉ có thể đạt được thông qua sự lật đổ bằng bạo lực đối với toàn bộ điều kiện xã hội hiện hành. *(Karl Marx & Friedrich Engels,* The Communist Manifesto [Tuyên ngôn Cộng sản], *1872)*

Như những kẻ vẫn tự vỗ ngực là 'tiến bộ' nhìn nhận vấn đề, phương án còn lại ở đây là: 'những lực lượng tự phát' hay 'kế hoạch hoá sáng suốt'. Họ tiếp tục, việc dựa vào các quá trình tự phát rõ ràng là hoàn toàn ngớ ngẩn. Không một kẻ sáng suốt nào lại có thể

khuyến nghị một cách nghiêm túc là hãy đừng làm gì cả và để mặc cho mọi thứ ra đi mà không can thiệp bằng hành động chủ định ... Một kế hoạch ... ưu việt vô song so với sự vắng bóng của kế hoạch hoá. Chân lý nằm ở chỗ sự lựa chọn không phải là giữa một bên là một cơ chế đã hết thời và một cơ chế tự phát cứng nhắc và một bên là kế hoạch hoá sáng suốt. Phương án lựa chọn không phải là: kế hoạch hay không kế hoạch. Vấn đề là: kế hoạch hoá của ai? Mỗi thành viên xã hội cần tự đặt kế hoạch cho bản thân hay một mình chính phủ phụ mẫu cần lập kế hoạch cho tất cả mọi người? *Laissez faire*[i] ... có nghĩa là: Hãy để cho các cá nhân lựa chọn cách thức mà họ muốn hợp tác trong sự phân công lao động xã hội và hãy để cho họ quyết định những gì mà các doanh nhân cần sản xuất ... và không được ép buộc những con người bình thường phải quy phục nhà độc tài.
*(Ludwig von Mises, 'Laissez faire or Dictatorship'* [Laissez faire hay chế độ độc tài], *trong tác phẩm* Planning for Freedom [Kế hoạch hoá vì tự do], *1952, trang 44-49)*

Họ vờ trả lương, chúng tôi vờ làm việc!
*(Câu nói châm biếm của những năm 1980 ở Warsaw, mô tả chế độ xã hội chủ nghĩa)*

Nỗ lực cải tổ chế độ của các nhà lãnh đạo Soviet không phải được thôi thúc bởi một sự thừa nhận cao quý nào đó rằng hệ thống ấy là bất công và bị coi thường ở nước ngoài, mà là bởi sự cần thiết hoàn toàn.
*(Milovan Djilas, cựu thành viên Đảng Cộng sản Yugoslavia,* Encounter [Đối mặt], *1988)*

[Mô tả chủ nghĩa cộng sản sụp đổ như thế nào]: 'Họ đã ... dán poster lên bệ tượng đài bầu cử tự do, dân chủ, kết thúc chế độ cai trị độc đảng, đối thoại, tự do bày tỏ chính kiến và tự do thông tin, giải tán lực lượng Dân quân, đoàn kết với sinh viên, tổng đình công và chính phủ phải từ chức. Chỉ vài ngày trước đấy thôi, không ai dám lên tiếng về một trong số những đòi hỏi kể trên, chứ đừng nói gì đến chuyện viết và dán chúng ngay giữa trung tâm thành phố ... thời đại của chế độ hiện nay đơn giản là đã đến mà thậm chí bản thân nó cũng không nhận ra.
*(Ivan Klima,* Waiting for the Dark, Waiting for the Light [Đợi chờ bóng tối, đợi chờ ánh sáng], *1990, trang 134)*

## 13.1 Sự vận hành kinh tế của các hệ thống khác nhau

### Sự đồng quy bất thành hiện thực

Từ thập niên 1950 đến thập niên 1980, 'giả thuyết đồng quy' (convergence hypothesis) là một giả thuyết phổ biến. Nó tiên đoán rằng các thể chế của 'thế giới thứ hai' kế hoạch hoá xã hội chủ nghĩa sẽ đồng quy cùng các thể chế trong 'thế giới thứ nhất' tư bản chủ nghĩa. Một quá trình tự do hoá kinh tế và chính trị nào đó ở Phương Đông cùng sự điều tiết ngày một rộng rãi đối với sự thực hành quyền tài sản tự do và sự xã hội hoá ngày càng tăng đối với hoạt động kinh tế ở Phương Tây sẽ dẫn đến kết cục này (tham khảo, ví dụ, Timbergen, [1961] 1965). Một giả thuyết liên quan ở đây là các nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung đang trên đà bắt kịp mức năng suất của 'thế giới thứ nhất', trong khi các nền kinh tế tư bản chủ nghĩa lại đang trải qua hiện tượng suy giảm tốc độ tăng trưởng, ít nhất là sau cuộc khủng hoảng dầu mỏ năm 1973 (Chương 1). Cả hai giả thuyết trên đều sai.

[i] Laissez faire: Học thuyết kinh tế phản đối sự điều tiết hay can thiệp của chính phủ vào nền kinh tế vượt quá mức tối thiểu cần thiết cho sự vận hành của một hệ thống tự do kinh doanh theo các quy luật kinh tế của nó. (ND)

Giờ đây, chúng ta có thể đánh giá lại cách thức vận hành kinh tế của hệ thống kế hoạch hoá xã hội chủ nghĩa so với hệ thống tư bản chủ nghĩa dựa trên những thông tin tốt hơn nhiều.

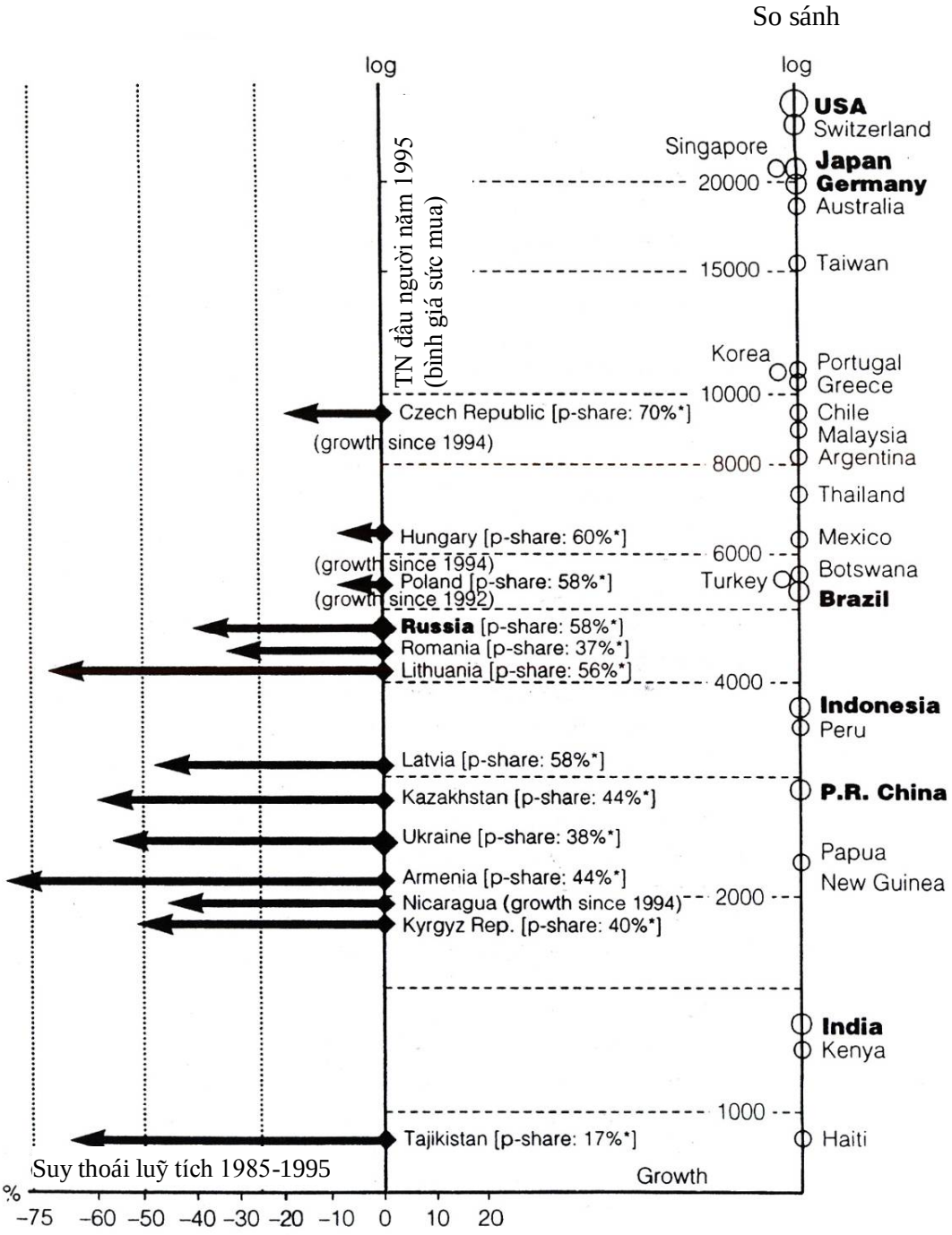
Sau sự sụp đổ của Bức tường Berlin tháng 11 năm 1989, nhiều số liệu thống kê vốn đã được công bố về mức sống ở các nước cộng sản – dựa trên những quy ước đo lường hoàn toàn khác với những quy ước mà cộng đồng quốc tế vẫn sử dụng – hoá ra lại ít liên hệ qua lại với điều kiện thực tế. Các nhà thống kê ở các quốc gia cộng sản nhầm lẫn có hệ thống giữa kế hoạch với thành tựu thực tế. Hơn thế, hệ thống giá cả của các nền kinh tế này lại không có bất cứ mối liên hệ nào với các mức giá khan hiếm (scarcity prices) thực tế, vì thế bất kỳ phép so sánh trực tiếp nào với các nền kinh tế tư bản chủ nghĩa cũng đều bị méo mó tới một mức độ mà chưa ai biết (xem mục 13.2 dưới đây).

> [Dữ liệu thu nhập được trích dẫn rộng rãi từ nguồn của Liên Hợp Quốc và CIA[i]] là sai ... thu nhập bình quân đầu người ở Hungary và Yugoslavia ... năm 1988 đạt một nửa mức của Hy Lạp ... Thu nhập bình quân đầu người của Ban Lan ... chỉ bằng 1/2 mức của Bồ Đào Nha ... Không phải điều kiện sống ở các nước xã hội chủ nghĩa giàu có trước đây ... ngang bằng với các nước kém phát triển ở Tây Âu. Ngoài ra, những tổn hại về môi trường thì bị phớt lờ, trang thiết bị y tế thì bất cập, nhà ở thì nghèo nàn và an sinh xã hội thì không đầy đủ. (Siebert, 1991, trang 5)

Các số liệu thống kê do Ngân hàng Thế giới công bố kể từ năm 1989 so sánh các mức thu nhập dựa trên những giả thuyết sát với thực tế hơn, mặc dù phải thừa nhận là chúng vẫn đáng đặt dấu hỏi (World Bank, 1997). Ngân hàng Thế giới ước tính các mức thu nhập cho các nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung trước đây trong mối tương quan với các nền kinh tế phi xã hội chủ nghĩa, và chúng thấp một cách đáng chú ý so với giả thuyết trước đó. Kể từ giữa thập niên 1980, hiện tượng suy giảm thu nhập ở các nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung trước kia là rất lớn (Hình 13.1). Trên thực tế, sự giảm sút đó thường xuyên lớn hơn so với những gì mà các xã hội tư bản chủ nghĩa Phương Tây từng nếm trải vào thập niên 1930 trong cuộc Đại Suy Thoái. Hầu như tất cả các nước cộng hoà kế thừa từ Liên bang Soviet cùng các đồng minh của nó hiện đều nằm trong nhóm quốc gia có mức thu nhập trung bình thấp, cùng nhóm với các nước Châu Phi giàu có và các quốc gia Mỹ Latin nghèo kém, và một số nước hiện còn bị Ngân hàng Thế giới đánh giá là nằm trong số những nước nghèo nhất trên thế giới (Hình 13.1). Tốc độ tăng trưởng thường là âm sau sự sụp đổ của các chế độ xã hội chủ nghĩa năm 1989, song số liệu thống kê về sự suy thoái kinh tế có thể vẫn phần nào phản ánh sự phóng đại giả tạo về mức sống và năng suất trước đó, cũng như sự ghi chép chưa đầy đủ về những hoạt động mới mẻ và phi tập trung, đặc biệt là trong các lĩnh vực dịch vụ vốn phát triển nhanh kể từ năm 1989. Từ giữa thập niên 1990, hiện tượng suy thoái dường như đã chấm dứt, khi mà số công năng sản xuất (productive capacities) từ kỷ nguyên xã hội chủ nghĩa đang 'chết đi' là ít hơn và nhiều công năng sản xuất mới theo định hướng thị trường đang 'sinh ra' và trên đà phát triển.

[i] Central Intelligence Agency: Cơ quan Tnh báo Trung ương Mỹ. (ND)

**Hình 13.1 Hành trình từ CNXH: mức sống và chi phí chuyển đổi**




*Ghi chú:*

1. Số liệu ước tính về thu nhập đầu người (đánh dấu trên trục đứng) được xác định với mức bình giá sức mua theo đồng dollar quốc tế năm 1995, đây dường

như là cơ sở tốt nhất để đưa ra những so sánh quốc tế trên một phạm vi phân bố thu nhập trải rộng. Trục ngang mô tả tốc độ thay đổi của các mức thu nhập bình quân đầu người, song do những hạn chế của số liệu thống kê nên ở đây cần phải sử dụng GNP đầu người (tổng sản phẩm quốc dân – Gross National Product) được đo theo các tỷ giá hối đoái, một số đo khác ít thoả đáng hơn về mức sống. Cần lưu ý rằng đây là những dữ liệu ước tính khác với dữ liệu thu nhập dài hạn như trên Hình 1.1.

2. p-share: Sản lượng khu vực tư nhân theo tỷ lệ % GDP năm 1995.
3. growth since: tăng trưởng từ

*Nguồn: World Bank Atlas 1996* (chỉ dữ liệu của Đài Loan là từ số liệu thống kê quốc gia); IMF, *World Economic Outlook*, tháng 5/1997.

**So sánh thành tựu tăng trưởng**

Việc so sánh thành tựu tăng trưởng trong quá khứ với khoảng thời gian dài đến mức khả dĩ sẽ cho chúng ta thấy nhiều điều. Mặc dù một số số liệu sau đây là những con số xấp xỉ, song việc so sánh các số liệu thống kê gộp theo đầu người vẫn chỉ ra những khác biệt to lớn về thành tựu kinh tế giữa các hệ thống kinh tế khác nhau khi sự so sánh trực tiếp là khả dĩ:

(a) Bắt đầu gần như là từ một mức thu nhập (thấp) giống nhau, sau cuộc chiến tranh thế giới lần thứ hai, Tây Đức đã đạt tới một trong những mức thu nhập cao nhất thế giới năm 1988 nhờ thúc đẩy trật tự, tư hữu, cạnh tranh, chính phủ hợp hiến, sự ổn định kinh tế và một nền kinh tế mở trong suốt những năm 1950 và 1960 (xem Chương 14). Sau 40 năm phát triển dưới một hệ thống phối hợp khác, thu nhập bình quân của người dân Đông Đức có lẽ chỉ bằng khoảng 40% mức thu nhập của những người đồng bào phía Tây của họ.

(b) Một sự khác biệt thậm chí còn lớn hơn thế trở nên rõ ràng khi so sánh giữa một Đài Loan đang ngày càng theo định hướng thị trường với một Trung Hoa cộng sản. Mặc dù người Đài Loan khởi đầu từ một nền tảng tương đối cao hơn vào đầu những năm 1950, mức sống bình quân đo được của họ hiện vẫn cao hơn từ 4,5 đến 8 lần so với mức sống bình quân ở nước Cộng hoà Nhân dân (Hình 13.1). Và các công dân của một Hồng Kông tự do giao thương đã đạt tới vị thế quốc gia phát triển trong vòng 45 năm, với mức sống bình quân có lẽ hơn khoảng 10 lần con số ở Trung Quốc, bất chấp dòng người tỵ nạn bần cùng và sự thiếu vắng hoàn toàn nguồn tài nguyên thiên nhiên.

(c) Năm 1994, 36 triệu Hoa kiều sản xuất ra một mức sản lượng xấp xỉ bằng mức mà 1 tỷ người dân Trung Quốc làm ra dưới các thể chế của nước Cộng hoà Nhân dân (Tanzer, 1994, trang 144-145).

(d) Dựa trên tất cả những chỉ số sẵn có, Hàn Quốc – khởi đầu từ một nền tảng công nghiệp nghèo nàn hơn so với miền Bắc cộng sản và phải thừa hưởng một đất nước hoàn toàn bị chiến tranh tàn phá vào thập niên 1950 – hiện ít nhất là phồn vinh hơn gấp 10 lần so với những người đồng bào đang sống dưới chế độ xã hội chủ nghĩa toàn trị (tạp chí *The Economist*, 22/2/1997, trang 33).

(e) Hai thập kỷ sau sự kết thúc của cuộc chiến tranh Việt Nam, đất nước Việt Nam cộng sản vẫn nằm trong số những quốc gia nghèo nhất trên trái đất, trong

khi các nước láng giềng Thái Lan và Malaysia – với sự tương đồng về tài nguyên thiên nhiên và mức sống trong thập niên 1930, song lại là các nền kinh tế thị trường tư bản chủ nghĩa mở cửa – lại có nền kinh tế giàu có và phát triển nhanh. Mức sống vật chất đo được ở đây xem chừng gấp khoảng 10 lần so với ở nước Việt Nam xã hội chủ nghĩa.

Những phép so sánh như thế chỉ cho thấy sự khác biệt ước chừng. Chúng không lột tả được đầy đủ điều kiện kinh tế ở các hệ thống kinh tế - xã hội khác nhau. Điều mà từ lâu người ta đã chấp nhận ở các nước cộng sản là người tiêu dùng – chí ít là những người không tiếp cận được với những đặc quyền đặc lợi của đảng – phải hy sinh cho 'công cuộc xây dựng chủ nghĩa xã hội' để đem lại lợi ích cho các thế hệ tương lai. Việc phân phối hàng tiêu dùng chủ yếu diễn ra thông qua hình thức xếp hàng, một thủ tục gây ra chi phí giao dịch cao đối với người dân bình thường, đặc biệt là phụ nữ và người già. Một thực tế ít được biết hơn là tình trạng giảm sút ngày càng tăng về sự đổi mới sâu rộng, đầu tư ròng và việc bảo trì các phương tiện sản xuất – chính những tài sản sẽ đem lại lợi ích cho các thế hệ tương lai. Đồng thời, vũ khí quân sự và các phương tiện hỗ trợ quân sự cũng bị hư hại nặng nề, và điều này hoá ra lại là một trong những lý do khiến giới lãnh đạo Soviet bắt đầu nghi ngờ về chế độ kế hoạch hoá tập trung và sự dựa dẫm vào các biện pháp cưỡng bách. Sau những gì đã xảy ra, điều mà giờ đây người ta thấy hiển nhiên là các chế độ kế hoạch hoá tập trung chắc chắn đã thua trong cuộc cạnh tranh quốc tế, cả chính sách xã hội lẫn nền tảng đạo lý. Đối với những người dân bình thường, cơ hội tiếp cận dịch vụ giáo dục, y tế và chăm sóc người già ở đây kém hơn ở Phương Tây hay các nước công nghiệp mới nổi Đông Á. Sự phá huỷ các tiện ích môi trường vượt xa mức độ mà các xã hội dân chủ dung thứ được. Việc giám sát và kiểm soát những người dân bình thường và người bất đồng chính kiến diễn ra khắp nơi. Thực trạng trên dẫn đến thái độ hoài nghi và bi quan phổ biến trước những gì đang diễn ra bên ngoài cái vòng tròn hạn hẹp của gia đình và bạn bè. Sự cưỡng bách từ trên xuống cũng khuyến khích thái độ bàng quan, quỵ luỵ, sự lẩn tránh trách nhiệm, trò lá mặt lá trái và thói đam mê danh vọng, cũng như hiện tượng rent-seeking vô cảm của những người đại diện đảng cộng sản. Các quyền tự do ngôn luận, tự do thông tin, tự do đi lại, tự do lựa chọn nghề nghiệp và tự do lập hội dành cho những công dân bình thường lại bị khước từ vì lợi ích của việc duy trì nền kinh tế chỉ huy và đặc quyền đặc lợi của giới lãnh đạo chế độ. Những thất bại này giải thích cho sự sụp đổ nhanh chóng của hệ thống xã hội chủ nghĩa một khi tình hình bắt đầu xấu đi vào cuối thập niên 1980.

## Khái niệm then chốt

**Chủ nghĩa xã hội** (socialism) là một hệ thống thể chế kinh tế mà ở đó các quyền tài sản đối với những phương tiện sản xuất chủ yếu do các cơ quan nhà nước nắm giữ. Cách thức mà các tài sản này (kể cả lao động) được sử dụng và phân bổ là do những người đại diện chính phủ ở cấp trung ương, cấp tỉnh hoặc địa phương quyết định. Để tạo thuận lợi cho sự kiểm soát từ trên xuống, những phương tiện giúp tạo ra nhiều thể chế bên trong của xã hội dân sự phải bị thay thế bằng các thể chế

được thiết kế từ bên ngoài, chủ yếu là mang tính áp đặt, và chế độ kế hoạch hoá tập trung thay thế cho sự phối hợp tự phát trên thị trường.

**Chủ nghĩa cộng sản** (communism) là một trạng thái lý tưởng mà Karl Marx và những người cộng sản khác tưởng tượng ra cho tương lai khi nhà nước sẽ biến mất và không một quyền tài sản nào trong các phương tiện sản xuất được trao cho bất cứ ai. Người ta giả định rằng xã hội sẽ đạt năng suất cao và giàu có đến mức tất cả mọi người đều có thể tiêu dùng theo nhu cầu và làm việc theo năng lực và thiên hướng của mình. Theo nghĩa trên của từ ngữ, chưa từng – và sẽ không bao giờ – có một quốc gia cộng sản, mà chỉ là các chế độ xã hội chủ nghĩa tự gán cho mình là 'cộng sản' thôi.

Sự **chuyển đổi** (transformation) có nghĩa là 'việc được thay đổi hoặc thay đổi từ trạng thái hay chế độ này sang trạng thái hay chế độ khác'. Trong ngữ cảnh hiện tại, thuật ngữ này chỉ sự thay đổi của các thể chế, từ chế độ sở hữu tập thể đối với phần lớn nguồn lực sản xuất và sự kiểm soát việc sử sụng chúng thông qua chính phủ hoặc các đại diện của đảng, sang tình trạng sở hữu và sử dụng chủ yếu là dưới hình thức tư nhân tuỳ theo các quyết định phi tập trung của các cá nhân và các nhóm tư nhân.

**Đồng quy** (convergence) là một lý thuyết thịnh hành từ thập niên 1950 cho đến thập niên 1980; nó tiên đoán rằng các hệ thống kinh tế tư bản chủ nghĩa và xã hội chủ nghĩa sẽ dần dà và tất yếu trở thành những hệ thống tương đồng. Các cuộc cải cách ở các nền kinh tế tư bản chủ nghĩa và sự sụp đổ của chủ nghĩa xã hội trong quỹ đạo Soviet đã chứng minh lý thuyết trên là sai.

## 13.2 Nhìn lại chủ nghĩa xã hội

### Chủ nghĩa xã hội kiểu Soviet

Cách thức mà các vấn đề về phối hợp kinh tế và sử dụng tri thức được giải quyết ở các nước xã hội chủ nghĩa ngay sau khi hiến pháp của chủ nghĩa tư bản và xã hội dân sự bị xoá bỏ xem ra xứng đáng được ghi chép lại, ít nhất là sơ lược. Các thể chế được cách mạng hoá với sức mạnh tàn khốc ở Nga trong cảnh hỗn loạn của năm 1917 chiến tranh, khi V.I. Lenin (1870-1924) mời gọi những binh lính và công nhân đang như chim sổ lồng, với khẩu hiệu 'Cướp lại của kẻ cướp!', chiếm đoạt toàn bộ tài sản công hữu và tư hữu. Ông ta cũng tìm cách xoá bỏ phần lớn các thể chế truyền thống của xã hội dân sự, và nỗ lực thay thế chúng bằng một tập hợp quy tắc đơn giản hơn. Các nhà lãnh đạo của cuộc cách mạng Nga sớm đối mặt với nhiệm vụ phải thiết kế một hệ thống điều phối kinh tế nào đó sau khi họ đã bóp nghẹt các thể chế bên trong và bên ngoài (thường là độc đoán và bất cập) của nước Nga Sa hoàng. Lenin áp dụng các thể chế của 'chủ nghĩa xã hội thời chiến' mà ông ta từng quan sát được ở Đức trong cuộc chiến tranh thế giới lần thứ nhất (Johnson, 1983). Các uỷ ban của chính phủ được trao nhiệm vụ quyết định những thứ mà các ngành quốc hữu hoá cần sản xuất, với số lượng và chất lượng ra sao, cũng như cách thức phân phối chúng:

> [Sở hữu tập thể] sẽ là sự cứu rỗi của chúng ta ... [nó] là một cái gì đó được tập trung hoá, được tính toán, được kiểm soát và được xã hội hoá ... [Chúng ta sẽ hoàn thành] việc tổ chức công tác kiểm soát kế toán đối với các doanh nghiệp lớn, việc chuyển đổi toàn bộ cơ chế kinh tế nhà nước vào tay một cỗ máy độc nhất khổng lồ, sang một sinh thể kinh tế mà ở đó nó sẽ vận hành theo một cách thức để cho phép hàng trăm triệu người được dẫn dắt bởi một kế hoạch duy nhất.
> *(Lenin, 1918, trích dẫn trong tác phẩm của Pipes, 1990, trang 680-681)*

Song hành với những gì trên đây là nỗ lực chủ ý nhằm vô hiệu hoá thể chế tiền tệ bằng cách khuyến khích lạm phát; chỉ số giá tiêu dùng tăng từ mức 100 năm 1917 lên 85.858.000 năm 1923 (sđd, trang 671). Theo thuật ngữ máy tính thì có thể nói điều đó tương tự như việc gỡ bỏ hệ điều hành cùng các phần mềm đã qua thử thách thời gian khỏi chiếc máy tính xã hội và áp đặt một hệ thống phần mềm mới sơ khai hơn nhiều. Không có gì đáng ngạc nhiên khi hiệu quả của phần cứng – năng suất của nguồn vốn vật chất hữu hình cùng con người và kỹ năng của họ – lại sa sút.

Trong xã hội đã xuất hiện hiện tượng chống đối rộng rãi trước sự thay đổi sâu rộng của toàn bộ thể chế dân sự và pháp lý quen thuộc – vốn có thể thiếu hoàn thiện, không rõ ràng và mâu thuẫn – cùng sự đàn áp tất cả các hiệp hội (chẳng hạn các câu lạc bộ tư nhân, đảng phái, nhà thờ, hợp tác xã) làm nên xã hội dân sự. Những đổi thay mang tính cách mạng vì vậy phải bị cưỡng bách thông qua chiến dịch 'Khủng bố Đỏ' (Red Terror) trong suốt cuộc nội chiến kéo dài. Trong khi đó, hoạt động sản xuất dần dần sa sút. Chẳng hạn, năm 1920 sản lượng than bằng 27% so với mức trước chiến tranh, sản lượng sắt chỉ đạt 2,4% và sản lượng sợi bông là 5,1%. Ước tính năng suất của một công nhân công nghiệp trung bình năm 1923 chỉ bằng 30% so với mức vốn đã thấp của năm 1917. Tỷ lệ hữu nghiệp (employment) giảm 50% (những số liệu này đều trích từ sđd, trang 671-697).

Trước những thất bại to lớn trong quản lý, các nhà cách mạng cảm thấy buộc phải tái thừa nhận một số cơ chế thị trường (Chính sách Kinh tế mới – New Economic Policy, NEP). Họ triển khai một hệ thống kế hoạch hoá tập trung ít tham vọng hơn, chí ít là tạm thời. Nhìn chung, quá trình chuyển đổi là vô cùng đắt giá, khi các vấn đề phối hợp lại nhân lên và những hệ luỵ của việc giải thể hệ thống thể chế quen thuộc tích tụ lại. Nỗ lực xoá bỏ tư hữu trong nông nghiệp (tập thể hoá) bằng vũ lực những năm 1930 dẫn đến hiện tượng suy giảm hoạt động sản xuất và ước tính khoảng 6 triệu người chết, chủ yếu là vì nạn đói do chính quyền trung ương dàn dựng.

Trong những năm 1930, hệ thống kế hoạch hoá tập trung Soviet được cải thiện và áp đặt chặt chẽ hơn. Điều này góp phần nâng cao năng suất và mức sống (từ mức rất thấp). Hệ thống vận hành theo vòng quay của các kế hoạch 5 năm, trong đó giới lãnh đạo chính trị đặt ra mục tiêu định lượng cho việc sản xuất ra những hàng hoá được xem là có tầm quan trọng đặc thù về chính trị hay quân sự. Đây là những mục tiêu (chỉ tiêu) phải hoàn thành và việc không hoàn thành thường phải chịu hình phạt.

Mặc dù hệ thống kế hoạch hoá trải qua nhiều bước chuyển đổi song cái *modus operandi* (phương thức vận hành) của nó vẫn không thay đổi: các kế hoạch được

chia nhỏ thành kế hoạch hàng năm cho các ngành nghề khác nhau thuộc các bộ cụ thể. Các bộ này thường điều hành các văn phòng khu vực. Quy trình kế hoạch hoá thường bắt đầu với việc ban giám đốc của các nhà máy sản xuất phát tín hiệu về năng lực sản xuất hiện tại kèm theo mong muốn đầu tư bổ sung. Tiếp theo, các cơ quan quản lý kế hoạch tập hợp những thông tin đó và tìm cách dung hoà năng lực sản xuất theo kế hoạch với các chỉ tiêu chính trị được giao (vốn phản ảnh nhu cầu tập thể). Toàn bộ quy trình lập kế hoạch được thực hiện theo khối lượng đầu ra (những cân đối vật chất). Điều này đòi hỏi thông tin về lượng yêu cầu đầu vào, dựa trên hiểu biết về các hàm sản xuất. Để duy trì khả năng quản lý quy trình, hàng triệu sản phẩm khác nhau và các đặc tính của sản phẩm phải được quy gộp thành các chủng loại hàng hoá. Tính chất đa dạng của các đầu vào nhanh chóng trở thành một vấn đề hóc búa; chẳng hạn, khi có kế hoạch sản xuất một máy bay chở khách cỡ lớn gồm 500.000 cấu kiện nhưng các quan chức kế hoạch lại chỉ quen với lối tư duy theo 'hàng tấn cấu kiện máy bay'. Do các chỉ tiêu được lập theo khối lượng đầu ra nên các giám đốc nhà máy thường có động cơ sản xuất những sản phẩm đầu ra nặng nề mà ít quan tâm đến chất lượng. Vì thế, những yêu cầu về thông tin ở trung ương, ngay cả khi chỉ để lặp lại mức sản lượng của năm ngoái thôi, là rất lớn. Mối quan hệ đầu vào - đầu ra phải được đơn giản hoá, những đặc tính chất lượng khác nhau nhằm đáp ứng những mục đích cụ thể thường phải bị quân bình hoá và việc khác biệt hoá sản phẩm nhiều khi phải bị dẹp bỏ. Cơ chế cung cấp và xử lý thông tin của thị trường qua đó bị thay thế bằng một hệ thống phối hợp vốn vận hành tệ hại hơn nhiều (Winiecki, 1988).

Sau cuộc chiến tranh thế giới lần thứ hai, hệ thống kinh tế này được xuất khẩu sang cả các nước Đông Âu, nơi quân đội Soviet đang chiếm đóng, lẫn Trung Quốc sau năm 1949, nơi nó nhanh chóng bị phát hiện là thiếu hiệu quả và bị từ bỏ. Ấn Độ và các nước thuộc thế giới thứ ba khác đã mô phỏng kế hoạch hoá theo kiểu Soviet, song không một nước nào có bất kỳ thành công nào lâu bền.

## Lại bàn về bài toán tri thức

Việc đánh giá về chi phí và lợi ích của các sản phẩm và phương thức sản xuất khả dĩ thay thế là hoàn toàn không khả thi trong bài toán kinh tế xã hội chủ nghĩa (socialist economic calculation). Ở đây không có các mức giá thị trường để truyền tải thông tin về sự khan hiếm đồng thời cho phép các cá nhân và tổ chức đánh giá chi phí cơ hội của mình như một cơ sở để tiết kiệm chi tiêu. Điều này dẫn đến những nỗ lực cải cách hệ thống kể từ thập niên 1960, mà đặc biệt là việc gắn một mức giá khan hiếm vào nguồn vốn sản xuất.

Do động cơ lợi nhuận của nguồn vốn tư hữu (privately owned capital) bị xoá bỏ nên các nhà cách mạng Soviet đồng thời phải sáng tạo ra một công cụ thúc đẩy kinh tế mới. Tư lợi (self-interest) bị thay thế bằng mệnh lệnh và sự áp đặt thông qua hình thức đe doạ và trừng phạt. Bộ máy tuyên truyền nêu cao thành tích của những người làm việc giỏi, song trên thực tế mọi người bị cưỡng bách thông qua hình thức đe doạ và trừng phạt để hoàn thành chỉ tiêu đề ra. Nếu các giám đốc đã đạt chỉ tiêu sản xuất thấp và dễ đáp ứng, họ sẽ cẩn thận để không vượt qua chúng vì sợ chỉ tiêu sẽ được nâng lên trong kỳ kế hoạch tới. Chẳng hạn, người ta cho

biết là các xe điện ở Lublin của Ba Lan chạy hàng tháng để đáp ứng số lượng chuyến theo chỉ tiêu. Cuối tháng, khi đã hoàn thành đầy đủ số lượng chuyến theo kế hoạch tháng, hệ thống xe điện ngừng hoạt động trong vài ngày, cho đến khi kỳ kế hoạch tháng mới bắt đầu. Trong nhiều trường hợp, hoạt động sản xuất diễn ra lơi lỏng suốt phần lớn kỳ kế hoạch cho đến khi, về cuối kỳ, nhịp độ sản xuất bị thúc ép để đạt chỉ tiêu kế hoạch, thường là với những hậu quả tai hại cho an toàn sản xuất và chất lượng sản phẩm, hai thứ chẳng đem lại phần thưởng gì cho các nhà sản xuất. Các thể chế xã hội chủ nghĩa khuyến khích thái độ phục tùng đối với mệnh lệnh đơn giản song lại không khuyến khích sáng kiến cá nhân cũng như nỗ lực làm việc hết mình.

Những bất cập về thông tin và động cơ của nền kinh tế chỉ huy thậm chí còn trở nên sâu sắc hơn khi sự thay đổi trong cơ cấu sản xuất được đặt ra, chẳng hạn, để ứng phó với vấn đề đổi mới sản phẩm. Các giám đốc nhà máy có thể đã nghe nói đến những bước cải tiến khả dĩ đối với sản phẩm, song họ lại không có động cơ cải thiện sản phẩm. Quả vậy, họ phải đối mặt với giới quan chức kế hoạch vốn rất ngán ngẩm với chuyện thông qua bất kỳ sự thay đổi nào, vì mỗi một sản phẩm mới đòi hỏi vô số điều chỉnh phức tạp từ đầu đến cuối nền kinh tế (chỉ cần hình dung câu chuyện về cái bút chì trong phần Phụ lục). Ngoài ra, sản phẩm mới có thể hoặc có thể không đáp ứng được đòi hỏi của người sử dụng. Trong nền kinh tế chỉ huy, các giám đốc nhà máy và các nhà quản lý cấp cao hơn không nhận được phần thưởng nào (ngoài lời khen và tấm huân chương) cho việc khởi sự một sản phẩm mới. Song họ lại đối mặt với nguy cơ bị khiển trách, giáng cấp hoặc bị xét xử trước toà nếu sản phẩm mới đó không đạt hiệu quả. Động cơ đổi mới vì thế không tương xứng với mức độ rủi ro, bất kể trong trường hợp đổi mới sản phẩm hay kiểm soát chi phí bằng cách đổi mới quy trình.

Trong giai đoạn cuối của chế độ Soviet, những dàn xếp về công cụ khuyến khích đã được phát triển nhằm thúc đẩy nghiên cứu ứng dụng và đổi mới ở các lĩnh vực ưu tiên do bộ máy chính trị lựa chọn. Những biện pháp khuyến khích như thế cũng tương tự những gì mà các chính phủ phi xã hội chủ nghĩa vẫn áp dụng phổ biến nhằm thúc đẩy hoạt động nghiên cứu và sự phát triển kỹ thuật. Ở các nước Phương Tây, những phương thức này thường dẫn tới hiện tượng rent-seeking[i] và vấn đề thân chủ - đại diện, bất chấp thực tế là chúng phải đối mặt với sự kiểm soát tối hậu của thị trường. Những vấn đề này có lẽ chẳng thấm vào đâu so với tình hình ở các nền kinh tế xã hội chủ nghĩa. Tình trạng thiếu vắng một hệ thống hữu hiệu gồm các mức giá khan hiếm (scarcity prices) và sự kiểm soát mang bản chất cạnh tranh đối với chủ nghĩa cơ hội khiến cho các biện pháp thúc đẩy hoạt động nghiên cứu và phát triển (R&D) dưới chế độ Soviet tỏ ra rất kém hiệu quả. Hiện tượng rent-seeking và chủ nghĩa cơ hội người đại diện thậm chí còn gây trở ngại lớn hơn trong chế độ xã hội chủ nghĩa bởi cạnh tranh với vai trò một phương thức khám phá (discovery procedure) đã bị bóp nghẹt một cách có hệ thống, và những

[i] Trong kinh tế học, rent-seeking diễn ra khi một cá nhân, tổ chức hay doanh nghiệp tìm cách kiếm tiền thông qua hành vi thao túng môi trường kinh tế và/hoặc pháp lý thay vì hoạt động thương mại hay sản xuất. Rent: thu nhập không phải nhờ nỗ lực cạnh tranh trên thị trường mà là nhờ hành vi thao túng môi trường kinh tế và pháp lý, chẳng hạn thông qua các quan chức chính trị. (ND)

người đại diện chính phủ thậm chí còn biết ít hơn về những đối tượng đáng được 'chọn mặt gửi vàng' cho chương trình chi tiêu ưu đãi của các quỹ R&D.

Các giám đốc thuộc chế độ sở hữu toàn dân về tư liệu sản xuất và kế hoạch hoá tập trung không nằm trong vòng kiềm toả của những ràng buộc ngân sách chặt chẽ giống như những gì mà những đồng nghiệp quản lý tài sản tư hữu và phải cạnh tranh của họ vẫn đối mặt. Những 'ràng buộc ngân sách mềm' (soft budget constraint) của chế độ xã hội chủ nghĩa thể hiện, chẳng hạn, qua áp lực lợi nhuận yếu ớt, qua việc trang trải thâm hụt từ ngân sách nhà nước, qua khả năng điều đình để không phải nộp thuế cũng như khả năng tiếp cận tín dụng dễ dàng của các giám đốc 'quan hệ tốt'. Như vậy, các công cụ khuyến khích và nội dung thông tin của chủ nghĩa tư bản bị đánh mất và được thay thế bằng những quy tắc mù mờ cùng lối cai trị độc đoán của các chính trị gia lọc lõi, quyền hành.

Những vấn đề đối với việc sử dụng tốt hơn tri thức hiện có cũng như phát triển và thử nghiệm tri thức mới trong bối cảnh phân công lao động phức tạp ở một nền kinh tế kế hoạch hoá hiện đại từng được Ludwig von Mises ([1920] 1994) chẩn đoán trong thập niên 1920; chúng lại được Friedrich von Hayek ([1935] 1948, 1937, 1940, 1945) phân tích xa hơn nữa. Cả hai nhà kinh tế học trường phái Áo này đều cho thấy rằng cơ chế thông tin của các thị trường cạnh tranh dựa trên quyền tự do hợp đồng và cơ chế khuyến khích của các quyền tư hữu không thể bị xoá bỏ mà không kèm theo tổn thất to lớn về hiệu suất động (dynamic efficiency[i]). Đơn giản là bài toán kinh tế (economic calculation) và động cơ đúng đắn để chấp nhận rủi ro không khả thi trong một hệ thống xã hội chủ nghĩa.

## Thất bại của chủ nghĩa xã hội thị trường

Luận điểm cơ bản trên của kinh tế học thể chế đã khiến nhà kinh tế học người Ba Lan Oskar Lange (1905-1965) cùng các nhà xã hội chủ nghĩa khác làm việc ở Phương Tây trong những năm 1930 và 1940, đi đến chỗ chứng minh rằng vai trò thông tin của các mức giá thị trường có thể tích hợp được vào trong một hệ thống xã hội chủ nghĩa. Họ tìm cách chỉ ra rằng có thể làm cho cơ chế định giá của thị trường tương thích với tình trạng tư hữu bị xoá bỏ (Lange & Taylor, [1939] 1964). Họ thiết kế nên một hệ thống thể chế – gọi là 'chủ nghĩa xã hội thị trường' (market socialism) – nó đưa ra phương án là các giám đốc nhà máy do chính phủ bổ nhiệm nhưng bán tự chủ. Nhiệm vụ của họ là lập kế hoạch sản xuất theo sự thay đổi của các mức giá dựa trên một số quy tắc đã định, qua đó nhằm tối đa hoá lợi nhuận. Các giám đốc cần có khả năng mua bán trên thị trường sản phẩm và thị trường lao động, những thị trường được giả định là vận hành như thể có 'cạnh tranh hoàn hảo' (với các mức giá phản ánh chi phí cận biên). Người ta lập luận rằng những giám đốc như thế sẽ đáp ứng nhu cầu hiệu quả hơn so với khi họ làm việc nhằm đáp ứng những chỉ tiêu kế hoạch định lượng. Họ sẽ nâng cao năng suất bằng cách tuân theo quy luật tối đa hoá lợi nhuận (profit maximisation rule), ngay cả khi sở hữu tư bản được xã hội hoá. Hệ thống này sẽ khiến cho nguyên lý xã hội

[i] Dynamic efficiency là một thuật ngữ trong kinh tế học, chỉ một nền kinh tế có sự cân bằng thích đáng giữa các mối quan tâm trong ngắn hạn (hiệu suất tĩnh – static efficiency) với các mối quan tâm dài hạn (chú trọng việc khuyến khích hoạt động nghiên cứu và phát triển). (ND)

chủ nghĩa về chế độ sở hữu tư liệu sản xuất tập thể tương thích với cơ chế thị trường. Song vấn đề động cơ mang tính nền tảng vẫn tồn tại chừng nào phần thưởng cho thành tích quản lý vẫn chưa thể được chiếm hữu tư nhân. Những bước đổi mới không thể tích hợp được vào mô hình và không phần thưởng nào cho đổi mới thành công được nhìn thấy trước.

Những người ủng hộ chủ nghĩa xã hội thị trường lập luận rằng cần chi phần thưởng từ lợi nhuận của nhà máy cho các giám đốc và công nhân như một biện pháp khuyến khích làm việc và đổi mới. Điều này có thể có tác dụng thôi thúc đến một mức độ nhất định, chí ít là nếu hàng hoá tiêu dùng sẵn có. Song điều gì sẽ xảy ra nếu những người thành công lại muốn tích luỹ phần thưởng của mình và muốn chuyển chúng thành tiết kiệm (lưu giữ chúng qua thời gian)? Họ không được phép đầu tư vào các tài sản sản xuất, vì điều đó sẽ vi phạm nguyên lý chủ đạo của chủ nghĩa xã hội. Động cơ làm việc vì thế sẽ bị xói mòn chừng nào các chủ thể tư nhân vẫn chưa thể giành được quyền sở hữu các phương tiện sản xuất.

Hệ thống giá cả - lợi nhuận (price-profit system) mà Oskar Lange thiết kế không thể hoàn toàn khắc phục được bài toán tri thức trong nền kinh tế hiện đại phức tạp với hàng triệu hàng hoá có chất lượng khác nhau cùng quá trình tiến hoá liên tục. Các giám đốc dưới chế độ xã hội chủ nghĩa phải chịu rất nhiều trở ngại – so với những doanh nghiệp tự chủ ở một nền kinh tế thị trường – khi họ muốn khai thác tri thức về địa phương của mình, và những người lập kế hoạch ở trung ương có thể không bao giờ hy vọng là sẽ điều chỉnh được sự biến động giá cả cho tương ứng với quá trình tiến hoá liên tục của một hệ thống kinh tế phức hợp (Wohlgemuth, 1997, trang 4-6).

Bất kỳ một lập luận kinh tế nào cũng trở nên ngớ ngẩn khi tách rời các quyết định phân bổ nguồn lực hiện hành khỏi sự phân bổ liên thời (intertemporal allocation) giữa hành vi tiêu dùng (consumption) và sự tích luỹ tài sản vốn (capital formation); cũng vậy, thật vô nghĩa khi quyết định việc phân phối thu nhập như thể nó tách biệt khỏi quá trình phân bổ và quá trình sản xuất. Những nỗ lực nhằm chia nhỏ bài toán kinh tế như thế chắc chắn đều dẫn tới thất bại. Các nhà kinh tế học từ lâu đã hiểu rằng 'mọi thứ phụ thuộc vào mọi thứ khác', tất cả mọi lựa chọn kinh tế đều phụ thuộc lẫn nhau. Việc phát tín hiệu về tình trạng khan hiếm và việc kiểm soát sự phân bổ các nguồn lực khan hiếm không thể cấu thành nên một hệ thống có ý nghĩa khi sự phụ thuộc lẫn nhau đó bị phá vỡ một cách có hệ thống (Winiecki, 1988; Streit, 1992).[1]

'Mô hình chủ nghĩa xã hội thị trường' (market socialist model) đóng vai trò nhất định trong công cuộc cải cách các chế độ kế hoạch hoá tập trung sau Thế Chiến II. Như một kết cục dễ tiên đoán, nó không sánh được với sức mạnh thúc đẩy và phối hợp của các thể chế tư bản chủ nghĩa. Tại Yugolasvia, và sau đó là ở các chế độ 'cộng sản cải tổ' ('reform communist' regime), một diện mạo nào đó của chủ nghĩa xã hội thị trường, với các biện pháp kích thích lợi nhuận dành cho các giám đốc và công nhân, đã được đưa ra 'trình làng'. Thông thường, các quyền tài sản trong các phương tiện sản xuất của nhà máy được chuyển giao thực sự cho sở hữu tập thể của công nhân tại nhà máy đó. Trong khuôn khổ những hướng dẫn do trung ương ban hành và sau khi phải nộp sản lượng đầu ra theo chỉ tiêu cho nhà nước, các công nhân được phép bỏ phiếu quyết định cách thức sử dụng lợi nhuận:

hoặc dành cho việc nâng cấp và mở rộng tư liệu sản xuất (capital stock), cho những lợi ích tập thể, chẳng hạn như nâng cấp nhà ở công ty và phòng khám sức khoẻ do nhà máy điều hành, hoặc dành cho việc tăng thêm ngày nghỉ và lương. Các công nhân hầu như luôn bỏ phiếu ủng hộ việc tăng lương, tức là, họ muốn chiếm hữu thành quả từ nỗ lực của mình. Trên thực tế, việc họ tăng lương khiến người ta không thể nâng cấp hay thậm chí là bảo trì các tư liệu sản xuất, những thứ thực sự không thuộc về ai. 'Mô hình Yugoslavia' vì thế dẫn tới tình trạng xuống cấp của tư liệu sản xuất và sự vận hành kinh tế nghèo nàn do thiếu đầu tư (Pejovich, 1966; Prychitko, 1991; Burkett, trong tác phẩm của Bornstein, [1965] 1989, trang 234-258).

### Quá trình tiến hoá của chủ nghĩa xã hội ở Trung Quốc

Vào cuối những năm 1970, 'mô hình Yugoslavia' cũng được mô phỏng ở Trung Quốc. Mô hình kế hoạch hoá rập khuôn theo kiểu Soviet mà Trung Quốc áp dụng sau cuộc cách mạng năm 1949 đã bị dẹp bỏ một cách thực dụng vào cuối thập niên 1950 do những thất bại rõ ràng của nó. Mao Trạch Đông khích động cuộc cách mạng không ngừng trong thập niên 1960 và đầu thập niên 1970 nhằm ngăn chặn việc những đại diện cơ hội chủ nghĩa của đảng và chính phủ củng cố quyền lực đồng thời duy trì sự kiểm soát của mình. Mao cũng khao khát tạo ra một con người mới không vị kỷ, người mà động cơ duy nhất của anh ta là tinh thần đoàn kết với cộng đồng. Song tình trạng trật tự hỗn loạn kéo dài đã gây ra những hệ luỵ nghiêm trọng cho mức sống, sự an toàn cá nhân và tự do (xem phần đóng khung dưới đây).

---

**Nhân trị: cái nhìn của một người trong cuộc**

Tôi từng hình dung Trung Quốc như một gia đình khổng lồ và tin tưởng rằng chúng tôi cần một người đứng đầu. Chủ tịch Mao chính là vị thủ lĩnh đó [trang 127].

Cho đến tận cuộc Đại Nhảy Vọt, khi hàng triệu người Trung Quốc bắt đầu chết trong nạn đói, tôi mới ý thức được mức độ tương đồng giữa Mao với các vị hoàng đế tàn nhẫn mà ông ta rất thán phục. Mao biết hàng triệu người dân đang chết đói. Ông ta không quan tâm [trang 135].

Cá nhân chỉ là một chiếc răng cưa bé xíu trong cỗ máy lớn và phức tạp. Nếu chiếc răng cưa đó thực hiện tốt chức năng của mình, nó có thể hữu ích cho cỗ máy. Chỉ cần một lời phàn nàn nhẹ nhàng nhất, một sự chệch hướng nhỏ nhặt nhất khỏi quy chuẩn, chiếc răng cưa ấy sẽ bị vứt sang một bên [trang 65].

... các nhà khoa học và trí thức của đất nước không bao giờ phục hồi [từ các cuộc thanh trừng năm 1957] ... hàng trăm người bị đuổi việc, giáng cấp hoặc đẩy đi cải tạo lao động. Một bức màn đen buồn thảm vẫn lửng lơ trên đầu cộng đồng trí thức. Ngay cả những ai không phải chịu ảnh hưởng từ sự truy bức chính trị cũng sống trong trạng thái sợ hãi dai dẳng mà không dám nói ra, [và] buộc phải dự quá nhiều cuộc mít-tinh chính trị đến nỗi năng lực làm việc của họ bị ảnh hưởng [trang 389].

Nạn đói khủng khiếp giáng lên đầu những người dân quê Trung Quốc và sự bất công của cái kiểu đấu tranh giai cấp mà tôi luôn phải chứng kiến [trong suốt cuộc Cách mạng Văn hoá] ... đã khiến tôi suy sụp. Sau 16 năm của cuộc cách mạng, dường như đối với tôi Trung Quốc không hề tiến triển chút nào. Mức sống thật tệ hại. Chính phủ thì tàn nhẫn. Cuộc sống đối với những người bị tước đoạt quyền công dân là hết sức khó khăn. Cho dù cuộc sống có tồi tệ đến đâu dưới chế độ Quốc Dân đảng, sự cần cù chịu khó và vận may vẫn luôn đem lại phần thưởng. Những người nghèo khó có cơ hội vươn lên hàng đầu ... Sự thay đổi vì những gì tốt đẹp hơn luôn là một niềm hy vọng [trang 429].

Khi mà cuộc Cách mạng Văn hoá đầu tiên thì nhằm vào kẻ thù này rồi sau đó lại hướng tới kẻ thù kia, khi mà đảng Cộng sản bị mất một bộ phận đảng viên lớn ... người dân Trung Quốc bắt đầu ngao ngán, chán ghét. Họ đi đến chỗ nhận ra bản chất đích thực của các chiến dịch chính trị – những cuộc tranh giành quyền lực cấp cao trần trụi, ít liên quan gì đến họ [trang 578].

Tôi viết cuốn sách này ... cho những ai yêu chuộng tự do. Tôi mong muốn nó sẽ phụng sự như một lời nhắc nhở về những hệ luỵ khủng khiếp do sự độc tài của Mao gây ra và về cái cách mà những con người tốt bụng và tài năng sống dưới chế độ của ông ta đã buộc phải làm trái lương tâm và hy sinh lý tưởng của mình để được sống sót [trang 638].

(*Nguồn: Lý Chí Tuy [Li Zhisui]*, The Private Life of Chairman Mao [Cuộc sống cá nhân của Chủ tịch Mao], *1994*)

*Ghi chú*: Tiến sỹ Lý từng phục vụ suốt 22 năm cuối đời Mao Trạch Đông với tư cách bác sỹ riêng. Ông viết cuốn hồi ký này sau khi chuyển tới Mỹ năm 1988.

---

Những người kế tục Mao đã tiến hành những thử nhiệm về chủ nghĩa xã hội thị trường vào cuối thập niên 1970, song – như bất cứ ở đâu mà những biến thái của 'mô hình Yugoslavia' được thử nghiệm – các công nhân và giám đốc nhà máy đều bỏ phiếu ủng hộ những khoản chi lớn (tiêu dùng tại nhà máy, tăng lương) và bỏ qua chuyện tái đầu tư vào tư liệu sản xuất. Không có gì đáng ngạc nhiên ở đây vì tư liệu sản xuất thì không có ai bênh vực, còn các công nhân và giám đốc lại có động cơ chiếm hữu để thụ hưởng cá nhân. Thất bại của những cải cách xã hội chủ nghĩa khác nhau khiến Đặng Tiểu Bình đưa ra bình luận là ông ta không quan tâm đến chuyện con mèo mang màu đỏ (sở hữu tập thể) hay màu đen (sở hữu tư nhân), miễn là nó bắt được chuột. Đến cuối thập niên 1980, Trung Quốc đã có một nền kinh tế tương đối tự do hoá mà ở đó các quyết định phân bổ khoảng 60% toàn bộ hàng hoá và dịch vụ lại được thực hiện bởi các cá nhân và doanh nghiệp tư nhân (một tỷ lệ còn cao hơn so với Đức chẳng hạn). Nền kinh tế đang ngày càng mở cửa với thị trường thế giới, song các nhà lãnh đạo đảng và các quan chức lại thường tìm cách kiếm các khoản thu nhập phi cạnh tranh (rent) từ các nhà sản xuất. Những gì còn lại của khu vực ngành nghề nhà nước có xu hướng chịu thua lỗ nặng nề. Chúng được bù đắp bằng các khoản trợ cấp từ ngân sách, điều này lại đặt gánh nặng lên khu vực tư nhân đang nổi lên và thúc đẩy việc trang trải ngân sách bằng những phương thức gây lạm phát. Nó gây ra hiện tượng giảm sút mức sống thực chất cho những người làm việc trong khu vực nhà nước. Các công nhân và những người hưu trí của các doanh nghiệp nhà nước hiện đang nếm trải sự giảm sút rõ ràng về mức sống so với những người làm việc trong các doanh

nghiệp tư nhân. Trong năm 1997, thực hiện nguyên tắc mới 'giữ cái lớn, thả cái bé', Đảng Cộng sản Trung Quốc quyết định bán hoặc đóng cửa vô số doanh nghiệp nhà nước quy mô nhỏ làm ăn thua lỗ và tập trung vào việc duy trì khoảng 1.000 doanh nghiệp lớn thuộc công hữu (IMF, 1997, trang 119-127).

**Tư nhân hoá công xã**

Công cuộc tư nhân hoá lớn nhất *trên thực tế* (de facto) đối với tài sản thuộc sở hữu tập thể từ trước tới nay đã diễn ra vào cuối thập niên 1970 và đầu thập niên 1980 khi các cơ quan quản lý nhà nước của Trung Quốc tiến hành phi tập thể hoá (decollectivisation) lĩnh vực nông nghiệp. Đất đai và nguồn vốn sử dụng trong nền nông nghiệp Trung Quốc đã bị tước đoạt khỏi sở hữu tư nhân trong thập niên 1950. Toàn bộ đất đai thuộc sở hữu tập thể được dồn vào các 'công xã nhân dân' (people's commune) cuối thập niên 1950 và đầu thập niên 1960. Hàng chục ngàn, nếu không phải là hàng trăm ngàn, công nhân nông nghiệp được phối hợp trong một cơ cấu chỉ huy và được những người lãnh đạo chính trị của tổ chức công xã chỉ thị việc phải trồng cây gì, trồng và thu hoạch vào lúc nào, cũng như toàn bộ công việc hàng ngày của họ. Trong nửa sau của thập niên 1950, các mệnh lệnh là do Trung ương ở Bắc Kinh ban hành nhằm tăng tốc sản xuất lúa gạo và xây dựng các ngành nghề nông thôn trong một chiến dịch mang tên Đại Nhảy Vọt. Vì Đảng Cộng sản đặt mục tiêu vượt qua Anh về sản lượng sắt thép nên các lò nung quy mô nhỏ được dựng lên sau vườn nhà trên khắp Trung Quốc. Dao và dát giường bằng sắt thường xuyên bị biến thành sắt thép chất lượng thấp – nhằm đáp ứng các chỉ tiêu sản xuất dao và dát giường mới. Rừng bị tàn phá nặng nề để cung cấp chất đốt cho chiến dịch. Công cuộc 'Đại Nhảy Vọt' do trung ương điều hành nhằm tập thể hoá nông nghiệp đã gây ra tình trạng hỗn loạn và sự phối hợp èo uột, từ đó dẫn đến nạn đói trên quy mô lớn.

Ước tính khoảng 30 triệu người Trung Quốc đã bị chết đói do hệ luỵ của cuộc thử nghiệm về 'kỹ nghệ xã hội' [social engineering[i]] ấy (Becker, 1996), nó lặp lại và vượt qua những hệ luỵ từ cuộc tập thể hoá bắt buộc ở Liên bang Soviet trong những năm 1930. Đầu thập niên 1960, nền nông nghiệp Trung Quốc phục hồi, nhưng việc phân phối lương thực nhanh chóng bị đổ vỡ nghiêm trọng do cuộc 'Cách mạng Văn hoá', một chiến dịch chính trị do trung ương phát động và đã gây ra tình trạng hỗn loạn cho hoạt động sản xuất, trao đổi và cuộc sống hàng ngày của nhân dân.

Đến cuối thập niên 1970, sau cái chết của Mao, đã nổ ra những cuộc bạo loạn vì lương thực tại Tứ Xuyên, một tỉnh nằm sâu trong lục địa thuộc phía Tây Trung Quốc. Các nhà lãnh đạo đảng ở đây không còn biết đến giải pháp gì hơn ngoài việc giải tán các công xã và phân đất cho nông dân. Các gia đình không được trao các quyền tài sản rõ ràng về mặt pháp lý, nhưng mọi người hiểu chắc chắn rằng từ nay về sau các 'đơn vị hộ gia đình' (household unit) sẽ có khả năng canh tác, với quy mô ít nhiều tuỳ mình, trên phần đất được phân, và họ có thể chuyển giao đất đai cho con cái hay đem bán. Họ được phép tự do bán sản phẩm của mình trên thị

[i] Xem mục 6.3. (ND)

trường sau khi đã hoàn thành chỉ tiêu kế hoạch chính thức cho chính quyền ở một mức giá (thấp) cố định. Những sản phẩm do người nông dân giao theo chỉ tiêu kế hoạch được tuồn vào hệ thống thương mại của nhà nước nhằm cung cấp lương thực khối lượng lớn và chi phí thấp cho các thành phố.

Thành quả từ cuộc cải cách ở Tứ Xuyên là thực sự ấn tượng. Các nguồn cung ứng lương thực tăng lên 50% chỉ trong vòng hai năm và rất nhiều loại lương thực thực, phẩm tươi bắt đầu sẵn có (Kasper, 1981). Thậm chí hoa quả tươi cũng xuất hiện trở lại tại các thành phố. Người nông dân lại một lần nữa cảm thấy được trả công xứng đáng từ việc thu hoạch và vận chuyển quả anh đào ra thị trường thành phố, trong khi trước đó họ cho lợn ăn hoặc nấu rượu để dùng vì nhà máy không đặt ra chỉ tiêu thu mua quả anh đào. Đơn giản là hệ thống kế hoạch hoá tập trung không thể quy định việc phân phối những loại hoa quả chóng hỏng một cách thuận tiện. Thay vào đó, người ta tập trung nỗ lực vào những loại lương thực, thực phẩm có thể để lâu và xử lý dễ dàng hơn thông qua hệ thống kế hoạch hoá và phân phối tập trung.

Kinh nghiệm tích cực từ cuộc cải cách ở Tứ Xuyên nhanh chóng giúp phổ biến những quan niệm mới tới toàn thể nông dân cũng như tới một bộ phận thuộc lĩnh vực chế tạo trên khắp Trung Quốc. Hệ thống công xã, từng một thời là hình thức đổi mới trong nông nghiệp được nhắc đến nhiều, nhanh chóng biến mất với ít lời bình luận từ các nhà kinh tế học Phương Tây. Cuộc chuyển đổi hệ thống lớn nhất từ trước tới nay và ảnh hưởng đến hơn 500 triệu nông dân Trung Quốc đã hoàn tất mà không gặp phải vấn đề lớn nào và mở ra một thập kỷ gia tăng rất nhanh chóng về mức sống ở nông thôn.[2]

Giữa những năm 1990, vai trò của nhà nước trong nền kinh tế đã suy giảm nhiều, và khu vực ngoài nhà nước năng động hiện tạo ra 2/3 tổng sản phẩm quốc dân. Nền kinh tế đang ngày càng mở cửa với thương mại và đầu tư nước ngoài, đồng thời nhiệm vụ quản lý kinh tế vĩ mô đã được chuyển giao ở mức độ đáng kể cho một ngân hàng trung ương đang ngày càng độc lập hơn.

Những thay đổi về thể chế này song hành với sự tăng trưởng kinh tế ngoạn mục (giai đoạn 1979-1997: 9,4%/năm, GDP tăng lên gấp 5 lần). Các thể chế đã được cải thiện không chỉ giúp huy động nhiều nguồn đầu tư tư bản mà còn góp phần quan trọng vào việc nâng cao năng suất của nguồn vốn, lao động và kỹ năng (IMF, 1997, trang 123), một thực tế nêu bật tầm quan trọng quyết định của các thể chế phù hợp đối với tăng trưởng kinh tế (mục 1.3).

### Biến mất sau chủ nghĩa xã hội?

Trung Quốc hiện vẫn còn một khu vực công hữu lớn và được trao những khoản trợ cấp ngân sách gần như tự động, miễn là các giám đốc chịu trách nhiệm quan hệ tốt. Giữa thập niên 1990, khoảng 100 triệu công nhân làm việc trong khu vực doanh nghiệp nhà nước vốn đang lao đao. Một nửa trong số 100.000 doanh nghiệp nhà nước thua lỗ và 30.000 doanh nghiệp khác suýt soát hoà vốn. Một số lĩnh vực thuộc khu vực công nghiệp nhà nước nay được phép biến mất. Năm 1997, khi chính phủ quyết định tư nhân hoá hoặc bàn giao nhiều doanh nghiệp

nhà nước, nó đã phát đi tín hiệu mạnh mẽ rằng một bộ phận ngày càng lớn của nền kinh tế sẽ phải đối mặt với các tín hiệu thị trường cùng những ràng buộc ngân sách chặt chẽ. Giới lãnh đạo Đảng Cộng sản cũng quyết định đưa khu vực kinh tế nhà nước còn lại vào khuôn phép thể chế của chủ nghĩa tư bản *về thực chất* bằng cách công ty hoá (corporatise[i]) nó, tách biệt hoàn toàn quyền sở hữu với nhiệm vụ quản lý. Những động thái này chắc chắn là có mối liên hệ mật thiết với thành công rõ ràng của hệ thống tư bản chủ nghĩa ở những nơi khác thuộc Đông Á và hiện tượng tăng trưởng kinh tế nhanh chóng trong các ngành nghề tư nhân của Trung Quốc cũng như tại các khu kinh tế (khá) tự do ở đây. Tại các đặc khu kinh tế này, giới lãnh đạo Trung Quốc đã tiến hành những thử nghiệm thực dụng với các thể chế phi cộng sản khác nhau, cho phép tồn tại tư hữu, thị trường chứng khoán và xoá bỏ sự điều tiết từ trung ương đối với thị trường yếu tố sản xuất và thị trường lao động (IMF, 1997, trang 119-127). Đây là một cách thực dụng để tìm hiểu xem điều gì góp phần tốt nhất vào việc nâng cao năng suất và đổi mới.

Mặc dầu hệ thống thị trường đang nổi lên của Trung Quốc không nhận được sự hỗ trợ mạnh mẽ từ một nhà nước có chức năng bảo vệ cùng các thể chế nhất quán và ổn định, song những thay đổi thể chế quan trọng vẫn đang diễn ra, cho dù thường là theo những cách thức gián tiếp và thiếu rõ ràng.

Các doanh nghiệp tư nhân thường phải dựa vào các mạng lưới cá nhân và sự sáng suốt về kinh doanh của các quan chức tư lợi. Và các giám đốc của nhiều doanh nghiệp nhà nước, đặc biệt là ở các tỉnh duyên hải, phải đối mặt với tính mở (openness) trước cạnh tranh trên thị trường thế giới và những ràng buộc ngân sách chặt chẽ. Các cơ quan quản lý địa phương, vốn kiểm soát nhiều doanh nghiệp nhà nước, hiện phải cải thiện nguồn thu ngân sách (revenue base) của mình; họ không thể tiếp tục duy trì các doanh nghiệp quản lý yếu kém, vì thế họ áp đặt những 'ràng buộc ngân sách chặt chẽ' đối với các giám đốc của những doanh nghiệp tập thể mà họ sở hữu. Trái lại, các tỉnh nằm sâu trong đại lục phụ thuộc lâu hơn vào các khoản trợ cấp tài khoá từ trung ương và do đó vận hành các doanh nghiệp của mình với những ràng buộc ngân sách kém chặt chẽ hơn. Đồng thời, các doanh nghiệp và chính quyền ở các tỉnh này lại tách biệt khỏi phần lớn áp lực từ thị trường quốc tế. Hệ quả từ những khác biệt thể chế này là quá trình hiện đại hoá diễn ra chậm chạp hơn và việc kiểm soát chi phí kém chặt chẽ hơn (Raiser, 1997). Dù vậy, kể từ thập niên 1990, người ta vẫn có thể nhận thấy sự cạnh tranh giữa các hệ thống pháp lý ở đây đang ngày càng tăng lên. Trong nhiều trường hợp, điều này dường như đem lại sự bảo vệ khá hữu hiệu, dù không đồng đều, cho trật tự kinh tế mới đang nổi lên ở Trung Quốc (xem phần đóng khung dưới đây).

Trong một số bộ phận của Trung Quốc cũng như trong một số bộ phận của nền kinh tế Việt Nam hiện nay, thứ ngôn ngữ ấn tượng mang bản sắc xã hội chủ nghĩa không còn bất kỳ hiệu lực to lớn nào đối với các thể chế thực tế. Tuy nhiên, những thành viên quyền thế của đảng cộng sản lại thường khẳng định những mặt xấu xa của các quyền tài sản khi họ quan sát những thành công kinh tế. Những người có quyền hành chính trị thường thay đổi các quy tắc một cách tuỳ tiện và moi tiền từ các doanh nghiệp tư nhân thành công. Chế độ xã hội chủ nghĩa vì thế

[i] Chuyển đổi một ngành hay một doanh nghiệp do nhà nước kiểm soát thành một công ty độc lập. (ND)

bị xói mòn, song các thể chế tư bản chủ nghĩa phổ thông vẫn còn ít. Các quyền tài sản thì thiếu định nghĩa rõ ràng; những cam kết đáng tin cậy thì khó đưa ra; các hợp đồng trên thị trường thì thường không thể chế tài được; luật pháp và các quy định thì thường thiếu tính minh bạch và tuỳ tiện. Đây là lý do giải thích tại sao nhiều hoạt động trao đổi và giao dịch tín dụng lại mang bản chất của mối quan hệ cá nhân và được tiến hành giữa những người quan hệ tốt. Điều này cũng tương tự như tình hình ở Châu Âu trước khi tầng lớp thương nhân trên đà nổi lên cùng giai cấp tư sản khẳng định nguyên tắc pháp trị. Sau thời Trung cổ, khi Châu Âu đạt tới những giới hạn của hoạt động trao đổi và tín dụng giữa các cá nhân với nhau, họ đòi hỏi các thể chế chắc chắn của chính phủ nhằm bảo vệ hoạt động trao đổi trên thị trường của mình; nói cách khác, họ đòi hỏi trật tự pháp trị mở rộng và những thị trường đích thực dành cho các quyền tài sản bảo đảm.

## Cuộc cách mạng thứ hai của Trung Quốc: Cải cách thể chế

Từ một bài báo viết về di sản của Đặng Tiểu Bình

[Trong kỷ nguyên của Đặng, 1978-1992] thu nhập bình quân đầu người của Trung Quốc ... tăng khoảng 4 lần ... lợi ích trải rộng khắp các tầng lớp dân cư ... Trung Quốc đã ổn định được tình hình trong nước ... và đạt được tiến bộ công nghệ nhanh chóng ...

... giữa thập niên 1970, người dân Trung Quốc không thể tự chọn kiểu tóc, quần áo và nghề nghiệp cho mình. Họ bị giám sát đến từng phút thông qua những hiệp hội lân cận. Họ đến các lớp giáo dục chính trị liên miên và bị chất vấn liên tục về niềm tin chính trị của mình ...

Ngày nay, người dân Trung Quốc chọn những loại quần áo nhiều màu sắc và đầu tóc kiểu cách cho mình. Họ di chuyển ngày càng nhiều trên khắp đất nước và thay đổi công việc tuỳ theo mong muốn của mình. Họ nghe không chỉ ý kiến của các nhà lãnh đạo, mà còn cả những người nước ngoài – thông qua radio, TV, và hình thức giao thiệp trực tiếp với người nước ngoài ... Người Trung Quốc ngày nay có những quan điểm đa dạng mà họ thể hiện một cách mạnh mẽ, kể cả những ý kiến phê phán chính phủ sâu sắc ...

Trong những năm 1990, chính phủ Trung Quốc đã thừa nhận quyền của người dân trong việc kiện tụng chính phủ và Đảng Cộng sản. Cho dù việc thực thi có bất cập đến đâu ... sự xuất hiện của quyền kiện tụng chính phủ ở một nước Trung Quốc toàn trị trước kia ... cũng là một dấu mốc cho sự phát triển toàn cầu về nhân quyền ... những năm gần đây đã chứng kiến ... những hạn chế đối với quyền giam giữ tù nhân vô hạn định mà không truy tố của cảnh sát, những hạn chế đối với sự kiểm soát của Bộ Tư pháp dành cho giới luật sư ... và sự tôn trọng đối với quan niệm pháp trị ... Và Trung Quốc hiện có khoảng 4 triệu quan chức địa phương được bầu lên qua các cuộc bầu cử cạnh tranh ...

Khi thương mại, du lịch và truyền hình giúp mở cửa đất nước, tư tưởng người dân được giải phóng. Khi nền kinh tế Trung Quốc thay đổi từ chỗ 100% người lao động được chính phủ tuyển dụng sang chỗ chỉ còn chưa đầy 20%, chính phủ đã đánh mất một trong những phương tiện chính của chế độ kiểm soát toàn trị ... Khi hoạt động kinh doanh đạt tới ... quy mô [lớn] ... các doanh nghiệp đòi hỏi sự đảm bảo của thứ luật pháp thể chế hoá. Khi nhà nước tìm kiếm tiến bộ khoa học ... [nó] phải thừa nhận tính hợp pháp của sự thảo

luận công khai trên nhiều lĩnh vực ... Trung Quốc ... gửi ... những sinh viên ưu tú [ra nước ngoài], ... không một biện pháp kiểm soát tư tưởng toàn trị nào lại có thể tồn tại nổi với quyết định đó.

Quyết tâm đạt được những mục tiêu kinh tế của mình, [Đặng] ... miễn cưỡng nhượng bộ các quyền tự do ngoài ý muốn từ lĩnh vực này sang lĩnh vực khác.

(*William H. Overholt, 'One Man's Legacy for One Billion' [Di sản của một người dành cho một tỷ người],* Asian Wall Street Journal, *26/2/1997*)

**Hệ thống kibbutz của Israel**

Một thử nghiệm khác liên quan đến việc xoá bỏ quyền tư hữu và tạo ra một 'con người mới không vị kỷ' xứng đáng chí ít là được đề cập qua ở đây: hệ thống kibbutz ở Israel. Bắt đầu từ năm 1909, các nhà xã hội chủ nghĩa giàu cảm hứng đã thành lập những cộng đồng tình nguyện trên đất đai nông thôn, thường là những vùng đất cần phát triển hạ tầng. Quyền sở hữu toàn bộ đất đai và các nguồn lực khác nằm trong tay tập thể. Thông thường, hoạt động sản xuất được tổ chức bằng mệnh lệnh và được sắp xếp bài bản, nhưng công nhân được tham gia vào quá trình ra quyết định. Việc tiêu dùng cũng được tổ chức thông qua hình thức phân bổ từ trên xuống và thường được phân phát thông qua các tiện ích chung như căng-tin và câu lạc bộ. Chừng nào mà các công nhân kibbutz vẫn là những con người lý tưởng, những lối sống khả dĩ vẫn bị hạn chế và quy mô của kibbutz vẫn còn nhỏ, chừng đó hệ thống vẫn còn đủ sức thôi thúc mọi người làm việc năng suất. Nhưng rồi chủ nghĩa tự nguyện nhanh chóng phải được bổ sung bằng sự thuyết phục đạo lý cùng các biện pháp cưỡng bách. Các cá nhân không bằng lòng với sự tiêu dùng mang tính chất cộng đồng, và thay vào đó họ muốn theo đuổi những mục tiêu cá nhân đa dạng. Khi mọi người già hơn và lập gia đình, nhiều người đã quyết định chuyển sang hệ thống thị trường tự do. Vì vậy, đóng góp của thử nghiệm kibbutz vào nền kinh tế Israel đã suy giảm về tầm quan trọng tương đối.

**Khái niệm then chốt**

**Xã hội dân sự** (civil society) bao gồm các cá nhân cùng các hiệp hội và tổ chức tự do mà họ thành lập, cũng như các thể chế bên trong điều chỉnh sự tương tác giữa họ. Nó là một phần của xã hội và độc lập với quyền lực chính trị của chính quyền. Các chế độ toàn trị tìm cách thay thế những mạng lưới đa nguyên này bằng các thể chế bên ngoài và bằng các tổ chức phụ thuộc vào chính phủ. Một phần của quá trình phục hồi từ chủ nghĩa xã hội là sự phát triển trở lại của xã hội dân sự.

**Kế hoạch hoá tập trung** (central planning) là việc tập trung các kế hoạch sản xuất của các sản phẩm đơn lẻ và các nhóm sản phẩm. Nó thiết lập các chỉ tiêu đầu ra bắt buộc cho các loại sản phẩm và đơn vị sản xuất được chọn. Các kế hoạch sản xuất và việc sử dụng nguồn lực được dung hoà với nhau từ trước, tức là, sự phối hợp diễn ra trước khi giai đoạn sản xuất bắt đầu. Ở Liên bang Soviet, các bản

kế hoạch tập trung được lập ra theo chu kỳ 4 hoặc 5 năm, với các kế hoạch hàng năm hoặc hàng quý cụ thể hơn, đồng thời chúng cũng được phân ra theo khu vực. Nhiệm vụ phối hợp nằm trong tay của Uỷ ban Kế hoạch Trung ương.

**Chính sách Kinh tế mới** (New Economic Policy – NEP) được thông qua năm 1921 ở Liên bang Soviet, sau khi cuộc thử nghiệm ban đầu với việc xoá bỏ các quyền tài sản đã dẫn đến sự sụp đổ của nền kinh tế. Ở mức độ nào đó, NEP cho phép các thị trường và sáng kiến cá nhân tồn tại, chẳng hạn như cho phép nông dân bán sản phẩm ngoài chỉ tiêu kế hoạch trên thị trường tự do và cho phép chính phủ cấp phép cho các doanh nghiệp công nghiệp tư nhân thuộc sở hữu nước ngoài. NEP đã dẫn đến sự phục hồi trong nền kinh tế vốn bị chiến tranh và quá trình xã hội hoá tàn phá. Tuy nhiên, NEP lại bị xoá bỏ vào năm 1927-1928 nhằm tạo thuận lợi cho sự kiểm soát toàn diện hơn đối với hoạt động kinh tế.

**Cuộc tranh luận Mises-Lange** (Mises-Lange debate) là một trong những cuộc tranh cãi kinh điển về các hệ thống thể chế. Trong thập niên 1920, Ludwig von Mises từng chỉ ra những khó khăn to lớn mà bài toán xã hội chủ nghĩa (socialist calculation) phải đối mặt. Ông suy luận từ phân tích của mình rằng con người không đủ khả năng để lập kế hoạch tập trung cho các hoạt động sản xuất, tiêu dùng và tích luỹ tư bản, vốn diễn ra rộng khắp và muôn hình muôn vẻ, chưa nói gì đến hoạt động đổi mới. Von Mises và Hayek khẳng định tính ưu việt của hệ thống thị trường phi tập trung và chế độ tư hữu trong các phương tiện sản xuất. Trong quá trình đó, hai ông đã thu được nhiều hiểu biết mới về sự phối hợp trong các hệ thống phức hợp, qua đấy phát triển thêm kinh tế học trường phái Áo.

Trong thập niên 1930, Oskar Lange đã cố gắng chỉ ra cách thức mà những lợi ích của hệ thống giá cả thị trường theo mô hình 'cạnh tranh hoàn hảo' có thể tích hợp vào hệ thống sở hữu tập thể đối với các phương tiện sản xuất (gọi là **chủ nghĩa xã hội thị trường** – market socialism). Như von Mises và Hayek từng tiên đoán, mô hình của Lange, khi nó truyền cảm hứng cho các cuộc cải cách tại các nền kinh tế xã hội chủ nghĩa, đã thất bại trong việc đảm bảo cho những kết quả thoả đáng trong hoạt động sản xuất hiện hành cũng như trong việc đưa ra những công cụ khuyến khích nhằm thúc đẩy tích luỹ tư bản và đổi mới. Các giám đốc của các doanh nghiệp nhà nước thường hành xử cơ hội chủ nghĩa vì họ chỉ đối mặt với những ràng buộc thể chế lỏng lẻo, tức là, họ có thể giành được các nguồn lực từ chính phủ khi chi tiêu vượt quá doanh thu. Không một giải pháp nào được tìm ra cho sự phân bổ nguồn lực liên thời (intertemporal), tức là, giữa chi tiêu hiện hành và tiết kiệm. Cách tiếp cận ấy chắc chắn là thất bại, vì nó không có phương cách gì để ứng phó với sự phụ thuộc lẫn nhau của mọi quyết định kinh tế.

**Con đường Thứ ba** (Third Way) được một số nhà quan sát (chẳng hạn, các nhà xã hội chủ nghĩa dân chủ) cổ suý nhằm cho phép sở hữu tư nhân đối với nhiều phương tiện sản xuất, song lại kết hợp với các biện pháp kiểm soát toàn diện đối với việc sử dụng các quyền tài sản này cho những mục đích do tập thể quyết định. Những nội dung trình bày trong Chương 10 về sự bất tương thích giữa chính phủ bảo vệ (protective government) với việc tái phân phối quyền tài sản rộng khắp có liên quan đến khái niệm Con đường Thứ ba.

## 13.3 Chuyển đổi các nền kinh tế xã hội chủ nghĩa

### Sự sụp đổ của chủ nghĩa xã hội kiểu Soviet

Trong khi quá trình chuyển đổi *về thực chất* (de facto) của chủ nghĩa xã hội kế hoạch hoá tập trung ở Châu Á (ngoại trừ Bắc Triều Tiên) đi theo một lộ trình thực dụng thì hệ thống xã hội chủ nghĩa trong khối Soviet cũ lại sụp đổ ngoạn mục vào năm 1989 dưới gánh nặng thất bại chồng chất của nó, kết cục mà các nhà phân tích như von Mises và Hayek từng tiên đoán từ lâu.[3] Trong những năm 1950 và 1960, ở đây đã xuất hiện những cuộc nổi dậy của quần chúng nhằm chống lại trật tự tập trung bị áp đặt. Việc sử dụng vũ lực, với Hồng quân đóng vai trò chốt chặn cuối cùng, đã giúp ngăn ngừa sự đoạn tuyệt với các thể chế xã hội chủ nghĩa. Dần dà, sau thập niên 1970, tăng trưởng kinh tế chậm lại và các chỉ số xã hội, như tỷ lệ tử vong (mortality rate) chẳng hạn, thậm chí còn cho thấy hiện tượng sa sút hoàn toàn về mức sống. Mặc dù trật tự áp đặt từng bị chế tài chặt chẽ – thường là tàn bạo – trong kỷ nguyên của Jossif Stalin, nhà độc tài Soviet từ năm 1924 đến 1953, song sự ép buộc dần dần nới lỏng sau cái chết của ông ta. Hệ quả là sự vận hành kinh tế bắt đầu lơi lỏng. Bất chấp các biện pháp kiểm soát chặt chẽ đối với việc đi lại và các luồng thông tin quốc tế, người dân ở các nước cộng sản vẫn bắt đầu hiểu biết ngày càng nhiều về những tiện nghi cuộc sống và quyền tự do mà người dân ở các nền kinh tế thị trường tư bản chủ nghĩa đang được hưởng. Điều này là nhờ đáng kể vào sự phổ biến của công nghệ thông tin liên lạc.

Trong thập niên 1980, giới lãnh đạo của một số nước xã hội chủ nghĩa đã nỗ lực cải cách hệ thống về mặt kinh tế. Ý đồ ở đây không phải là để giải phóng 'quần chúng', mà là nhằm khắc phục những thất bại ngày càng rõ ràng của hệ thống Leninist. Các cuộc cải cách trước sau đều thất bại trong việc tạo ra tăng trưởng kinh tế và đổi mới kỹ thuật toàn diện; trong khi đó, Phương Tây tư bản chủ nghĩa và các nước công nghiệp mới nổi vẫn tiến về phía trước với rất nhiều hình thức đổi mới đa dạng. Cuối cùng, chủ nghĩa xã hội đơn giản là sụp đổ. Nó để lại sau lưng một cơ cấu sản xuất phi cạnh tranh, một tập hợp tư liệu sản xuất bệ rạc và duy tu kém, một hệ thống nhà ở và phương tiện chăm sóc y tế xuống cấp, một môi trường bị tàn phá nặng nề và, quan trọng không kém, những kỹ năng nghèo nàn cùng một cộng đồng dân cư không đủ động lực để tự chịu trách nhiệm với bản thân. Những thất bại của kế hoạch hoá xã hội chủ nghĩa, điều vốn đã trở nên hiển nhiên, khiến ngay cả các nhà phê bình chủ nghĩa xã hội mạnh mẽ nhất ở Phương Tây cũng phải ngạc nhiên.

Đến năm 1989, một thực tế rõ ràng đối với đa số người dân của đế chế Soviet đang trên đà tan rã là hệ thống kế hoạch hoá tập trung và sự cưỡng bách chính trị phải bị xoá sổ. Song điều mà phần lớn trong số họ lại không hiểu được rõ ràng như thế là những thể chế mới nào sẽ cần thiết và sự thay đổi thể chế nên bắt đầu như thế nào. Nhiều trí thức và người dân muốn duy trì việc cung cấp phúc lợi công cộng rộng rãi (cơ hội tiếp cận [được trợ cấp] đối với nhà ở, vườn trẻ, dịch vụ y tế v.v. thuộc sở hữu nhà nước) và kiểm soát các quyền tư hữu thông qua sự điều tiết chặt chẽ. Thái độ dè dặt đáng kể đối với chủ nghĩa tư bản vẫn còn phổ biến. Thực tế này khiến nhiều người đi đến chỗ khuyến nghị một 'Con đường Thứ ba', sự phối trộn lộn xộn giữa các quyền tự do chính trị cá nhân với các biện pháp

kiểm soát kinh tế, dựa trên tầm nhìn Utopia[i] về một xã hội lý tưởng và sự hiểu biết ra vẻ về cách thức mà một xã hội như thế cần được thiết kế và tạo dựng trật tự. Các chính phủ kể từ đấy sẽ được dẫn dắt bởi các nhà lãnh đạo không màng tới biện pháp cưỡng bách và có nhiều dự định tốt đẹp. Những khuôn phép thương mại của chủ nghĩa tư bản, dù chưa quen thuộc, vẫn thường bị phản đối vì thấp kém hơn về mặt đạo đức so với thứ 'đạo lý bộ tộc' (tribal morality) vốn kêu gọi tình yêu, tình đoàn kết và sự sẻ chia tự nguyện. Nhiều trong số các nhà quan sát ấy hẳn sẽ phản đối những nội dung liên quan đến động cơ [motivation] (mục 2.3) và các giá trị của trật tự thương mại cá nhân chủ nghĩa [individualistic commercial order] (mục 3.3 và Chương 6) trong cuốn sách này.

Ít nhà quan sát ở Đông Âu có được tầm nhìn rõ ràng như Bộ trưởng Tài chính Czechoslovakia lúc bấy giờ, về sau trở thành Thủ tướng Séc, Václav Klaus, người đã gạt phăng trường phái tư tưởng ấy với lời bình luận 'Con đường Thứ ba là con đường nhanh nhất dẫn tới Thế giới Thứ ba[ii]', vì ông nhận thấy một hệ thống mà người ta vạch ra sơ sài như thế sẽ không tạo ra động lực để từ bỏ thói quen dựa dẫm, để nỗ lực sản xuất hay để huy động nguồn lực tốt hơn.

**Những yếu tố then chốt của quá trình chuyển đổi**

Quá trình chuyển đổi hệ thống kinh tế xã hội chủ nghĩa là một nhiệm vụ phức tạp nhất mà ở đó nhiều thay đổi mang tính tương tác (interactive changes) phải diễn ra theo những cách thức mà không một trí tuệ đơn lẻ nào có thể nắm bắt đầy đủ. Từ quan điểm của kinh tế học thể chế, quá trình chuyển đổi có ít nhất là một mục tiêu đã biết với cơ sở vững chắc, đó là những điều kiện cơ bản của một trật tự tư bản chủ nghĩa, như tóm tắt trong Bảng 13.1:

(a) Người dân phải đòi các quyền tự do dân sự, kinh tế và chính trị, kể cả quyền được bán sức lao động và kỹ năng của mình một cách tự do, quyền sở hữu tài sản, quyền lập hội, quyền tìm kiếm thông tin, quyền bày tỏ ý kiến và quyền đi lại. Việc nối lại quyền tự do hợp đồng và quyền sở hữu tài sản có nghĩa là trách nhiệm phúc lợi vật chất và tinh thần cũng phải được tái tư nhân hoá.

(b) Các tổ chức của các nhà sản xuất, vốn trước kia phải tuân theo chỉ thị từ bộ máy kế hoạch hoá tập trung, phải được trao quyền tự chủ và tự chịu trách nhiệm. Các chủ sở hữu và các giám đốc phải tái học hỏi cách thức chịu trách nhiệm đối với lợi nhuận hay thua lỗ của mình; nói cách khác, họ phải học cách đưa ra quyết định dưới những ràng buộc ngân sách chặt chẽ. Vì lý do đó, các doanh nghiệp cần chuyển thành những pháp nhân (legal entity) độc lập, có quyền tự do hợp đồng, kể cả việc phải chịu trách nhiệm hoàn toàn về những hợp đồng đã ký kết. Điều này đòi hỏi sự hậu thuẫn từ luật công ty và luật thương mại, cũng như từ bộ máy hành chính - tư pháp và bí quyết nhằm hỗ trợ các bộ luật này. Các luật sư thương mại và các quan toà phải được đào tạo.

[i] Khái niệm về một xã hội lý tưởng với một hệ thống xã hội - chính trị - pháp lý hoàn hảo. (ND)

[ii] Thế giới Thứ ba (Third World): Thuật ngữ trong thời kỳ chiến tranh lạnh, chỉ các nước không liên kết với chủ nghĩa tư bản và khối NATO (cùng với các đồng minh của nó hình thành nên Thế giới Thứ nhất – First World) hay chủ nghĩa xã hội và Liên bang Soviet (cùng với các đồng minh của nó hình thành nên Thế giới Thứ hai – Second World). (ND)

(c) Vai trò của chính phủ phải được suy xét lại từ nền móng của nó. Phương châm tồn tại (maxim of existence) của nó không phải là một ý niệm nào đấy về tầm vóc vĩ đại của quốc gia, hay quan niệm giả định về 'những quy luật sắt của lịch sử' (iron laws of history), mà chính là việc phụng sự các thân chủ - công dân. Sau sự sụp đổ của chủ nghĩa cộng sản, nguyên lý chính phủ hữu hạn, hợp hiến và tuân theo quy tắc (principle of rule-bound, constitutional & limited government) cần phải được thừa nhận trên lý thuyết và củng cố trong thực tiễn. Các biện pháp kiểm soát mang tính thể chế và trách nhiệm giải trình là cần thiết để kiểm soát thứ chủ nghĩa cơ hội người đại diện vốn đã trở nên thâm căn cố đế. Nguyên lý pháp trị phải được áp đặt cho toàn bộ các đại diện chính phủ. Chừng nào các tổ chức của chính phủ còn hành xử dựa trên sự giả định rằng chúng không phải thanh toán hoá đơn của mình và chúng đứng trên pháp luật, chừng đó đòi hỏi thiết yếu này vẫn còn bị vi phạm.[4] Trước những căng thẳng mang tính vùng miền và phe phái ở nhiều nước cộng sản trước đây, một chính phủ đa cấp với cam kết ủng hộ mạnh mẽ sự phân cấp và chủ nghĩa liên bang cạnh tranh sẽ đem lại lợi thế khác biệt (mục 12.4).

(d) Quá trình chuyển đổi đòi hỏi sự cam kết sâu sắc đối với chức năng bảo vệ của chính phủ, ý nghĩa của nó vượt lên trên sự chấm dứt quá khứ xã hội chủ nghĩa, thời kỳ mà các quyền tự do của người dân và các thể chế của xã hội dân sự được bảo vệ tồi tệ. Tuy nhiên, người ta có thể cho rằng những công dân già cả hơn đã đóng góp suốt cuộc đời làm việc của mình vào nỗ lực kinh tế tập thể và nay phụ thuộc vào chính phủ về sự hỗ trợ tuổi già và các dịch vụ cơ bản khác. Phải thừa nhận là họ đã thu tóm được một quyền lợi nào đó đối với các phương tiện sản xuất xã hội hoá. Một tấm lưới an toàn xã hội (social safety net) tối thiểu có thể cũng phải được tạo ra nhằm đảm bảo cho những chuẩn mực tối thiểu về công bằng trong kết quả (equity of outcomes), ít nhất là cho những người rất trẻ, người già và người đau yếu. Có thể thừa nhận đây là một hình thức đầu tư vào sự ổn định xã hội, ngay cả khi nó mâu thuẫn với nguyên tắc công bằng chính thức (formal justice[i]), tự do và các biện pháp khuyến khích [incentive] (mục 10.1).

(e) Trước ảnh hưởng mạnh mẽ của cạnh tranh quốc tế và khả năng lưu động của các yếu tố sản xuất trên trường quốc tế, quá trình chuyển đổi và việc áp đặt những ràng buộc ngân sách chặt chẽ sẽ cần tới sự kích thích của tính mở (openness) nhằm tạo ra xung lực cần thiết. Quyền tự do đi ra nước ngoài, tự do tìm hiểu thông tin về cuộc sống của người dân ở nơi khác và tự do giao thương quốc tế sẽ giúp chuyển tải những tri thức rất cần thiết cho những người từng sống một hay hai thế hệ dưới một tập hợp thể chế khác. Tương tự, hoạt động đầu tư và thanh toán quốc tế phải được tự do hoá để mở ra những cơ hội từ sự phân công lao động quốc tế tốt hơn, để chuyển giao bí quyết sản xuất - kinh doanh, và để tạo ra những hình thức kích thích cạnh tranh. Các biện pháp kiểm soát tiền tệ cần bị xoá bỏ, để tỷ giá hối đoái có thể phản ánh giá cả thị trường thế giới. Lúc đó, thị trường trong nước sẽ được định hình bởi tình hình giá cả thế giới.

[i] Xem phần Khái niệm Then chốt trong mục 4.3. (ND)

*Bảng 13.1 Danh mục kiểm tra về những yếu tố then chốt của quá trình chuyển đổi hệ thống sang một nền kinh tế thị trường*

| Lĩnh vực cải cách | Mục tiêu thể chế | Sự hỗ trợ về mặt tổ chức |
|---|---|---|
| Người dân bình thường | Các quyền tự do dân sự, kinh tế và chính trị; xác lập trách nhiệm cá nhân | Luật dân sự và luật kinh tế; quyền tư hữu và quyền tự chủ; các toà dân sự và cảnh sát phải tuân thủ nguyên lý pháp trị |
| Doanh nghiệp | Như trên; quyền tự chủ khi ra quyết định; quyền tự do hợp đồng; trách nhiệm pháp lý | Công ty hoá; tư nhân hoá; bộ luật thương mại; các toà án; các chuẩn mực kế toán; thị trường vốn, thị trường lao động; luật ngân hàng và cơ chế giám sát thận trọng |
| Chính phủ | Bảo vệ nền pháp trị (chính phủ hợp hiến, hữu hạn, tuân theo quy tắc); kiểm soát chủ nghĩa cơ hội người đại diện; phân cấp | Định nghĩa các nhiệm vụ then chốt của chính phủ trong hiến pháp; giảm quy mô chính phủ; từng bước chấm dứt trợ cấp; luật hành chính; cải cách ngân sách và thiết lập hệ thống thu thuế hiệu quả; hỗ trợ về các hạ tầng (mềm và cứng); tư nhân hoá; ngân hàng trung ương độc lập với nhiệm vụ theo đuổi sự ổn định tiền tệ; phân giao nhiệm vụ cho các chính quyền địa phương và khu vực; bộ máy tư pháp độc lập |
| | Tái phân phối | Các biện pháp nhằm thiết lập sự bình đẳng về cơ hội; lưới an toàn xã hội tối thiểu; tạo cơ hội tiếp cận (tuy không nhất thiết phải sản xuất) các dịch vụ công |
| Các mối quan hệ kinh tế quốc tế | Mở cửa nền kinh tế | Quyền tự do di chuyển; tự do hoá thương mại; khả năng chuyển đổi tiền tệ; tỷ giá hối đoái linh hoạt (thành viên WTO, IMF và những tổ chức quốc tế khác vốn giúp thúc đẩy các quy tắc tương tác quốc tế tự do) |

Ở một số quốc gia hậu cộng sản, những bước thay đổi thể chế then chốt này diễn ra nhanh chóng và nhất quán hơn so với số khác, vốn thường đứng trước thái độ công phẫn của quần chúng và hiện tượng phản ứng bạo lực trong bầu cử. Ở các quốc gia khác, việc thực thi những yếu tố then chốt này diễn ra không liên tục và thiếu hoàn thiện, vì vậy mà hiện nay các thể chế (ít nhất là một bộ phận) mâu thuẫn với nhau và những người ra quyết định vẫn phải làm việc với những thể chế

vốn tạo ra những tín hiệu thị trường mù mờ (ràng buộc ngân sách mềm; Raiser, 1997). Hơn thế, công cuộc cải cách đôi khi lại đi theo những lộ trình dích dắc, khiến cho sự phối hợp cá nhân bị mất phương hướng, ngăn cản sáng kiến cá nhân và ảnh hưởng xấu đến mức sống.

**Vai trò mới cho chính phủ**

Điều tưởng như nghịch lý ở đây là những mục tiêu thể chế tối thiểu của việc chuyển đổi nền kinh tế xã hội chủ nghĩa này lại không thể hiện thực hoá nếu thiếu hành động tập thể. Quyền lực chính phủ là cần thiết để xoá bỏ quyền lực chính phủ. Những dàn xếp thể chế thể hiện trên Bảng 13.1 cũng đòi hỏi sự hỗ trợ về mặt tổ chức từ các hiệp hội và tổ chức kinh tế tư nhân. Chính phủ phải ban hành và áp đặt luật dân sự và luật thương mại, có thể giả định là chúng được thông trong bản hiến pháp mới. Toà án và cảnh sát phải được giáo dục để điều hành nền pháp luật mới, đồng thời các cơ quan khác nhau của chính phủ phải chịu sự giám sát và có trách nhiệm giải trình. Đây là một nhiệm vụ quan trọng từ xuất phát điểm là một nhà nước cảnh sát toàn trị. Các doanh nghiệp trước đây thuộc sở hữu nhà nước cần phải công ty hoá (corporatise), tức là, đưa ra khỏi khu vực nhà nước mù mờ và chịu trách nhiệm với những ràng buộc ngân sách chặt chẽ. Và phần lớn trong số chúng cần phải được tư nhân hoá: quyền sở hữu, vốn nằm trong tay tập thể, phải được phân bổ riêng rẽ vào tay các chủ sở hữu tư nhân theo một cách thức nào đó. Một cách để hiện thực hoá sự thay đổi thể chế quan trọng này là phát phiếu (voucher) cho mọi công dân để với tấm phiếu đó họ có thể thu tóm được những tài sản nhà nước mà họ lựa chọn qua đấu giá, từ nhà ở cho đến cổ phiếu trong các công ty lớn cùng các tổ chức cung cấp tiện ích công cộng, vốn sở hữu và quản lý hạ tầng cơ sở.

Các nhà lãnh đạo chính phủ ở các quốc gia cộng sản trước đây phải đối mặt với một bài toán tri thức khi họ muốn tiến hành tư nhân hoá: không ai biết là chính phủ sở hữu những gì và chúng đáng giá bao nhiêu. Một cách để bắt đầu quá trình tư nhân hoá chính là phương thức mà ở Cộng hoà Séc người ta gọi là 'nhặt trái dâu' (strawberry picking). Các nhóm chủ thể tràn ra đường và lựa chọn những đồ vật thuộc sở hữu nhà nước đang được bày bán với giá rẻ. Không ai biết có bao nhiêu đồ vật như thế vì ngày càng có nhiều thứ được lựa chọn và bán đi. Không ai biết các mức giá thanh toán tại các cuộc đấu giá sẽ được trả dần, nếu có, nhanh đến đâu, vì rất nhiều biến số về thành công thương mại vẫn chưa thể biết. Mặc dù vậy, mọi người vẫn (tái) học hỏi các thể chế của thị trường và quyền tư hữu, còn các cơ quan chính phủ thì trau dồi kỹ năng quản lý hành chính để bảo vệ trật tự đang hình thành. Nhờ đó, những điều kiện cho thành công thương mại đang từng bước được tạo ra. Các chính phủ cũng phải ban hành một bộ luật thương mại và các đạo luật rõ ràng về phá sản, chúng giúp củng cố quyền tự do hợp đồng. Đồng thời, một hệ thống tư pháp cố kết, các cơ quan đăng bạ công cộng (quyền sở hữu đất, cổ phiếu, v.v.) và các tổ chức giám sát chuyên môn (giám sát ngân hàng, phân xử các chuẩn mực thương mại) là cần thiết để vận hành chế độ tư hữu với mức chi phí và rủi ro gian lận thấp. Mặc dù việc thực thi các chuẩn mực kế toán và thực hành phép toán kinh tế là vấn đề tư nhân song chính phủ vẫn có thể làm

nhiều điều để giúp giảm thiểu chi phí thông tin và đẩy nhanh quá trình tiếp thu, học hỏi.

Điều không hoàn toàn cần thiết ở đây là các thể chế hỗ trợ thị trường yếu tố sản xuất và thị trường sản phẩm phải được thiết lập bằng hành động tập thể. Nếu xét thành tựu thực tế của các chính phủ nói chung và lưu ý rằng các thể chế nền tảng của nền kinh tế thị trường ở Phương Tây phần lớn là kết quả của quá trình tiến hoá lâu dài, người ta có thể hoài nghi trước khả năng thiết lập chủ nghĩa tư bản bằng hành động tập thể (de Jasay, 1995). Mức độ hoài nghi có thể thay đổi từ nước này sang nước khác, tuỳ theo kinh nghiệm lịch sử, các giá trị và quy chuẩn chung (Voigt, 1993). Trên nguyên tắc, một chính phủ bảo vệ (protective government) có thể góp phần to lớn vào việc thúc đẩy và hỗ trợ các thể chế bên trong của nền kinh tế thị trường mới phát triển. Nó có thể làm nhiều việc để hạn chế chi phí thông tin và giao dịch cao bất tương xứng trong quá trình chuyển đổi. Hành động tập thể hạn chế, định hướng tốt và nhất quán có thể tạo ra một số điểm mấu chốt để từ đó các quy tắc mới khả dĩ hình thành. Trong trường hợp chuyển đổi toàn bộ hệ thống, chính phủ có thể khai thác hiện tượng kinh tế quy mô (scale economies[i]) để tạo ra cái 'màng nhện' (gossamer veil) thể chế then chốt mà chúng ta đã đề cập ở Chương 1. Điều này dường như đặc biệt bức thiết trong lĩnh vực tín dụng và ngân hàng cũng như trong khâu tổ chức giám sát các chuẩn mực thận trọng nhằm tránh hiện tượng đổ vỡ ngân hàng và gian lận thương mại. Sự xuất hiện chậm trễ của một trật tự tài chính sẽ phải trả giá đắt, bởi tiền tệ và tín dụng phụ thuộc vào những thể chế đáng tin cậy và đóng vai trò then chốt trong một nền kinh tế vận hành tốt.

Nhiệm vụ đầu tiên trong quá trình chuyển đổi sang hệ thống tư bản chủ nghĩa có lẽ là việc giải tán bộ máy quan chức khổng lồ vốn nắm giữ quyền lực to lớn dưới chế độ xã hội chủ nghĩa, một nhiệm vụ tương tự như việc giải thể các đội quân sau chiến tranh. Đây là điều cần thiết, không chỉ nhằm cắt giảm chi phí chính phủ cho nền kinh tế tư nhân mà còn nhằm vượt qua sự kháng cự của các nhóm áp lực có tổ chức của giới công chức (organised bureaucratic pressure group), vốn có lợi ích trong việc duy trì sự can thiệp rộng khắp. Một cách cắt giảm chi tiêu công khác là nhanh chóng chấm dứt toàn bộ trợ cấp cho các nhà sản xuất. Một điều dường như cũng cần thiết nữa là việc đưa vào áp dụng những chuẩn mực về trách nhiệm giải trình trong chính phủ tương tự như những chuẩn mực trong lĩnh vực kinh doanh, tốt nhất là bằng cách đưa vào áp dụng không chỉ loại ngân sách thu nhập - chi phí (income-expenditure budget) mà, xét tới sự thay đổi lớn về tài sản và nợ công, cả bảng cân đối kế toán của chính phủ (government balance sheet), trong đó thể hiện những giá trị tài sản và nợ được đánh giá độc lập cùng các khoản dự phòng cho tương lai (future contingencies). Những thông tin như thế sẽ giúp xác định hoạt động nào là hữu ích, hoạt động nào gây thua lỗ. Số tiền thu được từ quá trình tư nhân hoá chắc chắn phải không được xem là khoản thu dành sẵn để tài trợ cho các khoản chi tiêu thường xuyên, vì tư nhân hoá chỉ là một sự sắp xếp lại các quyền tài sản mà thôi. Một mục tiêu quan trọng ở đây là xác định các nhiệm vụ của một chính phủ tối thiểu và cách thức quản lý chúng, đồng thời thiết kế một hệ thống thuế khoá hữu hiệu, với cơ sở thuế (tax base) rộng để tài trợ

[i] Hiện tượng chi phí đơn vị sản phẩm giảm đi khi quy mô sản xuất tăng lên. (ND)

cho những nhiệm vụ như thế. Khi mà số thuế thu được vẫn cách xa mức chi tiêu công, đấy là một trường hợp quan trọng thể hiện thất bại của chính phủ.

Vấn đề mà người ta còn chưa ngã ngũ ở đây là liệu các chính phủ chuyển đổi có nên cung cấp toàn bộ hạ tầng cứng hay không, nếu xét khả năng rất hạn chế của bộ máy quản lý mới cùng sự thiếu kinh nghiệm của nó trong việc tính toán và phối hợp kinh tế. Do sự xuất hiện của công nghệ đo lường điện tử mới nên người ta có lý do để ủng hộ các nhà sản xuất tư nhân – tức là, các chủ sở hữu của các công ty cung cấp tiện ích công cộng vừa mới tư nhân hoá hoặc các nhà đầu tư cạnh tranh mới trong lĩnh vực hạ tầng khu vực cộng đồng (public-domain infrustructure) – nhảy vào để cung cấp cạnh tranh các dịch vụ khu vực cộng đồng như điện, nước, đường sá, vận tải hàng loạt và thông tin liên lạc.

Một nhiệm vụ tập thể then chốt trong việc tạo dựng trật tự mới hậu chủ nghĩa xã hội là việc đảm bảo cho một đồng tiền ổn định (Sachs, 1995). Khi có rất nhiều biến số (variable) thay đổi, vốn không thể tránh khỏi trong quá trình chuyển đổi, điều cần thiết ở đây là các mức giá thị trường phải phát đi những tín hiệu rõ ràng nhất có thể nhằm phản ảnh sự thay đổi của hiện tượng khan hiếm và các cơ hội. Sự biến động giá cả tương đối vì thế không nên bị che khuất bởi những nhiễu động lạm phát khó diễn giải. Trong quá trình chuyển đổi, các cá nhân và doanh nghiệp gặp phải một vấn đề thông tin vượt xa những gì mà người ta vẫn thường đối mặt. Nhiệm vụ cung cấp một đồng tiền ổn định đòi hỏi phải tạo ra một hệ thống ngân hàng hai tầng: tầng đầu tiên gồm một ngân hàng trung ương với chức năng giám sát các chuẩn mực tiền tệ (fiduciary standard) của các ngân hàng thương mại và bản thân nó tách khỏi hoạt động kinh doanh ngân hàng thuộc tầng thứ hai. Vì vậy, một ngân hàng trung ương mạnh và độc lập là một bước cải cách về thể chế và tổ chức cần thiết. Trong bất kỳ trường hợp nào, người dân cũng cần có cơ hội tiếp cận các đồng ngoại tệ thay thế (khả năng chuyển đổi tự do – free convertibility) và cần có khả năng tính giá theo các đồng ngoại tệ. Nếu năng lực quản lý hành chính bị hạn chế, các chính phủ dĩ nhiên có thể dứt khoát từ bỏ vai trò ngân hàng trung ương. Trên thực tế, ngoại tệ có thể được phép lưu thông. Với một số hạn chế, điều này đang diễn ra ở Nga và Việt Nam, những nước mà công tác quản lý tiền tệ yếu kém đã gây ra tỷ lệ lạm phát cao. Phương án khác ở đây là các chính phủ chuyển đổi có thể thiết lập chế độ ban tiền tệ (currency board system[i]) hoặc cho phép một số ngân hàng thương mại uy tín trong nước cung cấp đồng tiền giấy riêng để cạnh tranh với các đồng ngoại tệ.

### Thay đổi nhận thức và kỳ vọng

Đây là những nhiệm vụ gian nan, và chúng đòi hỏi nhiều từ phía các nhà lập pháp, các nhà lãnh đạo và các nhà quản lý, vốn đều thiếu kinh nghiệm. Tầm mức to lớn của nó khiến cơ quan lập pháp và chính phủ cần tập trung vào các quy tắc then chốt, phổ thông và một ít tổ chức đơn giản (như tóm lược trong Bảng 13.1). Tiết kiệm chi phí cho hoạt động phối hợp và thu thập thông tin cần thiết của mọi người là điều kiện tiên quyết cho thành công. Điều này có nghĩa là các chính phủ phải từ

[i] Xem phần *Các hệ thống tiền tệ quốc tế: Chế độ bản vị vàng, chuẩn mực chính trị, tỷ giá hối đoái linh hoạt* trong mục 11.3. (ND)

bỏ các chính sách can thiệp và tái phân phối cụ thể. Chỉ khi đó các quyền tài sản cùng các thị trường hữu hiệu mới xuất hiện và một trật tự mới mẻ mới ngày càng được nhiều người nhận thức một cách tự phát. Điều này sẽ chỉ xảy ra khi không có sự can thiệp nào vào các tín hiệu thị trường và các quyền tài sản; quả vậy, nếu chúng được bảo vệ dứt khoát khỏi sự can thiệp từ các nhà lập pháp và các nhà quản lý.

Như chúng ta đã lưu ý, tính mở là một điều kiện tiên quyết để thu hút nguồn vốn, tri thức và doanh nghiệp nước ngoài đến với các nền kinh tế chuyển tiếp và bù đắp cho sự cứng nhắc về cấu trúc của chúng. Tính mở đóng vai trò then chốt ở đây, nếu xét tới thực tế là thiên hướng tiết kiệm thường thấp và thị trường vốn kém phát triển. Việc mọi người phải đối mặt với cạnh tranh và những đặc quyền đặc lợi bị tước bỏ cũng có thể giúp vượt qua sự kháng cự. Khi ngày càng có nhiều công nhân kiếm được thu nhập từ những công ty mà người nước ngoài đóng góp bí quyết, nguồn vốn và thị trường xuất khẩu, điều này trở thành liều thuốc giải độc hữu hiệu cho thái độ ác cảm với người ngoại quốc. Những chính phủ đang phải đối mặt với nhiệm vụ chuyển đổi thể chế phức tạp cũng cần có cơ hội tiếp cận những tổ chức quốc tế với tôn chỉ thúc đẩy các quy tắc bất phân biệt đối xử và giúp chuyển giao tri thức quản lý tập thể, chẳng hạn như Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF) và Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD).

Quá trình chuyển đổi không tránh khỏi phá vỡ tính liên tục của những kỳ vọng (expectations). Nó khiến cho phương thức phối hợp quen thuộc trước đây bị mất hiệu lực. Các thể chế cũ – dẫu có thể thiếu hiệu quả khi so sánh với một hệ thống thị trường – bị xoá bỏ, song hệ thống thể chế mới lại không phát triển chỉ qua một đêm. Thứ có thể sống sót trong số các thể chế cũ chính là nền kinh tế ngầm (shadow economy) với khả năng thích ứng (adaptability) và năng lực tự tổ chức (self-organising capabilities) của nó. Thị trường chợ đen (black market) và hoạt động trao đổi phi chính thức, nếu không bất hợp pháp, là một phần quan trọng của mọi hệ thống xã hội chủ nghĩa. Thật không may, nền kinh tế ngầm cũng thể hiện một số đặc điểm khó chịu, đôi khi mang tính chất tội phạm. Chúng sẽ vẫn tiếp tục tồn tại chừng nào các thể chế bên trong vẫn còn yếu và pháp trị vẫn chưa được chính phủ hậu thuẫn hữu hiệu. Theo một nghĩa tích cực, nền kinh tế ngầm có thể đóng vai trò là phương thức chuyển đổi từ dưới lên [transformation from below] (Naishul, 1993). Tư nhân hoá tự phát [spontaneous privatisation] (sự chiếm đoạt tài sản thuộc sở hữu nhà nước) có thể giúp đẩy nhanh quá trình chuyển đổi, mặc dù nó vi phạm các nguyên tắc công lý (justice) và công bằng (equity) đồng thời giúp củng cố giới tinh hoa quyền lực cũ. Tuy nhiên, do các quy tắc thay đổi và thiếu chắc chắn nên ở đây hoàn toàn có khả năng là các thị trường chợ đen sẽ trở nên cạnh tranh hơn và dần dần biến thành những 'thị trường trắng' (white market) hữu ích, nơi đào tạo doanh nhân cùng việc sử dụng quyền tài sản (Shleiffer, 1995; Jefferson & Rawski, 1995). Ở đây cũng có khả năng là các doanh nhân tội phạm có thể khám phá ra lợi ích của một 'hiệp ước đình chiến' (truce) về bạo lực và gian lận và bắt đầu áp đặt các thể chế đúng đắn trong các giao dịch của mình.

Một khi chế độ kế hoạch hoá tập trung không còn sửa chữa được nữa và bị tạm dừng hoạt động, những tổn thất tạm thời về sản lượng và việc làm dường như là

không thể tránh khỏi. Tốc độ mà hệ thống phối hợp tự phát mới có thể bám rễ và đem lại kết quả ưu việt phụ thuộc vào sự minh bạch, nhất quán và tốc độ của các bước cải cách thể chế. Một điểm quan trọng ở đây là sự chuyển đổi nên được tiến hành qua một vụ 'Big Bang[i]' hay nên diễn ra từ từ? Kinh nghiệm từ sự tiến hoá của các hệ thống kinh tế hiện hành không cho chúng ta nhiều lời khuyên trước câu hỏi này. Lý lẽ ủng hộ tuần tự luận (gradualism) là (i) quá trình tiếp thu thường diễn ra từ từ, và (ii) việc tiếp thu sự thay đổi một cách hữu ích sẽ diễn ra dễ dàng hơn nếu sự thay đổi đó mang tính tiến hoá. Song một khi mà hệ thống cũ đã hoàn toàn bị mất niềm tin thì việc nhanh chóng chuyển sang các quy tắc mới và đảm bảo cho sự thay đổi diễn ra trên mọi phương diện lại là điều có lợi. Tiến trình cải cách chậm chạp chỉ dành thời gian cho các liên minh rent-seeking[ii] cũ và mới hình thành đồng thời tăng cường sự kháng cự trước các bước thay đổi tiếp theo. Cải cách chậm chạp cũng mở đường cho hiện tượng méo mó trong các mức giá tương đối, vì một số lĩnh vực đã tự do hoá còn số khác vẫn đang tụt hậu. Tình trạng bất tương thích của các trật tự con luôn là căn nguyên dẫn đến hiện tượng bất ổn và tổn thất hiệu quả trong hoạt động phối hợp.

Như vậy, việc chuyển sang các quy tắc mới một cách nhanh chóng, nhất quán và triệt để (vụ Big Bang) sẽ có lợi thế chiến lược đáng kể, ngay cả khi điều đó làm xáo trộn những kỳ vọng trong ngắn hạn và cả khi có sự kháng cự chính trị. Người ta có thể lập luận rằng khi thực hiện gói cải cách nhất quán và chủ động thì tiếng nói phản ứng của các nhóm lợi ích cũ sẽ được lắng nghe ít hơn so với khi đi theo con đường 'tuần tự luận' do dự hay miễn cưỡng. Các thể chế mới sẽ được tiếp thu và áp dụng thuận tiện hơn nếu chúng đơn giản, phổ thông và chủ yếu mang tính cấm đoán. Để thực hiện một sự chuyển tiếp toàn diện và gọn ghẽ như thế đòi hỏi chính phủ phải sẵn sàng và có đủ năng lực làm việc đó, điều này đến lượt lại đòi hỏi một hệ thống chính trị mới với sự củng cố thoả đáng và sự ủng hộ rộng rãi. Như chúng ta sẽ nhận thấy dưới đây, điều kiện này không được đáp ứng tại khá nhiều nước xã hội chủ nghĩa trước kia. Trong trường hợp đó, đơn giản là người ta không thể dẫn dắt một cuộc chuyển đổi nhất quán. Chi phí chuyển đổi sẽ cao hơn và kéo dài hơn tương ứng.

Quá trình chuyển tiếp chắc chắn là gây ra những chi phí thực sự, vì nhiều kỹ năng và phương tiện sản xuất vốn hình thành dưới chế độ kế hoạch hoá tập trung lại cho thấy ít giá trị khi sự lựa chọn của khách hàng trở nên quan trọng và giá cả thị trường thế giới được áp dụng. Quả thực, một khi giá cả thị trường thế giới được áp dụng cho các đầu vào và đầu ra, người ta thường nhận thấy là rõ ràng các nhà sản xuất trước đây đã tham gia vào việc làm mất giá trị hơn là gia tăng giá trị. Chẳng hạn, các nhà sản xuất hoa lan của Ba Lan đã khám phá ra là họ đang phải chịu chi phí năng lượng và các chi phí nguồn lực khác cao hơn nhiều so với số tiền mà họ có thể kiếm được từ hoa lan trên thị trường xuất khẩu, một khi họ phải thanh toán các mức giá thị trường cho năng lượng, lao động và việc sử dụng nhà

[i] Vụ nổ lớn đánh dấu sự khởi đầu của vũ trụ theo lý thuyết vụ nổ lớn (big bang theory). (ND)

[ii] Trong kinh tế học, rent-seeking diễn ra khi một cá nhân, tổ chức hay doanh nghiệp tìm cách kiếm tiền thông qua hành vi thao túng môi trường kinh tế và/hoặc pháp lý thay vì hoạt động thương mại hay sản xuất. Rent: thu nhập không phải nhờ nỗ lực cạnh tranh trên thị trường mà là nhờ hành vi thao túng môi trường kinh tế và pháp lý, chẳng hạn thông qua các quan chức chính trị. (ND)

kính sưởi ấm (hot house). Trong một nền kinh tế cạnh tranh trên thị trường thế giới, các cơ cấu phân phối và thương mại phải được tái tạo, và các nhà máy xã hội chủ nghĩa, vốn khá mang tính tự cung tự cấp, sẽ phải vứt bỏ các hoạt động hỗ trợ ngoài lề để khai thác tốt nhất tài sản cốt lõi mình. Việc khám phá những dây chuyền sản xuất sinh lợi lại đặt ra bài toán tri thức quan trọng trong quá trình chuyển đổi thể chế: quả vậy, toàn bộ bài toán chuyển đổi rốt cuộc có thể được coi là một bài toán tri thức quan trọng. Từ đó suy ra rằng điều gì cản trở các phương thức khám phá (discovery procedure) và sự tiếp thu trong quá trình chuyển tiếp thì không nên thực hiện.

Trong nửa thập kỷ đầu tiên sau sự sụp đổ của chủ nghĩa cộng sản, trật tự kinh tế ở tất cả các nền kinh tế kế hoạch hoá xã hội chủ nghĩa trước đây đều chuyển dịch theo chiều hướng đã trình bày trên Bảng 13.1, song điều này lại diễn ra theo những cách thức ngẫu nhiên điển hình, với một số hiện tượng đảo chiều và thường kèm theo hoạt động rent-seeking trên quy mô lớn của các nhóm có tổ chức từng nắm quyền lực dưới chế độ cũ.

### Các vấn đề chính trị

Xét về bản chất, những vấn đề của quá trình chuyển đổi cũng tương tự như những vấn đề của công cuộc cải cách thể chế tại các nền kinh tế hỗn hợp (mix economy) và các nền dân chủ phát triển (sẽ bàn trong chương kế tiếp). Tuy vậy, hiện tượng kháng cự trước sự thay đổi có lẽ lớn hơn một cách bất tương xứng khi toàn bộ hệ thống cai trị bị chuyển đổi. Những đặc quyền đặc lợi lớn hơn và sâu xa hơn bị tước đoạt khỏi các nhóm lợi ích với tổ chức tốt – giới quý tộc đỏ (nomenklatura[i]), các giám đốc của tổ hợp công nghiệp quân sự và các nhóm công nhân được ưu ái, cũng như giới công chức nói chung. Những đặc quyền đặc lợi này phải bị tước bỏ để mở đường cho tự do cá nhân và trách nhiệm tự thân (self-responsibilty). Hệ thống an sinh xã hội do nhà nước cung cấp cũng cần tái định hình, thu gọn bớt và định hướng mục tiêu tốt hơn. Đây không phải là nhiệm vụ dễ dàng đối với các nhà cải cách chính trị trong bối cảnh dân chủ mới thiếu ổn định.

Việc tước bỏ đặc quyền đặc lợi và cắt giảm hoạt động cung cấp an sinh xã hội của nhà nước thì cảm nhận được ngay tức thời trong khi những lợi ích của cải cách lại phải mất một thời gian mới trở thành hiện thực. Chúng lại dàn trải và mỏng manh. Vì thế, thành quả gặt hái có thể không dễ dàng được quy cho những biện pháp cải cách cụ thể. Thật không dễ gì khiến cho các cá nhân nhận ra rằng sự chấp nhận rủi ro và trách nhiệm tự thân chính là mặt bên kia của tự do và rằng an ninh vật chất (material security) trong hoàn cảnh đó lại mâu thuẫn với tự do (Chương 4).

Trước hiện tượng mất phương hướng không tránh khỏi của quá trình chuyển đổi, người ta thật dễ bị che mắt trước thực tế là cái giá cho ý nghĩa cảm nhận được của an ninh chính là tình trạng nô lệ, là sự sợ hãi, là mức sống thấp với ít ỏi lựa chọn

[i] Quý tộc đỏ (nomenklatura – gần như chữ 'biên chế' trong tiếng Việt) được định nghĩa là một cộng đồng nhỏ trong dân cư Liên bang Soviet và khối Warsaw, nắm giữ các chức vụ chủ chốt ở các cấp của bộ máy hành chính của mọi lĩnh vực thuộc nước đó. Họ có tên trong danh sách của Ban Bí thư TW Đảng Cộng sản Liên Xô. Số lượng quan chức có tên trong nomenklatura của nước Nga Soviet ban đầu là 300.000, đời Stalin lên đến 1.837.000 người. (ND)

cho người tiêu dùng, là tình trạng xuống cấp của môi trường tự nhiên. Người dân nói chung thường khó có thể rút ra kết luận từ sự sụp đổ của chủ nghĩa xã hội rằng rốt cuộc hệ thống ấy đã không đủ khả năng đảm bảo cho an ninh vật chất. Những nhận thức sai lầm phổ biến, cú sốc trước sự sụp đổ của chế độ và những đổi thay không tránh khỏi trong chính sách, thảy đều khiến cho các nhóm lợi ích dân tuý (populist interest group) dễ dàng tập hợp được sự ủng hộ nhằm chống lại cải cách và quay trở về với chủ nghĩa tập thể. Thực tế này mở đường cho hiện tượng đảo chiều trong bầu cử và sự thiếu nhất quán về thời gian trong chiến lược cải cách, rồi đến lượt chúng lại làm tăng gánh nặng nhận thức cho mọi người khi mà các thể chế ít hỗ trợ cho nhận thức và khi mà các doanh nhân rất khó khám phá ra con đường dẫn tới thịnh vượng.

Bất kỳ sự đảo chiều nào trong tiến trình cải cách cũng khiến cho người dân gặp nhiều khó khăn hơn trong việc nhận thức rõ ràng về trật tự đang nổi lên. Nó gây ra những chi phí lớn qua hiện tượng mất phương hướng và những gánh nặng kinh tế. Vì vậy, tất cả các nền kinh tế chuyển đổi đều cho thấy sự suy giảm về mức sống. Các nhà lãnh đạo chính phủ và các nhà lập pháp thất bại trong việc tạo ra sự hỗ trợ thể chế tối thiểu cho các thể chế của thị trường. Trên thực tế, họ lại thường khiến cho tình hình thêm rối ren, chẳng hạn bằng cách để cho lạm phát vượt ra ngoài tầm kiểm soát. Do đó, khi giá cả được thả nổi, các cá nhân và nhà sản xuất tiềm năng thường không rõ là liệu sự gia tăng giá cả mà họ quan sát thấy có phải là tín hiệu về một sự khan hiếm hay một cơ hội sản xuất hay không, hay nó là một phần của hiện tượng lạm phát chung vốn không thể đoán định. Trong tình trạng hỗn mang của quá trình chuyển tiếp có thể dễ hiểu là tại sao nhiều cử tri lại ao ước trở về với trật tự quen thuộc trước kia.

Những nội dung đã trình bày về những quan điểm cơ bản dưới đầu đề mô thức ứng xử thương mại (commercial syndrome) và mô thức ứng xử người bảo hộ (guardian syndrome) trong mục 6.2 cũng liên quan đến quá trình chuyển đổi hệ thống. Chủ nghĩa Marx (Marxism) là sự mở rộng của đạo lý bộ tộc (tribal morality) sang xã hội vĩ mô (macro society). Nó đã tạo ra sức thu hút đại chúng ngay tức thời. Sự trung thành (loyalty), phục tùng (obedience), sẻ chia (sharing) và quyền lực (authority) là những phẩm chất mà người ta vẫn thuyết giảng trong các xã hội xã hội chủ nghĩa vốn được cấu trúc như những tổ chức theo kiểu thứ bậc (hierarchical organisation). Trái lại, những phẩm chất của thế giới thương mại – không sẻ chia mà là tích luỹ (accumulating), cạnh tranh (competing) và ngờ vực quyền lực v.v. chỉ có thể bám rễ sau một thời gian thực hành lâu dài và thường xuyên. Chúng chứa đựng những bí quyết vốn không dễ gì làm cho 'hiện' (explicit) và cần tiếp thu thông qua thực hành. Vì vậy, không có gì đáng ngạc nhiên khi nhiều người than vãn về sự biến mất của tính cố kết xã hội mà chủ nghĩa tập thể từng tạo ra. Người ta sẽ phải mất nhiều thời gian cùng sự thực hành liên tục để tiếp thu chính những thể chế bên trong và những quy tắc đạo đức thương mại giúp đảm bảo cho sự vận hành hiệu quả của hệ thống kinh tế cá nhân chủ nghĩa, đồng thời đảm bảo rằng các doanh nhân chính trị theo chủ nghĩa dân tuý không thể dành được sự ủng hộ chính trị bằng cách chủ trương quay về với hệ thống thất bại cũ hay theo đuổi một 'Con đường Thứ ba'.

**Khái niệm then chốt**

**Tư nhân hoá** (privatisation) là sự chuyển giao các quyền tài sản thuộc sở hữu tập thể trước kia sang các chủ sở hữu tư nhân cụ thể. Nó có thể diễn ra thông qua một số cơ chế khác nhau:

- khôi phục các quyền tài sản cho các chủ tư nhân trước kia, trong một số trường hợp có thể là sau những quá trình phức tạp và kéo dài nhằm chứng minh quyền sở hữu pháp lý trước kia; nếu người ta nhận thấy việc khôi phục là quá tốn kém chi phí giao dịch, các chủ tư nhân trước kia có thể nhận đền bù bằng tiền mặt để họ có thể mua các quyền sở hữu tài sản mới;
- bán đứt cho người mua trong nước và nước ngoài, bất kể là cho một chủ cá nhân mới hay một nhóm chủ sở hữu cổ phiếu mới hình thành;
- đổi các quyền sở hữu tài sản cụ thể lấy những tấm phiếu (voucher) mà trước đó đã phát cho người dân (**tư nhân hoá bằng phiếu** – voucher privatisation);
- tặng tài sản tập thể cho các giám đốc hiện hành hoặc cho các tầng lớp nhân dân khác, chẳng hạn trao quyền sở hữu tài sản đối với các căn hộ và nhà ở cho những đối tượng ngẫu nhiên đang ở đó; và

**Hệ thống ngân hàng hai cấp** (two-tier banking system) bao gồm một ngân hàng trung ương cung cấp tiền và các ngân hàng thương mại mà ngân hàng trung ương ấy hay một cơ quan chuyên môn khác giám sát (các chuẩn mực kế toán, các chuẩn mực về sự thận trọng và trung thực). Hệ thống hai cấp như thế khác với hệ thống tài chính xã hội chủ nghĩa mà ở đó ngân hàng chỉ là cơ quan giao dịch tiền tệ của chính phủ và là công cụ để kiểm soát việc thực hiện kế hoạch của trung ương, đồng thời không có quyền tự chủ kinh doanh.

**Lý thuyết 'big bang'** về chuyển đổi khuyến nghị thay đổi các thể chế một cách nhanh chóng và đồng bộ sang các yếu tố then chốt của chủ nghĩa tư bản, dựa trên lập luận rằng hình thức chuyển đổi từ từ sẽ dẫn đến hiện tượng bất tương thích và sự kháng cự có tổ chức trước quá trình chuyển đổi.

**Một số kinh nghiệm cụ thể của các nước**

Những khẳng định trên đây sẽ trở nên rõ ràng hơn khi chúng ta xem xét một số kinh nghiệm cụ thể của các nước. Tốc độ, tính nhất quán và nội dung của sự thay đổi giữa các hệ thống có sự khác biệt đáng kể. Một chỉ số thích hợp về quá trình chuyển đổi cho đến nay có lẽ là tỷ lệ hình thành các doanh nghiệp tư nhân mới (Bảng 13.2).

Trong số các quốc gia chuyển tiếp có chủ quyền, Cộng hoà Séc có lẽ là quốc gia ngay từ đầu đã nỗ lực thành công để tiến gần nhất đến danh mục điều kiện tối thiểu như trên Bảng 13.1, với Ba Lan cách không xa ở phía sau. Tại Cộng hoà Séc, quá trình tư nhân hoá bằng hình thức phát phiếu và sự chú trọng đến các điều kiện cơ bản cho phép mọi người cảm nhận được những nét khái quát của trật tự mới tương đối nhanh sau cuộc 'Cách mạng Nhung' (Velvet Revolution): 'một nền kinh tế thị trường không kèm theo tính từ', như Thủ tướng Václav Klaus từng gọi. Trật tự mới ở đây có thể được nắm bắt nhanh hơn so với ở các xã hội chuyển tiếp

khác vì nó tương đối đơn giản và nhất quán. Bằng cách tập trung vào các yếu tố then chốt và định hướng tái phân phối vào các nhóm như người về hưu, các cơ quan chính phủ có khả năng thành công lớn hơn với những gì mà các nhà lãnh đạo đã hứa hẹn. Trái lại, các nhà lãnh đạo chính phủ ở nơi khác thường đưa ra những lời hứa hẹn đầy tham vọng, thiếu thực tế, vì thế mọi người bắt đầu thất vọng và chính phủ rơi vào bế tắc trong mâu thuẫn. Ngay cả tại Cộng hoà Séc, việc thiết lập sự ổn định mặt bằng giá cả và kiểm soát hoạt động cạnh tranh năng động trên nhiều thị trường sản phẩm và thị trường vốn cũng cho thấy là bất khả thi. Tính mở bị hạn chế, chẳng hạn, trên các thị trường ngân hàng và tài chính. Sau một ít năm đã xảy ra một vụ phản ứng bạo lực trong bầu cử, có lẽ là vì cái giá của sự chuyển đổi được cảm nhận rộng rãi, trong khi thành quả lại chỉ đến từ từ và không hoàn hảo. Sau cú sốc ban đầu về chuyển đổi hệ thống, việc theo đuổi mục tiêu 'công bằng xã hội' (social justice) lại trở nên thịnh hành hơn tại phần lớn các nước xã hội chủ nghĩa trước kia, một nhân tố tạo ra những trở ngại chính trị cho quá trình chuyển đổi từ từ.

*Bảng 13.2: Số doanh nghiệp mới hình thành trên 1.000 dân, 1989-1995,*

| | |
|---|---|
| Cộng hoà Séc | 68,4 |
| Hungary | 50,7 |
| Slovania | 36,3 |
| Slovakia | 35 |
| Bulgaria | 34,3 |
| Ba Lan | 27,6 |
| Estonia | 19,7 |
| Romania | 16 |
| Lithuania | 15,4 |
| Albania | 12,1 |
| Latvia | 9,9 |

*Nguồn:* Cơ quan Thống kê Châu Âu (Eurostat), trích dẫn từ tạp chí The Economist, 1/11/1996, trang 144.

Việc phát triển một nền kinh tế tư bản chủ nghĩa và các thể chế nền tảng của thị trường đã cho thấy là một nhiệm vụ khó khăn. Vì thế, nhiều trong số các ngân hàng tư nhân mới và các tổ chức trung gian tài chính khác của Cộng hoá Séc đã hành xử cơ hội chủ nghĩa, lợi dụng những chuẩn mực thiếu hoàn thiện của công tác giám sát tiền tệ (fiduciary supervision) và tình trạng thiếu cạnh tranh quốc tế trên thị trường tài chính. Một số ngân hàng đi đến chỗ phá sản và người gửi tiền bị mất tiền. Mặc dù điều này có thể được diễn giải như một phần của quá trình học hỏi, người ta vẫn có thể lập luận rằng những người gửi tiền thiếu kinh nghiệm kia hẳn đã có thể tiết kiệm được chi phí giao dịch nhờ các thể chế bên ngoài cùng việc áp đặt chúng chặt chẽ hơn. Dù thế nào đi nữa, những kinh nghiệm trên đây

(vốn gây ra sự phá giá dễ thấy của đồng nội tệ Séc năm 1997) cũng đã dẫn đến việc ban hành những quy định rõ ràng hơn và những chuẩn mực tiền tệ bắt buộc, tuy là muộn màng. Tín hiện phản hồi quốc tế ở đây cũng là một cơ chế truyền tải quan trọng, góp phần vào việc phát triển thể chế.

Một quốc gia dẫn đầu khác trong quá trình chuyển đổi là Ba Lan. Từng đi tiên phong trong việc xoá bỏ một số thể chế xã hội chủ nghĩa vào thập niên 1980 và còn sót lại một bộ phận nông nghiệp tư nhân lớn, Ba Lan, sau sự sụp đổ của Bức tường Berlin, đã không tiến nhanh về phía trước như những người láng giềng phương Nam của nó. Các giám đốc vẫn tiếp tục làm việc dưới những ràng buộc thể chế lỏng lẻo. Song dần dà, chính phủ đã tiến hành thay đổi bài bản đối với những thể chế điều chỉnh thị trường lao động, thị trường tài chính, thị trường vốn và thị trường sản phẩm, kèm theo quá trình tự do hoá trong lĩnh vực thương mại và tiền tệ. Từng bước một, chính phủ tư nhân hoá những ngành nghề thuộc sở hữu nhà nước, kiềm chế lạm phát, cắt giảm thâm hụt ngân sách và nợ công. Đầu tư nước ngoài tăng lên, chắc chắn một phần còn nhờ mức lương thấp. Hệ quả là hoạt động ngoại thương tái chuyển hướng sang các nước OECD, và tăng trưởng kinh tế diễn ra trở lại mạnh mẽ trong những năm 1990 (từ năm 1994 đến 1997, tốc độ tăng trưởng bình quân thực chất đạt 6%/năm).

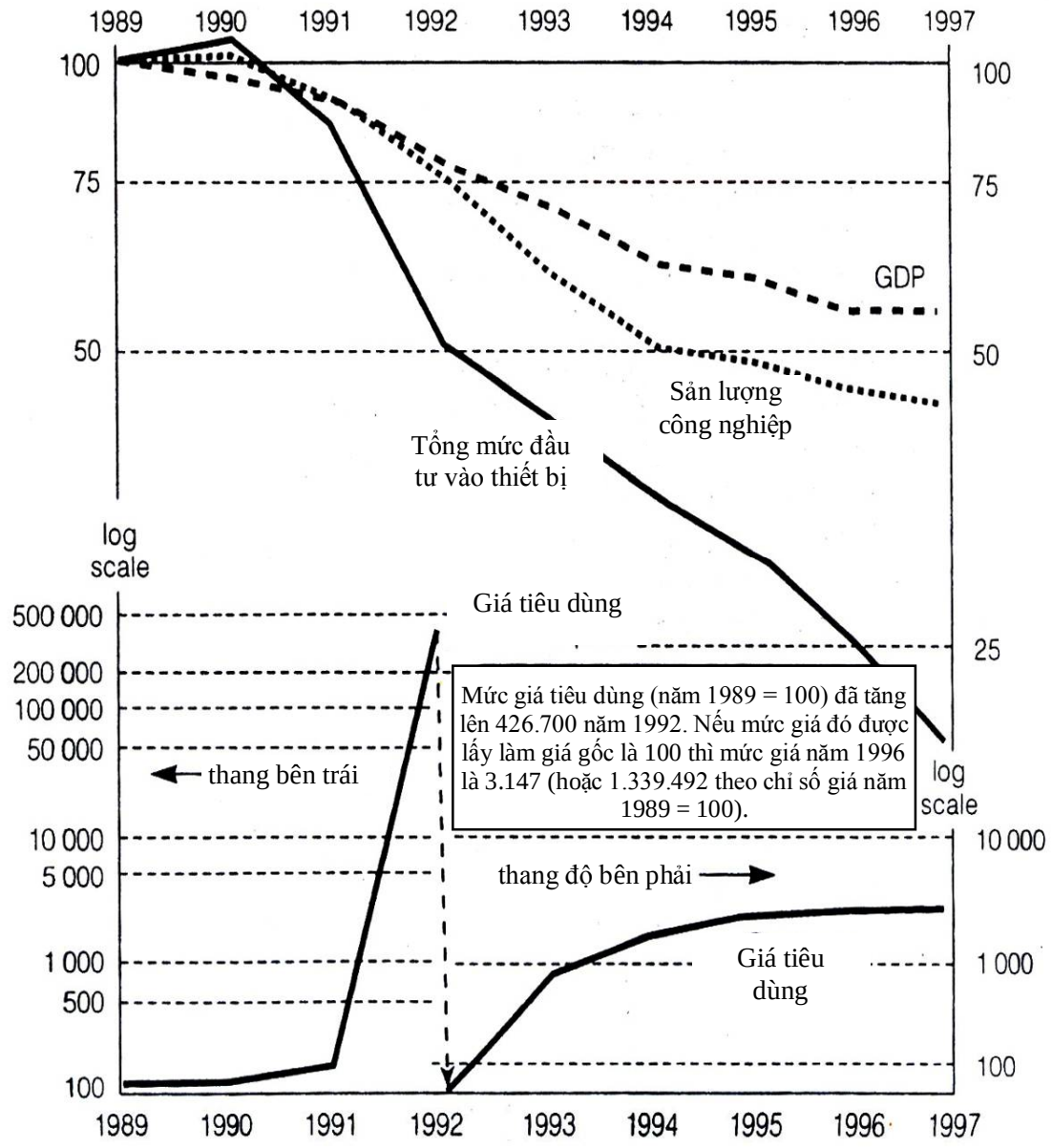
Tại các xã hội chuyển đổi khác, người ta theo đuổi một 'hành trình chuyển đổi' với định nghĩa kém rõ ràng hơn. Ở đó, hành vi can thiệp vào quá trình, hiện tượng đảo chiều và tình trạng thiếu nhất quán diễn ra nhiều hơn, và do vậy trật tự kém hơn. Quốc hội thường trở thành chiến trường cho những cuộc tranh cãi ý thức hệ ngược thời gian cùng hoạt động rent-seeking mạnh mẽ. Các thể chế liên quan đến quyền tài sản và thị trường tự do thường thiếu sự hậu thuẫn về mặt pháp lý và tư pháp, trong khi đó các thể chế bên trong lại bị các nhóm tội phạm vi phạm trắng trợn, chúng chiếm đoạt của cải và sử dụng bạo lực mà không gặp phải những chế tài hữu hiệu. Dù vậy, một diện mạo của trật tự mới bắt đầu xuất hiện trong thập niên 1990 tại phần lớn các nền kinh tế chuyển đổi và tình trạng suy thoái đang nhường chỗ cho quá trình tăng trưởng mới. Thật dễ hiểu khi sự sa sút diễn ra sâu sắc nơi pháp luật và trật tự bị vi phạm thô bạo nhất và được bảo vệ kém cỏi nhất, đó là ở Yugolasvia trước kia và một số nước thuộc Liên bang Soviet cũ. Tại những khu vực rộng lớn của Nga, truyền thống pháp trị thật ít ỏi – trái ngược với ở Cộng hoà Séc hay Hungary – vì vậy nhiệm vụ xây dựng thể chế khó khăn hơn nhiều. Hậu quả là những tổn thất về sự phân công lao động và phân hữu tri thức sau sự sụp đổ của chế độ kế hoạch hoá tập trung là lớn nhất, vì chỉ những hệ thống phối hợp rất sơ khai là còn được chừa lại (xem phần đóng khung dưới đây).

**Một số hệ luỵ kinh tế từ sự sụp đổ của hệ thống Soviet**

Một bài học trực quan về những gì mà cái giá từ sự tàn lụi của một hệ thống thể chế quen thuộc có thể gây ra (thể hiện qua tổn thất về sự phối hợp hiệu quả – và do vậy, về sản lượng và đầu tư) là kinh nghiệm khó khăn của Nga sau sự sụp đổ của chủ nghĩa cộng sản, chế độ kế hoạch hoá tập trung và bộ máy cưỡng bách. Mặc dù hệ thống đó đã thất bại, song việc xoá bỏ nó mà thiếu mất những nhân tố sơ khai vừa đủ cho những công cụ tạo

dựng trật tự chung, dễ đoán định, đã dẫn tới hiện tượng sa sút mức sống ở Nga, vượt qua tầm mức của cuộc Đại Suy Thoái ở Phương Tây thập niên 1930.

**Hình 13.2 Hệ lụy kinh tế từ sự sụp đổ của hệ thống Soviet**




*Nguồn:* Goskomstat Rossii (Cục Thống kê Nga)

Đầu thập niên 1990, những thể chế bất cập và thiếu hệ thống xuất hiện: người ta nhận xét là phần lớn các bản hiến pháp được soạn thảo cho các nước và khu vực thuộc Liên bang đều vi phạm các điều khoản của Hiệp ước Liên bang (Federation Treaty) năm 1992. Văn phòng tổng thống cứ đều đặn ban hành hàng loạt sắc lệnh (ukase) độc đoán với ảnh hưởng không rõ ràng và thời hiệu thiếu chắc chắn. Đầu thập niên 1990, lạm phát được thả lên đến mức đỉnh cao 2.500%/năm song từ đó đã bị đẩy lui. Các khoản thanh toán theo hợp đồng thì không được thực hiện và người vi phạm không thể bị buộc phải thanh toán. Thị trường thì không tồn tại nên, chẳng hạn, một nửa tổng sản lượng lương thực, thực phẩm được sản xuất trên những mảnh đất gia đình nhỏ bé, và 40% sản lượng công nghiệp được trao đổi theo hình thức hiện vật đổi lấy hiện vật. Trong môi trường bạo lực và vô pháp luật, các thể chế bên trong đều yếu kém và không đáng tin cậy. Các giám đốc thì không chịu trách nhiệm giải trình trước các chủ sở hữu và từ chối nộp thuế, một phần là do luật thuế phức tạp và thiếu chắc chắn. Các doanh nghiệp lớn, các ngân hàng và các dòng tộc kình địch có thể giành được những ân sủng chính trị giúp đẩy lùi cạnh tranh. Đầu tư nước ngoài hầu như không tồn tại và nguồn vốn ồ ạt chảy ra nước ngoài: người Nga nắm giữ các danh mục đầu tư nước ngoài vượt quá số tài sản ở nước ngoài của người Mexico (tạp chí *The Economist*, 17/7/1997, Survey of Russia [Khảo sát nước Nga]).

Như thể hiện trên Hình 13.2, tổng sản phẩm quốc nội (GDP) giảm 40% trong 6 năm đầu tiên sau sự sụp đổ của chủ nghĩa cộng sản, sản lượng công nghiệp giảm 50% và tổng đầu tư giảm ít nhất 70%. Tổn thất về sự phối hợp hiệu quả nổi lên rõ rệt qua sự đổ vỡ của hệ thống tiền tệ. Quá trình này bắt đầu với hành động độc đoán của Ngân hàng Nhà nước là tịch thu những tờ tiền ngân hàng cũ trong những ngày cuối cùng của Liên bang Soviet. Tình hình càng trở nên tồi tệ bởi việc tài trợ cho thâm hụt ngân sách công thông qua máy in tiền. Năm 1992, lạm phát lên tới đỉnh điểm, và mức độ lạm phát luỹ kế từ năm 1989 đến 1995 là hơn 1.000.000% (hay khoảng 360% mỗi năm).

Năm 1997, khoảng 20% dân số sống dưới mức tồn tại tối thiểu (subsistence level), nhưng tỷ lệ đó đang từ từ giảm xuống. Tại một số nơi, các thể chế bắt đầu trở nên rõ ràng hơn, do các chủ nguồn vốn đòi gây ảnh hưởng lên các doanh nghiệp, do các đối tác hợp đồng phám phá ra lợi ích của sự tin tưởng và tính đáng tin cậy, và do cử tri đòi lựa chọn những quan chức mới. Lạm phát giảm xuống và mức độ giảm sút lớn của GDP thực tế dường như đã chấm dứt (tạp chí *The Economist*, 17/7/1997, Survey of Russia). Quá trình tiến hoá của những thể chế chắc chắn, phổ thông sẽ mất nhiều thời gian ở Nga, và kinh nghiệm ở đây hứa hẹn trở thành một bài học trực quan cho kinh tế học thể chế.

---

Tại Đông Đức, quá trình chuyển tiếp diễn ra rất thuận lợi khi các thể chế bên ngoài (vốn đã qua kiểm nghiệm) 'nhảy dù' xuống đây nhờ sự mở rộng phạm vi hiệu lực tức thời của hiến pháp liên bang Đức cũng như của luật dân sự, luật hình sự và luật thương mại, kèm theo đó là sự hỗ trợ của một nỗ lực tổ chức to lớn. Từ năm 1990 đến cuối năm 1994, một cơ quan lâm thời đặc biệt của chính phủ đã tiến hành tư nhân hoá khoảng 38.000 doanh nghiệp và quyền sở hữu bất động sản, trong quá trình đó nó khám phá ra rằng thị trường lại định giá nhiều hạng mục thấp hơn nhiều so với mức giá mà các chính trị gia cùng các chuyên gia cố vấn quan liêu của họ giả định ban đầu. Người Tây Đức mua khoảng 85% số tài sản, song nhiều nhà máy và nông trang lại cho thấy là không khả thi về mặt kinh tế.

Quá trình tư nhân hoá nền kinh tế Đông Đức ngốn khoảng 343 tỷ mark Đức (DM), kể cả các kế hoạch duy trì việc làm, nhưng chỉ thu được 68 tỷ DM trên thị trường. Các khoản trợ cấp khổng lồ từ thuế giúp giảm sốc cho tổn thất phối hợp do sự thay đổi chế độ. Trong giai đoạn 1991-1995, khoảng 440 tỷ USD được chuyển giao từ Tây sang Đông, tức là khoảng 26.000USD cho mỗi người dân ở phía Đông. Năm 1995, gánh nặng trợ cấp trên GPD của Tây Đức là 5%.[5] Ngoài ra, Liên minh Châu Âu còn trợ cấp khá nhiều khoản tiền cho Đông Đức. Trong quá trình ấy, chức năng tái phân phối của chính phủ Đức được tăng cường mạnh mẽ và tỷ trọng của chính phủ trong GDP của nước Đức thống nhất tăng lên đến gần 58% năm 1995.

Người Đông Đức phải đào thải các thể chế cũ và tiếp thu các thể chế mới, kể cả những giá trị nền tảng của trật tự tư bản chủ nghĩa, cá nhân và tự lực (self-reliant, individual, capitalist order). Quá trình này phải mất nhiều thời gian và sự thực hành. Với phần lớn mọi người, sự thay đổi chế độ, dẫu được chào đón, vẫn đến như một cú sốc. Những kỳ vọng bị xáo trộn. Điều này nhường chỗ cho quá trình nhận ra từ từ của nhiều người rằng thực tại thể chế mới có thể được giải mã và sử dụng cho lợi ích của cá nhân. Tuy nhiên, sự sẵn sàng của những khoản trợ cấp nhà nước to lớn và sự dựa dẫm vào hệ thống tái phân phối phúc lợi có lẽ đã phức tạp hoá và làm chậm lại những quá trình học hỏi cần thiết. Việc điều chỉnh những tài sản và kỹ năng hiện có theo điều kiện của thị trường thế giới cũng không nhận được sự trợ giúp từ cấu trúc thị trường lao động theo chủ nghĩa tập đoàn (corporatist[i]) của Đức. Các nghiệp đoàn lao động ở phía Tây nhanh chóng tự thiết lập ở phía Đông. Những quy định chặt chẽ của Tây Đức đối với thị trường sản phẩm và việc nhanh chóng đưa vào áp dụng một đồng tiền chung lại làm giảm thêm năng lực điều chỉnh của phía Đông. Những điều kiện như thế đã mở đường cho sự gia tăng nhanh chóng về mức lương, khi mà năng suất lao động vẫn còn chịu ảnh hưởng từ cái giá của tình trạng phối hợp yếu kém và thiếu đầu tư của chế độ cũ. Sau khi thống nhất, chi phí đơn vị lao động (labour unit cost) của Đông Đức ở đa số ngành công nghiệp có lẽ cao hơn 50% so với Tây Đức. Đến năm 1993, bất lợi về chi phí lao động của phía Đông đã thu hẹp còn khoảng 1/3 và hiện vẫn giữ nguyên mức đó. Cần lưu ý rằng chi phí lao động ở Đông Đức cao hơn rất nhiều so với ở các nền kinh tế chuyển đổi lân cận. Năm 1994, chi phí lương và các khoản phụ trợ ở Đông Đức cao hơn khoảng 7 lần so với mức chi phí lao động bình quân ở Hungary, Ba Lan và Cộng hoà Séc. Do lợi thế cạnh tranh từ các thể chế bên ngoài và hạ tầng cơ sở tốt hơn ở Đông Đức không thể bù đắp cho những bất lợi to lớn này nên vô số vốn liếng và việc làm hiện có đã bị đánh mất.

Những cơ hội lớn, nhìn chung, đã bị bỏ lỡ. Lẽ ra, chúng đã chứng minh được ở phía Đông mức độ hiệu quả mà một hệ thống thị trường phi điều tiết có thể vận hành để tạo ra việc làm, và mức độ hữu ích mà phương thức tư nhân cung cấp cạnh tranh trong các lĩnh vực năng lượng, vận tải, y tế, viễn thông cùng các dịch vụ hạ tầng khác có thể đạt tới. Thái độ do dự chính trị trong việc theo đuổi một chiến lược cạnh tranh đích thực có thể giải thích được ngay là bởi áp lực từ các nhóm lợi ích ở phía Tây, vốn không muốn thấy các đối thủ cạnh tranh chi phí thấp

[i] Chủ nghĩa tập đoàn (corporatism): sự kiểm soát một nhà nước hay một tổ chức bởi các nhóm lợi ích lớn. (ND)

mới trên thị trường Đức, và từ các nhóm lợi ích ở phía Đông, những kẻ muốn nhanh chóng gia tăng thu nhập và đánh giá quá cao giá trị của kỹ năng và tài sản của mình trên thị trường thế giới. Công cuộc thống nhất vốn dựa trên một 'chiến lược công bằng xã hội' mà hệ luỵ của nó lại làm tiêu tan số nguồn vốn và việc làm hiện có, đồng thời làm chậm quá trình tái cấu trúc và hiện đại hoá Đông Đức.

Tổn thất từ sự đổ vỡ của sự phân công lao động cũ cũng thể hiện rõ qua tình trạng suy thoái lớn trong thương mại quốc tế. Các quốc gia thuộc khối Soviet lập kế hoạch thương mại của mình trong khuôn khổ Comecon[i], tổ chức đã biến mất sau sự sụp đổ của hệ thống. Các nhà nhập khẩu nhận ra rằng họ có thể thường kiếm được những sản phẩm tốt hơn từ thị trường thế giới hoặc đơn giản là họ hết tiền để mua hàng nhập khẩu. Còn các nhà xuất khẩu Comecon về một số hàng hoá – dầu, khí, cùng các loại nguyên liệu thô khác – lại nhận ra rằng họ có thể kiếm được các mức giá cao hơn nhiều bằng cách bán trên thị trường mở của thế giới. Hệ quả là một bộ phận lớn của thương mại nội khối Comecon trước đây biến mất. Những tổn thất tương tự về tính liên tục (continuity) và về những lợi thế chuyên môn hoá vốn đã được thừa nhận (established specialisation advantages) cũng xảy ra khi Liên bang Soviet tan rã và các quốc gia mới giành độc lập trên lãnh thổ của nó tìm cách thay thế hàng nhập khẩu bằng hoạt động sản xuất tại chỗ. Các mối liên kết thương mại khả dĩ khác, cùng với các thể chế và tổ chức được thừa nhận để hỗ trợ cho chúng, phải mất nhiều thời gian để tiến triển, đặc biệt là vì quá trình chuyển tiếp lại đồng hành với hiện tượng lạm phát ngoài tầm kiểm soát cũng như mức độ bất trắc lớn về chính trị và tư pháp.

Bất chấp những cơ hội ở thời điểm xuất phát tốt hơn rất nhiều so với phần lớn các nền kinh tế chỉ huy trước đây, cộng với việc nhanh chóng chuyển giao các thể chế cơ bản cùng khối lượng viện trợ vật chất khổng lồ, mức sống ở Đông Đức vẫn còn thua xa Tây Đức. Năm 1996, mức sống bình quân đầu người ở phía Đông suýt soát bằng một nửa phía Tây, và tốc độ thu hẹp khoảng cách đã giảm mạnh trong giai đoạn giữa thập niên 1990.

Nếu kinh nghiệm về quá trình chuyển tiếp cho đến nay có thể dạy chúng ta điều gì thì đó chính là vai trò quyết định của những thể chế đơn giản và phổ thông, cùng trật tự và sự phối hợp. Những chế độ nào vừa thay thế sự can thiệp sâu rộng, quyền hành của chủ nghĩa xã hội toàn trị bằng sự can thiệp sâu rộng, quyền hành của chủ nghĩa nhà nước theo đường lối dân tộc (nationalist statism) cùng kiểu cai trị độc đoán thì đều thất bại trong việc xoay chuyển tình trạng suy thoái về kinh tế và dân sự, hoặc chỉ thành công ít ỏi với việc cải thiện điều kiện kinh tế. Còn những chế độ nào chú trọng đến một số quy tắc chung, mở đường cho sáng kiến cá nhân trong phạm vi một khung khổ thể chế đơn giản và chắc chắn, đồng thời dựa vào lối hành xử theo quy tắc, thì dường như đều trải qua quá trình chuyển đổi an toàn. Khoảng sáu đến tám năm sau sự sụp đổ của chế độ kế hoạch hoá tập trung và chủ nghĩa xã hội, chúng đang trên đường tiến tới quá trình tăng trưởng kinh tế bền vững. Kinh nghiệm về quá trình chuyển tiếp lại dạy chúng ta một lần nữa rằng mức sống cao, mà chính là sự tồn tại đích thực của con người, phụ thuộc

[i] Hội đồng Tương trợ Kinh tế (Council of Mutual Economic Assistance, COMECON hoặc CMEA; tiếng Nga: Sovyet Ekonomičeskoy Vzaimopomošči, SEV): Tổ chức hợp tác kinh tế của các nước thuộc hệ thống xã hội chủ nghĩa trong giai đoạn 1949-1991. (ND)

quyết định vào sự phân công lao động và việc sử dụng tri thức, và điều này lại phụ thuộc vào những thể chế thích hợp.

## Câu hỏi ôn tập

- Độc giả cần kiểm tra bối cảnh lịch sử dẫn đến sự sụp đổ của các chế độ cộng sản bằng cách tham khảo một cuốn bách khoa toàn thư, sách almanac[i] hay sách sử gần đây.
- Hãy tưởng tượng là bạn đang sống trong một nền kinh tế, ở đó phần lớn các quy tắc quen thuộc đều đã thay đổi hoặc biến mất. Bạn sẽ đòi hỏi gì để thành lập và quản lý một doanh nghiệp? Bạn thuê lao động theo cách nào? Bạn kiếm nguồn vốn từ đâu, và bạn có thể đưa ra một cam kết hoàn toàn đáng tin cậy bằng cách nào? Bạn tiến hành tính toán kinh doanh nhằm đánh giá lãi lỗ trong tương lai như thế nào? Ai giúp bạn thực hiện công việc kế toán? Ai cho bạn biết mức thuế mà bạn phải nộp? Bạn tìm thị trường cho sản phẩm mà mình muốn sản xuất bằng cách nào? Ai khả dĩ giúp bạn đoán định mức giá mà bạn có thể bán?
- Các thể chế và sự hậu thuẫn về mặt tổ chức cho chúng ở đất nước bạn chệch khỏi những gì trình bày trên Bảng 13.1 đến mức độ nào?
- Hãy tưởng tượng một người nào đó muốn xoá bỏ các thể chế phối hợp ở nước bạn (tư hữu, thị trường tự do, tiền tệ, v.v.). Điều gì sẽ phải được đặt đúng chỗ của nó để sự phân công lao động không bị đổ vỡ hoàn toàn?
- Nếu bạn nhận thấy bản phác thảo khái lược của chúng tôi về 'chủ nghĩa xã hội thị trường' (như Oskar Lange đề xuất) là quá mù mờ thì hãy tìm hiểu nó trong một cuốn sách về chế độ Soviet (như của Gregory & Stuart, 1981, chẳng hạn). Sau đó, hãy thảo luận về cách thức mà những công cụ khuyến khích mang bản chất thị trường tác động đến các giám đốc và công nhân nhà máy. Các giám đốc và công nhân có thể làm gì với phần thưởng mà họ giành được nếu họ không được phép sở hữu nguồn vốn? Sự hạn chế này có làm xói mòn động cơ làm việc của họ hay không? Nếu có thì tại sao? Tại sao ở đây lại không tồn tại khả năng là giới chức kế hoạch trung ương có thể thiết lập được những mức giá tương ứng với mức độ khan hiếm tương đối và cơ hội kỹ thuật để sản xuất?
- Hệ thống công xã trong nền nông nghiệp kế hoạch hoá và tập thể hoá của Trung Quốc đã biến mất như thế nào? Người nông dân đã làm gì khi họ lại được phép nuôi trồng những cây con do mình lựa chọn rồi bán chúng vì lợi ích của mình? Điều này ảnh hưởng đến mức sống của người dân thành thị như thế nào?
- Hình 13.1 cho bạn biết gì về những hệ quả của việc xoá bỏ trật tự xã hội chủ nghĩa? Bạn có thể giải thích tại sao thu nhập bình quân đầu người ở Hungary, Ba Lan và Cộng hoà Séc lại suy giảm ít hơn so với các quốc gia kế thừa Liên bang Soviet hay không?

[i] Sách tham khảo tổng hợp, thường xuất bản hàng năm. (ND)

- Chính phủ nên hứa hẹn hoàn thành những chức năng tối thiểu nào khi một hệ thống kế hoạch hoá tập trung xã hội chủ nghĩa ngừng hoạt động? Chuyện gì sẽ xảy ra nếu chính phủ không làm được điều đó?
- Phản ứng xã hội và sự xuất hiện của các thể chế bên trong sẽ diễn ra như thế nào khi tiến trình cải cách bị đảo ngược?
- Khi bạn nghiên cứu chương này, hãy cập nhật kiến thức của mình về quá trình chuyển tiếp từ các bài báo và những nguồn khác. Có điều gì mới xuất hiện mà lại không phù hợp với những nội dung đã trình bày trong chương này hay không?

**Ghi chú:**

1. Nhân tiện, điều này cũng đúng đối với những phiên bản gần đây của chủ nghĩa xã hội thị trường (Roemer, 1994) khi chúng vẫn không xử lý được sự phê phán đầy sức thuyết phục theo truyền thống Mises và Hayek, bất chấp những khẳng định dứt khoát theo hướng ngược lại (Wohlgemuth, 1997).
2. Thu nhập của người nông dân Trung Quốc được cải thiện một phần là nhờ họ có thể bán sản phẩm dưới danh nghĩa tư nhân ở các mức giá cao trên thị trường tự do trong khi vẫn tiếp tục nhận được nhiều đầu vào (như phân bón, điện) ở mức giá thấp có điều tiết.
3. Về một bản đánh giá đầy đủ đối với giai đoạn hình thành của chủ nghĩa xã hội kiểu Soviet, một hình thái vốn đã thể hiện tất cả những đặc điểm về sự sụp đổ cuối cùng của nó qua các bài phân tích của von Mises và Hayek, xem tác phẩm của Boettke, 1990.
4. Ở nước Nga, chẳng hạn, các khoản nợ lương vào giữa năm 1997 đã lên đến mức 26% GDP hàng tháng, còn các khoản phải thu bị chậm thanh toán lên đến mức 120% GDP hàng tháng (tạp chí *The Economist*, 12/7/1997), Survey of Russia, trang 5 & 11).
5. Nguồn: *Báo cáo Thường niên của Hội đồng Cố vấn Kinh tế Đức* (Annual Report of the Council of Economic Advisers), 1995-1996, Stutgart: Kohlhammer, trang 151.

# CHƯƠNG XIV. CẢI CÁCH CÁC NỀN KINH TẾ HỖN HỢP

Mục đích của chương cuối cùng này là nhằm khám phá phương thức khả dĩ để cải cách các thể chế của các nền kinh tế hỗn hợp, hầu đem lại nhiều tự do và thịnh vượng hơn. Trong nhiều giai đoạn của thế kỷ 20, hệ thống thể chế của phần lớn các nền kinh tế giàu có đã từng bước dịch chuyển từ định hướng thị trường sang một chế độ mà ở đó quyền tư hữu bị can thiệp nặng nề, thị trường bị điều tiết sâu rộng và các kết quả thị trường thì liên tục bị 'điều chỉnh'. Những gì mà có thể từng khởi đầu như một bản hiến pháp kinh tế, giúp bảo vệ thứ trật tự tạo ra sự tin tưởng với nền tảng là quyền tự chủ cá nhân, qua quá trình đó đã chuyển hoá thành một hệ thống khó tiên đoán hơn, với khả năng thích ứng và đổi mới kém hơn. Hậu quả là xung đột xã hội và chính trị gia tăng, và người dân bắt đầu bi quan về chính phủ. Tăng trưởng và khả năng tạo việc làm cũng sa sút.

Để đảo ngược xu hướng trên và đương đầu với mức độ cạnh tranh ngày càng gay gắt từ các nền kinh tế công nghiệp mới nổi, vốn ít bị điều tiết hơn và năng động hơn, kể từ cuối thập niên 1970 người ta đã thực thi nhiều nỗ lực rộng rãi nhằm cải cách các thể chế kinh tế tại nhiều nền kinh tế hỗn hợp: tái xác lập vai trò của chính phủ; tư nhân hoá các tài sản thuộc sở hữu nhà nước, tự do hoá thị trường sản phẩm, thị trường lao động, thị trường vốn; và tái định hình hoạt động cung cấp phúc lợi công cộng.

Những luận điểm nền tảng tương tự liên quan đến việc thúc đẩy bản hiến pháp kinh tế, cũng như bản hiến pháp chính trị bổ trợ, hiện đang được đặt ra ở các nước đang phát triển và các nước công nghiệp mới nổi. Chính sách thay thế hàng nhập khẩu do chính phủ chỉ đạo, sự dính líu trực tiếp của chính phủ vào hoạt động đầu tư và nền công nghiệp, việc hạn chế các quyền tự do kinh tế, thảy đều cho thấy là phản tác dụng đối với công cuộc phát triển kinh tế. Chúng ta sẽ bàn về những gì mà các nước đang phát triển phải thực hiện nhằm định hình các thể chế của mình để thúc đẩy một trật tự thị trường mở rộng, hạn chế khả năng xuất hiện của đặc quyền đặc lợi và tham nhũng, đồng thời tạo ra những cơ hội bình đẳng cho sự tăng tiến vật chất.

Thật sai lầm khi coi nhà nước hiện hành như một kẻ bảo vệ toàn trí toàn năng cho toàn bộ hoạt động kinh tế. Song cũng thật không đúng khi chấp nhận nhà nước hiện hành, cái chính thể vốn đang bị các nhóm lợi ích làm cho bệ rạc, như một hiện thực không thể thay đổi và do đó đánh mất hy vọng chinh phục bài toán xây dựng một trật tự chính trị - kinh tế thích đáng. Sự phụ thuộc lẫn nhau của trật tự chính trị và trật tự kinh tế buộc chúng ta phải tìm cách xử lý cả hai cùng lúc. Cả hai đều là những bộ phận của cùng một trật tự hoàn chỉnh. Nếu thiếu một trật tự cạnh tranh sẽ không tồn tại một chính phủ có khả năng hành động; và nếu thiếu một chính phủ như thế thì sẽ không có trật tự cạnh tranh nào cả.
*(Walter Eucken,* Grundsätze der Wirtschaftspolitik [Những nguyên lý về chính sách kinh tế], *1952)*

Quy tắc của Macrea: Một khi đã rõ là chúng ta đang làm điều gì đó kỳ cục thì hãy dừng ngay lại!
*(Norman Macrea, cựu phó tổng biên tập tạp chí* The Economist)

Ngày nay, chúng ta viện tới ngày càng nhiều biện pháp kiểm soát hành chính và đổi lại chúng ta nhận được ngày một ít. Thực trạng đáng buồn đó hàm ý rằng ở đây có một cơ hội chính trị to lớn và rộng mở dành cho bất kỳ chính đảng nào nếu nó nhận ra rằng bằng cách làm ít hơn, chính phủ sẽ đạt được nhiều hơn.
*(Richard Epstein,* Simple Rules for a Complex World [Những quy tắc đơn giản cho một thế giới phức tạp], *1995)*

Trong thứ chính trị của cải cách, bạn phải theo đuổi cái tốt nhất. Bạn chỉ có một lần thử sức với cải cách, vì thế bạn phải duy trì sự đơn giản và rõ ràng. Không có những cơ hội lần thứ hai với cải cách. Những cải cách tốt thứ hai ... chỉ đem lại những kết quả tốt thứ tư hoặc thứ năm. Bạn trở thành một kẻ thua cuộc hai lần, (a) vì chính bạn khước từ thành quả đầy đủ của cuộc cải cách, và (b) vì bạn phải chịu sự mất mát lâu dài về mức độ tin cậy, khi những biện pháp nửa vời và thiếu bài bản không đem lại kết quả. Cuộc cải cách đã để lại tiếng xấu.
*(Ruth Richardson, Bộ trưởng Tài chính theo đường lối cải cách của New Zealand, 1996)*

## 14.1 Các quyền tự do kinh tế và thịnh vượng

### Quá trình theo đuổi tự do kinh tế

Kể từ cuối thập niên 1970, người ta đã quan tâm trở lại đến các quyền tự do dân sự, chính trị và kinh tế cùng các thể chế ở cả nước giàu lẫn nước nghèo. Nhiều nhà quan sát và nhà hoạch định chính sách đi đến kết luận rằng hành động chính trị độc đoán đang đóng vai trò quá lớn trong nền kinh tế. Trên nguyên tắc, tư hữu được bảo vệ ở phần lớn các nước. Song trong thực tế, các quyền tài sản thường xuyên bị xói mòn bởi vô số hành động tập thể đủ kiểu. Sự sụp đổ của các nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung và chủ nghĩa xã hội toàn trị đã hướng sự quan tâm trở lại vào nền tảng thể chế của chủ nghĩa tư bản và quá trình hình thành trật tự tự phát của đời sống kinh tế. Hệ quả là ranh giới giữa địa hạt phối hợp trung ương (central coordination) và địa hạt tạo dựng trật tự tự phát (spontaneous ordering) lại được đưa ra đánh giá một cách nghiêm túc. Trong số những nước đã bắt tay vào việc cải cách các quy tắc của hệ thống, nhiều nước lại ủng hộ sự phối hợp tự phát nhiều hơn. Mở cửa nền kinh tế quốc dân, phi điều tiết hoá thị trường và tư nhân hoá những tài sản trước kia thuộc quyền sở hữu và quản lý của tập thể là trọng tâm của các cuộc cải cách này.

Các cuộc cải cách thể chế ở các nền kinh tế hỗn hợp giống với quá trình chuyển đổi các nền kinh tế xã hội chủ nghĩa trước đây trên một số khía cạnh nhất định, song lại khác biệt trên nhiều khía cạnh khác. Cải cách kinh tế hàm ý một sự thay đổi ngoài lề, qua đó các thể chế đã cải cách có thể quay sang những mô thức ứng xử (pattern of behaviour) mà mọi người vẫn khá quen thuộc. Sự phối hợp tự nguyện và lối ứng xử theo quy tắc (rule-bound behaviour) được nhận thức tốt hơn trong nền kinh tế hỗn hợp của cả nước giàu lẫn nước nghèo so với trong những nền kinh tế mà ở đó sự cưỡng bách và kế hoạch vốn từ lâu là những công cụ chi phối của hoạt động phối hợp kinh tế.

Trên nhiều phương diện, các cuộc cải cách của những năm 1980 và 1990 gợi lại những bước cải cách thể chế sâu rộng từng diễn ra ở Anh (Britain) sau các cuộc chiến tranh do Napoleon lãnh đạo (Napoleonic Wars[i]), chúng đã mở ra kỷ nguyên Victoria (Victorian era[ii]) với sự đổi mới và thịnh vượng chưa từng có (xem phần đóng khung dưới đây).

**Nước Anh: Một tiền lệ lịch sử của cải cách thể chế**

Đầu thế kỷ 19, các nhà lập pháp và các nhà lãnh đạo chính trị ở Anh (Britain) đã đáp lại những phát hiện sâu sắc của các nhà kinh tế học kiêm triết gia tự do chủ nghĩa cũng như những đổi thay vĩ đại của cuộc cách mạng công nghiệp, vốn bắt đầu một thế kỷ trước đó. Họ củng cố các triết luận tự do chủ nghĩa, chẳng hạn do Adam Smith đề xướng, trên phương diện thể chế, đồng thời nỗ lực mạnh mẽ nhằm đơn giản hoá và tăng cường hiệu lực của các luật lệ và quy định; họ cắt giảm thuế và cải tổ hoạt động ngoại thương. Quá trình phi chính trị hoá hoàn toàn đời sống kinh tế nhận được sự hỗ trợ to lớn nhờ thực tế là nhiều thương gia và nhà công nghiệp chuyển từ chủ nghĩa trọng thương (mercantilism) sang chủ nghĩa tự do (liberalism). Họ tích cực vận động thông qua vô số đơn thỉnh nguyện, đề nghị đơn giản hoá các thể chế và đảm bảo tốt hơn cho các quyền tự do kinh tế.

Sir Robert Peel (1788-1850), sau khi trở thành Bộ trưởng Nội vụ (Home Secretary), đã nỗ lực áp đặt những đạo luật nằm trong các cuốn sách luật thành văn (statute) mà trước đấy chưa được áp đặt một cách nhất quán, như luật về lao động trong nhà máy chẳng hạn. Ông tìm cách thông qua đạo luật hạn chế lao động trẻ em (1819) và thành lập cơ quan Cảnh sát Thành phố London [London Metropolitan Police] (1829):

> Ông cho rằng có quá nhiều đạo luật cũng như hành vi phạm pháp chiểu theo luật thành văn (statutory crime[iii]) ... ông quyết tâm giảm số lượng hành vi phạm pháp chiểu theo luật thành văn ... Ông đã biến các quan toà ... từ những kẻ thù tiềm tàng đối với cải cách thành những người bạn tích cực ... Tháng 3/1825, Dự luật Quản lý Bồi thẩm Đoàn (Juries Regulation Bill) đã hợp nhất khoảng 85 văn bản luật thành văn [sau đó được đơn giản hoá thêm về mặt pháp lý] ... Cuối cùng, năm 1830, ông hợp nhất 120 văn bản luật thành văn về tội giả mạo (forgery). Chương trình này đã giảm 398 luật thành văn thành 9 luật và kéo theo những cải cách trong 90% số vụ việc đưa ra trước toá.
> *(Johson, 1991, trang 864-867).*

Khi nguồn thu thuế tăng lên trong giai đoạn phát triển thịnh vượng của thập niên 1820, chính phủ Anh bắt đầu cắt giảm hàng loạt loại thuế và lệ phí nhập khẩu, xoá bỏ những thứ thuế vụn vặt (chẳng hạn như thuế đánh vào cửa sổ, xe cộ, ngựa, người hầu, lông cừu nhập khẩu, ngành than). Khi các loại lệ phí, hạn ngạch và phần thưởng của chính phủ (bounties) trong nước bị bãi bỏ, thị trường nội địa của Anh trở thành một khu vực thương

[i] Các cuộc chiến giữa Pháp (dưới triều đại Napoleon Bonaparte) và một số nước Châu Âu từ 1799-1815. (ND)
[ii] Thời gian cai trị của Nữ hoàng Victoria, bắt đầu từ năm 1837 và kết thúc vào năm 1901. (ND)
[iii] Hành vi phạm tội có thể bị xử phạt theo luật thành văn thay vì thông luật (common law). (ND)

mại tự do trên toàn quốc. Bộ trưởng Tài chính Anh (Chancellor of the Exchequer), người phụ trách công việc cắt giảm thuế và lệ phí, Fred Robinson (Tử tước Goderich), được mọi người gán cho biệt danh nổi tiếng 'Prosperity Robinson' [ngài Robinson Thịnh vượng] (sđd, trang 878-879) – ít nhất là cho đến vụ đổ vỡ do đầu cơ trong giai đoạn 1825-1826.

Về sau, khi trở thành thủ tướng Anh, Peel đã hiện thực hoá những ý tưởng về tự do thương mại, đầu tiên là giảm thuế suất bảo hộ đối với ngũ cốc (1842) và đến năm 1846 thì xoá bỏ Luật Ngũ cốc (Corn Laws). Là một nhà bảo thủ có thiên hướng phản đối sự khích động dân tuý, Peel đã bác bỏ những đòi hỏi tiếp tục bảo hộ từ các nhóm lợi ích nông nghiệp ồn ỹ trong Quốc hội, với lời khẳng định rằng ông có 'sự dũng cảm dám làm điều mà trong lương tâm chúng ta có thể tin tưởng là công bằng và đúng đắn, bất chấp mọi sự phản đối khả dĩ kèm theo những đòi hỏi này' (sđd, trang 903). Tự do thương mại khiến cho lương thực và các loại hàng hoá tiêu dùng khác rẻ hơn đối với người công nhân. Điều này đánh dấu thắng lợi thực sự của tự do thương mại nói chung. Peel cũng phản đối các khoản trợ cấp và những biện pháp can thiệp trực tiếp của chính phủ nhằm hỗ trợ các ngành nghề đang lao đao, ông gọi đấy là 'phương thức lang băm' (sđd, trang 902). Tuy nhiên, chính sách tự do thương mại của ông cuối cùng đã khiến ông phải trả giá bằng chính chiếc ghế thủ tướng.

Công cuộc cải cách thể chế của kỷ nguyên Victoria đã kết hợp việc đơn giản hoá, tự do hoá và tăng cường hiệu lực pháp luật với việc áp đặt các quy tắc một cách hữu hiệu. Những cải cách về thể chế này đã mở đường cho hiện tượng bùng nổ chưa từng có về sức sáng tạo trong công nghiệp và sự phát triển thịnh vượng, biến nước Anh trở thành quốc gia công nghiệp hoá đầu tiên và bắt đầu quá trình tăng trưởng kinh tế dài hạn bền vững.[1] Những gì vốn là xa xỉ phẩm của giới nhà giàu lúc này đã trở thành những tiện ích và tiện nghi bình thường của tầng lớp trung lưu rồi nhanh chóng lan sang giới công nhân. Tình trạng nghèo đói biến mất khỏi nước Anh, và cuộc chiến vì sự tồn tại thuần tuý đã nhường chỗ cho khát vọng phổ biến về mức sống cao hơn.

---

Hướng đến cuối thế kỷ 20, sự quan tâm trở lại dành cho công cuộc cải cách các thể chế kinh tế liên quan nhiều đến những phép so sánh quốc tế. Những hệ thống thể chế nào toan tính cho nhiều tự do hơn và chú trọng các quy tắc phổ thông về quyền tài sản thì đều đem lại những bước tiến nhanh chóng về mức sống. Chúng đảm bảo cho khả năng cạnh tranh và sức thu hút quốc tế một cách hữu hiệu nhất. Người ta cũng nhận ra rằng những chế độ nào từng theo đuổi các phương pháp chính sách kinh tế can thiệp chủ nghĩa (interventionist economic policy fashion) của thập niên 1950 và thập niên 1960 cũng đều tiến triển đáng thất vọng; quá trình tạo dựng trật tự kiểu thứ bậc bằng những chính sách công tuỳ ý, định hướng kết quả và theo chủ nghĩa hành động (activist, result-oriented, discretionary public policy) thường gây ra sự mất phương hướng. Việc quản lý thị trường theo kiểu tuỳ nghi và sự can thiệp thường xuyên vào các quá trình kinh tế đã thất bại trong việc bảo vệ các ngành nghề trong nước, thúc đẩy hoạt động thay thế hàng nhập khẩu, biến các cơ quan chính phủ thành những chủ thể dẫn dắt quá trình phát triển, hay phát hiện ra những lĩnh vực và doanh nghiệp đáng được 'chọn mặt gửi

vàng'. Tiết kiệm bắt buộc (forced savings[i]) và vay mượn nhà nước (public borrowing) thường thất bại với vai trò là phương tiện gia tăng nguồn vốn. Trái lại, tăng trưởng kinh tế diễn ra mạnh mẽ ở những môi trường thể chế khuyến khích cạnh tranh quốc tế tự do, đảm bảo sự kiểm soát của tư nhân đối với tiết kiệm và đầu tư, hạn chế sự dính líu của chính phủ vào những ngành nghề cụ thể, và thay vào đó chú trọng đến sự ổn định tiền tệ – tóm lại, những chế độ thúc đẩy một trật tự kinh tế mở và cạnh tranh. Qua thời gian, một thực tế đã trở nên rõ ràng là ở cả nước giàu lẫn nước nghèo, việc thúc đẩy các quyền tài sản và quyền tự chủ cá nhân đều tỏ ra hữu ích.

## Lượng định các quyền tự do kinh tế

Đầu thập niên 1990, người ta đã tiến hành nghiên cứu nhằm xác định xem liệu mối liên hệ cảm nhận được giữa tăng trưởng kinh tế với các thể chế đảm bảo cho quyền tự do kinh tế có mang tính hệ thống hay không. Các nhà nghiên cứu đã xây một chỉ số về các quyền tự do kinh tế (Gwartney & Lawson, 1997). Chỉ số này bao hàm những thông tin khả dĩ so sánh giữa các nước về:

- sự ổn định tiền tệ (monetary stability);
- trật tự điều tiết (regulatory order), tức là, sự dính líu trực tiếp của chính phủ vào hoạt động chi tiêu và sản xuất, những biện pháp kiểm soát giá và lượng đối với thị trường, quyền tự do tham gia và rời bỏ thị trường, và sự tự do của thị trường vốn;
- quy mô chính phủ và chức năng tái phân phối của chính phủ; và
- tính mở trước cạnh tranh quốc tế trong thương mại và sự lưu chuyển vốn tự do (freedom of capital movements).

Đối với mỗi nước, những thông tin này được lượng định – với những đánh giá tương quan có hàm ý do các nhà kinh tế học hiểu biết đưa ra – để hình thành nên một chỉ số với mục đích phản ảnh cấu trúc thể chế của nền kinh tế một quốc gia, trong chừng mực mà những bất cập về số liệu thống kê cho phép. Chỉ số năm 1997, lượng định quyền tự do kinh tế giữa thập niên 1990, được tập hợp cho 115 quốc gia. Những hợp phần của nó được đánh giá theo một thang bậc từ sự kiểm soát hoàn toàn (0) cho đến quá trình ra quyết định cá nhân tự chủ (10). Tiếp theo, chỉ số được so sánh với mức thu nhập và tốc độ tăng trưởng kinh tế. Hình 14.1 thể hiện khái quát những kết quả tìm tòi: nếu các quốc gia được phân nhóm dựa theo những đánh giá năm 1997 thành 5 nhóm từ mức độ tự do kinh tế cao nhất đến thấp nhất (từ 1 đến 5), người ta có thể nhận thấy là mức thu nhập cũng như tăng trưởng kinh tế trung hạn (giai đoạn 1985-1996) có mối liên hệ hai chiều rõ ràng và sâu sắc với các quyền tự do kinh tế (Gwartney & Lawson, 1997, trang 34). Ngay cả khi đã xét tới thực tế là công việc này kéo theo những nhận định về giá

[i] Khái niệm do nhà kinh tế học trường phái Áo Ludwig von Mises (1881-1973) đề ra, chỉ hình thức cắt giảm chi tiêu thiếu tự nguyện, vốn xuất hiện khi nền kinh tế ở trạng thái hữu nghiệp toàn phần [full employment] và khi nó có nguồn cho vay thặng dư. Mức thặng dư kéo lãi suất xuống thấp và kích thích nhu cầu tài chính dành cho đầu tư, lượng tài chính sẽ châm ngòi cho lạm phát nói chung. Khi giá cả gia tăng, những người có mức thu nhập cố định sẽ tiêu dùng ít đi, lúc đó họ "bắt buộc" phải tiết kiệm. Hình thức tiết kiệm bổ sung này giúp tài trợ cho hoạt động đầu tư mở rộng. (ND)

trị (value judgements), nó cũng thể hiện sự khẳng định trên phương diện thực nghiệm đối với những quan điểm mà chúng ta đã phát triển xuyên suốt cuốn sách này: tự do kinh tế – được đảm bảo nhờ những thể chế đơn giản, phổ thông – giúp đẩy mạnh tăng trưởng kinh tế; còn những hệ thống điều tiết áp đặt, phức tạp (complex, prescriptive regulatory system) và quy mô chính phủ lớn (big government) lại cản trở nó.

Nhìn vào sự đánh giá về tự do kinh tế đối với từng nước, chúng ta nhận thấy là vài trong số các quốc gia phát triển và nhiều trong số các quốc gia đang tăng trưởng nhanh, đặc biệt là ở khu vực Châu Á – Thái Bình Dương, rơi vào top 10: Hồng Kông, Singapore, New Zealand, Mỹ, Mauritus, và Australia (bốn nước cuối cùng đồng hạng 10; sđd, trang 27).[2] Sự kết hợp số liệu thống kê tất nhiên không chứng minh được mối quan hệ nhân quả (causation), nhưng sự kết hợp quan sát được ở đây lại phù hợp với lập luận phân tích trong cuốn sách này.

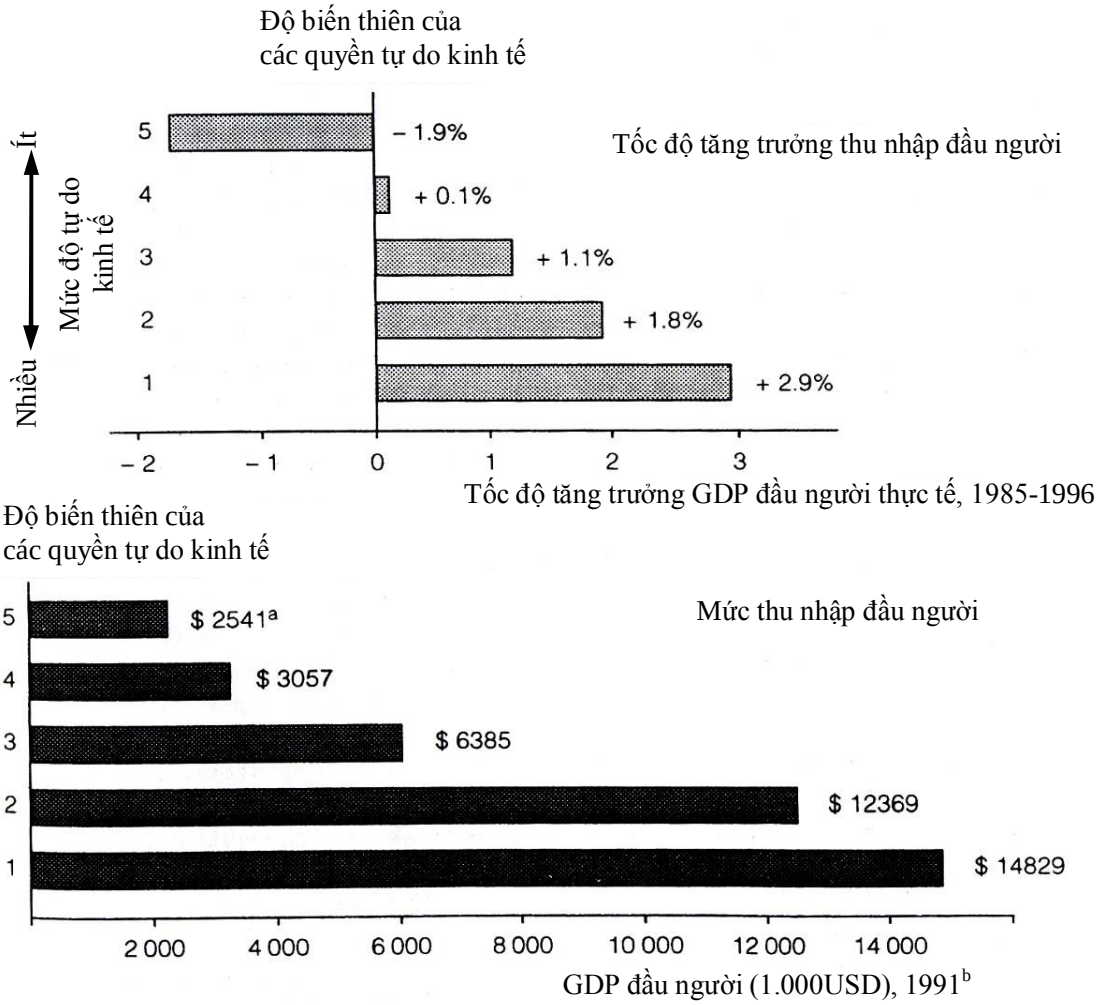
## 14.2 Phát triển kinh tế: Vai trò của sự thay đổi thế chế

### Chiến lược phát triển từ trên xuống

Sau khi giành được độc lập, nhiều quốc gia đang phát triển bắt tay vào chiến lược phát triển kinh tế từ tầm nhìn theo thuyết kiến dựng (constructivist vision) và nỗ lực 'thiết kế xã hội' (social engineering[i]). Các nhà lãnh đạo mới, cùng cố vấn của họ, thường xuyên lựa chọn những chiến lược hiện đại hoá mà đặc trưng của chúng là phụ thuộc mạnh mẽ vào sự chỉ đạo chính trị cùng hành động tập thể và được phối hợp theo những kế hoạch phát triển (đặt ra mục tiêu quốc gia) do trung ương ban hành. Người ta thường tìm cách thay thế các thể chế bên trong với định nghĩa thiếu rõ ràng và các truyền thống văn hoá hiện hành bằng các thể chế bên ngoài. Các thể chế bên trong truyền thống thường xung khắc với những luật lệ, quy định và hệ tư tưởng mới; sự xung khắc dẫn tới mâu thuẫn và khiến cho trật tự kinh tế hiện hành bị thu hẹp (Bates, 1990). Những kế hoạch do trung ương thiết kế thường không vận hành như kỳ vọng do bộ máy hành chính để thực thi chúng còn bất cập và các thể chế bên ngoài mới lại không nhận được sự hỗ trợ từ các thể chế bên trong. Việc áp đặt các kế hoạch của trung ương thường gây tốn kém. Hơn thế, những vấn đề về phát triển lại quá phức tạp và rối rắm khiến không một ai ở trung ương có thể nắm bắt nổi. Hậu quả là động lực cá nhân cho hiện đại hoá bị triệt tiêu, còn những thành phần ưu tú với nhiều hiểu biết trong các doanh nghiệp tư nhân vững mạnh thì bị đàn áp. Giới lãnh đạo chính trị tại nhiều nước đang phát triển hành xử với thái độ ngạo mạn ra vẻ hiểu biết, đối xử với đất nước 'của mình' như thế nó là một tổ chức đơn giản. Điều này gây ra hệ luỵ tai hại cho sự phồn vinh kinh tế và những khát vọng con người cơ bản khác. Một trường hợp điển hình, dẫu cực đoan, về cách thức tiếp cận tập thể chủ nghĩa này là Algeria (xem phần đóng khung dưới đây).

[i] Xem mục 6.3. (ND)

**Hình 14.1 Các quyền tự do kinh tế và thịnh vượng**




*Ghi chú:*

(a) Dữ liệu thu nhập bình quân đầu người là những số liệu cập nhật từ Penn World Tables[i], được chuyển đổi sang USD theo phương pháp bình giá sức mua (purchasing power parity).

(b) Thu nhập bình quân đầu người của mỗi nhóm (được phân nhóm theo quyền tự do kinh tế).

*Nguồn:* Gwartney & Lawson (1997, trang 34)

[i] Tập hợp dữ liệu về các tài khoản quốc gia do các học giả tại trường Đại học Pennsylvania phát triển và duy trì nhằm đo lường GDP thực tế từ các mức giá tương đối giữa các nước và qua thời gian. (ND)

**Algeria: Một nghiên cứu thực tế về việc áp đặt trật tự mới**

Để tìm hiểu xem liệu tự do kinh tế có tạo ra ảnh hưởng quan trọng đến điều kiện sống và tăng trưởng kinh tế hay không, chúng tay hãy nhìn vào chính quốc gia với thứ hạng thấp nhất về tự do kinh tế. Quốc gia ấy luôn luôn là Algeria (Gwartney & Lawon, 1995, trang 27).

Algeria là một trong số nhiều nước thuộc địa cũ mà ở đó ban lãnh đạo mới, sau khi giành được độc lập, đã bắt tay vào việc áp đặt một trật tự mới nhằm phát triển đất nước và đảm bảo tự cung tự cấp (self-sufficiency). Giữa thập niên 1990, Algeria nằm dưới đáy của bảng xếp hạng tự do kinh tế (thứ 115/115 nước; sđd, trang 270). Thực trạng các thể chế kinh tế như thế có ý nghĩa gì trong thực tiễn?

Sau cuộc chiến cay đắng chống lại người Pháp, Algeria trở thành quốc gia độc lập năm 1962 dưới sự lãnh đạo của Mặt trận Giải phóng Dân tộc (National Liberation Front – NLF). Theo mô thức khá điển hình thời bấy giờ về quá trình phi thuộc địa hoá, các nhà lãnh đạo mới nhận được sự chấp thuận về bản hiến pháp mới thông qua một cuộc trưng cầu dân ý và thiết lập nhà nước độc đảng 'xã hội chủ nghĩa - hồi giáo'. Toàn bộ số cư dân gốc Pháp đông đảo, những người sở hữu các kỹ năng giá trị, được 'khuyến khích' ra đi và xuất hiện một làn sóng trả đũa chống lại những người Algeria, thường là những người được đào tạo tốt nhất, từng hợp tác với Pháp. Bộ Chính trị của NLF tiến tới đưa vào áp dụng chế độ kế hoạch hoá tập trung xã hội chủ nghĩa và quốc hữu hoá nhiều đất đai nông nghiệp, toàn bộ các lĩnh vực chế tạo, khai thác mỏ và dầu khí, cũng như toàn bộ hoạt động ngoại thương và ngân hàng. Một công ty độc quyền nhà nước được thành lập nhằm thu mua và phân phối các sản phẩm nông nghiệp. Chính phủ đặt ưu tiên phát triển ngành công nghiệp nặng.

Chính phủ quân sự mới áp dụng các biện pháp kiểm duyệt báo chí ngặt nghèo và phát triển những kỹ thuật theo dõi tinh vi của một nhà nước cảnh sát với sự hỗ trợ kỹ thuật từ các quốc gia thuộc khối Soviet. Ban lãnh đạo liên tục bị thanh trừng bằng cách trục xuất một số khỏi đất nước rồi thủ tiêu. Algeria trở thành một thành viên chủ chốt của liên minh dầu mỏ OPEC và của cái gọi là 'Phong trào Không Liên Kết' (Non-aligned Movement), một tổ chức chủ yếu là bài Phương Tây của các nước thuộc thế giới thứ ba. Bất chấp trữ lượng dầu và khí lớn đang được phát hiện và khai thác, nền kinh tế vẫn phát triển chậm chạp và èo uột, với tỷ suất sinh rất cao. Đầu tư tư nhân, vốn còn chiếm khoảng 60% tổng đầu tư tư bản vào những năm đầu tiên sau khi giành độc lập, đã teo tóp dần cho đến mức chỉ còn nhỉnh hơn 5% đôi chút vào cuối thập niên 1970 (Bennounce, 1988, trang 174). Tỷ lệ thất nghiệp tăng cao, và tình trạng di cư vào các đô thị càng làm cho vấn đề thất nghiệp ở đó thêm trầm trọng. Nhiều người Algeria vì thế di cư sang Châu Âu.

Dần dà, các quan chức và những doanh nhân 'quan hệ tốt' được trao thêm quyền để tiến hành những vụ giao dịch kinh doanh béo bở cho bản thân. Vì vậy, tình trạng bất bình đẳng về thu nhập gia tăng, bởi những cơ hội như thế không mở ra cho người dân Algeria bình thường. Quá trình tự do hoá kinh tế diễn ra không đồng đều và thiếu bài bản; việc áp đặt quy tắc tuỳ thuộc vào mối quan hệ cá nhân với giới quan chức.

Năm 1988, các vụ bạo động nổ ra, xuất phát từ sự gia tăng của các mức giá lương thực chính thức. Ban đầu chúng bị đàn áp, nhưng rồi một phong trào Hồi giáo chính thống (fundamentalist) đã khích động bạo lực hòng tiếp tục tổ chức kháng cự cho đến khi chế độ bầu cử tự do được hứa hẹn vào năm 1991. Trong vòng đầu tiên của cuộc bầu cử này,

đảng Hồi giáo chính thống FIS giành đa số phiếu áp đảo, gây ra nỗi sợ hãi về một sự thay đổi sâu sắc trong các thể chế chính trị và kinh tế cũng như khả năng mất thêm các quyền tự do dân sự. Giới quân sự tạm treo kết quả bầu cử. Người đứng đầu lực lượng quân sự bị những người theo phong trào Hồi giáo chính thống sát hại năm 1992, và từ năm 1992 đến 1997, khoảng 100.000 vụ giết người được báo cáo, kể các các vụ giết người mang màu sắc khủng bố đối với các học giả và nhà báo theo đường lối tự do cũng như giới chuyên gia kỹ thuật nước ngoài. Trong năm 1995 và năm 1997, các cuộc bầu cử tiếp theo diễn ra, chúng tạo một mức độ hợp pháp cho nhà lãnh đạo mới thuộc giới quân sự.

Đến giữa thập niên 1990, Algeria (với dân số 28 triệu người năm 1995), chủ nhân của những mỏ khí đốt lớn nhất thế giới cùng với thị trường Châu Âu cận kề cho năng lượng và nông sản, lại chỉ đạt mức thu nhập bình quân đầu người nằm trong nhóm trung bình thấp (5.300USD ở mức bình giá sức mua). Từ năm 1985 đến 1995, thu nhập bình quân đầu người giảm 2,4% mỗi năm, hay tổng cộng 1/5. Lạm phát đứng ở mức khoảng 25% mỗi năm, hay gần 600% trên 10 năm. Đầu tư bắt đầu thu hẹp từ năm 1980 và tỷ lệ mù chữ vẫn ở mức tương đối cao. Tỷ lệ nữ trong lực lượng lao động là rất nhỏ bé. Người ta không thể tiếp cận được với dữ liệu tài chính của chính phủ. Dự trữ ngoại hối tương đối thấp, bất chấp lượng kiều hối rất lớn từ lực lượng công nhân di cư và các khoản viện trợ từ các chính phủ nước ngoài. Nợ nước ngoài ở mức cao.

Trường hợp Algeria minh hoạ sự tương tác giữa một nền kinh tế khép kín, quyền lực độc tài, các thể chế cứng nhắc, sự vi phạm trắng trợn không chỉ về các quyền tự do kinh tế mà kể cả các quyền tự do dân sự cơ bản, với tăng trưởng kinh tế dài hạn. Nó cho thấy các quyền tài sản và cạnh tranh không chỉ là vấn đề đáng quan tâm của các ngân hàng lớn và các ban giám đốc công ty ở đâu đó, mà chúng còn ảnh hưởng sâu rộng đến cuộc sống hàng ngày cũng như cơ hội và phúc lợi của người dân bình thường.

(*Nguồn: H.C. Metz,* Algeria: A Country Study [Algeria: Nghiên cứu về một quốc gia], *1990; M. Bennoune,* The Making of Contemporary Algeria [Sự ra đời của đất nước Algeria đương đại], *1988; World Bank,* World Development Report [Báo cáo Phát triển Thế giới], *nhiều bản*)

---

> ‘Xung lực theo thuyết kiến dựng’ (constructivist impulse), dựa trên quan niệm là một nhóm tinh hoa nào đó biết cần phải làm gì để nâng cao mức độ phát triển kinh tế, lại thường kết hợp với sự gia tăng quyền sở hữu đối với tài sản xã hội hoá (socialised assets), hoặc là vì tài sản kế thừa từ thời thuộc địa được chuyển giao sang sở hữu nhà nước, hoặc là vì các nhà máy và cơ sở hạ tầng mới được thành lập với danh nghĩa doanh nghiệp nhà nước.
>
> Các cố vấn nước ngoài và giới chức của các tổ chức quốc tế không nhận ra đầy đủ sự cần thiết phải kết hợp phát triển kinh tế với việc phát triển một hệ thống quy tắc tạo thuận lợi cho sự phân công lao động hiện đại và sự chuyển tải tín hiệu hữu hiệu về những cơ hội hay hiện tượng khan hiếm đang xuất hiện. Phản ánh những giả thuyết tân cổ điển đang thịnh hành, cộng đồng cố vấn về phát triển, đại diện bởi Ngân hàng Thế giới chẳng hạn, đã bỏ qua yếu tố thể chế. Cùng lắm, các nhà kinh tế học cũng chỉ mới bắt đầu đưa ra lý lẽ ủng hộ việc mở cửa các nền kinh tế

quốc gia và sự ổn định kinh tế vĩ mô từ những năm 1960 trở lại đây mà thôi (tham khảo, ví dụ, Krueger, 1994).

Trong thập niên 1950 và đầu thập niên 1960, các chính phủ thường soạn thảo kế hoạch phát triển để đẩy mạnh quá trình công nghiệp hoá. Tại nhiều nước mới giành độc lập, các tài sản tư bản bị quốc hữu hoá và sự tăng trưởng của các doanh nghiệp nhà nước được thúc đẩy bằng các biện pháp nhân tạo. Thông tin về tình hình cung cầu ở thế giới bên ngoài thường bị ngăn chặn, vì người ta thành lập các doanh nghiệp độc quyền xuất khẩu của nhà nước và triển khai chương trình bảo hộ trước hàng nhập khẩu. Việc cấp giấy phép và các biểu thuế nhập khẩu được thực thi nhằm tạo ra mức lợi nhuận cao cho các nhà sản xuất nội địa được ưu ái, thường là các 'doanh nghiệp chính trị' (political firm). Một hiệu ứng phụ từ việc thay thế hàng nhập khẩu là các chính trị gia, các nhà quản lý kinh doanh, các quan chức giám sát quan liêu và những người lao động có tổ chức đều có khả năng chiếm đoạt phần lớn số lợi nhuận nói trên, nếu họ tham gia vào hoạt động rent-seeking. Chính sách thay thế hàng nhập khẩu thường được thực hiện thiếu bài bản và nhằm ứng phó trước áp lực chính trị. Nhiều ưu ái nhân tạo được dành cho các chủ nguồn vốn, còn cơ hội của người nông dân và công nhân thì bị thu hẹp đi nhiều. Những biện pháp bảo hộ khác nhau để lại những hệ luỵ ngoài ý muốn cho các ngành nghề khác nhau, như sự hỗn độn trong 'các tỷ lệ bảo hộ hữu hiệu' (effective rates of protection) bộc lộ khi mà người ta có thể tính toán được chúng.[3] (Krueger, 1997). Lợi thế so sánh (comparative advantage) và sự chuyển giao tri thức thông qua hoạt động thương mại hoàn toàn bị bỏ qua. Chi phí sản xuất bị đẩy lên. Sự ưu ái chính trị cho phép các doanh nghiệp trốn tránh nhiệm vụ đổi mới và kiểm soát chi phí. Những cuộc vận động mang bản chất của thuyết kiến dựng (constructivist) nhằm đẩy mạnh công cuộc phát triển thường xuyên kèm theo mức chi tiêu công khổng lồ nhưng lại thiếu hiệu quả và gây ra thâm hụt ngân sách công lớn. Mức nợ công và nợ nước ngoài cao do nguyên nhân trên được trang trải bằng cách mở rộng cung tiền theo hướng gây lạm phát.

Những ưu tiên và phương pháp của chính sách phát triển từ thập niên 1950 đến thập niên 1970 qua những nét phác hoạ khái lược trên đây là không hề đồng nhất. Các nước Mỹ Latin khởi đầu với trình độ phát triển cao hơn nhưng đồng thời cũng kèm theo các nhóm lợi ích có gốc rễ sâu xa, như giới địa chủ hoặc giới quân sự. Các nhóm này thường nắm những công cụ kiểm soát chính trị của bộ máy trung ương hòng tạo ra thu nhập phi cạnh tranh (rent). Những gì mà người ta đã làm để thúc đẩy nền pháp trị và bảo vệ các thể chế phổ thông của một trật tự cạnh tranh đích thực, nơi chúng từng tồn tại trước đấy, thật là ít ỏi. Thay vào đó, chính trị được coi là thứ công cụ tìm kiếm lợi lộc từ sự phân biệt đối xử qua chính sách tái phân phối (Borner và các tác giả khác, 1992). Lạm phát thường có lợi cho những người vay tiền khá giả nhiều quan hệ, và gây bất lợi cho người nghèo. Tại Nam Mỹ và nhiều nước Châu Phi, công cuộc phát triển cũng phụ thuộc vào các kế hoạch 5 năm và những biện pháp can thiệp nặng nề. Trên nhiều phương diện, các quốc gia đang phát triển ở Đông Á ngày càng rời xa những phương pháp phát triển chi phối của những năm 1960 và 1970.

**Lựa chọn chính sách phát triển: nhiều động lực thị trường hơn hay nhiều kế hoạch hơn**

Mặc dù phần tóm lược trên đây, nhìn chung, dường như là một sự mô tả thích đáng về chính sách phát triển ở các quốc gia kém phát triển trong ba thập niên 1950, 1960 và 1970, người ta vẫn có thể nhận ra những khác biệt lớn trong phạm vi thế giới thứ ba vô định hình. Một số chế độ dựa vào các chiến lược phát triển theo thuyết kiến dựng (constructivist development strategy) và vào sở hữu nhà nước đối với các phương tiện sản xuất nhiều hơn số khác. Trong khi đó, bằng chứng lại cho thấy là chế độ kinh tế nào dựa nhiều hơn vào thị trường thì đều đạt được tốc độ tăng trưởng kinh tế nhanh hơn, ít lạm phát hơn và mức độ phân phối thu nhập đồng đều hơn so với những nước đi theo đường lối can thiệp - kiến dựng nhiều hơn (World Bank, World Development Report, 1979 & 1996; Gwartney & Lawson, 1997). Kết luận này còn hiện lên khi ta nhìn vào những bộ đôi quốc gia dễ so sánh mà giữa chúng có sự khác biệt thể chế. Mặc dù nhiều nhân tố ảnh hưởng đến tốc độ tăng trưởng kinh tế thực tế và nhiều bất cập tồn tại trong khâu tính toán thống kê, song những khác biệt sau đây vẫn không thể lý giải được nếu không đề cập đến những khác biệt mang tính hệ thống về thể chế:

- Ấn Độ đã áp dụng các biện pháp kiểm soát thương mại khá chi tiết và chế độ kế hoạch hoá tập trung sau khi giành độc lập năm 1948. Trong thập niên 1960, phong cách phát triển kinh tế *dirigiste* (với sự kiểm soát và can thiệp từ trung ương) của nó được củng cố thông qua những thử nghiệm về sở hữu nhà nước đối với lĩnh vực công nghiệp. Trái lại, Pakistan theo đuổi một chiến lược ít can thiệp hơn, và trên thực tế đã tự do hoá thị trường và giá cả. Tốc độ tăng trưởng thực tế của Ấn Độ trong thập niên 1960 và 3%/năm, nhỉnh hơn tốc độ gia tăng dân số đôi chút, trong khi đó Pakistan lại thành công với mức tăng trưởng 5-6%/năm. Tỷ lệ lạm phát bình quân của Ấn Độ trong giai đoạn ấy là 5,5%/năm, trong khi các thị trường tự do hơn của Pakistan lại có mức lạm phát bình quân xấp xỉ 2%/năm.
- Tại Đông Phi (East Africa), Kenya áp dụng một tập hợp thể chế theo định hướng thị trường nhiều hơn, trong khi đó nước láng giềng Tanzania lại bận rộn với chủ nghĩa can thiệp kinh tế sâu rộng, đường lối phát triển xã hội chủ nghĩa và các biện pháp kiểm soát thương mại. Tốc độ tăng trưởng kinh tế bình quân theo đầu người của Kenya những năm 1970 là 2,4%/năm, cao hơn trên 2 lần mức 1,1%/năm của Tanzania.
- Ở Tây Phi (West Africa), Ghana thực thi các quan niệm xã hội chủ nghĩa – *dirigiste*[i], bóp nghẹt thị trường và doanh nghiệp tư nhân, trong khi đó quốc gia láng giềng Bờ Biển Ngà lại dựa nhiều hơn vào thị trường và doanh nghiệp tư nhân. Trong thập niên 1970, người Ghana phải chịu mức suy giảm về mức sống 2,5%/năm, trong khi đó người dân Bờ Biển Ngà lại thành công với mức tăng 1,5%/năm về thu nhập bình quân đầu người.
- Tại Châu Á trong những năm 1960, Sri Lanka (thuộc địa cũ của Anh) chuyển sang chế độ ấn định giá cả từ trung ương với các biện pháp kiểm soát đầu tư và hình thành nhiều phương tiện sản xuất theo hướng xã hội chủ nghĩa; trong

[i] Với sự kiểm soát và can thiệp từ trung ương. (ND)

> khi đó, một Malaya (về sau là Malaysia) với điều kiện tự nhiên và tài nguyên tương tự lại theo đuổi chính sách mở cửa thương mại - đầu tư và dựa vào thị trường. Malaysia đã vượt qua được thảm hoạ cộng sản[i], phần lớn là nhờ vào nền pháp trị, vốn đem lại cơ hội kinh tế cho mọi người. Tốc độ gia tăng thu nhập đầu người đạt mức bình quân khoảng 4,5%/năm trong giai đoạn 1960-1975, kèm theo mức lạm phát tối thiểu (Kasper, 1974). Trái lại, các biện pháp can thiệp kinh tế của Sri Lanka ngày càng trở nên cụ thể hơn và cho phép phân biệt đối xử ngày càng tăng dựa trên cơ sở chủng tộc. Hậu quả là thu nhập đầu người thực tế tăng khoảng 2% từ năm 1960 đến 1975 rồi sau đó lại giảm xuống. Căng thẳng sắc tộc bùng nổ thành một cuộc nội chiến đẫm máu kéo dài và lạm phát tăng tốc đều đều bất chấp những biện pháp kiểm soát giá cả bắt buộc.[4]

Danh sách so sánh giữa các nước có thể dài ra mà không ảnh hưởng đến kết luận chung, tức là việc dựa vào những thể thế đảm bảo cho tư hữu, quyền tự chủ cá nhân và tính mở sẽ đồng hành với tốc độ tăng trưởng nhanh hơn. Câu hỏi có thể đặt ra ở đây là liệu những khác biệt về thành tựu kinh tế như thế có phải là vì các thể chế thị trường khiến cho tăng trưởng diễn ra nhanh hơn hay không, hoặc liệu có phải chỉ những quốc gia tăng trưởng nhanh mới khả dĩ đáp ứng được quyền tự do kinh tế hay không? Các lý thuyết kinh tế được phát triển ở đây hẳn sẽ để lại ít nghi ngờ rằng mối liên hệ nhân quả chủ yếu là chạy từ tập hợp thể chế sang thành tựu kinh tế.

Phải thừa nhận rằng những phép so sánh trên đây dựa trước hết vào bằng chứng gián tiếp, suy luận hệ quả kinh tế (vốn do những khác biệt trong các hệ thống thể chế gây ra) từ định hướng thị trường. Bằng chứng trực tiếp về tác động của các thể chế đến tăng trưởng ở các quốc gia đang phát triển vẫn còn hiếm và thật khó mà mang tính hệ thống. Tuy nhiên, những nghiên cứu như phân tích của de Soto (1990) về nền kinh tế phi chính thức của Peru lại hướng sự chú ý vào vai trò trung tâm của sự thay đổi thể chế đối với phát triển. Tương tự, một số bằng chứng xuyên quốc gia đã được chuẩn bị gần đây, chúng cho thấy những dàn xếp thể chế có thể hỗ trợ hay cản trở sự phát triển kinh tế như thế nào (Borner và các tác giả khác, 1992; Brunetti và các tác giả khác, 1997).

Nhận thức về thể chế cũng đang thâm nhập vào khuyến nghị chính sách đến từ các tổ chức quốc tế. Các cuộc cải cách kinh tế từ thập niên 1980 đến nay vẫn chịu ảnh hưởng sâu sắc từ 'sự đồng thuận Washington' (Washington consensus), đó là sự ổn định tiền tệ, điều chỉnh cơ cấu và tự do hoá thương mại (Edwards, 1995, trang 58-70; World Bank, 1993, nhiều nguồn). Người ta chỉ ra rằng việc kiểm soát ngân sách và cung tiền tệ, phát triển tài chính, phi điều tiết hoá nội thương, tư nhân hoá, và hướng tới một nhà nước tinh giản đòi hỏi phải cải cách thể chế sâu rộng. Song ở đây lại có một giả thuyết vốn được lặp đi lặp lại quá nhiều rằng sự thay đổi thể chế bài bản sẽ đạt được bằng cách nào đấy từ việc thuần tuý thực thi những đề xuất chính sách cụ thể. Và bản thân những đề xuất đó lại dựa trên kinh tế học vi mô và vĩ mô tân cổ điển (neoclassical micro-economics & macro-

[i] Cuộc nổi dậy và chiến tranh du kích do Đảng Cộng sản Malaysia (MCP) lãnh đạo từ năm 1968 đến 1989 nhằm chống lại quân đội Malaysia với mục đích tiến tới thành lập một nhà nước cộng sản. (ND)

economics). Các tổ chức quốc tế mới chỉ bắt đầu dần dà ý thức được rằng những vấn đề về thay đổi thể chế phải được giải quyết đầu tiên (tham khảo, ví dụ, Klitgaard, 1995).

Tầm quan trọng của sự thay đổi thể chế đối với công cuộc phát triển kinh tế có thể chứng minh qua thực tế là các quốc gia Đông Á tăng trưởng nhanh đã tái định hình các thể chế nhằm dựa ngày càng nhiều hơn vào sáng kiến cá nhân và tính mở (openness), và qua cuộc khủng hoảng thể chế ở Đông Á giai đoạn 1997-1998, vốn liên quan nhiều đến tình trạng thoái hoá thể chế (institutional backsliding) và thái độ do dự về cải cách thể chế.

**Khái niệm then chốt**

**Kế hoạch phát triển** (development plan) do các quan chức và chính phủ lập ra nhằm quyết định trước những thay đổi về kinh tế và ngành nghề trong khoảng thời gian 4, 5 hoặc 20 năm và nhằm xác định những hành động chính trị cần thiết để đảm bảo cho sự phát triển diễn ra theo kế hoạch.

Trong trường hợp những kế hoạch như thế được sử dụng như một nghiệp vụ khái quát mang tính gợi ý nhằm xác định nhu cầu đầu tư hạ tầng dài hạn hoặc nhằm hỗ trợ cho công tác dự báo ngân sách thì chúng có thể đã hoàn thành một vai trò thông tin hữu ích. Còn nếu chúng lại mang tính chất bắt buộc và được coi là thay thế cho sự phối hợp của thị trường thì chúng có xu hướng vấp phải những khó khăn của công tác kế hoạch hoá tập trung hầu phục vụ cho sự phát triển năng động, phức tạp.

Sự **thay thế hàng nhập khẩu** (import substitution) là chính sách bảo hộ các nhà sản xuất trong nước (các chủ nguồn vốn và công nhân) khỏi cạnh tranh quốc tế thông qua các biểu thuế quan (tariff) và hạn ngạch nhập khẩu (import quota). Mục đích chủ yếu của nó là nhằm đảm bảo thị trường cho các nhà sản xuất nội địa vốn ban đầu thiếu khả năng cạnh tranh quốc tế và qua đó cho phép họ học hỏi cách thức sản xuất. Nó cũng nhằm mục đích tạo ra đầu tư, việc làm và nguồn thu thuế mà thiệt hại bị đẩy về phía người nước ngoài. Thông thường, tác dụng của chính sách thay thế hàng nhập khẩu là tái phân phối thu nhập và của cải từ người mua, những người nay phải trả các mức giá cao hơn, sang các nhà sản xuất nội địa và chính phủ. Trong quá trình đó, sự thay thế hàng nhập khẩu cũng khuyến khích hiện tượng rent-seeking[i] do giới công nhân và chủ nguồn vốn thuộc những ngành được bảo hộ gây ra. Với việc kéo dài sự tồn tại của các ngách thị trường (market niche), nó làm suy yếu động lực cạnh tranh nhằm kiểm soát chi phí và đổi mới. Trong dài hạn, sự thay thế hàng nhập khẩu vì thế làm suy yếu sự phát triển kinh tế.

[i] Trong kinh tế học, rent-seeking diễn ra khi một cá nhân, tổ chức hay doanh nghiệp tìm cách kiếm tiền thông qua hành vi thao túng môi trường kinh tế và/hoặc pháp lý thay vì hoạt động thương mại hay sản xuất. Rent: thu nhập không phải nhờ nỗ lực cạnh tranh trên thị trường mà là nhờ hành vi thao túng môi trường kinh tế và pháp lý, chẳng hạn thông qua các quan chức chính trị. (ND)

**Mô hình Đông Á**

Tại Đông Á, nơi mà cuộc chiến tranh thế giới lần thứ hai và cuộc cách mạng cộng sản của Trung Quốc đã gây ra tình trạng biến động hỗn loạn, phương pháp chính sách phát triển kinh tế từ trên xuống của thập niên 1950, đặc biệt là các chính sách thay thế hàng nhập khẩu, không được mô phỏng rộng rãi hay lâu dài. Song ở đây vẫn có một số ngoại lệ, đáng chú ý là ở các nước cộng sản, Indonesia dưới thời tổng thống Sukarno, Nam Việt Nam và Philippines. Thay vì thế, chính phủ của các quốc gia vốn thường nghèo tài nguyên và đông dân cư ở Đông Á lại quyết định dựa chủ yếu vào định hướng xuất khẩu và, quan trọng hơn, vào việc thu hút doanh nghiệp nước ngoài (Kasper, 1994a; World Bank, 1993). Quyết định cơ bản đó liên quan nhiều đến tình trạng bất an (mối đe doạ cảm nhận được từ quân đội Soviet và Trung Quốc, các cuộc nổi dậy mang màu sắc cộng sản, chiến tranh) và nhận thức sâu sắc rằng thịnh vượng kinh tế sẽ là nguồn sức mạnh đích thực nhằm chống lại sự gây hấn của nước ngoài và hoạt động lật đổ trong nước. Tăng trưởng nhờ tính mở (openness) đòi hỏi chính phủ phải tôn trọng cuộc sống và tài sản của người dân; trên thực tế, nó còn đòi hỏi phải bảo vệ hữu hiệu các quyền tài sản trong những nguồn lực lưu động trên trường quốc tế mà chính phủ muốn thu hút. Khi các chính phủ thuộc khu vực Châu Á - Thái Bình Dương học được cách đối xử với chủ sở hữu của các nguồn lực lưu động, họ bắt tay vào công cuộc cải cách trên phương diện pháp lý và quản lý đồng thời tăng cường vai trò bảo vệ của mình. Chẳng hạn, tại phần lớn các quốc gia này, thị trường ngoại hối và thị trường vốn đã được tự do hoá, sự giám sát thận trọng đối với hoạt động ngân hàng được cải thiện, và các bộ luật về xây dựng và vận hành trong lĩnh vực công nghiệp được minh bạch hoá. Mặc dù vô số trường hợp ngoại lệ và chệch hướng trong quá trình thực thi có thể dẫn ra ở đây, song xu hướng chung trong hoạt động của chính phủ vẫn là nhằm củng cố và làm sáng tỏ những quy tắc phổ thông vốn cần thiết để hỗ trợ cho trật tự thị trường mở rộng. Tại các nền kinh tế Châu Á phát triển hơn, so với một thế hệ trước đây thì ngày nay chuyện bạn biết người nào nhìn chung không còn quan trọng bằng chuyện bạn biết gì. Trong bối cảnh đó, thật đáng phải nhắc lại ở đây rằng cuộc khảo sát về các quyền tự do kinh tế, mà chúng ta trích dẫn trong mục 14.1, đã liệt nhiều nước thuộc khu vực Châu Á - Thái Bình Dương vào số quốc gia với thứ hạng cao nhất.

Quyết định nền tảng nhằm ủng hộ tính mở nói trên đã có một số hệ quả từ từ nhưng quan trọng về mặt thể chế:

(a) Người ta dễ dàng tiếp cận được với những tri thức từ thế giới bên ngoài hơn, đồng thời chúng có tác động trực tiếp và sâu rộng. Tình hình giá cả thị trường thế giới, cũng như tín hiệu phản hồi trực tiếp từ những người mua tinh tế, đã định hướng nhiều cho nỗ lực phát triển.

(b) Các nhà hoạch định chính sách nhanh chóng phải đối mặt với quá trình học hỏi mà chúng ta đã mô tả trong mục 12.4: họ thường xuyên nỗ lực mạnh mẽ để thu hút nguồn vốn, những người giàu kỹ năng và doanh nghiệp từ nước ngoài, và họ làm điều đó theo những cách thức thực dụng, lần sau tốt hơn lần trước (pragmatic-evolutionary ways). Các nhà lãnh đạo chính trị nâng cao sức thu hút của đất nước mình bằng cách tập trung vào hoạt động cung cấp lao động, đất đai và dịch vụ công với chi phí thấp, và vào những phương thức

giúp tăng năng suất. Trong quá trình đó, họ phát triển những thể chế khá nhất quán và được áp đặt một cách đáng tin cậy. Những ưu ái chính trị phức tạp, mang tính phân biệt đối xử ngày càng được nhận ra là thất bại, trong khi đó việc 'đề cao các giá trị cơ bản' lại cho thấy là một cách thức tốt để thu hút các nhà đầu tư nước ngoài và tránh những hiệu ứng phụ ngoài mong muốn. Ở đây vẫn có một số ngoại lệ: đáng chú ý nhất là một Hàn Quốc theo thuyết kiến dựng và chủ nghĩa dân tộc mạnh mẽ vào những năm 1960 và 1970; giai đoạn ác cảm với người nước ngoài ở Cộng hoà Nhân dân Trung Hoa trước năm 1979; và Việt Nam. Song chiến lược mở cửa đã dẫn tới thành công; và sớm muộn gì thì các nền kinh tế thành công, nhìn chung, cũng đều được mô phỏng. Điều này thậm chí cũng đúng ở Trung Quốc sau năm 1979 và ở nước Việt Nam thống nhất sau giữa thập niên 1980. Các nhóm lobby trong nước nhận ra rằng các thành viên của chúng khó tự tổ chức trong môi trường kinh tế cạnh tranh rộng mở, ngay cả trong trường hợp các nhóm lobby này dựa trên nền tảng ý thức hệ hay các cơ cấu tổ chức, ví dụ như tư cách đảng viên cộng sản. Và các chính phủ dựa vào lối tiếp cận giữ khoảng cách đối với các nhóm lợi ích kinh doanh tư nhân, mô phỏng mối quan hệ thầy trò trong Nho giáo; điều này giúp duy trì tính chất khá phổ thông của các quy tắc (Kasper, 1994a). Ở đây không phải là muốn nói rằng những thông lệ tham nhũng không diễn ra hay những khoản thu nhập phi cạnh tranh (rent) béo bẫm không được các quan chức tạo ra và chia sẻ. Song nhìn chung, những thông lệ như thế bị coi là gây bất lợi cho khả năng cạnh tranh quốc tế và tăng trưởng (Mauro, 1995).

(c) Tương phản với các nền kinh tế kém mở hơn ở những khu vực khác trên thế giới, chính phủ của các quốc gia theo định hướng xuất khẩu ở Đông Á đã thực hiện các chính sách tiền tệ và tài khoá nhằm đảm bảo sự ổn định và khả năng cạnh tranh quốc tế (World Bank, 1993).

(d) Một phần do truyền thống và một phần do mong muốn có khả năng cạnh tranh quốc tế là ưu tiên cao nên các chính phủ ở Đông Á không tham gia nhiều vào hoạt động tái phân phối thông qua cơ chế thuế - phúc lợi (tax-welfare mechanism). Thay vì thế, họ tập trung vào việc đề cao các quy tắc cơ bản, thúc đẩy tăng trưởng và cạnh tranh. Điều này, như chúng ta đã lưu ý, lại thường xuyên dẫn tới mức độ bình đẳng thu nhập rất cao. Các chính phủ thúc đẩy những thể chế bên ngoài bổ trợ cho các thể chế bên trong, thay vì tìm cách thay thế chúng (ngoại trừ ở các nước xã hội chủ nghĩa). Nhận thức về văn hoá như một tài sản thể chế tiềm năng là phổ biến. Ngoài ra, chính phủ của các nền kinh tế tư bản chủ nghĩa với định hướng xuất khẩu cũng theo đuổi một số hoạt động sản xuất, nhưng thường là ở mức độ ít hơn so với ở Nam Á hay Châu Mỹ Latin.

(e) Hiện tượng tăng trưởng kinh tế nhanh nhờ sự thúc đẩy của thị trường thế giới đảm bảo rằng các doanh nghiệp đang trên đà mở rộng không sớm thì muộn sẽ phải cạnh tranh để thu hút những công nhân chất lượng cao. Điều này được phản ảnh, chẳng hạn, qua thực tế là các nền kinh tế với tỷ trọng xuất khẩu ngày càng tăng trong nền sản xuất quốc gia đạt mức tăng bình quân lương thực tế 3%/năm từ năm 1970 đến 1990, trong khi đó các nền kinh tế hướng nội (với tỷ lệ xuất khẩu trên GNP ngày càng giảm) thì mức tăng bình quân lương thực tế lại là số âm (World Bank, 1995). Thực tế này giúp củng cố luận

điểm rằng các thị trường cạnh tranh dẫn đến việc phân tán rộng rãi thành quả tăng trưởng kinh tế và chúng thực hiện điều đó hữu hiệu hơn so với các chính sách tái phân phối theo thuyết kiến dựng của nhà nước.

(f) Khi các nền kinh tế Đông Á phát triển, nhiều chính phủ khám phá ra rằng việc cung cấp các dịch vụ hạ tầng là một nhân tố quan trọng trong khả năng cạnh tranh quốc tế, và rằng họ chỉ có năng lực quản lý hữu hạn để điều hành những hạ tầng hiện đại phức tạp, chẳng hạn như công nghệ viễn thông, hải cảng hay hệ thống vận tải đô thị. Kể từ thập niên 1980, nhiều dự án sản xuất hiện hành của nhà nước đã được tư nhân hoá, và cạnh tranh tư nhân trong các doanh nghiệp nhà nước được khuyến khích. Chẳng hạn, đường cao tốc Bắc - Nam ở phía Tây Malaysia là một con đường tư nhân; hạ tầng viễn thông được mở cửa cho cạnh tranh và một bộ phận lớn của nó nằm trong tay tư nhân trên khắp khu vực; các dự án đầu tư hạ tầng mới thường xuyên nhận được tài trợ từ các liên minh doanh nghiệp tư nhân. Thậm chí ở đất nước Trung Quốc cộng sản hiện cũng có các đường cao tốc tư nhân. Các chính phủ đã tạo cơ sở lập pháp và quản lý cho hoạt động cung cấp hàng hoá khu vực cộng đồng (public domain goods[i]), không phải bằng cách tích luỹ tài sản xã hội hoá mà là bằng hoạt động sản xuất tư nhân. Trên phương diện đó, các quốc gia Đông Á đã đi trước một bước so với các nước công nghiệp lâu đời, với những thể chế đảm bảo cho hình thức cung cấp cạnh tranh, sự kiểm soát chất lượng cùng cơ hội tiếp cận rộng mở cho công chúng.

Khi công cuộc phát triển bắt đầu cất cánh ở Đông Á, các nhà lãnh đạo chính trị thường đích thân tham gia trực tiếp vào việc thúc đẩy những ngành nghề mới. Như ở Châu Âu theo chủ nghĩa trọng thương cách đây 200 năm, việc bạn quen biết ai đó thường là quan trọng nếu bạn muốn tiếp cận được với hoạt động thương mại, giấy phép khai thác mỏ, tín dụng và các nguồn lực khác. Hoạt động trao đổi và tín dụng dựa trên mối quan hệ cá nhân vì thế đóng vai trò rất quan trọng trong giai đoạn đầu của phát triển, do việc phát triển và áp đặt các thể chế kinh tế phổ thông là rất yếu kém. Các mối quan hệ cá nhân đảm bảo cho việc thực thi hợp đồng. Những người trung gian thường xuyên phục vụ cho mục đích chuyển tải thông tin và hạ thấp chi phí giao dịch, những chức năng quan trọng trong một nền kinh tế kém phát triển và đang thay đổi nhanh chóng. Nếu quá trình hiện đại hoá chỉ dựa vào thị trường không thôi thì chi phí giao dịch có thể cao đến mức đáng sợ, tạo ra rào cản cho sự cất cánh kinh tế. Tuy vậy, khi các nền kinh tế Đông Á đã hiện đại hoá, hoạt động tương tác kinh tế trở nên phức tạp hơn và hội nhập sâu hơn vào nền kinh tế toàn cầu cạnh tranh và thay đổi nhanh chóng. Vì thế, giới hạn đối với những gì có thể đạt được thông qua hoạt động trao đổi và tín dụng dựa trên mối quan hệ cá nhân mà thiếu các thể chế giúp đảm bảo cho các quyền tài sản và quyền tự chủ cá nhân đã bắt đầu trở nên rõ ràng trong thập niên 1990. Những khoản đầu tư lớn nhằm tài trợ cho các nhà máy lớn, hướng tới thị trường thế giới, và nhằm tạo dựng các mạng lưới vận tải và thông tin liên lạc, thường vượt quá khả năng của tín dụng dựa trên quan hệ cá nhân (personalised credit). Các công nghệ phức tạp cũng không thể được điều hành bằng các cơ chế thể chế về hoạt động trao đổi dựa trên quan hệ cá nhân, vốn tỏ ra rất hữu hiệu cho việc phát triển

[i] Xem phần Khái niệm Then chốt trong mục 7.2. (ND)

những hoạt động giao thương và xử lý đơn giản. Nhu cầu đối với những thể chế công khai, phi cảm tính của trật tự thị trường mở rộng trở nên rõ ràng. Việc đẩy mạnh phát triển kinh tế hiện nay đòi hỏi bộ máy thể chế của chủ nghĩa tư bản – trật tự thị trường mở rộng và pháp trị – phải được phát triển và cải thiện hơn nữa. Một phần then chốt của chính sách phát triển hiện nay là nhằm hỗ trợ cho những thể chế đáng tin cậy hơn và sự áp đặt thể chế tinh tế hơn tại các khu vực phát triển của Đông Á (Kasper, 1994b).

Nhu cầu phát triển thể chế hơn nữa cũng như sự cần thiết phải áp đặt các thể chế nền tảng của trật tự thị trường một cách nhất quán hơn trở nên rõ ràng vào năm 1997 khi, sau một thập kỷ tăng trưởng chưa từng có và sau hiện tượng mở rộng tín dụng và gia tăng chi phí, một cuộc khủng hoảng tiền tệ và tín dụng đã ảnh hưởng tiêu cực đến nhiều nền kinh tế Đông Á. 'Nỗi hổ thẹn về tính mở' được các nhóm quyền lực chính trị vững mạnh cảm nhận sâu sắc khi mà thị trường toàn cầu – lại một lần nữa – phát đi tín hiệu rằng các thể chế kinh tế và chính trị phải được cải cách hoặc áp đặt tốt hơn nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh quốc tế.

### Tính mở và sự thay đổi bên trong

Kinh nghiệm Đông Á kể từ thập niên 1960 (về việc phải cạnh tranh trên thị trường thế giới và việc thiết lập cơ cấu kinh tế hiện đại trong vòng hơn một thế hệ một chút) đã tạo ra ảnh hưởng sâu rộng và lâu dài đến các thể chế bên trong của các xã hội Đông Á, như đã lưu ý ở các chương trước. Những đức tính dân sự như cần cù, tiết kiệm, đúng hẹn, trung thực và đáng tin cậy – thường bắt nguồn từ nền văn hoá truyền thống – được rèn dũa nhờ kinh nghiệm cạnh tranh kinh tế và giành được thêm ảnh hưởng. Khi các nền kinh tế trở nên phức tạp hơn và nhiều 'hàng hoá trải nghiệm' (experience goods[i]) hơn được sản xuất, các nhà sản xuất Đông Á nhanh chóng khám phá ra tầm quan trọng của uy tín, họ học cách cung cấp hàng hoá chất lượng tốt và hoàn thành nghĩa vụ hợp đồng một cách đáng tin cậy. Họ phát triển các nhãn hiệu hàng hoá, trong khi ban đầu họ lại chỉ cạnh tranh về giá. Họ cũng học thói quen không ngừng đổi mới. Họ học cách duy trì chi phí giao dịch ở mức thấp và bản thân được hưởng lợi từ điều đó. Tuy nhiên, những lựa chọn này, cũng như những hạ tầng về mặt tổ chức cho công cuộc hiện đại hoá, lại dường như dễ đạt hơn trong các hoạt động cụ thể, chẳng hạn như chế tạo, khai khoáng và nông nghiệp, so với trong những dịch vụ trừu tượng và tinh vi, chẳng hạn như tài chính hay hậu cần (logistics), vốn dựa vào các hệ thống thể chế trừu tượng và phức tạp hơn (Kasper, 1994b). Dù vậy, những trung tâm như Singapore và Hồng Kông đã thúc đẩy những thể chế cần thiết và nhờ đó cũng nhanh chóng mở rộng được hoạt động sản xuất dịch vụ.

Sự tương phản về thành tựu thể chế giữa các xã hội dựa vào thị trường, đang ngày càng mở cửa tại Đông Á và các nền kinh tế vẫn còn bị kiểm soát một phần ở những nước như Việt Nam, Campuchia và Trung Quốc hiện nay là khá đáng kể. Trong khi các quốc gia Đông Á kia được xếp hạng cao về các quyền tự do kinh tế[5] thì sự bất trắc về thể chế ở các nhà nước độc đảng lại đặt ra trở ngại quan trọng

[i] Xem phần *Hàng hoá tìm kiếm – hàng hoá trải nghiệm: Ai phải chịu chi phí giao dịch* trong mục 8.1. (ND)

cho những khoản đầu tư lớn và dài hạn. Một phần là vì lý do ý thức hệ mà tư hữu được bảo vệ yếu kém và luật thương mại vẫn thiếu chắc chắn. Những cơ cấu quản lý thường không rõ ràng với các cơ quan quản lý trùng lắp (đảng, chính quyền địa phương, tỉnh và trung ương) tham gia vào việc ban hành luật lệ và quy định, thường là nhằm mục đích tìm kiếm các khoản thanh toán hợp pháp cũng như tham nhũng. Những nhà đầu tư sẵn sàng chi tiền cho các quan chức nhằm đảm bảo một vẻ an toàn cho các hoạt động của mình đã chuyển tới những nền kinh tế 'mập mờ và thiếu rõ ràng về mặt thể chế' dựa trên cơ sở chi phí thấp, tiềm năng thị trường và niềm hy vọng vào việc cải thiện thể chế. Họ gặt hái được các lợi thế cạnh tranh về lao động và đất đai giá rẻ. Cho đến nay, những cam kết dài hạn đáng tin cậy đối với quá trình học hỏi và sự tích luỹ tài sản vốn cố định (fixed capital formation) thường bị những 'rủi ro ách tắc' (hold-up risk) về chính trị đẩy lùi. Dù vậy, Trung Quốc, quốc gia hiện xếp ở vị trí thứ 81 thấp kém về các quyền tự do kinh tế cơ bản (Gwartney & Lawson, 1997), đã bắt đầu đảm bảo cho các thể chế rõ ràng hơn (tạp chí *The Economist*, 13/1/1996, trang 21). Sự cần thiết đối với luật thương mại và luật công ty phù hợp, cùng với việc áp đặt chúng một cách nhất quán, đang ngày càng được thừa nhận.

Tại các quốc gia đang phát triển cũng vậy, tín hiệu phản hồi mang tính uốn nắn từ khả năng lưu động của các yếu tố sản xuất giữa các hệ thống pháp lý (interjurisdictional factor mobility) thường bị coi là nỗi hổ thẹn (affront) đối với chủ quyền quốc gia và bị các nhà lãnh đạo chính trị kỳ cựu bất bình, như – lại một lần nữa – đã trở nên rõ ràng sau cuộc khủng hoảng tiền tệ năm 1997 ở Đông Á. Một số người có thể tìm cách lợi dụng thái độ ác cảm đối với người nước ngoài hòng củng cố địa vị chính trị của mình và mô tả các chính sách rent-seeking như thể đang nằm trong lợi ích quốc gia; số khác lại có thể nhấn mạnh tính ưu việt của các chính sách độc tài trong việc đạt được tiến bộ kinh tế so với các nền dân chủ xấu xa của Phương Tây. Mức độ độc tài cá nhân (personal autocracy) chắc chắn là một phần của phương trình phát triển Đông Á [development equation] (World Bank, 1993; Kasper, 1994a); nhưng trong các nền kinh tế mở, mức độ đó bị kiềm chế bớt nhờ tín hiệu phản hồi từ hoạt động thương mại và các dòng vốn, miễn là các nhà độc tài sẵn sàng đặt sự phồn vinh kinh tế lên trên hết. Khi tầng lớp trung lưu phát triển và các doanh nhân muốn tiếp cận thị trường thoải mái, và khi một thế hệ trẻ, những người lớn lên mà không phải trải qua cảnh khốn khó ngặt nghèo như thế hệ cha mẹ của mình, bắt đầu đòi các quyền tự do chính trị cũng như kinh tế, thì sự đòi hỏi ngày càng tăng về các quyền tự do kinh tế và chính trị phổ biến sẽ xuất hiện. Tầng lớp trung lưu có học mới ở Hàn Quốc, Đài Loan, Thái Lan, Singapore, Hồng Kông và Indonesia ủng hộ các quyền tự do chính trị lớn hơn nhằm củng cố các quyền tự do kinh tế của mình. Nhiều người trong số họ, vì lợi ích của sự tăng tiến kinh tế, tỏ ra ít khoan dung hơn đối với chế độ độc tài chính trị và quan liêu so với cha mẹ của mình. Sự hội nhập nhanh chóng vào các mạng lưới thông tin toàn cầu càng củng cố thêm xu hướng này.

Trong những năm 1990, sự phát triển kinh tế nhanh chóng và quá trình toàn cầu hoá ngày càng tăng đòi hỏi các thể chế bên ngoài phải thay đổi, điều mà nhiều chế độ chính trị ở Đông Á từng không đủ khả năng hoặc không sẵn sàng thực hiện. Thành công kinh tế dường như lại thường phát đi tín hiệu rằng những bước đổi mới thể chế tiếp theo là không cần thiết. Mặc dù các quốc gia Đông Á đã bắt tay

vào nhiều cuộc cải cách thể chế hơn so với các nước thuộc thế giới thứ ba khác, song quá trình tiến hoá thể chế vẫn chưa bắt kịp với sự phát triển kinh tế nhanh chóng và những đòi hỏi của toàn cầu hoá. Thực vậy, tình trạng vi phạm quy tắc diễn ra thường xuyên hơn mà thủ phạm của nó là thứ 'chủ nghĩa tư bản thân hữu' (crony capitalism) đang nổi lên, là các liên minh rent-seeking mới giữa các chính trị gia với các nhóm lợi ích mới hình thành, là các chính sách theo đường lối can thiệp nhiều hơn, là các biện pháp kiểm soát tham nhũng đang đuối sức. Thoạt tiên, chúng dường như không gây ra thiệt hại kinh tế. Giới chóp bu độc tài trong chính phủ bắt đầu tuyên bố về các 'giá trị Châu Á' đồng thời bác bỏ những lời cảnh báo của nước ngoài. Tình trạng thoái hoá thể chế (institutional backsliding) và một thái độ ngạo mạn nhất định bắt nguồn từ sự thành công rõ ràng đã nới rộng khoảng cách tụt hậu của sự tiến hoá thể chế so với tiến bộ kinh tế (Kasper, 1994b). Những bất cập về thể chế không tỏ ra quan trọng đến thế, chừng nào ưu thế chi phí thấp vẫn thu hút các nhà xuất khẩu trong lĩnh vực chế tạo, song chúng lại bắt đầu gây khó khăn nhiều hơn khi đất đai và lao động trở nên đắt đỏ hơn. Sự bất cập về thể chế cũng gây tác động tiêu cực nhiều hơn trong khu vực dịch vụ, như lĩnh vực ngân hàng chẳng hạn, nơi mà những con số bất cân đối được phép dồn tích khi thiếu sự kiểm soát của những thể chế được áp đặt.

Khi các chủ sở hữu nguồn vốn người nước ngoài và người địa phương rốt cuộc phản ứng trước tình trạng bất cập về thể chế bằng 'lựa chọn rời bỏ' trong cuộc suy thoái kinh tế năm 1997, tín hiệu thị trường đã ra tay bất ngờ và nặng nề. Những người đại diện chính trị nhận thấy mình phải chịu gánh nặng quá sức. Thách thức hiện nay là phải vượt qua sức ỳ chính trị (politial inertia) và cải cách các thể chế bên ngoài (Kasper, 1998). Thách thức từ thị trường thế giới này thường bị những kẻ dàn xếp quyền lực kỳ cựu bất bình, và các nhóm lợi ích thường tập hợp lại hòng khơi dậy tình cảm bộ tộc - dân tộc chủ nghĩa. Những cơ chế và vấn đề đã trình bày khái lược trong mục 12.3 nổi lên hết sức rõ ràng. Giải pháp cho cuộc khủng hoảng 1997-1998 ở nhiều nước khác nhau sẽ phụ thuộc vào việc tinh thần doanh nhân chính trị (political entrepreneurship) được khơi dậy mạnh mẽ và nhanh chóng đến đâu để tăng cường tính phổ thông cho các thể chế và trừng phạt hành vi vi phạm quy tắc bất chấp quyền lực chính trị của những kẻ vi phạm.

**Sự lan toả của cải cách**

Ở những khu vực khác của thế giới thứ ba, quá trình tự do hoá và toàn cầu hoá đã giành được xung lực trong những năm 1980 và 1990 (Scobie & Lim, 1992; Scully, 1992). Xu thế trên toàn thế giới thời gian qua là hướng tới những thể chế giúp bảo vệ việc sử dụng tự chủ quyền tư hữu cùng sự khai thác và trao đổi tri thức con người một cách tự do, bất chấp những hiện tượng đảo chiều. Tuy nhiên, việc hướng tới các thể chế chính trị và kinh tế tự do hơn lại không tự động diễn ra, bất chấp tính mở của kỷ nguyên thông tin liên lạc. Những dàn xếp thể chế của một cộng đồng gắn với những giá trị nền tảng sâu xa, và các quy tắc văn hoá lại có thói quen chỉ thay đổi chậm chạp. Sự cải cách đơn thuần đối với các thể chế bên ngoài sẽ không tạo ra nhiều thay đổi nếu các thể chế bên trong và hệ thống niềm tin (belief system) không cùng điều chỉnh. Đây là một bài học lịch sử mà nhân loại đã phải rút ra qua nhiều biến cố lịch sử, chẳng hạn tại nước Nga Sa

hoàng, nơi mà các nhà cải cách từ trên xuống, như Peter Đại đế (1682-1725) và Alexander I (1801-1825), để lại ít ảnh hưởng lâu dài. Cho đến nay, chủ yếu các nước Bắc - Tây Âu và Nhật Bản, những quốc gia có các thể chế giúp phân tán quyền lực, là đã thành công với việc thiết lập bản hiến pháp kinh tế - chính trị tạo thuận lợi cho tăng trưởng kinh tế (Powelson, 1994, trang 327-341). Những dấu hiệu về tăng trưởng kinh tế bền vững xem ra có triển vọng ở những nơi khác thuộc Đông Á, nhưng phép thử liệu các bản hiến pháp phù hợp có được thiết lập một cách chắc chắn hay không vẫn chưa có câu trả lời.

Công cuộc tìm kiếm một bản hiến pháp kinh tế giúp tạo dựng trật tự sẽ quyết định cách thức mà qua đó đa số nhân loại đang sống ở thế giới thứ ba sẽ thành công trong việc đạt được một cuộc sống tự do hơn và thoả mãn hơn về mặt vật chất. Đối với nhiều người, đấy sẽ là vấn đề sống còn.

## 14.3 Cải cách các nền kinh tế phát triển

### Sự xói mòn của bản hiến pháp kinh tế

Kinh nghiệm chưa từng có tiền lệ với hiện tượng tăng trưởng kinh tế cao và bền vững sau năm 1945 đã dẫn đến giả thuyết phổ biến ở các nền kinh tế công nghiệp lâu đời rằng tăng trưởng kinh tế có thể được coi là đương nhiên (mục 1.2). Nhiều người đưa ra giả thuyết ngầm là sự suy giảm về mức sống – vốn thường diễn ra trước kia trong lịch sử – giờ đây có thể bị loại trừ hoàn toàn (Kahn, 1979). Nhiều sự chú ý trong giới chính trị và dân chúng vì thế đã chuyển từ sự mưu cầu thịnh vượng sang việc tái phân phối, việc phòng tránh rủi ro bằng sự điều tiết ngày càng chi tiết, việc bảo vệ vị thế kinh tế - xã hội đã đạt được, việc bảo tồn thiên nhiên và những thành tựu văn hoá trong quá khứ, và hàng loạt mục tiêu cụ thể khác – bất chấp những hệ luỵ khôn lường cho tăng trưởng kinh tế. Trong quá trình đó, nền tảng thể chế của tăng trưởng bị để mặc cho xuống cấp (Niskanen, trong tác phẩm của Gwartney & Wager, 1988). Hậu quả là tất cả các nước công nghiệp lâu đời hiện nay đều có một nền kinh tế hỗn hợp (mixed economy) mà ở đó những tín hiệu thị trường tự phát bị trộn lẫn với những dấu hiệu từ bàn tay hữu hình của chính phủ. Động cơ kinh tế thường bị che phủ bởi động cơ chính trị, kể cả động cơ của những người đại diện cơ hội chủ nghĩa trong chính phủ, trong các chính đảng và các nhóm lobby thuộc giới công chức và giới công nghiệp.

Ở các nền dân chủ bầu cử, sự cưỡng bách và hiện tượng rent-seeking chính trị đã lan rộng chủ yếu là vì thiên hướng tái phân phối của quốc hội, các quan toà và các cơ quan chính phủ cụ thể, những đối tượng nhận vẫn được sự ủng hộ từ những người theo đuổi những lợi ích cụ thể. Như Joseph Schumpeter (1947) từng tiên đoán, các doanh nhân chính trị thường được bầu vào bộ máy chính quyền vì họ hứa hẹn phân phát đặc quyền đặc lợi kinh tế cho những người ủng hộ mình, bất chấp các thể chế nền tảng của nền văn minh tư bản chủ nghĩa. Những bài học từ một số câu chuyện thành công, chẳng hạn như việc cải cách cơ bản bản hiến pháp kinh tế (và chính trị) của Tây Đức sau Thế Chiến II, đã bị phớt lờ. Ngay cả ở Đức, tăng trưởng dần dà được coi là đương nhiên và ‘chính sách trật tự’ (order policy) của thời kỳ ngay sau chiến tranh đã nhường chỗ cho nhiều biểu hiện của chủ

nghĩa hành động (activism[i]) trong quốc hội cũng như cho hiện tượng rent-seeking qua hoạt động tái phân phối (xem phần đóng khung dưới đây). Khắp nơi trong thế giới của các nước phát triển, các nghị sỹ được bầu chuẩn thuận những chính sách can thiệp cụ thể ngày càng tinh vi. Qua đó họ đã làm suy yếu, thường là không chủ ý, hệ thống quy tắc trừu tượng, phổ thông và hạn chế các quyền tự do cá nhân. Điều này có thể đảm bảo cho họ chức vụ, địa vị và cơ hội được bầu lại, song nó lại làm xói mòn trật tự kinh tế, thường diễn ra theo những cách thức từ từ và khó cảm nhận, và làm suy giảm hiệu suất động (dynamic efficiency[ii]).

## Tây Đức: Từ cải cách thể chế đến hiện tượng xơ cứng

### I. 'Phép màu ngược' về kinh tế

Năm 1945, vào cuối cuộc chiến tranh thế giới lần thứ hai, nước Đức bị chia thành bốn phân khu chiếm đóng quân sự và giảm về diện tích. Nền kinh tế rơi xuống tận đáy. Các nước đồng minh Phương Tây (Western Allies) đã nỗ lực nhiều nhằm áp đặt một bản hiến pháp tư bản chủ nghĩa lên các phân khu phía Tây và hậu thuẫn cho những chính khách ủng hộ tư hữu và cạnh tranh. Năm 1948, các nước đồng minh Phương Tây trao trả một mức độ chủ quyền đáng kể cho các nhà lãnh đạo chính trị Đức. Các phân khu phía Tây trở thành nước Cộng hoà Liên bang Đức với một bản hiến pháp bảo vệ các quyền tự do dân sự và chính trị cơ bản và đảm bảo cho các quyền tài sản, quyền tự do hợp đồng cùng một chính phủ hữu hạn, chịu trách nhiệm giải trình. Phân khu của Nga trở thành nhà nước cộng sản tập quyền riêng biệt, bị áp đặt chế độ kế hoạch hoá tập trung và tập thể hoá theo kiểu Soviet. (Chế độ này về sau sụp đổ vào năm 1989-1990).

Ở phía Tây, Bộ trưởng Kinh tế của chính phủ liên bang đầu tiên, Ludwig Erhard, tận dụng những điều kiện chính trị thuận lợi và – cùng với kỹ năng cũng như may mắn – thực thi các bước cải cách theo định hướng thị trường, điều mà các nước đồng minh Phương Tây ủng hộ. Ông và những người cộng tác của mình chịu ảnh hưởng sâu sắc từ học thuyết của trường phái Freiburg về chủ nghĩa tự do ordo [*ordo* liberalism] (mục 10.4) cũng như từ những quan điểm tự do tương tự mà người ta thuyết giảng ở trường Đại học Cologne (Cologne University). Cuộc cải cách tiền tệ được tiến hành nhằm quét sạch những giá trị lạm phát trên giấy của số tài sản và nợ nần mà các chính sách gây lạm phát của chế độ quốc xã để lại. Một ngân hàng trung ương khá độc lập ra đời nhằm đảm bảo cho việc cung cấp một đồng tiền ổn định, vì nhiều người Đức vẫn còn bị ám ảnh bởi những hệ luỵ tai hại từ hiện tượng lạm phát ngoài tầm kiểm soát giai đoạn 1919-1921, sau cuộc chiến tranh thế giới lần thứ nhất. Người ta tập trung nhiều vào việc thúc đẩy các thể chế cơ bản là các quyền tư hữu bảo đảm và cạnh tranh tự do trên thị trường (sau đấy được củng cố bằng luật chống độc quyền). Chính phủ xoá bỏ đa số quy định thời chiến và thường không can thiệp vào các quá trình cụ thể. Chính sách kinh tế vĩ mô mang ít dấu ấn của trường phái Keynes (Keynesian school) vốn đang thịnh hành thời bấy giờ. Thay vào

[i] Chủ nghĩa hành động (activism) là sự thực hành hành động chủ ý nhằm tạo ra sự thay đổi về chính trị, kinh tế, xã hội, hay môi trường. (ND)

[ii] Dynamic efficiency là một thuật ngữ trong kinh tế học, chỉ một nền kinh tế có sự cân bằng thích đáng giữa các mối quan tâm trong ngắn hạn (hiệu suất tĩnh – static efficiency) với các mối quan tâm dài hạn (chú trọng việc khuyến khích hoạt động nghiên cứu và phát triển). (ND)

đó, chính phủ tạo lập một khung khổ ổn định cho các quy tắc phổ thông nhằm đem lại sự tin tưởng cho mọi người sau khi trải qua cuộc chiến tranh bạo lực và hỗn loạn (Kasper & Streit, 1993; Giersch và các tác giả khác, 1992).

Thập niên 1950 và đầu thập niên 1960, Tây Đức là một quốc gia đi đầu trong việc tự do hoá thương mại và thanh toán quốc tế cũng như trong việc hội nhập với Châu Âu. Chính phủ khuyến khích việc tích luỹ tài sản vốn (capital formation) và tiết kiệm, song đồng thời cũng đảm bảo một số mức thu nhập tối thiểu cho người thất nghiệp hay người già. Cuối thập niên 1950, chính phủ tư nhân hoá quyền sở hữu một số doanh nghiệp công hữu. Sự phối trộn giữa việc thúc đẩy các thể chế của chủ nghĩa tư bản với một mức độ về phúc lợi xã hội từ thuế khoá được gắn nhãn 'nền kinh tế thị trường xã hội' (social market economy).

Thành quả từ những cải cách thể chế này thật là ấn tượng: giai đoạn 1950-1960, giá trị tổng sản phẩm thực tế tăng hơn gấp 2 lần (tăng trưởng 8,8%/năm suốt một thập kỷ). Tổng việc làm tăng từ 20 lên 25 triệu. Số người thất nghiệp giảm từ 1,9 triệu xuống còn 300.000 người, bất chấp dòng người đổ vào rất lớn (tù binh chiến tranh và người tỵ nạn từ phía Đông). Năng suất lao động tăng bình quân 5,7%/năm và thu nhập mỗi công nhân tăng bình quân 4,9%/năm (xem bảng dưới đây). Đồng nội tệ ổn định và phải tăng giá vào đầu những năm 1960. Tây Đức là một quốc gia đi đầu trong số các nước OECD trong việc áp dụng chế độ chuyển đổi tự do (free convertibility) cho đồng tiền của mình.

Các nhà kinh tế học nước ngoài, những người lúc bấy giờ vẫn đang bị bùa phép của học thuyết Keynes (Keynesianism) mê hoặc và có thói quen bỏ qua các thể chế, đã đặt tên cho sự trỗi dậy nhanh chóng của nền kinh tế vốn bị chiến tranh tàn phá này là 'phép màu kinh tế Đức' (German economic miracle) – và những phép màu thì không cần phải giải thích làm gì. Tuy nhiên, thành tựu kinh tế của Đức thời hậu chiến dường như lại không phải là phép màu đối với nhà kinh tế học nào hiểu được vai trò quan trọng của các thể chế đơn giản, minh bạch và tương đối ổn định cũng như một chính phủ hữu hạn và một ngân hàng trung ương tận tuỵ với nhiệm vụ ổn định mức giá.

| | Năng suất: tăng trưởng thu nhập đầu người trong lực lượng lao động hữu nghiệp (%/năm ở mức giá cố định) | Thu nhập: tăng trưởng tổng thu nhập (%/năm) | Khu vực xã hội hoá: phần của chính phủ trong mức GNP tối đa [full-capacity GNP] (năm được chọn, theo tỷ lệ %) |
|---|---|---|---|
| 1950-1960 | 4,9 | 8,2 | 1955: 30,3 |
| 1960-1973 | 4,1 | 4,4 | 1965: 37,2 |
| 1973-1980 | 2,2 | 2,2 | 1977: 47,2 |
| 1980-1995 | 0,9 | 1,7 | 1987: 45,3 |
| 1995 | - | - | 1995: 57,6[a] |

*Ghi chú:*

1950-1989: Tây Đức; từ năm 1990: toàn bộ nước Đức.

[a] Toàn bộ nước Đức, kể cả hiệu ứng một lần do sự tiếp quản Đông Đức

## II. Từ tăng trưởng đến hiện tượng xơ cứng

Đà phát triển kinh tế của thập niên 1950 và đầu thập niên 1960 không kéo dài lâu. Một phần, điều này đã được chờ đợi. Dần dà, nền kinh tế đạt đến mức hữu nghiệp toàn phần (full employment) và nền công nghiệp bắt kịp các chuẩn mực kỹ thuật quốc tế, vì thế quá trình tăng trưởng không thể tiếp tục khai thác những nguồn lực chưa dùng tới và dựa vào việc bắt kịp trình độ công nghệ nước ngoài. Song ở một mức độ đáng kể, quá trình giảm tốc từ thập niên 1950 đến thập niên 1990 (xem bảng trên đây) lại liên quan đến những thay đổi về thể chế. Quốc hội lại một lần nữa trở thành diễn đàn phân phát đặc quyền đặc lợi, vì các ngành nghề và các nhóm tự tổ chức thành những 'liên minh rent-seeking' (Olson, 1982; Chương 4) và người ta coi bản hiến pháp kinh tế nền tảng là một thực tế đương nhiên. Cam kết vì một 'nền kinh tế thị trường xã hội' đã mở đường cho hoạt động tái phân phối quyền tài sản ngày càng tăng, thường là cho tầng lớp trung lưu vốn mạnh về bầu cử và cho các nhóm tổ chức tốt.[6] Khi chức năng tái phân phối của chính phủ mở rộng và sự tham gia đáng kể của chính phủ vào hoạt động sản xuất đòi hỏi những khoản trợ cấp thường xuyên, quốc hội và chính phủ ngày càng dính líu vào những biện pháp can thiệp hướng tới kết quả cụ thể. Gánh nặng thuế khoá và điều tiết trên vai các nhà sản xuất lại thêm chồng chất. Trọng tâm chính sách về trật tự pháp lý - thể chế cạnh tranh (competitive legal-institutional order) bị sao nhãng.

Tình trạng xuống cấp của hệ thống quy tắc dẫn đến cái gọi là 'hiện tượng xơ cứng' (sclerosis) và làm suy yếu vị thế cạnh tranh của Đức. Khi các nghị sỹ với nhiều thiện ý dồn những nghĩa vụ pháp lý mới lên vai người sử dụng lao động, đẩy các chi phí phụ cấp lương (on-cost) lên và ràng buộc doanh nghiệp bằng ngày một nhiều quy định về sức khoẻ, an toàn và môi trường, nước Đức đánh mất sức thu hút của nó như là địa điểm hấp dẫn cho các nhà đầu tư nước ngoài, và nguồn vốn cùng các doanh nghiệp chuyển đi nơi khác.

Nhờ mức độ giàu có cao đạt được trong vòng một thế hệ và việc đặt nền kinh tế Đức vào trong một Liên minh Châu Âu điều tiết nên hiện tượng suy giảm khả năng cạnh tranh từ từ có thể bị bỏ qua trong một khoảng thời gian nào đó. Các quá trình học hỏi và sự đổi mới chính trị - thể chế có thể bị trì hoãn. Việc bạo dạn tiếp quản một Đông Đức cộng sản đang lao đao sau năm 1989 đã làm tăng phần chi tiêu của chính phủ trong tổng sản phẩm quốc dân, ước tính đạt mức 57,6% vào năm 1995 (nguồn: OECD); và về tự do kinh tế, Đức xếp hạng ở vị trí khiêm tốn là 25 trên 115 nước trong nghiên cứu của Gwartney và Lawson (1997, trang 98-99).

*(Nguồn: Erhard, 1960; Kasper & Streit, 1993; Wolter, trong tác phẩm của Harberger, 1984; Giersch và các tác giả khác, 1992; và German Council of Economic Advisers [Hội đồng Cố vấn Kinh tế Đức],* Báo cáo Hàng năm*, nhiều báo cáo khác nhau)*

---

Sau thập niên 1960, các nước công nghiệp lâu đời đứng trước thách thức cạnh tranh từ trình độ ngày càng tăng của các nước công nghiệp mới nổi. Các quốc gia này được hưởng lợi từ cuộc cách mạng vận tải và thông tin liên lạc, đồng thời luôn mở cửa nền kinh tế của mình. Những động thái tuần tự dưới sự bảo trợ của GATT kể từ năm 1945 nhằm tự do hoá thương mại quốc tế, cũng như quá trình tiến hoá của các thể chế bên trong nhằm tạo thuận lợi cho sự phối hợp kinh tế, đã

gia tăng hoạt động cạnh tranh trên toàn thế giới. Các nước công nghiệp mới nổi, vốn ít cung cấp phúc lợi công cộng (public welfare), ngày càng tỏ rõ ưu thế trong cuộc đấu giữa các hệ thống pháp lý nhằm thu hút doanh nghiệp và nguồn vốn lưu động trên toàn cầu. Điều này đến lượt lại nâng cao 'nguồn vốn xã hội' (social capital), danh tiếng là địa điểm hấp dẫn cho ngành công nghiệp, và năng lực đổi mới cho chúng. Tại một số nước công nghiệp lâu đời, hiện tượng này khiến người ta lại quan tâm đến việc 'sửa chữa' hệ thống tư bản chủ nghĩa bằng cách tư nhân hoá, phi điều tiết hoá, đơn giản hoá các quy định hiện hành, cải cách thuế khoá và hệ thống phúc lợi công cộng, và tư duy lại vai trò của chính phủ (Scobie & Lim, 1992). Tính mở và cạnh tranh quốc tế là những lý do giải thích tại sao nền văn minh tư bản chủ nghĩa vẫn chưa đi đến hồi kết và tại sao nó lại thể hiện khả năng 'cải lão hoàn đồng' mới thông qua những cải cách kinh tế như thế.

### Cải cách (thể chế) kinh tế vĩ mô

Đặc điểm cụ thể của công cuộc cải cách thể chế thay đổi từ nước này sang nước khác, xuất phát từ sự khác biệt trong hệ thống thể chế của các quốc gia; song những trường hợp giống nhau đáng ngạc nhiên vẫn xuất hiện giữa các quốc gia thuộc tổ chức OECD trong thập niên 1980:

(a) Những tổ chức sản xuất hàng hoá và dịch vụ thuộc sở hữu nhà nước phải chịu sự giám sát chặt chẽ trên diện rộng. Nhiều doanh nghiệp nhà nước đã được tư nhân hoá. Trong trường hợp tài sản xã hội hoá[i] bị trả lại, các doanh nghiệp thường chí ít là được công ty hoá (corporatise), phải đối mặt với cạnh tranh tư nhân và phải chịu sự so sánh cụ thể với thông lệ tốt nhất trên thế giới (chuẩn đối sánh [bench-marking[ii]]). Các công ty chuyển phát bưu phẩm tư nhân, chẳng hạn, hiện đã được phép làm lung lay nhiều tổ chức bưu điện độc quyền của nhà nước, và các doanh nghiệp công hữu độc quyền về vận tải và thông tin liên lạc đang phải đối mặt với sự cạnh tranh mới. Ngoài ra, những thay đổi về kỹ thuật cũng góp phần làm suy yếu các doanh nghiệp nhà nước độc quyền, chẳng hạn trong lĩnh vực thông tin liên lạc hay cung cấp điện. Trong nhiều trường hợp, các doanh nghiệp công hữu bị khước từ ngân sách chung và được giao những mục tiêu doanh nghiệp rõ ràng. Phải thừa nhận là còn cần phải xem liệu những ràng buộc ngân sách chặt chẽ và việc ngăn chặn sự can thiệp chính trị hàng ngày có được duy trì trong tương lai hay không.

(b) Chức năng tái phân phối của chính phủ cũng phải chịu sự giám sát chặt chẽ trở lại. Nhận thức phổ biến hiện nay là hình thức can thiệp trực tiếp vào thị trường vì động cơ chính trị hay tái phân phối thường không đạt được mục tiêu kỳ vọng. Quả vậy, chênh lệch về của cải và thu nhập giữa mọi người với nhau lại thường xấu thêm do những biện pháp can thiệp bằng chính sách (như trên thị trường lao động và nhà ở chẳng hạn), gây bất lợi cho người nghèo và trợ giúp người giàu. Vì vậy, nhiều quy định mang bản chất tái phân phối đã bị xoá

[i] Xã hội hoá là hành vi chuyển các quyền tài sản từ tư hữu sang công hữu, đối lập với tư nhân hoá. (ND)

[ii] Bench-marking (chuẩn đối sánh) là quá trình so sánh quy trình kinh doanh của mình với những chuẩn mực tốt nhất của ngành và/hoặc thông lệ tốt nhất của các ngành khác. Các yếu tố thường được lượng định là chất lượng, thời gian và chi phí. (ND)

bỏ tại ít nhất là một số nền kinh tế công nghiệp lâu đời. Khi các doanh nghiệp với khả năng lưu động toàn cầu giành được ảnh hưởng chính trị, các doanh nhân chính trị mới (new political entrepreneur) nhận thấy cơ hội tiến triển trong việc phi điều tiết hoá và đơn giản hoá những quy định còn lại nhằm cắt giảm chi phí giao dịch và chi phí tuân thủ.

(c) Việc sử dụng các khoản thuế và trợ cấp mang bản chất tái phân phối hứng chịu nhiều phê phán ở hầu như toàn bộ các nền dân chủ công nghiệp lâu đời, vì thái độ của cá nhân đối với công việc và tiết kiệm lại dần dần thích ứng với việc mở rộng phúc lợi công cộng, và vì dân số đang già đi gây ra thêm áp lực cho ngân sách phúc lợi. Phúc lợi công cộng ngày càng bị coi là trở ngại cho khả năng cạnh tranh quốc tế, mặc dù hành động chính trị của các nước trước nhận thức này là rất khác nhau.

(d) Tại một số quốc gia phát triển, chức năng bảo vệ của chính phủ được cánh hữu và cánh tả nhấn mạnh trở lại (xem mục 10.5).

Không một quốc gia nào thuộc tổ chức OECD lại thể hiện sự dao động trong chính sách công kịch tính và nổi bật hơn New Zealand, đất nước mà một thời gian dài chịu ảnh hưởng sâu sắc của những lý tưởng Fabian (Fabian[i] ideals) về thuyết kiến dựng (constructivism) và chủ nghĩa bình quyền (egalitarianism; xem phần đóng khung dưới đây). Trong mười năm từ năm 1984 đến 1994, New Zealand đã chuyển từ một 'nền kinh tế hỗn hợp' bị điều tiết nặng nề sang một nền kinh tế với các quyền tự do được đảm bảo tốt nhất. Những chỉ số như tăng trưởng, mức độ tạo việc làm, sự kiểm soát lạm phát, khả năng cạnh tranh quốc tế và các cân đối bên ngoài đang phản ứng thuận lợi trước trật tự kinh tế mới (xem phần đóng khung dưới đây). Việc những cải cách đó diễn ra ở New Zealand dường như không phải là một thực tế ngẫu nhiên, bởi đất nước nhỏ bé này lại nằm gần 'chiến tuyến' hơn so với đa số quốc gia OECD khác trong cuộc cạnh tranh giữa các hệ thống pháp lý với các nước công nghiệp mới nổi ở Đông Á.

## New Zealand: Một nghiên cứu thực tế về cải cách thể chế toàn diện

New Zealand (năm 1995: 3,5 triệu người, thu nhập đầu người theo sức mua: 14.500USD, hay 63% mức thu nhập đầu người của Mỹ) là đất nước có nền kinh tế bị điều tiết nặng nề nhất trong tổ chức OECD vào đầu những năm 1980; giữa thập niên 1990, nền kinh tế nước này lại bị điều tiết ít nhất. Vì vậy, nó là một nghiên cứu thực tế ấn tượng về (a) cách thức mà các thể chế ở các nền kinh tế hỗn hợp phát triển (mature mixed economy) có thể được tự do hoá, và (b) kết quả mà những cải cách như thể có thể đem lại.

### I. Từ sự giàu có đến hiện tượng xơ cứng

New Zealand sớm đạt được mức sống cao trong thế kỷ 19 nhờ vào nguồn tài nguyên thiên nhiên dồi dào, lao động nhập cư lành nghề và các thể chế 'nhập khẩu' (đã qua

[i] Hiệp hội Fabian (Fabian Society): Là một trào lưu xã hội chủ nghĩa ở Anh, ra đời năm 1884 tại London, mục đích của nó là nhằm thúc đẩy những nguyên lý của chủ nghĩa xã hội thông qua những biện pháp mang tính cải cách tuần tự thay vì có tính chất cách mạng.

kiểm) nghiệm từ Anh. Đầu thế kỷ 20, ưu tiên chính trị được dành cho một gói gồm những quy định về các ngành nghề cùng thị trường lao động trong nước và sự bảo hộ trước cạnh tranh quốc tế. Mục đích là nhằm tạo ra một xã hội bình quyền và an toàn. Sau cuộc chiến tranh thế giới lần thứ hai, việc cung cấp phúc lợi công cộng trở nên toàn diện hơn; thị trường lao động và thị trường vốn trong nước có thể được kiểm soát chặt chẽ nhờ các thể chế bên trong về phục tùng và hợp tác; hàng nhập khẩu được cấp phép và giao dịch ngoại hối phải chịu hạn suất (ration). Người New Zealand đã tạo ra mô hình nguyên thuỷ cho các chính sách bảo hộ, hướng nội và các chính sách 'công bằng xã hội' mang bản chất tái phân phối, can thiệp. Trong hai thập niên 1960 và 1970, mức sống của New Zealand bắt đầu tụt lại phía sau các nước OECD, vì các ngành nghề không tăng được năng suất và sự tham gia của chính phủ vào hoạt động kinh tế tăng lên. Trong phần lớn thập niên 1970, GDP đầu người tăng khoảng 0,2%/năm. Chính phủ quốc gia thử nghiệm chính sách kích cầu mạnh mẽ theo học thuyết Keynes bằng cách triển khai nhiều dự án lớn. Kết quả chủ yếu của nó là cuộc khủng hoảng nợ không thể giải quyết. Hình ảnh về một xã hội hài hoà và an toàn một thời trở nên nhạt nhoà khi nó bắt đầu thể hiện các triệu chứng của tình trạng suy thoái và căng thẳng xã hội, kể cả các cuộc đình công đòi tăng lương mà kẻ đứng ra tổ chức chính là các nghiệp đoàn mang tính chất bắt buộc và hưởng nhiều ưu đãi (hệ thống tài phán về lương ở đây do chính phủ trung ương quản lý, vận hành như một chức năng của chính phủ và đưa ra các quyết định về mức lương phải trả cho công nhân). Nhiều người New Zealand trẻ tuổi đã di cư hầu tìm kiếm một môi trường đỡ nhàm chán và hứa hẹn hơn ở nơi khác.

## II. Cải cách nửa vời tạo ra những hệ thống con bất tương thích

Năm 1984, chính phủ bảo thủ theo đường lối can thiệp thất bại trong cuộc bầu cử và một chính phủ Công Đảng lên nắm quyền, đặt Bộ trưởng Tài chính theo đường lối cải cách Roger Douglas vào vị trí chèo lái nền kinh tế. Ông dựa vào một nhóm nhỏ gồm các quan chức và nhà lãnh đạo kinh doanh với tư tưởng cải cách và nhanh chóng hoàn tất việc tự do hoá thị trường vốn và thị trường hối đoái. Mọi biện pháp kiểm soát giá cả bị chấm dứt và phần lớn các khoản trợ cấp bị xoá bỏ. Nhiều hoạt động của chính phủ được công ty hoá (corporatise) hoặc tư nhân hoá, chế độ thuế khoá được đơn giản hoá và chuyển từ phương thức đánh thuế trực tiếp luỹ tiến (progressive direct tax) sang phương thức đánh đánh thuế đồng tỷ lệ (flat tax). Thương mại quốc tế được tự do hoá với tốc độ chậm hơn. Đồng thời, thị trường lao động được điều tiết trở lại (tái áp dụng nguyên tắc nghiệp đoàn bắt buộc – compulsory unionism) và phúc lợi xã hội được 'cách li' nhằm bảo vệ người dân bình thường khỏi hệ luỵ của quá trình phi điều tiết hoá. Ngân hàng Dự trữ New Zealand (Reserve Bank of New Zealand) không còn phụ thuộc vào những chỉ thị chính trị hàng ngày nữa; vai trò của nó là nhằm tạo ra một đồng tiền không lạm phát. Trong quá trình quản lý 'công việc của chính phủ', truyền thống biên chế và kiểm soát trong cơ quan dân sự (civil service tenure and control) được thay thế bằng chế độ trả lương theo thành tích và ký hợp đồng với các nhà quản lý chủ chốt. Đến năm 1988, khi Roger Douglas bị sa thải và chính phủ Công Đảng 'tạm nghỉ tay cải cách', chiến lược thể chế bị thay đổi một cách cơ bản và không thể đảo ngược.

Các bước cải cách trong giai đoạn 1984-1987 đã thay đổi trật tự kinh tế từ tình trạng phụ thuộc nặng nề vào sự phối hợp theo kế hoạch do trung ương giao phó sang các thể chế thị trường, song lại kèm theo những ngoại lệ quan trọng (lao động, phúc lợi và do đó là

chính sách thu chi ngân sách). Những cải cách trên đem lại cho New Zealand một hệ thống quy tắc thiếu nhất quán, với hậu quả là các mức giá tương đối bị méo mó, sự bùng nổ về lương xảy ra và khả năng sinh lợi tại nhiều doanh nghiệp bị thu hẹp. Lãi suất tăng cao ngất ngưởng (lên tới 40%/năm đối với các khoản vay kinh doanh). Lạm phát dần dần giảm xuống từ mức hai con số, song nhiều doanh nghiệp vẫn phải đóng cửa hoặc cắt giảm quy mô. Thất nghiệp bắt đầu tăng lên (tới hơn 11% vào đầu thập niên 1990). Cuộc cải cách từng khởi đầu với vài vụ 'big bang' nhưng rồi lại đuối dần. Tất cả đều khiến cho tương lai trở nên khó đoán định hơn đồng thời gây ra tình trạng thiếu nhất quán giữa các trật tự con (suborder).

## III. Một hệ thống thể chế nhất quán

Cuối năm 1990, một chính phủ bảo thủ được bầu lên giữa cơn suy thoái sâu sắc. Các đảng viên Đảng Dân tộc (National Party) – được truyền cảm hứng từ Ruth Richardson, người sau đấy trở thành Bộ trưởng Tài chính đầu tiên của họ, và các doanh nhân trẻ tuổi khác – đã theo đuổi, với một cự ly nhất định, việc chuyển đổi sang các nguyên lý thị trường tự do. Lúc này, Chính phủ đề xuất là phải hoàn thành chương trình cải cách kinh tế. Cơ chế ấn định mức lương từ trung ương bị bãi bỏ và các hợp đồng tuyển dụng phải tuân theo luật hợp đồng thông thường. Việc định hướng phúc lợi vào những đối tượng đang gặp cảnh thiếu thốn và hạn chế các khoản thanh toán phúc lợi cho phép chính phủ cắt giảm chi tiêu. Khi nền kinh tế và doanh thu thuế bắt đầu tăng trưởng nhanh (1992-1995: khoảng 5%/năm), thuế suất trực tiếp giảm xuống và các khoản nợ công được thanh toán.

Việc áp dụng phương pháp kế toán phát sinh (accrual accounting) đã hỗ trợ cho quá trình cải cách tài khoá: tương tự như các doanh nghiệp, các cơ quan chính phủ không chỉ phải thể hiện qua sổ sách các dòng doanh thu và chi phí hàng năm mà còn cả các giá trị tài sản và công nợ được kiểm toán độc lập. Hoá ra, chính phủ New Zealand lại có nhiều khoản nợ thiếu nguồn thanh toán – theo thuật ngữ kinh doanh thì nó bị phá sản. Quá trình tư nhân hoá doanh nghiệp nhà nước được nối lại. Chính sách này ngày càng được người dân tán đồng vì chất lượng và giá cả của các dịch vụ khu vực cộng đồng (public-domain service[i]) thể hiện sự cải thiện rõ rệt. Chẳng hạn, NZ Rail (Công ty Đường sắt New Zealand) sau khi bị bán đã giảm số lượng lao động từ 23.000 xuống còn chưa đầy 5.000 người đồng thời tăng hơn gấp hai lần khối lượng vận chuyển. Số tiền thu từ quá trình tư nhân hoá chủ yếu được sử dụng để khắc phục bảng cân đối kế toán của khu vực nhà nước. Sau cuộc bầu cử năm 1993, trong đó chính phủ của Đảng Dân tộc dành thắng lợi với số phiếu thấp hơn trước, nhà cải cách chủ chốt, Ruth Richardson, bị sa thải; song đến lúc đó, các thể chế then chốt của nền kinh tế ít bị điều tiết nhất thuộc OECD đã được thiết lập vững chắc.

Làn sóng cải cách thứ hai khiến cho các hệ thống con khác nhau lại nhất quán một cách hợp lý và giúp New Zealand nhảy vọt lên tốp ba nước với thứ hạng cao nhất về các quyền tự do kinh tế năm 1995, từ vị trí thứ 44 rất thấp năm 1975 (Gwartney & Lawson, 1997, trang 140-141). Nó tạo ra sự khởi sắc mạnh mẽ cho nền kinh tế và sự cải thiện ấn tượng về khả năng cạnh tranh và sức thu hút quốc tế cho New Zealand. Từ năm 1987 đến 1994, bộ phận cốt lõi của chính phủ đã giảm bớt 4.000 công chức dân sự, và các doanh nghiệp

[i] Xem phần Khái niệm Then chốt trong mục 7.2. (ND)

sản xuất tư nhân hoá giúp giảm thêm 37.000 người nữa. Khu vực doanh nghiệp nhà nước giảm từ 12% tổng sản phẩm hàng năm xuống còn khoảng 5% vào giữa thập niên 1990. Mặc dù vậy, mức độ hữu nghiệp chung vẫn tăng lên mạnh mẽ.

*Tư duy lại vai trò của chính phủ*

| Chức năng của chính phủ | Hành động cải cách |
|---|---|
| Bảo vệ (protective) | Đơn giản hoá và tự do hoá các quy tắc (phi điều tiết hoá); bảo vệ sự ổn định của đồng tiền; bảo vệ quyền tự do hợp đồng lao động |
| Sản xuất (productive) | Tư nhân hoá (phần lớn); khẳng định phần còn lại là 'hoạt động kinh doanh cốt lõi' và công ty hoá; thiết lập mục tiêu; nâng cao trách nhiệm giải trình |
| Tái phân phối (redistributive) | |
| [a] thông qua can thiệp: | Chấm dứt bằng cách phi điều tiết hoá |
| [b] thông qua các khoản thanh toán trợ cấp (transfers): | Trợ cấp đúng hướng, giảm đối tượng áp dụng |
| Tài khoá/quản lý hành chính | Cân bằng ngân sách; cải cách thuế; ban hành Luật Trách nhiệm Tài khoá (Fiscal Responsibility Act) |

Đến năm 1995, ngân sách chính phủ đạt mức thặng dư 3% GDP, bất chấp việc cắt giảm thuế. Mức độ tín nhiệm về tín dụng của chính phủ được nâng cao. Sau khi phi điều tiết hoá thị trường lao động, mức lương thực tế tăng khiêm tốn và tình trạng thất nghiệp giảm một cách ấn tượng, kể cả trong những thành phần dễ bị tổn thương của lực lượng lao động như người trẻ tuổi, phụ nữ và thổ dân Maori, một biến chuyển có lẽ là đã nhận được sự hỗ trợ từ việc làm nản động cơ trông chờ vào phúc lợi để khỏi phải làm việc. Đồng nội tệ lên giá và chi phí vốn giảm xuống. Đầu tư tư nhân diễn ra mạnh mẽ, và lực lượng lao động tìm cách nâng cao và đổi mới kỹ năng. Các cuộc khảo sát cho thấy mức độ hài lòng lớn về công việc, lương bổng và sự bảo đảm việc làm (job security).

Các bước cải cách thể chế then chốt thể hiện rõ ràng qua một số đạo luật quan trọng, đó là Luật Ngân hàng Dự trữ New Zealand (Reserve Bank of New Zealand Act) năm 1989, giao phó một cách đáng tin cậy cho ngân hàng trung ương độc lập trách nhiệm không được để lạm phát giá tiêu dùng vượt quá mức 2%/năm; Luật Hợp đồng Tuyển dụng (Employment Contracts Act), giúp tự do hoá thị trường lao động; và Luật Trách nhiệm Tài khoá (Fiscal Responsibility Act) năm 1994, ngăn ngừa các chính phủ tương lai gây ra tình trạng thâm hụt tài chính và giảm trách nhiệm giải trình.

Làn sóng cải cách thứ hai khiến cho các thể chế kinh tế trở nên nhất quán trên mọi mặt. Nhìn chung, cuộc cải cách đã tái tư nhân hoá (reprivatise) trách nhiệm đến một mức độ nhất định, đồng thời đề cao sáng kiến cá nhân và sự phối hợp tự phát. Ba chức năng chính của chính phủ được tái đánh giá toàn diện. Chức năng bảo vệ (và một ít chức năng khác) được tuyên bố là 'nhiệm vụ cốt lõi' của chính phủ và được tái tổ chức nhằm tăng trách nhiệm giải trình cho những người đại diện chính phủ. Chức năng sản xuất của chính phủ đầu tiên được công ty hoá và sau đó dần dà được tư nhân hoá phần lớn (trừ lĩnh vực giáo

dục và y tế). Chức năng phân phối của chính phủ được định hướng nhiều hơn một chút vào nhiệm vụ hỗ trợ người nghèo thông qua các khoản thanh toán trợ cấp (transfer payment). Hầu như tất cả những biện pháp can thiệp thị trường mang bản chất tái phân phối – như các quy định về việc làm, các biện pháp kiểm soát giá cả và chất lượng – đều bị bãi bỏ.

Sau những cải cách về bầu cử, cuộc cải cách kết thúc vào giữa thập niên 1990, và cho đến nay hiện tượng thụt lùi từ chủ nghĩa duy lý kinh tế (economic rationalism) sang những thúc bách (imperative) về chính trị và rent-seeking chỉ diễn ra hạn chế.

*(Nguồn: Kasper [1996], độc giả nào quan tâm có thể tìm thấy ở đây một danh mục chi tiết gồm các tác phẩm viết về trường hợp New Zealand. Xem thêm các tác phẩm theo lối hồi ký của hai chính trị gia: Richardson, 1995 và Prebble, 1996)*

**Tư nhân hoá**

Việc chuyển giao các quyền tài sản thuộc sở hữu tập thể (ở các cấp chính quyền khác nhau) sang sở hữu tư nhân được thúc đẩy chủ yếu từ ý định nhằm kiểm soát chủ nghĩa cơ hội người đại diện (agent opportunism) và nhằm giúp các giám đốc và công nhân ở doanh nghiệp cũ có thể tin tưởng vào những ràng buộc ngân sách chặt chẽ. Do phải tính đến nguy cơ phá sản mà chủ nghĩa cơ hội người đại diện bị ngăn chặn. Như chúng ta đã nhận thấy trong Chương 8, ở các doanh nghiệp bị thị trường cạnh tranh vây bủa, các giám đốc phải kiểm soát thiên hướng hành xử cơ hội chủ nghĩa của mình và phải không ngừng khám phá những gì mà khách hàng mong muốn. Song chúng ta lại nhận thấy trong Chương 11 rằng những áp lực cạnh tranh tương tự vẫn còn thiếu trong khu vực nhà nước. Kỷ luật hành chính tương đối yếu và không đem lại kết quả, đồng thời nhà cung cấp lại thường rơi vào tình thế độc quyền nên động lực để đáp ứng khao khát của người tiêu dùng là tương đối yếu. Vì vậy, việc chuyển một hoạt động từ độc quyền nhà nước sang cạnh tranh tư nhân hứa hẹn sẽ đem lại những lợi ích về sự kiểm soát chi phí (cost control), khả năng đổi mới (innovative capability) và tính hiệu quả (effectiveness).

Động cơ về tài khoá cũng đóng vai trò nhất định trong quá trình tư nhân hoá. Các chính phủ hy vọng có khả năng thanh toán nợ và thực hiện các sáng kiến ngân sách mới từ số tiền thu được nhờ bán tài sản. Họ cũng muốn giảm bớt trách nhiệm chính trị về những doanh nghiệp nhà nước làm ăn thua lỗ và kém hiệu quả, về việc phụng sự dân chúng bất cập, và về chi phí hạ tầng cao, gây tổn hại đến khả năng cạnh tranh quốc tế. Tại nhiều quốc gia, những vấn đề về doanh nghiệp nhà nước tăng lên theo thời gian, vì cơ hội tiếp cận các khoản trợ cấp từ ngân sách và việc không phải chịu khuôn phép của cạnh tranh dần dần khuyến khích sự xuất hiện của các liên minh rent-seeking[i]; chẳng hạn, khi các nghiệp đoàn cứ nhất

[i] Trong kinh tế học, rent-seeking diễn ra khi một cá nhân, tổ chức hay doanh nghiệp tìm cách kiếm tiền thông qua hành vi thao túng môi trường kinh tế và/hoặc pháp lý thay vì hoạt động thương mại hay sản xuất. Rent: thu nhập không phải nhờ nỗ lực cạnh tranh trên thị trường mà là nhờ hành vi thao túng môi trường kinh tế và pháp lý, chẳng hạn thông qua các quan chức chính trị. (ND)

quyết đòi tăng lương, đòi áp dụng những thông lệ dễ dàng tại nơi làm việc và bố trí nhân sự quá mức (overstaffing).

Quá trình tư nhân hoá tăng tốc trong những năm 1980, dẫn đầu là chính phủ của bà Thatcher ở Vương quốc Anh. Trong thập niên 1990, tư nhân hoá trở thành một hiện tượng toàn cầu. Vô số doanh nghiệp nhà nước trong các lĩnh vực viễn thông, ngân hàng, năng lượng, khai khoáng và các ngành nghề cơ bản khác đã được bán hoặc tư nhân hoá theo cách này cách khác. Từ năm 1985 đến 1995, ước tính 535 tỷ USD giá trị tài sản thuộc sở hữu nhà nước đã được bán cho các chủ sở hữu tư nhân (O'Leary, 1995). Các chính phủ như ở Anh, Australia, Nhật Bản và Italia đã chuyển giao những tài sản quan trọng sang sở hữu tư nhân, với mỗi trường hợp là trên 4 tỷ USD trong giai đoạn 1992-1996 (số liệu ước tính của OECD, theo tạp chí *The Economist*, 22/3/1997, trang 123).

Một số chủ đề thực tiễn nảy sinh ngay sau khi quyết định tư nhân hoá doanh nghiệp nhà nước được đưa ra. Những giải pháp khác nhau xuất hiện trong những thử nghiệm tư nhân hoá khác nhau:

(a) Tài sản công hữu cần được định giá như thế nào trước khi bán cho người mua, những người sẽ tự đánh giá thu nhập tương lai từ những tài sản này? Một số tài sản được tư nhân hoá với mức giá tương đối thấp vì người ta hy vọng hiện tượng tăng giá cổ phiếu sau đấy sẽ đem lại cho những người mua cổ phiếu ban đầu mức lợi nhuận lớn bất ngờ – còn chính phủ thì đạt được lợi ích chính trị. Đôi khi, người ta quy định bán cổ phiếu với giá ưu đãi cho người lao động hoặc những người tiết kiệm nhỏ. Điều này được biện hộ bằng những lý lẽ về lợi ích của 'chủ nghĩa tư bản đại chúng' (popular capitalism), tức là, việc nắm giữ cổ phần rộng rãi trong nguồn vốn kinh doanh (capital stock). Lập luận chính phản đối việc bán tài sản công hữu với giá thấp dựa trên quan niệm rằng ngân sách công cần thu về giá tri tối đa khả dĩ từ việc bán tài sản, nhờ đó nợ công và gánh nặng thuế khoá có thể giảm nhẹ càng nhiều càng tốt.

(b) Một lập luận thường được đưa ra ở đây là công chúng vốn đã sở hữu những tài sản nằm trong tay tập thể rồi, vì thế không thể bán những tài sản này cho họ lần nữa. Thay vào đó, chỉ nên phân phát hay đấu giá những cổ phiếu khả dĩ mua bán của toàn bộ số tài sản cần tư nhân hoá thông qua những tấm phiếu (voucher) đã phân phát miễn phí cho tất cả mọi công dân (hình thức tư nhân hoá bằng phiếu – voucher privatisation). Lập luận này ít có trọng lượng khi nợ nần lại được đặt lên vai thuế khoá và các khoản thu khác mà một thế hệ tương lai phải gánh chịu. Khi số lợi nhuận từ việc bán các tài sản xã hội hoá được sử dụng để thanh toán nợ công, 'gánh nặng cầm cố tập thể' (collective mortgage) trên vai các thế hệ tương lai sẽ giảm bớt. Việc bán đứt tài sản (outright asset sales) cũng dễ khả thi hơn ở các nền kinh tế có mức tiết kiệm cao và thị trường vốn phát triển mạnh, tương phản với các nước xã hội chủ nghĩa trước kia, nơi mà quá trình tư nhân hoá là một nhiệm vụ lớn hơn nhiều so với các nền kinh tế hỗn hợp.[7]

(c) Trong một số trường hợp, lập luận phản đối tư nhân hoá mà người ta đưa ra là chức năng bảo vệ cần thiết của chính phủ không thể đảm bảo một khi một số tài sản nhất định lại nằm trong tay tư nhân. Chẳng hạn, các hãng hàng không quốc gia cần giữ nguyên tình trạng quốc hữu hoá vì lý do quốc phòng. Tuy

vậy, phần lớn các nước đều có những điều luật cho phép chuyển tài sản tư hữu sang mục đích tập thể trong những trường hợp như tình trạng khẩn cấp quốc gia chẳng hạn. Mục đích trên cũng có thể đạt được nhờ một 'cổ phiếu vàng' (golden share) mà chính phủ giữ lại và trao cho nó một lá phiếu đa số (majority vote) trong một số tình huống được quy định rõ, ví dụ như tình trạng chiến tranh.

(d) Một luận điểm phản đối tư nhân hoá thường gặp là chính phủ đánh mất một công cụ để đạt được công bằng thông qua hình thức tái phân phối. Tuy nhiên, cơ hội tiếp cận bình đẳng đối với một số dịch vụ nhất định, chẳng hạn như giáo dục, nhà ở hay y tế, lại không phụ thuộc vào việc nhà nước sản xuất ra những dịch vụ này (mục 10.1 và 10.5). Quả vậy, nếu các nhà sản xuất cạnh tranh cung cấp các dịch vụ y tế, giáo dục và nhà ở lại đưa ra nhiều lựa chọn hơn và sản xuất chúng ở mức chi phí thấp hơn thì những nhóm yếu kém về kinh tế sẽ được hưởng lợi.

(e) Như chúng ta đã đề cập ở chương trước, tư nhân hoá thường kèm theo nhiệm vụ là buộc một tổ chức độc quyền hiện hành phải đối mặt với cạnh tranh. Việc thuần tuý chuyển một công ty độc quyền công hữu thành công ty độc quyền tư hữu có thể là điều không đáng làm vì những lý do về công bằng, bình đẳng, hiệu quả và tự do. Trên thực tế, luận điểm kinh điển ủng hộ chính phủ kiểm soát tài sản tư nhân là nhà nước kiểm soát các doanh nghiệp độc quyền tư nhân. Vì thế, tư nhân hoá cần thúc đẩy cạnh tranh bất cứ khi nào có thể. Phương thức tốt nhất để hiện thực hoá điều này là dỡ bỏ toàn bộ cản trở về pháp lý và điều tiết cho sự xuất hiện của những đối thủ tư nhân tiềm năng đồng thời tạo thuận lợi cho những dàn xếp cho phép loại trừ (exclusion; kiểm soát hiện tượng free-riding[i]). Trong nhiều trường hợp, tiến bộ kỹ thuật đã tạo thuận lợi cho hoạt động cung cấp cạnh tranh trong những lĩnh vực mà trước đấy là không khả thi. Chẳng hạn, băng tần radio hiện nay có thể phân tách tốt hơn, vì thế các mạng lưới phát thanh, truyền hình và thông tin liên lạc cạnh tranh trở nên khả thi. Và chi phí cố định của việc tham gia vào một thị trường viễn thông tự do đã giảm chóng mặt nhờ công nghệ mới, khi những người sử dụng đồng thời có thể bị loại trừ bằng cách mã hoá tín hiệu và sử dụng bộ giải mã. Hiện nay người ta đã có thể tư nhân hoá hoạt động phát điện và mua bán các đơn thầu cạnh tranh từ các nhà cung cấp tư nhân cho một mạng điện chung, giống như việc các nhà vận hành tàu hoả tư nhân có thể chia sẻ một hệ thống đường ray công hữu vậy.

Cho đến nay, kinh nghiệm thu được từ quá trình tư nhân hoá là khá đa dạng, mà phần lớn là tích cực từ quan điểm của khách hàng cá nhân; một số là tiêu cực, đặc biệt trong trường hợp các công ty độc quyền nhà nước thuần tuý chuyển sang công ty độc quyền tư nhân (World Bank, *World Development Report 1996*, trang 49). Sự chống đối quá trình tư nhân hoá – và cuộc tranh luận về lợi ích của tư nhân hoá sau khi nó diễn ra – tập trung nhiều vào những hệ quả về phân phối. Sự phản đối tư nhân hoá mạnh mẽ nhất đến từ các tổ chức của người lao động, vốn bị mất nhiều đặc lợi như mức tiêu dùng tại nơi làm việc cao, sự sắp xếp nhân sự quá mức và sự che chắn trước đòi hỏi đổi mới – nói cách khác là những khoản thu

[i] Sử dụng miễn phí: Xem phần Khái niệm Then chốt thứ hai trong mục 5.3. (ND)

nhập không do nỗ lực cạnh tranh trên thị trường (rent) mà những người đại diện cơ hội chủ nghĩa không phải chịu sự kiểm soát hiệu quả của các thân chủ vẫn thường nhận được. Quả vậy, quá trình tư nhân hoá thường kèm theo hiện tượng mất việc làm, phản ảnh tình trạng bố trí nhân sự quá đông trước đấy. Tư nhân hoá cũng có thể gây ra nhiều phí tổn cho chủ sở hữu nhà nước cũ hoặc chủ sở hữu tư nhân mới trong trường hợp người lao động của doanh nghiệp nhà nước độc quyền được nhận các khoản thanh toán hưu trí cao theo hợp đồng. Trong một số trường hợp, giá trị thị trường của các công ty nhà nước, sau khi trừ đi các khoản lương hưu phải thanh toán, là số âm. Để ngăn chặn gánh nặng do tiếp tục thua lỗ, những công ty như thế phải được giao tặng, đôi khi là cho tập thể người lao động của công ty.

Kinh nghiệm cho đến nay chỉ ra rằng, nhìn chung, biện pháp công ty hoá (corporatisation) thường chỉ tạo ra sự kích thích hoạt động một lần rồi thôi, còn việc thường xuyên áp đặt những khuôn phép của sở hữu tư nhân lại tạo ra động lực liên tục cho công tác kiểm soát chi phí, nâng cao chất lượng phục vụ và hiệu quả hoạt động. Tư nhân hoá cũng giúp cho nhiệm vụ quản lý của chính phủ trở nên dễ dàng hơn, vì nội các và các nhà lãnh đạo chính trị với năng lực ra quyết định hữu hạn giờ có thể tập trung vào ít vấn đề hơn trong việc giám sát hành động tập thể (collective action).

**Khái niệm then chốt**

**Công ty hoá** (coporatisation) là việc chuyển đổi một cơ sở sản xuất công hữu thành một doanh nghiệp công riêng biệt, có trách nhiệm giải trình và được trao cho một chức năng cụ thể. Một doanh nghiệp công hữu đã công ty hoá phải cho thấy tài sản cốt lõi của nó vận hành hiệu quả như thế nào và thông thường có thể không giành được cơ hội tiếp cận tự động đối với các khoản trợ cấp từ thuế nếu bị thua lỗ (ràng buộc ngân sách chặt chẽ). Công ty hoá thường là hình thức tiền thân của tư nhân hoá.

**Tư nhân hoá** (privatisation) là sự chuyển giao các quyền tài sản từ sở hữu tập thể sang sở hữu tư nhân và chuyển giao quyền quản lý tài sản từ hình thức ra quyết định tập thể sang hình thức ra quyết định tư nhân tự chủ.

**Phi điều tiết hoá**

Các hệ thống pháp lý - điều tiết (legal-regulatory) tiến hoá qua thời gian khi các quốc hội và chính phủ nỗ lực hoàn thiện chức năng bảo vệ của mình và theo đuổi chính sách tái phân phối (mục 10.1). Các thể chế phổ thông mang tính cấm đoán ngày càng được thay thế bằng những quy định cụ thể mang tính áp đặt, thường là do yêu cầu của các nhóm áp lực có tổ chức (organised pressure group). Trong quá trình đó, các thể chế bên ngoài mới thường xung khắc với các thể chế bên trong truyền thống và trở nên mâu thuẫn một cách cố hữu đồng thời gây tốn kém cho việc tuân thủ. Không ai có thể nhìn thấy trước nhiều hiệu ứng phụ đủ kiểu từ những thay đổi về thể chế này. Chủ nghĩa can thiệp phổ biến, cũng như các mức thuế phân biệt đối xử và các khoản phí an sinh xã hội (social security charges),

khiến cho các doanh nhân tư nhân chuyển sang 'khu vực phi chính thức' [informal sector] (thị trường chợ đen, nền kinh tế ngầm) và khiến dân chúng xa lạ với khái niệm quản trị (governance) – một mối nguy cho sự ổn định của chế độ chính trị và nhà nước phúc lợi (Streit, 1984).

Khi những hoài nghi về lợi ích của sự can thiệp bằng hình thức tái phân phối tăng lên và cạnh tranh quốc tế giữa các hệ thống nóng lên trong những năm 1980 và 1990, việc phi điều tiết hoá được các doanh nhân chính trị đưa vào nghị trình. Họ là những người đến từ các hiệp hội ngành nghề (industry association), các nhóm lobby, chính phủ và quốc hội. Những bước đổi mới về thể chế diễn ra sau đó là khác nhau, tuỳ thuộc vào các quy định hiện hành, cường độ cạnh tranh quốc tế và sự cố kết hay ngược lại của các liên minh rent-seeking có tổ chức.

Tuy nhiên, ngoài những điểm đặc thù xuất phát từ hoàn cảnh quốc gia cụ thể, một số chủ đề cơ bản chung vẫn xuất hiện trong cuộc tranh luận trên thế giới về quá trình phi điều tiết hoá:

(a) Liệu cuộc cải cách về điều tiết có nên đi theo một mô thức chiến thuật lẻ tẻ – tiến hành thay đổi khi vấn đề trở nên cấp bách hoặc khi xuất hiện thời cơ chính trị cho những đổi thay thực dụng – hay không? Hay cuộc cải cách nên dựa trên một chiến lược nhất quán và thực thi triệt để qua một vụ 'big bang'? Phần lớn các doanh nhân chính trị theo đường lối cải cách – trước sự kiềm toả của phe đa số trong quốc hội, của lực lượng cử tri và nhóm lợi ích, và của các liên minh tìm kiếm phiếu bầu phức tạp – đều lựa chọn phương thức 'tái thiết kế từng bước' (piecemeal re-engineering) nhằm chuyển dịch theo chiều hướng chung của các thị trường tự do hơn. Trình tự thực dụng này đôi khi lại đưa đến những mâu thuẫn giữa các 'trật tự con', chẳng hạn giữa thị trường sản phẩm mới tự do hoá và thị trường lao động vẫn còn bị điều tiết (xem nội dung đóng khung về New Zealand). Sự bất nhất trong các trật tự con đó chắc chắn làm méo mó các mức giá tương đối: chẳng hạn, thu hẹp lợi nhuận và do đó làm mất việc làm và những giá trị vốn liếng cụ thể. Chi phí cải cách thể chế chắc chắn có thể giảm bớt nếu nó tác động đến tất cả các thị trường quan trọng một cách đồng thời và đồng đều. Trong trường hợp nguyên lý này buộc phải bị vi phạm vì những lý do chính trị - chiến thuật, những chi phí rõ ràng có thể chỉ ra sự cần thiết phải hoàn thành chương trình cải cách (như thực tế ở New Zealand) hoặc góp phần xoá bỏ cải cách bởi chúng được cảm nhận là quá tốn kém. Khi các bước cải cách bị đảo ngược bởi các doanh nhân chính trị, những người lúc này lại quay sang những lợi ích cụ thể trong nguyên trạng (status quo), điều đó có xu hướng gây tốn kém vì nó làm rối trật tự và đẩy chi phí thông tin lên cao. Bởi vậy, trong trường hợp xác suất giữa hai khả năng là cân bằng thì tốc độ và xung lực để vượt qua sự chống đối trên phương diện chính trị - xã hội và để nâng cao sự nhất quán toàn diện của sự thay đổi thể chế là đáng mong muốn trong đa số trường hợp. Mặt khác, cải cách lại không thể bắt đầu với ý niệm về một 'nghị trình cải cách' đã biết, một danh mục hữu hạn về những hành động sẽ thực hiện. Khi một danh mục biện pháp phi điều tiết hoá được thực thi, các nhà cải cách chịu ảnh hưởng của bài toán tri thức: những biện pháp bổ trợ nào sẽ trở nên cần thiết để đảm bảo rằng những bước cải cách đầu tiên đáp ứng được kỳ vọng. Các cuộc cải cách theo kiểu 'big bang'

vì thế có thể tạo điều kiện để khám phá ra những đòi hỏi cải cách tiếp theo, bởi kết quả của vụ 'big bang' bắt đầu được mọi người biết tới.

(b) Luận điểm trên đây gắn chặt với cuộc thảo luận về phương thức kết chuỗi cải cách. Thị trường yếu tố sản xuất có nên được tự do hoá trước thị trường sản phẩm, hoặc thị trường vốn trước thị trường lao động, hay không? Đây là vấn đề vẫn thường xuyên được bàn tới trong các ấn phẩm học thuật. Bất kể lập luận nào ủng hộ tốc độ và trình tự lý tưởng của cuộc cải cách, cuộc tranh luận này cũng được khai triển dựa trên giả thuyết hoàn toàn phi thực tế về tri thức hoàn hảo mà người quan sát đưa ra. Luận điểm này do nhà cải cách hàng đầu người New Zealand Roger Douglas đưa ra và được chuyên gia chuyển đổi người Séc Václav Klaus trích dẫn với thái độ tán đồng khi ông viết:

> Tôi thực sự sửng sốt trước lập luận y hệt của cựu Bộ trưởng Tài chính New Zealand Roger Douglas (bây giờ là Sir Roger) khi ông khẳng định: Rất nhiều nội dung của cuộc thảo luận mang tính kỹ thuật về trình tự tối ưu của công cuộc cải cách cơ cấu, cũng như về những sai sót trình tự mà người ta khẳng định là của chính phủ, đã được công bố trên toàn thế giới ... Các lý thuyết gia xa-lông đưa ra giả định về sự cần thiết phải giải quyết thị trường lao động hoặc thị trường của những hàng hoá khả dĩ mua bán trước khi bắt tay vào, chẳng hạn, việc phi điều tiết hoá những lĩnh vực như là tài chính. Ở cấp độ lý thuyết thuần tuý, cuộc tranh luận thật là thú vị, nhưng rồi không một thông điệp rõ ràng nào lộ diện cả. Ngoài ra, từ quan điểm của tôi với tư cách một nhà hành nghiệp, vấn đề trên lại không liên quan gì ở đây. Trước khi bạn có thể lập kế hoạch về bước đi hoàn hảo của mình theo cách thức hoàn hảo và ở thời điểm hoàn hảo thì tình hình đã thay đổi mất rồi. Thay vì một kết quả hoàn hảo, bạn sẽ có một cơ hội nhỡ nhàng.
>
> Một số quyết định có hiệu lực đầy đủ ngay trong ngày ban hành. Số khác phải mất từ 2 đến 5 năm làm việc chăm chỉ trước khi chúng có thể được thực thi trọn vẹn. Trình tự hoàn hảo đơn giản là không thể đạt được. Nếu một cánh cửa cơ hội mở ra cho một quyết định hay hành động có ý nghĩa trong trung hạn thì hãy tận dụng nó trước khi cánh cửa ấy khép lại.
> *(Klaus, 1991, trang 9, 13)*

(c) Thông thường, cải cách kinh tế vươn tới các mối quan hệ kinh tế quốc tế. Tính mở đã chứng tỏ là một phần thiết yếu cho công cuộc cải cách thể chế bền vững trong nước (Papageorgiou và các tác giả khác, 1991). Trong phạm vi các hệ thống đóng, động lực để tiến hành những cải cách đích thực trước hiện tượng rent-seeking kiên định là yếu ớt. Vì vậy, tín hiệu phản hồi nhanh nhạy từ nguy cơ suy giảm khả năng cạnh tranh quốc tế dường như là cần thiết để duy trì đà cải cách.

(d) Việc cải cách các thể chế của thị trường lao động vấp phải khó khăn về mặt chính trị vì nó ảnh hưởng trực tiếp đến đa số cử tri. Khi điều này dẫn tới hiện tượng ách tắc trong khâu điều tiết (regulatory hold-up), thất nghiệp sẽ xuất

hiện. Hơn thế, tín hiệu giá cả từ thị trường lao động cạnh tranh thường bị méo mó do các chính sách tái phân phối, chẳng hạn như các khoản thanh toán thất nghiệp (vốn gần bằng thu nhập từ công việc), do thuế thu nhập luỹ tiến cao, do quy định pháp lý về mức lương tối thiểu, và do việc giải ngân các khoản trợ cấp cho các gia đình. Tại nhiều quốc gia thuộc tổ chức OECD, người ta đã nhiễm thói quen dựa dẫm và đối mặt với hiện tượng thiếu động lực tìm kiếm việc làm, vì tổng cộng 'lợi ích' nhận được do không làm việc lại thường vượt quá mức lương thị trường (market wage) trừ đi thuế và các chi phí làm việc khác (mục 10.4). Đặc biệt, các nhà cải cách phải đương đầu với vấn đề nan giải là tình trạng thiếu động lực vật chất để chuyển tiếp từ việc thụ hưởng phúc lợi công cộng sang việc đi làm, vì thu nhập ròng đôi khi lại giảm sút khi người ta chấp nhận công việc với mức lương thấp. Cụ thể, những vấn đề này nảy sinh khi chính phủ dựa dẫm nhiều vào thuế thu nhập mà thuế suất luỹ tiến lại có độ chênh lớn.

(e) Kết quả từ việc cải cách kinh tế vi mô thường gắn chặt với việc khôi phục các điều kiện kinh tế vĩ mô cơ bản, đặc biệt là một đồng tiền ổn định và kỷ luật tài khoá để bảo đảm một mức nợ công khả dĩ chịu được. Ở nhiều nền dân chủ giàu có, sự phát triển từ từ của chủ nghĩa hành động tái phân phối (redistributionary activism) đã vượt quá giới hạn chịu đựng của thuế khoá, dẫn đến 'những cuộc nổi dậy của người nộp thuế'. Hậu quả là mức nợ công tăng cao. Hầu như toàn bộ các chính phủ thuộc tổ chức OECD hiện nay đều có mức nợ lớn hơn rất nhiều so với một thế hệ trước đây, thường là nhiều hơn mức tương thích thận trọng với nguồn thu thuế triển vọng.

(f) Những cải cách về ngân sách gắn chặt với việc xem xét lại các chức năng khác nhau của chính phủ. Nhiều nhà quan sát muốn đặt ra các quy tắc hiến định nhằm buộc các chính phủ phải cân bằng ngân sách, áp đặt giới hạn nợ, nâng cao trách nhiệm giải trình, và phân cấp quyền lực chính phủ dưới hình thức chủ nghĩa liên bang cạnh tranh (competitive federalism) như đã bàn trong Chương 12. Trong khi biện pháp 'trói tay' (hand-tying) quốc hội được bầu thường chỉ đem lại thành công hạn chế, nếu xét tới những lực lượng chính trị - kinh tế ủng hộ hiện tượng rent-seeking, quan niệm 'quyền lực tuyệt đối cũng tha hoá tuyệt đối quốc hội và chính phủ' lại đang trở nên thịnh hành trong số các nhà quan sát độc lập ở nhiều nước công nghiệp. Để đem lại cơ may thành công lớn hơn cho biện pháp 'trói tay', người ta có thể ban hành quy định bắt buộc về thông tin minh bạch và trách nhiệm giải trình rõ ràng (phương pháp kế toán phát sinh).

(g) Tại phần lớn các quốc gia phát triển, cải cách ngân sách phải mở rộng sang cải cách thuế. Vì thuế trực tiếp (direct tax) gây ra hiện tượng thiếu động lực làm việc nên để bảo vệ và theo đuổi khả năng cạnh tranh quốc tế, thuế thu nhập (luỹ tiến), thuế lợi tức và thuế tài sản ở nhiều nước đã phải san sẻ bớt vai trò cho các loại thuế gián tiếp (với thuế suất nằm ngang). Luận điểm cho rằng thuế thu nhập luỹ tiến (progressive income tax) sẽ tạo ra mức độ phân phối thu nhập bình đẳng hơn đã tỏ ra không chính xác, vì quá trình vận động hành lang và những thay đổi về luật thuế của quốc hội lại tạo ra vô số trường hợp miễn giảm đặc thù. Hậu quả là tỷ lệ số người phải đóng thuế luỹ tiến trên tổng số người giàu lại thường thấp hơn tỷ lệ này ở tầng lớp có mức thu nhập trung

bình. Việc chuyển sang thuế gián tiếp tác động đến sự phân phối thu nhập và của cải đồng thời khơi dậy nhiều 'tiếng nói' chính trị (political voice) từ cả những người vẫn cho rằng mình sẽ bị thiệt lẫn những người vẫn kỳ vọng rằng mình sẽ được lợi. Khi chế độ thuế khoá ít gây ra méo mó, các doanh nghiệp và cá nhân có thể dựa nhiều hơn vào những kỳ vọng kinh tế và ưu tiên của mình để đưa ra quyết định và ít hơn vào những cân nhắc nhằm tối thiểu hoá mức thuế phải nộp.

(h) Những cải cách về điều tiết thường bị ách lại bởi tình trạng bế tắc chính trị. Các liên minh trong quốc hội và nội các có thể thiếu ổn định, thượng viện và hạ viện của quốc hội có thể khục khặc nhau, còn cơ quan hành pháp và cơ quan lập pháp thì có thể ghìm chân nhau. Vấn đề này càng trở nên tồi tệ hơn khi giới lãnh đạo chính trị lại tập trung vào chiến thuật thuần tuý, hoặc nhượng bộ các nhóm lợi ích có tổ chức. Khi cạnh tranh giữa các hệ thống pháp lý nóng lên, người ta rất có thể sẽ nhận thấy rõ là một số hệ thống giá trị xã hội, một số bản hiến pháp và một số hệ thống thể chế lại tỏ ra yếu kém hơn về năng lực cải cách theo hướng tiến hoá. Cái giá của hệ thống thể chế cố định của một quốc gia rất có thể là tình trạng đình đốn kéo dài và sự suy thoái tương đối (mục 12.3). Từ quan điểm lịch sử dài hạn về sự thăng trầm của các nền văn minh, đây không phải là một phát kiến mới mẻ gì.

**Khái niệm then chốt**

**Phi điều tiết hoá** (deregulation) là hành động dỡ bỏ những ràng buộc tuỳ ý có nguồn gốc lập pháp và quản lý nhà nước đối với hành vi tự do sử dụng các quyền tài sản, qua đó tạo thuận lợi cho sự phối hợp của các lực lượng trên thị trường.

**Đơn giản hoá** (streamlining) là hành động mà qua đó nhiều biện pháp kiểm soát liên quan (và thường mâu thuẫn nhau) đối với thị trường được đơn giản hoá dựa trên nhận thức rằng một số mục đích chính trị nhất định (chẳng hạn như y tế và môi trường) có thể đạt được một cách đơn giản hơn và với chi phí tuân thủ ít hơn.

**'Big bang'** là chiến lược cải cách thể chế nhằm cố hoàn tất toàn bộ những thay đổi được xem là cần thiết một cách đồng thời và nhanh chóng. Nó tương phản với phương pháp tuần tự (gradualism), là chiến lược thay đổi thể chế theo từng phần và từng bước.

**'Biện pháp trói tay'** (hand-tying) chỉ việc đặt ra những quy tắc giúp ngăn chặn quốc hội và chính phủ tương lai khỏi một số hành động cơ hội chủ nghĩa nhất định. Nó dựa trên quan niệm rằng, 'trong lúc nóng máy'[i], người ta có thể đưa ra những quyết định tồn kém hay phân biệt đối xử mà khi bình tĩnh hơn, chúng sẽ bị coi có hại – tương tự như việc Odysseus yêu cầu trói mình vào cột buồm trước khi ông dong thuyền vượt qua các nàng tiên nữ. Trên thực tế, các chính phủ và quốc hội được bầu đều miễn cưỡng với việc bị ràng buộc, bất kể bởi những cam kết bầu cử hay những đạo luật chính thức và những quy tắc hiến định.

[i] In the heat of battle.

**Tái khẳng định bản hiến pháp của chủ nghĩa tư bản?**

Mặc dù không phải tất cả các nước công nghiệp lâu đời đều đã bắt tay vào công cuộc cải cách toàn diện, song kể từ thập niên 1970, một số thể chế đã được cải cách ở tất cả các 'nền kinh tế hỗn hợp'. Ở giai đoạn hậu chiến, các cuộc cải cách tại Đức và Nhật Bản là những ngoại lệ trong xu thế rời xa khỏi chủ nghĩa tư bản đang thịnh hành trên toàn thế giới thời bấy giờ. Tuy nhiên, kể từ cuối những năm 1970, xu thế trên đã đi theo chiều hướng ngược lại. Các doanh nhân chính trị giờ đây đã nhận ra lợi ích khi xoá bỏ các biện pháp kiểm soát *dirigiste*[i] và tự do hoá việc sử dụng các quyền tài sản. Dù vậy, các bước cải cách vẫn còn diễn ra lẻ tẻ và thiếu sự củng cố, do đó chúng có thể dễ dàng bị xoá bỏ. Và nhiều trong số những đòi hỏi cải cách khó khăn hơn về mặt chính trị – như phúc lợi xã hội chẳng hạn – hiện vẫn còn dang dở.

Vì vậy, các nhà quan sát đã lên tiếng đòi hỏi phải củng cố các cuộc cải cách theo hướng chính thức hoá và luật hoá, và phải đặt ra những quy tắc hiến định nhất quán nhằm mục đích ngăn ngừa chủ nghĩa cơ hội của quốc hội và chính phủ trong tương lai, tạo ra sự nhất quán cho các bước cải cách riêng lẻ và nâng cao tác dụng phối hợp của chúng. Điều này có nghĩa là những quy tắc chung rõ ràng với chất lượng hiến pháp cần được chuẩn thuận để bảo vệ các quyền tư hữu và hạn chế quyền lực của phe đa số tại quốc hội, cũng như của các quan toà theo chủ nghĩa hành động (activism[ii]), trong việc can thiệp vào những hình thức sử dụng tài sản tự chủ. Nhiều bản hiến pháp thành văn, như của Mỹ và Đức chẳng hạn, chứa đựng những điều khoản bảo vệ tư hữu rõ ràng. Song trên thực tế, quyền tự do sử dụng tài sản lại bị ảnh hưởng bởi sự can thiệp ngày càng tăng. Khi toà án tối cao phải phân xử là liệu nguyên tắc tư hữu có bị vi phạm trong đạo luật mới hay không, thông thường họ không thể làm điều đó chỉ bằng những phương pháp theo nguyên tắc công bằng chính thức (formal justice[iii]). Các quy trình toà án không thể ứng phó với những chủ đề kinh tế phức tạp cùng những thoả hiệp chính trị (political trade-off) liên quan. Bất luận thế nào, nhiều cải cách theo hướng phi điều tiết hoá cũng trở nên cần thiết để đạt tới mức độ tự chủ kinh tế mà toàn thể người dân của Mỹ và Anh từng hưởng trong thế kỷ 19, hay chính là mức độ hiện đang được thực hành *trên thực tế* (de facto) tại nhiều khu vực của các nước công nghiệp mới nổi.

Dù thế nào đi nữa, dường như nhiều khả năng là bản hiến pháp của chủ nghĩa tư bản vẫn còn cơ hội tiến bộ trước những biện pháp kiểm soát chính trị và hiện tượng rent-seeking tập thể, miễn là mà tính mở và sự cạnh tranh giữa các hệ thống pháp lý giúp chế ước được những mưu cầu của những người đại diện chính trị. Hiện tượng suy giảm không ngừng của chi phí vận tải và thông tin liên lạc có thể tiếp thêm sức cho quá trình đó.

Khi mà người ta nhận ra chủ nghĩa can thiệp chính là nguyên nhân đẩy chi phí tuân thủ lên đến mức không thể chấp nhận nổi và làm suy yếu khả năng cạnh

[i] Thể hiện bản chất của một nền kinh tế chịu sự kiểm soát và can thiệp từ trung ương. (ND)
[ii] Chủ nghĩa hành động (activism) là sự thực hành hành động chủ ý nhằm tạo ra sự thay đổi về chính trị, kinh tế, xã hội, hay môi trường. (ND)
[iii] Xem phần Khái niệm Then chốt trong mục 4.3. (ND)

tranh quốc tế, những đòi hỏi về cải cách không ngừng lan rộng. Lúc đó, chúng được thôi thúc bởi những quan điểm giống như của thương nhân Thomas LeGendre trong cuộc gặp với bộ trưởng kinh tế Pháp Jean-Baptiste Colbert (1619-1683). Người ta thuật lại rằng khi Colbert dò hỏi đầy hảo ý là liệu chính phủ có thể làm gì cho công việc kinh doanh của LeGendre, ông đã thốt lên: 'Laissez-nous faire!' (Hãy để mặc chúng tôi!).

Chắc chắn trong tương lai, độc giả của cuốn sách này sẽ có cơ hội kiểm nghiệm sự đúng đắn của câu châm ngôn 'cái giá của tự do là sự cảnh giác thường trực' và việc thúc đẩy các thể chế thích đáng là một nhiệm vụ chưa bao giờ hoàn thành.

## Câu hỏi ôn tập

- Bạn đánh giá các thể chế ở đất nước mà mình đang sống như thế nào theo thang đánh giá nằm giữa hai thái cực sau:
  (a) mức độ tự do kinh tế cao, được bảo vệ khỏi sự can thiệp của tư nhân và nhà nước bằng những quy tắc tối thiểu và minh bạch với sự áp đặt đáng tin cậy; và
  (b) các quyền tự do kinh tế bấp bênh vì pháp luật được áp đặt lỏng lẻo?
  Tốc độ tăng trưởng thu nhập đầu người trong 10 hoặc 20 năm qua có mối quan hệ hai chiều với đánh giá mà bạn đưa ra theo cách thức như chương này và chương trước đã gợi lên hay không?
- Bạn có thể hình dung ra xã hội nào có các quyền tự do chính trị và dân sự nghèo nàn nhưng lại có quyền tự do kinh tế lớn hay không? Và ngược lại?
- Sự khác nhau giữa 'tín dụng dựa trên quan hệ cá nhân' (personalised credit) và một thị trường tín dụng phi cảm tính là gì? Các doanh nhân công nghiệp ở nước bạn có phụ thuộc vào tín dụng dựa trên quan hệ cá nhân hay không? Các doanh nhân nhỏ có dễ dàng tiếp cận với tín dụng hay không, hay họ cần 'các mối quan hệ'? Tín dụng phi cảm tính được cung cấp cho các doanh nhân nhỏ ở Bangladesh như thế nào (xem nội dung đóng khung về Bangladesh ở Chương 8)?
- Liệu một doanh nhân với nhiều mối quan hệ chính trị (ví dụ, em họ của tổng thống) ở nước bạn có thể bị phá sản hay không? Câu trả lời cho thấy các quyền tư hữu được bảo vệ hữu hiệu đến mức nào? Liệu ở đất nước mình, bạn có thể đưa con trai của tổng thống/nhà vua/chủ tịch đảng ra toà vì một món nợ chưa thanh toán hay không?
- Từ những gì đã nói về Algeria trong Chương 14, theo ý kiến của bạn, đâu là mối liên hệ giữa việc đối xử với các quyền tư hữu sau khi giành độc lập và sự đối đầu chính trị cùng sự trỗi dậy của phong trào Hồi giáo chính thống một thế hệ sau đó? Bạn sẽ khuyên người dân Algeria làm gì trong tình hình hiện tại?
- Cạnh tranh quốc tế đã ảnh hưởng như thế nào đến quá trình tiến hoá của các thể chế bên trong phi chính thức ở các xã hội tư bản chủ nghĩa tại Đông Á?

- Theo bạn thì tình trạng tham nhũng của các quan chức chính phủ sẽ tăng cường hay làm suy yếu khả năng cạnh tranh quốc tế của một nền kinh tế mở? Hãy đưa ra lý do cho câu trả lời của bạn.
- Những luận điểm ủng hộ việc buộc các tổ chức độc quyền thuộc khu vực công (chẳng hạn, trong lĩnh vực giáo dục, y tế, vận tải, điện lực và thông tin liên lạc) phải đối mặt với cạnh tranh tư nhân là gì? Lập luận phản đối là gì? Cán cân giữa luận điểm ủng hộ và phản đối có thay đổi giữa các ngành hay không?
- Theo bạn thì các nhà sản xuất (các giám đốc, các nghiệp đoàn, các công nhân riêng lẻ) trong các doanh nghiệp nhà nước độc quyền sẽ ủng hộ hay phản đối việc họ phải đối mặt với cạnh tranh?
- Ở phần trên, chúng tôi đã nói rằng các tổ chức độc quyền nhà nước khuyến khích hiện tượng 'tiêu dùng tại nơi làm việc'. Điều này thể hiện trong thực tế như thế nào?
- Những lý lẽ ủng hộ việc tư nhân hoá các doanh nghiệp sản xuất thuộc sở hữu nhà nước là gì?
- Những luận điểm phản đối việc tư nhân hoá chức năng bảo vệ của chính phủ là gì? Liệu chính phủ có nên dựa vào lực lượng cảnh sát và quân đội tư nhân hay không? Nếu không thì tại sao?
- Bạn chờ đợi điều gì sẽ xảy ra với cam kết tái phân phối trên quy mô lớn ở các nước công nghiệp lâu đời nếu chính phủ của các nước công nghiệp mới nổi tiếp tục coi việc chu cấp cho người già và y tế là trách nhiệm cá nhân? Liệu các chủ sở hữu của doanh nghiệp, nguồn vốn và tri thức trình độ cao có 'bỏ phiếu bằng đôi chân của mình' để hướng tới những địa điểm với mức thuế/phúc lợi thấp hay không?
- Bạn có biết các dự án tư nhân hoá ở nước mình hay không? Các dự án đó đã giải quyết thành công những chủ đề quan trọng về tư nhân hoá mà chúng ta đã bàn trong chương này như thế nào?
- Hãy thử thảo luận về những luận điểm ủng hộ việc phi điều tiết hoá nhanh chóng ở nước bạn nhờ những gì mà bạn rút ra từ cuốn sách này. Tại sao hai trong số những nhà cải cách táo bạo nhất thời gian gần đây, Václav Klaus của Cộng hoà Séc và Roger Douglas của New Zealand, lại đều chế diễu những lý thuyết học thuật rối rắm liên quan đến việc đặt ra trình tự cho cải cách kinh tế?
- Tại sao thể chế ổn định kinh tế vĩ mô (institution of macroeconomic stability) lại quan trọng đối với tăng trưởng kinh tế và sự phát triển của những ngành nghề mới? Sự dao động khôn lường của lạm phát tác động như thế nào đến các kế hoạch dài hạn về đầu tư và đổi mới?
- Các quy trình lập ngân sách của chính phủ ở nước bạn có minh bạch hay không? Các tài khoản công có bị ràng buộc bởi chính những quy tắc tương tự về cách thức ước tính doanh thu, chi tiêu, tài sản và công nợ vẫn đang chi phối công tác kế toán doanh nghiệp ở nước bạn hay không?
- Cơ sở cho lời khẳng định 'cái giá của tự do là sự cảnh giác thường trực' là gì?

## Ghi chú

1. Tuy nhiên, kỷ nguyên của Peel cũng đánh dấu sự khởi đầu của những đạo luật đem lại cho các nghiệp đoàn những đặc quyền đặc lợi, một diễn biến mà về sau đã làm xói mòn trật tự cạnh tranh và nền pháp trị ở Anh (như chúng ta đã nhận thấy trong mục 8.1).
2. Một ngoại lệ đáng chú ý của quy luật chung theo đó tự do và tăng trưởng đồng hành với nhau là trường hợp nước Cộng hoà Nhân dân Trung Hoa, xếp hạng 81/115 quốc gia nhưng lại tăng trưởng với tốc độ bình quân 7,8%/năm (1980-1996). Dù vậy, thứ hạng về tự do kinh tế của Trung Quốc lại vẫn tăng lên đều đặn từ năm 1975 cho đến giữa thập niên 1990. Dưới ánh sáng của những nội dung đã trình bày trong chương trước, thật thú vị khi tìm hiểu xem những chế độ nào trong số những nước từng đoạn tuyệt với chủ nghĩa xã hội toàn trị đã đưa ra những đảm bảo về mặt thể chế *tương đối* tốt nhất cho quyền tự do kinh tế cá nhân. Đó là Estonia (vị trí thứ 52), Lithuania (55), Cộng hoà Séc (62) và Hungary (63); các chế độ còn lại thuộc khối Soviet cũ bám đuôi cùng các nước Châu Phi (thường là những nước vừa có thành tựu kinh tế nghèo nàn vừa có quyền tự do kinh tế ít ỏi).
3. Tỷ lệ bảo hộ hữu hiệu (effective rate of protection) dựa trên những con số ước tính, chúng tìm cách tính toán tác động của chính sách bảo hộ đến chi phí và doanh thu của một ngành.
4. Năm 1969, Malaysia có một số cuộc bạo loạn sắc tộc, song đây vẫn chỉ là hiện tượng nhất thời, vì nhìn chung người dân thuộc các sắc tộc khác nhau vẫn tương tác với nhau trong khuôn khổ thể chế của thị trường tự do, vốn thiếu 'ý thức' về chủng tộc. Trái lại, chính sách kinh tế *dirigiste* của Sri Lanka thể hiện sự phân biệt đối xử theo sắc tộc, vì thế các vấn đề sắc tộc bùng nổ trong một cuộc xung đột công khai và kéo dài. Sự so sánh này giúp nêu bật nhận thức quan trọng rằng sự hợp tác trên thị trường có xu hướng xoá nhoà những khác biệt và định kiến về chủng tộc, trong khi đó hành động chính trị lại thường khai thác những khác biệt này và làm cho chúng thêm xấu đi (Rabushka, 1974).
5. Năm 1995, trong số 20 nước dẫn đầu về tự do kinh tế, Hồng Kông xếp thứ nhất, Singapore thứ hai, Thái Lan thứ tám, Malaysia đồng hạng tám, Đài Loan thứ 16, Nhật Bản và Hàn Quốc đồng hạng 18 (Gwartney & Lawson, 1997, trang 27). Trung Quốc xếp hạng 81.
6. Ở đây có hiện tượng song trùng kỳ lạ giữa những cải cách của Đức thập niên 1950 và những cải cách của Anh từ thập niên 1830 đến thập niên 1840 (xem Chương 8): trong cả hai trường hợp, việc cải cách các thể chế kinh tế đều đặt nền móng cho hiện tượng bùng nổ về đổi mới và thịnh vượng. Song nghịch lý thay, các nhà cải cách cũng thiết lập cơ sở cho những quy tắc vi phạm các nguyên tắc cạnh tranh: việc trao những đặc quyền pháp lý cho lực lượng lao động có tổ chức trong trường hợp của Anh thế kỷ 19 (Chương 8) và hoạt động cung cấp phúc lợi xã hội mang bản chất chính trị trong trường hợp của Đức thập niên 1950. Cả hai ngoại lệ đối với nguyên tắc cạnh tranh này đều gieo mầm cho sự trỗi dậy của các nhóm lợi ích trực tiếp (vested interest), và cuối cùng chúng đã lật nhào các thể chế hỗ trợ cạnh tranh cùng những lợi ích mà các thể chế này đem lại.
7. Người ta cần phải đối xử với quá trình tư nhân hoá ở các nền kinh tế kế hoạch hoá xã hội chủ nghĩa khác với ở các nền kinh tế hỗn hợp. Tại các nước xã hội chủ nghĩa, nợ chính phủ, như một quy luật, là một phần của một hệ thống tài chính mà mục đích của nó là nhằm kiểm soát việc thực hiện kế hoạch. Vì vậy, nợ chính phủ có thể so sánh với các đầu mục kế toán trên bảng cân đối kế toán chưa tổng hợp của một doanh nghiệp đa cấp, trong trường hợp này là nhà nước, ngân hàng và các doanh nghiệp công hữu. Các phương tiện sản xuất, vốn hình thành nhờ hành động tập thể nhưng lại nằm dưới sự kiểm soát của nhà nước, có thể coi là 'thuộc về' toàn thể nhân dân (cũng như thuộc về những người gửi tiết kiệm nước ngoài đã cho các nước xã hội chủ nghĩa vay). Trong hoàn cảnh như thế, hình thức tư nhân hoá bằng phiếu (voucher privatisation) là một cách để phân bổ một số phần của các phương tiện sản xuất cho các chủ sở hữu tư nhân. Trái lại, những người tiết kiệm tự nguyện ở một nền kinh tế hỗn hợp khi đầu tư vào trái phiếu chính phủ qua một quyết định thị trường với nhận thức rằng khoản tiết kiệm của mình sẽ được đầu tư vào một dự án thuộc khu vực công (public sector) thì có thể cho rằng nợ công sẽ được thanh toán khi dự án đó bị tư nhân hoá.

**PHỤ LỤC**

# Tôi, cái Bút chì

*Leonard E. Read**

Tôi là một cái bút chì – chiếc bút gỗ bình thường thân thuộc với hết thảy mọi cô cậu trai gái và người trưởng thành biết đọc biết viết. (Tên chính thức của tôi là 'Mongol 482'. Những cấu kiện đủ kiểu của tôi được lắp ráp và hoàn thiện nhờ Công ty Eberhard Faber Pencil, Wilkes-Barre, bang Pennsylvania.)

Viết lách vừa là nghề nghiệp, vừa là sở thích của tôi; đó là tất cả những gì mà tôi làm.

Bạn có thể tự hỏi là tại sao tôi lại cứ phải trình cái phả hệ của mình ra làm gì nhỉ? Vâng, để bắt đầu, câu chuyện của tôi quả thực là thú vị. Và, tiếp theo, tôi là một sự kỳ bí – kỳ bí hơn một cái cây hay một buổi hoàng hôn hay thậm chí một tia chớp. Song, đáng buồn thay, những người sử dụng tôi lại đánh giá thấp tôi, như thể tôi là một sự cố thuần tuý và chẳng có lai lịch gì cả. Thái độ coi thường cao ngạo đó đẩy tôi xuống đến cấp độ của những thứ tầm thường. Đấy là một kiểu sai lầm tai hại mà với nó nhân loại không thể tiếp tục tồn tại quá lâu mà không gặp phải nguy hiểm. Bởi, với tư cách một nhà thông thái, G.K. Chesterton[i] từng chiêm nghiệm, 'Chúng ta đang tha hoá vì thiếu sự thán phục [wonder] chứ không phải thiếu những điều đáng thán phục [wonders].'

Tôi, cái Bút chì, dẫu có vẻ đơn giản như tôi vẫn vậy, nhưng lại xứng đáng với sự thán phục và kính nể của bạn, một sự khẳng định mà tôi sẽ cố chứng minh. Trên thực tế, nếu bạn có thể hiểu tôi – ồ không, đó là yêu cầu quá mức đối với bất kỳ ai – nếu bạn khả dĩ ý thức được sự nhiệm màu mà tôi là biểu tượng thì bạn có thể giúp cứu được nền tự do mà nhân loại đang mất đi trong nỗi bất hạnh sâu sắc. Tôi có một bài học sâu sắc để truyền đạt. Và tôi có thể truyền đạt bài học này tốt hơn một chiếc ô tô hay chiếc máy bay hay chiếc máy rửa bát là vì – vâng, là vì tôi trông có vẻ rất đơn giản.

Đơn giản ư? Vậy nhưng, không một cá nhân nào trên bề mặt quả đất này lại biết cách làm ra tôi. Điều này nghe có vẻ khác thường, phải vậy không nào? Đặc biệt là khi bạn nhận ra rằng có khoảng 1,5 tỷ sản phẩm như tôi ra đời ở Mỹ mỗi năm.

Hãy cầm tôi lên và nhìn kỹ tôi đi. Bạn thấy những gì nào? Không nhiều thứ đập vào mắt – một ít gỗ, sơn (lacquer), nhãn in, chì graphite, một ít kim loại, và một cái tẩy.

### Vô số tổ tiên

Vì bạn không thể lần theo phả hệ gia đình của mình thật xa nên tôi cũng không thể nêu tên và giải thích toàn bộ số tổ tiên của mình được. Nhưng tôi lại muốn gợi lên đủ về họ hòng gây ấn tượng với bạn về sự phong phú và phức tạp trong lai lịch của tôi.

Cây gia đình của tôi bắt đầu với những gì mà trên thực tế là một cái cây, một cây tuyết tùng (cedar) thớ thẳng sinh trưởng ở phía bắc bang California và bang Oregon. Bây giờ,

[i] G.K. Chesterton (1874-1936): tác gia ảnh hưởng người Anh đầu thế kỷ 20 trong các lĩnh vực báo chí, triết học, thơ ca, tiểu sử. (ND)

hãy suy ngẫm về tất cả những máy cưa, những xe tải, những dây chão cùng vô số thiết bị khác dùng vào việc khai thác và vận chuyển những súc gỗ tuyết tùng đến đặt cạnh đường ray nhánh (railroad siding). Hãy hình dung ra biết bao con người và vô số kỹ năng đã đi vào hình hài lắp ráp của chúng: việc khai thác quặng sắt, việc làm ra thép rồi luyện nó thành cưa, thành rìu, thành mô-tơ; việc trồng cây gai dầu (hemp) rồi đưa nó trải qua bao công đoạn để trở thành thứ dây chão nặng nề mà chắc chắn; những xưởng cưa gỗ với những giường, những phòng ăn, rồi chuyện nấu nướng và nuôi trồng đủ loại lương thực thực phẩm nữa. Tại sao, biết bao ngàn người đã góp tay vào mỗi một tách cà phê mà những người thợ xẻ vẫn uống!

Những súc gỗ được vận chuyển đến một nhà máy ở San Leandro[i], California. Bạn có thể hình dung ra nổi toàn bộ những người đã làm nên những toa tàu phẳng (flat car), những đường ray và động cơ đường sắt cùng những người xây dựng và lắp đặt các hệ thống thông tin liên lạc phụ trợ cho chúng hay không? Những binh đoàn ấy đều nằm trong số tổ tiên của tôi cả đấy.

Hãy xét đến nhà máy ở San Leandro. Những súc gỗ tuyết tùng được cắt thành những thanh gỗ nhỏ có độ dài bằng cái bút chì và độ dày chưa tới 1/4 inch[ii]. Chúng được sấy khô qua lò rồi phủ một lớp màu với lý do tương tự như khi người phụ nữ đánh phấn đỏ lên mặt mình vậy. Người ta muốn tôi trông xinh xắn chứ không phải mang một màu trắng nhợt nhạt. Các thanh gỗ được đánh sáp rồi sấy khô qua lò lần nữa. Bao nhiêu kỹ năng đã đi vào quá trình làm màu và lò sấy, vào quá trình cung cấp nhiệt, ánh sáng, điện năng, băng tải, mô-tơ, cùng tất cả những thứ khác mà một nhà máy vẫn đòi hỏi? Những người quét dọn tại nhà máy có nằm trong số tổ tiên của tôi không? Có đấy, và còn cả những người đổ bê tông cho đập nước của nhà máy thuỷ điện thuộc Công ty Pacific Gas & Electric, đơn vị cung cấp điện cho nhà máy ở trên, nữa cơ. Và chớ có bỏ qua những tổ tiên cả hiện tại lẫn xa xôi đã góp tay vào việc vận chuyển 60 toa thanh gỗ băng qua đất nước từ California đến Wilkes-Barre[iii] nữa đấy nhé.

**Những máy móc phức tạp**

Một khi đã ở trong nhà máy bút chì – trị giá 4.000.000USD về máy móc và xây dựng, toàn bộ số vốn được tích luỹ bởi những ông bố bà mẹ tằn tiện và tiết kiệm của tôi – mỗi thanh được tạo thành 8 rãnh nhờ một cỗ máy phức tạp, sau đó một chiếc máy khác đặt chì vào mỗi một trong hai thanh, phết keo dán, rồi đặt thanh kia lên trên – một chiếc bánh sandwich chì, có thể nói như vậy. Bảy anh em và tôi được cắt ra từ chiếc bánh sandwich 'gỗ kẹp chì' đó.

Bản thân phần 'chì' của tôi – nó không hề chứa chút chì nào cả – lại cũng phức tạp nốt. Graphite được khai thác ở tận xứ Ceylon[iv]. Hãy nghĩ tới những người thợ mỏ và những người đã làm ra đủ thứ dụng cụ cho họ, những người làm ra những chiếc túi giấy đựng graphite trên tàu, những người làm ra dây buộc túi, những người vận chuyển túi lên tàu, và những người làm ra những con tàu. Ngay cả những người giữ đèn biển dọc đường cũng hỗ trợ cho việc ra đời của tôi – rồi còn cả những người hướng dẫn tàu vào cảng nữa chứ.

[i] Một thành phố nằm ở quận Alameda, bang California, Mỹ. (ND)
[ii] 1 inch = 2,54cm. (ND)
[iii] Một thành phố nằm ở đông bắc bang Pennsylvania. (ND)
[iv] Nay là Sri Lanka. (ND)

Graphite được trộn lẫn với đất sét từ bang Mississippi, ở đó chất ammunium hydroxide[i] được sử dụng trong quá trình tuyển quặng. Tiếp theo, những tác nhân làm ướt như mỡ động vật sulfonate hoá – mỡ động vật phản ứng hoá học với acid sulfuric[ii] – sẽ được thêm vào. Sau khi trải qua vô số máy móc, cuối cùng hỗn hợp xuất hiện dưới dạng những chuỗi chất liệu dài vô tận được ép ra từ miệng máy – như thể từ một cái máy xay xúc xích vậy. Chúng được cắt theo kích cỡ, sấy khô, và nung trong một số giờ ở nhiệt độ $1.850^0$F[iii]. Để tăng cường độ chắc và độ mịn, số chì này sau đó còn được xử lý với một hỗn hợp nóng gồm sáp candililla[iv] từ Mexico, sáp paraffin và các loại mỡ tự nhiên hydro hoá.

Thứ gỗ tuyết tùng của tôi được phết lên sáu lớp sơn (lacquer). Bạn có biết toàn bộ thành phần của sơn hay không nhỉ? Ai sẽ nghĩ rằng những người trồng cây thầu dầu (castor bean) và những người chiết dầu (castor oil) là một phần của nó? Đúng vậy. Tại sao ư, ngay cả những quy trình mà qua đó sơn được tạo một màu vàng óng ả cũng liên quan đến kỹ năng của một số lượng người nhiều hơn con số mà người ta có thể đếm!

Hãy quan sát cái nhãn xem. Đó là một lớp mỏng được hình thành bằng cách áp nhiệt vào chất carbon đen (carbon black[v]) trộn với nhựa cây (resin). Bạn làm ra nhựa cây bằng cách nào và, lạy Chúa, carbon đen là gì vậy?

Mẩu kim loại của tôi – cái vòng giữ viên tẩy – là đồng thau. Hãy nghĩ tới tất cả những người khai thác kẽm và đồng, cùng những người có kỹ năng làm ra đồng thau dưới dạng tấm bóng bẩy từ các sản phẩm của thiên nhiên này. Những vòng đen trên cái vòng giữ tẩy của tôi là nickel đen. Nickel đen là gì và nó được áp vào bằng cách nào? Câu chuyện đầy đủ về việc tại sao ở trung tâm cái vòng giữ tẩy của tôi lại không có nickel đen trên đó hẳn sẽ phải mất hàng trang để giải thích.

Và đây là hạt ngọc cuối cùng trên chiếc vương miện của tôi, thứ mà giới trong nghề vẫn nhắc tới một cách thiếu lịch thiệp là 'cơ chế tẩy uế', bộ phận mà người ta dùng để xoá đi những lỗi mà họ tạo ra với tôi. Một thành phần gọi là 'factice'[vi] là thứ thực hiện công việc tẩy xoá. Đó là một sản phẩm giống như cao su, được làm bằng cách cho dầu hạt cải dầu (rape) từ East Indies thuộc Hà Lan (Dutch East Indies[vii]) phản ứng với chất chloride sulfur. Cao su, trái với quan niệm thông thường, lại chỉ dùng cho mục đích gắn kết. Ngoài ra, còn vô số tác nhân giúp cho cao su chắc hơn, co giãn hơn và tăng tốc độ khi cọ xát nữa. Đá bọt (pumice[viii]) có nguồn gốc từ Italia; và chất liệu màu giúp tạo màu cho 'cơ chế tẩy uế' chính là chất cadmium sulphide.

**Mạng lưới bí quyết mênh mông**

Nào, giờ thì có ai còn muốn thách thức lời khẳng định trên đây của tôi rằng không một cá nhân nào trên bề mặt trái đất này lại biết cách làm ra tôi nữa hay không?

Trên thực tế, hàng triệu con người đã góp tay vào việc tạo ra tôi, không ai trong số họ thậm chí biết nhiều hơn rất ít người thuộc số còn lại. Bây giờ, bạn có thể nói rằng tôi đã

[i] NH4OH (ND)
[ii] H2SO4 (ND)
[iii] $1.010^0$C (ND).
[iv] Một loại cây bụi nhiều nhánh, thẳng đứng, hầu như không có lá ở Mexico, cho ra loại sáp candililla. (ND)
[v] Loại carbon vô định hình thu được từ quá trình đốt cháy không hoàn toàn của khí tự nhiên hoặc dầu mỏ. (ND)
[vi] Vật liệu dạng cao su mềm thu được từ phản ứng giữa sulfur hoặc chloride sulfur với dầu thực vật. (ND)
[vii] Tức Indonesia ngày nay. (ND)
[viii] Loại nham thạch nhẹ và xốp. (ND)

đi quá xa khi liên hệ một người nhặt trái cà phê ở tít tận Brazil và những người trồng lương thực ở nơi khác với việc tạo ra tôi; rằng đấy là một quan điểm cực đoan. Tôi sẽ bảo vệ lời khẳng định của mình. Không một cá nhân nào trong số toàn bộ hàng triệu người này, kể cả vị chủ tịch của công ty bút chì, lại đóng góp nhiều hơn một chút bí quyết vô cùng nhỏ bé. Từ quan điểm bí quyết, sự khác biệt duy nhất giữa người thợ khai thác graphite ở Ceylon và người thợ gỗ ở Oregon là nằm ở loại bí quyết. Cả người thợ mỏ lẫn người thợ gỗ đều không thể không cần tới ở đây, và sự cần thiết đối với họ cũng không nhiều hơn chút nào so với vị chuyên gia hoá học ở nhà máy hay người công nhân ở mỏ dầu – paraffin là một phụ phẩm của dầu mỏ.

Đây là một thực tế gây kinh ngạc: Không ai trong số những người đã góp tay vào việc tạo ra tôi lại thực hiện nhiệm vụ riêng lẻ của mình là vì anh ta muốn có tôi. Không phải người công nhân ở mỏ dầu, không phải vị chuyên gia hoá học, không phải người thợ đào graphite hay đất sét, hay bất cứ người nào tạo ra hoặc làm việc trên những tàu biển, tàu hoả hay xe tải; cũng không phải người thợ vận hành chiếc máy giúp tạo ra đường gờ nổi trên mẩu kim loại của tôi hay vị chủ tịch của công ty bút chì. Mức độ mà mỗi người muốn có tôi có lẽ còn ít hơn so với một đứa trẻ lớp một. Quả thực, có một số trong đám người mênh mông đó lại chưa bao giờ nhìn thấy một cái bút chì hay biết cách sử dụng nó. Động cơ của họ không phải là tôi. Có lẽ nó là một cái gì đấy giống như thế này: Mỗi người trong số hàng triệu người ấy nhận thấy rằng anh ta có thể qua đó trao đổi bí quyết nhỏ bé của mình để lấy những thứ hàng hoá và dịch vụ mà anh ta cần hoặc muốn. Tôi có thể hoặc có thể không nằm trong số những thứ này.

**Không một trí tuệ bậc thầy nào của con người**

Đây là một thực tế thậm chí còn đáng kinh ngạc hơn: Sự thiếu vắng của một trí tuệ bậc thầy, của bất kỳ ai đứng ra ban hành mệnh lệnh hay điều khiển mạnh mẽ vô số hành động dẫn tới sự ra đời của tôi ở trên. Không một dấu vết nào của một con người như thế có thể tìm thấy. Thay vào đó, chúng ta nhận thấy 'Bàn tay Vô hình' (Invisible Hand) nổi tiếng của nhà kinh tế học kiêm triết gia luân lý người Scotland Adam Smith đang chi phối trên thị trường. Đây chính là điều kỳ bí mà tôi đã đề cập ở trên.

Có câu rằng 'chỉ có Chúa Trời mới có thể làm ra cái cây'. Tại sao chúng ta lại đồng ý với điều đó? Há chẳng phải là chúng ta nhận ra rằng bản thân mình không thể làm ra nổi một cái cây hay sao? Quả vậy, liệu chúng ta có thể thậm chí là chỉ mô tả một cái cây thôi hay không? Chúng ta không thể, ngoại trừ những lối diễn đạt ra vẻ vậy thôi. Chúng ta có thể nói, chẳng hạn, rằng một cấu trúc phân tử nhất định tự thể hiện mình dưới dạng một cái cây. Nhưng liệu ở đây có bộ óc nào của nhân loại có thể thậm chí là chỉ ghi lại, chưa nói gì tới chuyện điều khiển, quá trình thay đổi liên tục của các phân tử thể hiện qua quãng đời của một cái cây hay không? Kỳ tích đó hoàn toàn không thể nghĩ tới!

Tôi, cái Bút chì, là sự kết hợp phức tạp của những phép màu; nào cây, nào kẽm, nào đồng, nào graphite, v.v. Nhưng một phép màu thậm chí còn phi thường hơn đã bổ sung vào những phép màu vốn tự hiển lộ qua Thiên nhiên ở trên: quá trình sắp xếp những năng lượng sáng tạo của con người – hàng triệu mẩu bí quyết nhỏ xíu sắp xếp một cách tự nhiên và tự phát nhằm đáp ứng nhu cầu cần thiết và khao khát của con người mà không có bất kỳ một khối óc bậc thầy nào của con người lập kế hoạch và điều khiển! Vì chỉ có Chúa Trời mới có thể làm ra cái cây nên tôi cũng quả quyết rằng chỉ có Chúa Trời mới có thể tạo ra tôi được. Con người không thể điều khiển hàng triệu mẩu bí quyết để tạo ra một cái bút chì cũng như không thể đặt các phân tử lại với nhau để tạo ra một cái cây vậy.

Đấy chính là điều mà tôi muốn nói khi tôi viết ở trên, 'Nếu bạn khả dĩ ý thức được sự nhiệm màu mà tôi là biểu tượng thì bạn có thể giúp cứu được nền tự do mà nhân loại

đang mất đi trong nỗi bất hạnh sâu sắc.' Bởi lẽ, nếu một người ý thức được rằng những mẩu bí quyết này sẽ tự sắp xếp một cách tự nhiên, đúng vậy, một cách tự động, thành những mô thức sáng tạo và năng suất nhằm đáp lại sự thúc bách và nhu cầu của con người – tức là không có quá trình lập kế hoạch và điều khiển của chính phủ hay bất kỳ một thế lực cưỡng bách nào khác – thì người đó sẽ sở hữu một thành tố vô cùng quan trọng của tự do: niềm tin vào những con người tự do. Tự do sẽ bất khả thi nếu thiếu niềm tin đó.

Một khi chính phủ đã có sự kiểm soát độc quyền đối với một hoạt động sáng tạo – việc chuyển phát bưu phẩm chẳng hạn – phần lớn các cá nhân sẽ tin rằng những con người hành động tự do không thể chuyển phát bưu phẩm một cách hiệu quả. Và đây là lý do tại sao: Mỗi người đều thừa nhận rằng bản thân anh ta không biết cách thực hiện toàn bộ những công việc có dính dáng đến hoạt động chuyển phát bưu phẩm. Anh ta cũng thừa nhận rằng không một cá nhân nào là có thể. Những giả thuyết này là chính xác. Việc không một cá nhân nào sở hữu đủ bí quyết để thực hiện công việc chuyển phát bưu phẩm của một quốc gia cũng giống như việc không có bất kỳ cá nhân nào sở hữu đủ bí quyết để làm ra một cái bút chì. Vì thiếu niềm tin vào những con người tự do – không ý thức được rằng hàng triệu loại bí quyết nhỏ xíu sẽ hình thành và phối hợp một cách tự nhiên và kỳ diệu nhằm thoả mãn nhu cầu cần thiết đó – nên cá nhân ấy không thể đừng được mà đi đến cái kết luận sai lầm rằng bưu phẩm chỉ có thể được phân phát nhờ hành động lập kế hoạch và điều khiển của chính phủ.

### Vô số bằng chứng

Nếu tôi, cái Bút chì, là thứ duy nhất khả dĩ đưa ra bằng chứng về những gì mà con người có thể đạt tới khi được tự do thử sức thì những kẻ với niềm tin ít ỏi hẳn sẽ có cơ hớn hở. Tuy nhiên, bằng chứng lại quá ư dồi dào; tất thảy đều liên quan đến chúng ta trên mọi phương diện. Hoạt động chuyển phát bưu phẩm đơn giản hơn rất nhiều khi so sánh, chẳng hạn, với việc làm ra một chiếc ô tô, hay cỗ máy tính, hay chiếc máy gặt đập liên hợp, hay chiếc máy xay, hay với hàng chục ngàn thứ khác.

Chuyển phát ư? Tại sao vậy, trong cái kỷ nguyên mà con người đã được tự do thử sức này, người ta chuyển phát giọng nói con người vòng quanh trái đất trong chưa đầy một giây; người ta chuyển phát một sự kiện bằng hình ảnh đang chuyển động đến bất kỳ nhà một người nào khi nó đang diễn ra; người ta 'chuyển phát' 150 hành khách từ Seattle[i] tới Baltimore[ii] trong chưa đầy bốn tiếng đồng hồ; người ta chuyển phát gas từ Texas[iii] đến bếp lò của một người ở New York với mức giá thấp không thể tin nổi mà không hề có trợ cấp; người ta chuyển phát cứ mỗi 4 pound[iv] dầu từ Vịnh Ba Tư (Persian Gulf) về đến bờ biển phía Đông (Eastern Seaboard) của chúng ta – đúng nửa vòng trái đất – để được thanh toán một số tiền còn ít hơn mức mà chính phủ vẫn tính cước cho việc chuyển phát một bức thư nặng một ounce[v] qua bên kia đường.[1]

### Hãy để cho con người được tự do

Bài học mà tôi phải truyền đạt là thế này: Hãy để cho mọi năng lượng sáng tạo không bị cản trở. Hãy thuần tuý tổ chức xã hội để nó vận hành phù hợp với bài học này. Hãy để bộ

[i] Một thành phố thuộc bang Washington, Mỹ. (ND)
[ii] Một thành phố thuộc bang Maryland, Mỹ. (ND)
[iii] Một bang nằm ở phía Nam nước Mỹ. (ND)
[iv] 1 pound = 0,4536kg
[v] 1 ounce = 28,35g

máy pháp lý của xã hội, trong khả năng của nó, dỡ bỏ càng nhiều trở ngại càng tốt. Hãy cho phép bí quyết sáng tạo được tự do lưu thông. Hãy tin rằng những con người tự do sẽ đáp lại 'Bàn tay Vô hình'. Niềm tin này sẽ được khẳng định. Tôi, cái Bút chì, dẫu có vẻ đơn giản như tôi vẫn vậy, xin dẫn ra đây phép màu về sự ra đời của mình như là bằng chứng rằng đó là niềm tin thực tế, thực tế như mặt trời, như cơn mưa, như cây tuyết tùng, và như trái đất tươi đẹp này vậy.

*Ghi chú:*

* Xuất bản lần đầu năm 1958. In lại với sự cho phép của Quỹ Giáo dục Kinh tế (Foundation for Economic Education) ở New York, tổ chức giữ bản quyền.

1. Một số thứ đã thay đổi kể từ khi bài luận này được công bố lần đầu tiên vào năm 1958.

# THƯ MỤC KHẢO CỨU


Abramovitz, M (1979), 'Rapid Growth Potential and its Realization: the Experience of the Capitalist Economies in Post-war Period", in: E. Malinvaud & R.O.C Mathews (eds), *Economic Growth & Resources*, vol. 1 & New York: St Martin's Press, 1-50.

Alchian, A (1987), "Property Rights', in: J. Eatwell, M. Milgate & P. Newman (eds), *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, London: Macmillan, & New York: Stockton Press, 1031-1034.

Alchian, A. & H. Demsetz (1972), "Production, Information Cost, & Economic Organization', *American Economic Review*, vol. 62, 777-795.

Alchian, A & H. Demsetz (1973), 'The Property Rights Paradigm', *Journal of Economic History*, vol. 33, 16-27.

Alessi, L. de (1969), 'Implications of Property Rights for Government Investment Choices', *American Economic Review*, vol. 59, 16-63.

Alessi, L. de (1980), 'A Review of Property Rights: a Review of the Evidence', *Research in Law and Economics*, vol. 2, 1-47.

Alessi, L. de (1982), 'On the Nature and Consequences of Private and Public Enterprise', *Minnesota Law Review*, vol. 67, 191-209.

Alessi, L. de (1983), 'Property Rights, Transaction Costs, and X-efficiency: an Essay in Economic Theory', *American Economic Review*, vol. 73:1, 64-81.

Alessi, L. de (1995), 'Institutions, Competition, and Individual Welfare', in N. Karlsson (ed.), *Can the Present Problems of Mature Welfare States Such as Sweden be Solved*?, Stockholm: City University Press, 76-87.

Alston, L.J., T. Eggertsson & D.C. North (1996), *Empirical Studies in Institutional Change*, Cambridge: Cambridge University Press.

Anderson, P.W., K.J. Arrow & D. Pines (1988), *The Economy as and Evolving, Complex System*, Redwood: Addison-Wesley.

Anderson, T.L & D.R. Leal (1991), *Free Market Environmentalism*, San Francisco: Pacific Research Institute for Public Policy.

Anderson, T.L & D.R. Leal (1997), *Enviro-capitalists: Doing Good While Doing Well*, Lanham, MD: Rowman-Littlefield.

Armentano, D.T. (1991), *Antitrust and Monopoly: Anatomy of a Policy Failure*, 2nd edn, New York & London: Holmes & Meier.

Arndt, H.W. (1978), *The Rise and Fall of Economic Growth*, Melbourne: Longman Cheshire.

Arrow, K.J. (1951), *Social Choice and Individual Values*, New York: John Wiley.

Arrow, K.J. ([1962] 1971), 'Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention', in D.M. Lamberton (ed.), *Economics of Information and Knowledge*, Harmondsworth, Middx: Penguin, 141-160.

Arrow, K.J. (1969), 'The Organization of Economics Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Non-market Allocation', in Joint Economic Committee (91st US Congress, 1st session), *The Analysis and Evaluation of Public Expenditure*, vol. 1, Washington, DC: Congressional Printing Office, 59-73.

Arrow, K.J. (1985), 'The Economics of Agency', in J.W. Pratt & R.J. Zeckhauser (eds), *Principals and Agents: The Stricture of Business*, Boston, MA: Harvard Business Books, 31-57.

Arthur, W.B. (1985), 'Complexity in Economics and Financial Markets', *Complexity*, vol. 1:1, 20-25, reprinted in Drobak & Nye (eds) (1987), *The Frontiers of the New Institutional Economics*, San Diego: Academic Press, 291-304.

Axelrod, R. (1984), *The Evolution of Cooperation*, New York: Basic Books.

Banks, G. & J. Tumlir (1986), *Economic Policy and the Adjustment Problem*, London: Gower.

Barrow, R.J. & X. Sala-I-Martin (1995), *Economic Growth*, New York: McGraw-Hill.

Barzel, Y. (1982), 'Measurement Cost and the Organization of Markets', *Journal of Law and Economics*, vol. 25, 27-48.

Barzel, Y. (1989), *Economic Analysis of Property Rights*, Cambridge: Cambridge University Press.

Bates, R. (1990), 'Macropolitical Economy in the Field of Development', in J. Alt & K. Shepsle (eds), *Perspectives on Positive Political Economy*, Cambridge: Cambridge University Press, 31-54.

Baumol, W.J. ([1952] 1965), *Welfare Economics and the Theory of the State*, London: Bell.

Baumol, W.J. (1990), 'Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive', *Journal of Political Economy*, vol. 98, 893-921.

Becker, G. (1964), *Human Capital*, New York: National Bureau of Economic Research.

Becker, J. (1996), *Hungry Ghosts: China's Secret Famine*, London: John Murray.

Beckerman, W. (1974), *In Defence of Economic Growth*, London: J. Cape.

Beneras-Lynch, A. Hijo (1997), 'Toward a Theory of Auto-government', in G. Radnitzky (ed.) (1997), *Values and the Social Order*, vol. 3: *Voluntary versus Coercive Orders*, Aldershot, UK & Brookfield, US: Avebury, 113-172.

Bennoune, M. (1988), *The Making of Contemporary Algeria*, Cambridge & New York: Cambridge University Press.

Benson, B.L. (1988), 'The Spontaneous Evolution of Commercial Law', *Southern Economic Journal*, vol. 55, 655-661.

Benson, B.L. (1995), 'The Evolution of Values and Institutions in a Free Society: Underpinnings of a Market Economy', in G. Radnitzky & H. Bouillon (eds), *Values and Social Order*, vol. 1: *Values and Society*, Aldershot, UK, and Brookfield, US: Avebury, 87-126.

Berger, P. (1987), *The Capitalist Revolution*, Aldershot, UK: Wildwood House, & New York: Basic Books.

Berle, A.A. & G.C. Means (1932), *The Modern Corporation and Private Property*, New York: Macmillan.

Bernholz, P. (1966), 'Economic Policies in a Democracy', *Kyklos*, vol. 19, 48-80.

Bernholz, P. (1982), 'Expanding Welfare State, Democracy and Free Market Economy: Are They Compatible?', *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 138, 583-598.

Bernholz, P. (1995), 'Efficiency, Political-economic Organization and International Competition between States', in G. Radnitzky & H. Bouillon (eds), V*alues and Social Order*, vol. 2: *Society and Order*, Aldershot, UK, and Brookfield, US: Avebury, 157-203.

Bickenback, F. & R. Soltwedel (1995), L*eadership and Business Organization: Findings from a Survey of Corporate Executives*, Gütersloh: Bertelsmann Foundation.

Bish, R. (1987), 'Federalism: a Market Economic Perspective', *Cato Journal*, vol. 5 (Fall), 377-397.

Blandy, R., P. Dawkins, K. Gannicott, Pl Kain, W. Kasper & K. Kriedgler (1985), *Structured Chaos: The Process of Productivity Advance*, Oxford & New York: Oxford University Press.

Block, W. (ed.) (1990), *Economics and the Environment: A Reconciliation*, Vancouver: Fraser Institute.

Boettke, P. (1990), *The Political Economy of Soviet Socialism: The Formative Years, 1918-1928*, Dordrecht, London & Boston: Kluwer.

Boettke, P. (ed.) (1994), *The Elgar Companion to Austrian Economics*, Aldershot, UK, and Brookfield, US: Edward Elgar.

Borner, S. A. Brunetti & B. Weber (1992), *Institutional Obstacles to Latin American Growth*, San Francisco: International Center for Economic Growth.

Bornstein, M. ([1965] 1989), *Comparative Economic System: Models and Cases*, 6th edn, Homewood, IL: Irwin.

Bouillon, H. (ed.) (1996), *Libertarians and Liberalism: Essays in Honour of Gerard Radnitzky*, Aldershot, UK, and Brookfield, US: Avebury.

Boulding, K.E. ([1956] 1997), *The Image: Knowledge in Life and Society*, 11th edn, Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.

Boulding, K.E. (1959), *Principles of Economic Policy*, London: Staples Press.

Boulding, K.E. ([1962] 1968) 'Knowledge as a Commodity', in *Beyond Economics: Essays on Society, Religion, and Ethics*, Ann Arbor, MI: University of Michigan Press, 141-150.

Boulding, K.E. (1969), 'Economics as a Moral Science', *American Economic Review*, vol. 59, 1-12.

Brandel, R. (1981-1984), *Civilization and Capitalism*, 15th-18th Century, 3 vols., London: Collins.

Brennan, G. and J.M. Buchanan ([1980] 1985), *The Power to Tax: Analytical Foundations of a Fiscal Constitution*, Cambridge & New York: Cambridge University Press.

Brennan, G. & J.M. Buchanan (1985), *The Reason of Rules: Constitutional Political Economy*, Cambridge and New York: Cambridge University Press.

Breyer, S. (1995), *Breaking the Vicious Circle; Toward Effective Risk Regulation*, new edn, Cambridge, MA: Harvard University Press.

Brunner, K. (1978), 'Reflections on the Political Economy of Government: the Persistent Growth of Government', *Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschft und Statistik*, vol. 114, 649-680.

Brunner, K. (1985), 'The Limits of Economic Policy', *Schweizerische Zeitsschrift für Volkswirtschft und Statistik*, vol. 121, 213-236.

Brunner, K. & A. Meltzer (1971), 'The Uses of Money: Money in the Theory of the Exchange Economy', *American Economic Review*, vol. 61 (Dec.), 784-805.

Brunnette, A., G. Kisunko & B. Weder (1997), Instit*utional Obstacles to Doing Business: Region-by-Region Results from a Worldwide Survey of the Private Sector*, Washington, DC: World Bank.

Buchanan, J.M. (1965), 'An Economic Theory of Clubs', *Economica*, vol. 32, 1-14.

Buchanan, J.M. (1969), *Cost and Chaos: An Inquiry in Economic Theory*, Chicago: University of Chicago Press.

Buchanan, J.M. (1975), *The Limits of Liberty: Between Anarchy and Leviathan*, Chicago: University of Chicago Press.

Buchanan, J.M. (1978), 'From Private Preferences to Public Philosophy: The Development of Public Choice', in *The Economics of Politics*, London: Institute of Economic Affairs, 3-20.

Buchanan, J.M. (1987), 'The Constitution of Economic Policy', *American Economic Review*, vol. 77, 243-250.

Buchanan, J.M. (1991), *Constitutional Economics*, Oxford, and Cambridge, MA: Basil Blackwell.

Buchanan, J.M. & G. Tullock (1962), *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy*, Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.

Buchanan, J.M., R.D. Tollison & G. Tullock (eds) (1980), *Toward a Theory of the Rent-seeking Society*, College Station, TX: Texas A&M University Press.

Bush, P. (1987), 'The Theory of Institutional Change', *Journal of Economic Issues*, vol. 21, 1075-1116.

Casson, M. (1993), 'Cultural Determinants of Economic Performance', *Journal of Comparative Economics*, vol. 17, 418-442.

Chenery, H.B. & M. Syrquin (1975), *Patterns of Development*, 1950-1970, London: Oxford University Press, for the World Bank.

Chenery, H.B., S. Robinson & M. Syrquin (1986), *Industrialization and Growth: A Comparative Study*, New York: Oxford University Press, for the World Bank.

Cheung, S. (1983), 'The Contractual Nature of the Firm', *Journal of Law and Economics*, vol. 26, 1-21.

Ch'ng, D. (1993), *The Overseas Chinese Entrepreneurs in East Asia: Background, Business Practices and International Networks*, Melbourne: Committee for the Economic Development of Australia (CEDA).

Christainsen, G.G. (1989-1990), 'Law as a Discovery Procedure', *Cato Journal*, vol. 9, 497-530.

Clark, J.M. (1962), *Competition as a Dynamic Process*, Washington, DC: Brookings Institution.

Clower, R.W. (ed.) (1969), *Monetary Theory: Selected Readings*, Harmondsworth, Middx: Penguin.

Coase, R.H. (([1937] 1952, 'The Nature of the Firm', in G.S. Stigler & K.E. Boulding (eds), *Readings in Price Theory*, Homewood, IL: Irwin, 331-352.

Coase, R.H. (1960), 'The Problem of Social Cost', *Journal of Law and Economics*, vol. 3, 1-44.

Coase, R.H. (1988), 'The Nature of the Firm: Origin, Meaning, Influence', *Journal of Law, Economics and Organization*, vol. 4:1, 3-47.

Coleman, J.S. (1990), *Foundations of Social Theory*, Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press.

Cooter, R.D. (1996), 'Decentralized Law for a Complex Economy: the Structural Approach to Adjudicating the New Law Merchant', *University of Pennsylvania Law Review*, no. 144, 1643-1696.

Cooter, R.D. & T. Ulen (1997), *Law and Economics*, 2nd edn, New York: Addison-Wesley.

Cordato, R.E. (1994), 'Efficiency', in P. Boettke (ed.) *The Elgar Companion to Austrian Economics*, Aldershot, UK, and Brookshield, US: Edward Elgar, 131-137.

Coughlin, C.C., A.K. Chrystal and G.E. Wood (1988), 'Protectionist Trade Policies: a Survey of Theory, Evidence and Rationale', *Federal Reserve Bank of St Louis Review*, vol. 70:1, 12-29.

Curzon-Price, V. (1997), 'International Commerce as an Instance of Non-coerced Social Order', in Radnitzky (ed) (1997), *op. cit*., 425-438.

Cyert, R.M. and J.G. March (1992), *A Behavioral Theory of the Firm*, 2nd edn, Cambridge, MA: Blackwell Business.

Dahlmann, C.J. (1979), 'The Problem of Externality', *Journal of Law and Economics*, vol. 22, 141-162.

Dahmén, E., L. Hannah & I.M. Kirzner (eds) (1994), *The Dynamics of Entrepreneurship, Crawford Lectures*, no. 5, Institute of Economic Research, Malmø: Lund University.

Dean, J.W. (1981), 'The Dissolution of the Keynesian Consensus', in D. Bell & I. Kristol (eds) *The Crisis in Economic Theory*, New York: Basic Books, 19-34.

Demsetz, H. (1964), 'The Exchange and Enforcement of Property Rights', *Journal of Law and Economics*, vol. 7, 11-26.

Demsetz, H. (1967), 'Toward a Theory of Property Rights', *American Economic Review*, vol. 57, 347-359.

Demsetz, H. (1969), 'Information and Efficiency: Another Viewpoint', *Journal of Law and Economics*, vol. 13, 1-22.

Demsetz, H. (1970), 'The Private Production of Public Goods', *Journal of Law and Economics*, vol. 13, 293-306.

Demzetz, H. (1982), *Economics, Political and Legal Dimensions of Competition*, Amsterdam and New York: North-Holland.

Demzetz, H. ([1982] 1989), *Efficiency, Competition and Policy: The Organization of Economic Activity*, Oxford and New York: Basil Blackwell.

Demzetz, H. (1983), 'The Structure of Ownership and the Theory of the Firm', *Journal of Law and Economics*, vol. 26, 375-393.

Demsetz, H. (1988), 'The Theory of the Firm Revisited', *Journal of Law, Economics and Organization*, vol. 4:1, 141-161.

Denison, E.F. (1967), *Why Growth Rates Differ*?, Washington, DC: Brookings Institution.

Department of Foreign Affairs, East Asia Analytical Unit, Australia (1995), *The Overseas Chinese*, Canberra: Australian Government Publishing Service.

Doti, J. & D.R. Lee (1991), *The Market Economy: A Reader*, Los Angeles: Roxbury Publications.

Downs, A. (1957a), *An Economic Theory of Democracy*, New York: Harper & Row.

Downs, A. (1957b), 'An Economic Theory of Political Action in a Democracy', in E.J. Hamilton (ed.), *Landmarks in Political Economy*, vol. 2, Chicago: University of Chicago Press, 559-582.

Drexler, K.E. (1986), *Engines of Creation: The Coming era of Nanotechnology*, New York: Doubleday.

Drobak, J.N. & J.V.C. Nye (eds) (1997), *The Frontier of the New Institutional Economics*, San Diego: Academic Press.

Drucker, P.F. (1993), *Post-capitalist Society*, New York: Harper Business.

Eatwell, J., M. Milgate & P. Newman (eds) (1987), *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, London: Macmillan, and New York: Stockton Press.

Edwards, C. (1995), *Crises and Reforms in Latin America*, Oxford and New York: Oxford University Press.

Eggertsson, T. (1990), *Economic Behavior and Institutions*, Cambridge: Cambridge University Press.

Eggertsson, T. (1997), T*he Old Theory of Economic Policy and the New Institutionalism*, Discussion Paper, Max-Planck Institute for Research into Economic Systems, Jena: MPI for Research into Economic Systems.

Elster, J. (1989), *The Cement of Society: A Study of Social Order*, Cambridge and New York: Cambridge University Press.

Epstein, R. (1995), *Simple Rules for a Complex World*, Cambridge, MA: Harvard University Press.

Erhard, L. (1960), *Prosperity through Competition*, 3rd edn, London: Thames & Hudson.

Eucken, W. ([1940] 1992), T*he Foundations of Economics, History and Theory in the Analysis of Economic Reality*, New York and Heidelberg, Springer, first German edn, 1940.

Fama, E.F. & M.C. Jensen (1985), 'Organizational Costs and Investment Decisions', *Journal of Financial Economics*, vol. 14:1, 101-119.

Fels, G. (1972), 'The Choice of Industry Mix in the Division of Labour Between Developed and Developing Countries', *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 108, 49-66.

Fields, G.S. (1984), 'Employment Income Distribution, and Economic Growth in Seven Small Open Economies', *Economic Journal*, vol., 94, 74-83.

Findlay, R. (1992), 'The Roots of Divergence: Western Economic History in Comparative Perspective', *American Economic Review*, vol. 82 (May), 158-161.

Flew, A. (1989), *Equality in Liberty and Justice*, London and New York: Routledge.

Foldvary, F. (1994), *Public Goods and Private Communities*, Aldershot, UK, and Brookfield, US: Edward Elgar.

Freeman, D. (1983), *Margaret Mead and Samoa: The Making and Unmaking of an Anthropological Myth*, Canberra: Australian National University Press.

Freeman, R. & B. Berelson (1974), 'The Human Population', *Scientific American* (Sept.), 32-49.

Friedman, D. (1979), 'Private Creation and Enforcement of Law: a Historical Case', *Journal of Legal Studies*, vol. 8:2, 399-415.

Friedman, M. (1962), *Capitalism and Freedom*, Chicago and London: University of Chicago Press.

Friedman, M. (1991), 'The Sources of Monopoly', in J.L. Doti and D.R. Lee (eds), *The Market Economy: A Reader*, Los Angeles: Roxburg Publications, 103-106.

Friedman, M. & R. Friedman (1980), *Free to Choose: A Personal Statement*, Harmondsworth, Middx: Pelican Books.

Fuglesang, A. and D. Chandler (1987), *Participation as Process: What Can We Learn from Government Bank*, Bangladesh, Oslo: Ministry of Development Cooperation, NORAD.

Fuller, L. (1977), *The Morality of Law*, New Haven, CT: Yale University Press.

Furubotn, E. (1994), *Future Development of the New Institutional Economics: Extension of the Neoclassical Model or New Construct*?, Lectiones Jenenses, Jena: Max Planck Institute for Research into Economic Systems.

Furubotn, E. & S. Pejovich (1972), 'Property Rights and Economic Theory: a Survey of Recent Literature', *Journal of Economic Literature*, vol. 10, 1137-1162.

Furubotn, E. & R. Richter (eds) (1991), *The New Institutional Economics*, College Station, TX: Texas A&M University Press.

Galbraith, J.K. (1967), *The New Industrial State*, Boston, MA: Houghton Mifflin.

Gates, W.H. with N. Myhrvold and P. Rinearson (1995), *The Road Ahead*, New York and London: Viking-Penguin.

Gerken, J. (ed.) (1995), *Comparison among Institutions*, London: St Martin's Press.

Gibbon, E. ([1776-1788] 1996), *The History of the Decline and Fall of the Roman Empire*, London: Random House.

Gierch, H. (ed.) (1980), *Towards an Explanation of Economic Growth*, Tübingen: Mohr-Siebeck.

Giersch, H. (1989), *The Ethics of Economic Freedom*, Sydney: Centre for Independent Studies.

Giersch, H. (1993), *Openness for Prosperity*, Cambridge, MA: MIT Press.

Giersch, H. (1996), 'Economic Morality as a Competitive Asset', in A. Hamlin, H. Giersch and A. Norton, *Markets, Morals and Community*, Sydney: Centre for Independent Studies, 19-42.

Giersch, H., K.H. Paqué and H. Schmieding (1992), *The Fading German Miracle*, Cambridge and New York: Cambridge University Press.

Graham, A and A. Seldon (1990), *Government and Economics in the Postwar World*, London: Routledge.

Green, D.G. (1996), *From Welfare State to Civil Society*, Wellington, NZ: NZ Business Roundtable.

Gregory, P.R and R.C. Stuart (1981), *Soviet Economic Structure and Performance*, 2nd edn, New York: Harper & Row.

Gwartney, J.D. (1991), 'Private Property, Freedom and the West', in J.L. Doti and D.R. Lee (eds), *The Market Economy: A Reader*, Los Angeles: Roxburg Publications, 62-76.

Gwartney, J.D. and R. Lawson (1997), *Economic Freedom of the World 1997: Annual Report*, Vancouver: Fraser Institute.

Gwartney, J.D. and R.E. Wagner (eds) (1988), *Public Choice and Constitutional Economics*, Greenwich, CT: JAI Press.

Hahn, F.H. and R.C.O. Matthews (1969), 'The Theory of Economic Growth: a Survey', in Royal Economic Society and American Economic Association, *Surveys of Economic Theory*, vol. 11, London: Macmillan, 1-124.

Harberger, A. (1984), *World Economic Growth*, San Francisco: Institute for Contemporary Studies.

Harding, G. (1968), 'The Tragedy of the Commons', *Science*, no. 162, 1243-1248.

Harding, G. (1993), 'The Tragedy of the Commons', in D. Henderson (ed.), *The Fortune Encyclopedia of Economics*, New York: Time Warner Books, 88-91.

Harper, D.A. (1996), *Entrepreneurship and the Market Process: An Inquiry into the Growth of Knowledge*, London and Florence: Routledge.

Harrison, L.E. (1992), *Who Prospers? How Cultural Values Shape Economic and Political Success*, New York: Basic Books.

Hayek, F.A. ([1935] 1948), 'The Nature and History of the Problem', in F.A. Hayek, *Individualism and Economic Order*, 2 vols, Chicago: University of Chicago Press, vol. 1, 1-40.

Hayek, F.A. (1937), 'Economics and Knowledge', *Economica*, vol. 4, 33-54.

Hayek, F.A. (1940), 'Socialist Calculation: the Competitive "Solution"', *Economica*, vol. 7, 125-149.

Hayek, F.A. (1944), *The Road to Serfdom*, Chicago: University of Chicago Press.

Hayek, F.A. (1945), 'The Use of Knowledge in Society', *American Economic Review*, vol. 35, 519-530.

Hayek, F.A. (1960), *The Constitution of Liberty*, London: Routledge & Kegan Paul.

Hayek, F.A. (1967a), 'Notes on the Evolution of Systems of Rules of Conduct', in F.A. Hayek, *Studies in Philosophy, Politics and Economics*, London: Routledge & Kegan Paul, 66-81.

Hayek, F.A. (1967b), 'Kinds of Rationalism', in F.A. Hayek, *Studies in Philosophy, Politics and Economics*, London: Routledge & Kegan Paul, 82-95.

Hayek, F.A. (1973), *Law, Legislation and Liberty*, vol. 1: *Rules and Order*, Chicago and London: University of Chicago Press.

Hayek, F.A. (1976a), *Law, Legislation and Liberty*, vol. 2: *The Mirage of Social Justice*, Chicago and London: University of Chicago Press.

Hayek, F.A. (1976b), *Denationalization of Money: An Analysis of the Theory and Practice of Concurrent Currencies*, London: Institute of Economic Affairs.

Hayek, F.A. (1978), 'Competition as a Discovery Procedure', in F.A. Hayek, *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas*, London: Routledge & Kegan Paul, 179-190.

Hayek, F.A. (1979a), *Law, Legislation and Liberty*, vol. 3: *The Political Order of a Free People, Chicago and London*, University of Chicago Press.

Hayek, F.A. (1979b), *Counter Revolution of Science: Studies on the Abuse of Reason*, 2nd edn, Indianapolis: Liberty Press.

Hayek, F.A. (1980), *The Fatal Conceit: The Errors of Socialism*, London: Routledge, and Chicago: University of Chicago Press.

Hazlitt, H. ([1964] 1988), *The Foundations of Morality*, Lanham, MD: University Press of America.

Henderson, D. (ed.) (1993), *The Fortune Encyclopedia of Economics*, New York: Time Warner Books.

Hirschman, A.O. ([1970] 1980), *Exit, Voice and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations, and States*, Cambridge, MA: Harvard University Press.

Hirschman, A.O. (1977), *The Passions and the Interests: Political Arrangements for Capitalism before its Triumph*, Princeton, NJ: Princeton University Press.

Hobbes, J.T. ([1651] 1962), *Leviathan*, London: Collins.

Hodgson, G.M. (1988), *Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics*, Philadelphia: University of Pennsylvania Press, and Cambridge: Polity Press.

Hodgson, G.M. (1989), 'Institutional Economic Theory: the Old versus the New', *Review of Political Economy*, vol. 1:3, 249-269.

Hodgson, G.M., W.J. Samuels and M.R. Tool (eds) (1994), *The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics*, 2 vols, Aldershot, UK, and Brookshield, US: Edward Elgar.

Hofstede, H. and M.H. Bond (1988), 'The Confucius Connection: From Cultural Roots to Economic Growth', *Organizational Dynamics*, vol. 16 (Spring), 5-21.

Hogarth, R.M. and M.W. Reder (eds) (1986), 'The Behavioral Foundations of Economic Theory', *Journal of Business*, vol. 59:4 (special issue), S.181-S.224.

Hume, D. ([1739] 1965), 'A Treatise of Human Nature', in D. Hume, *The Philosophical Works of David Hume*, ed. T.H. Green and T.H. Grose, Oxford: Clarendon Press.

Hutchison, T.W. (1981), 'On the Aims and Methods of Economic Theorizing', in T.W. Hutchison, *The Politics and Philosophy of Economics: Marxians, Keynesians and Austrians*, New York: New York University Press, 266-307.

International Monetary Fund (1997), *World Economic Outlook, October 1997*, Washington, DC: IMF.

Jacobs, J. (1992), *Systems of Survival: A Dialogue on the Moral Foundations of Commerce and Politics*, New York: Random House.

James, J.J. and M. Thomas (eds) (1994), *Capitalism in Context*, Chicago and London: University of Chicago Press.

Jasay, A. de (1985), *The State*, Oxford and New York: Basil Blackwell.

Jasay, A. de (1995), *Conventions: Some Thoughts on the Economics of Ordered Anarchy*, Lectiones Janenses, Jena: Max Planck Institute for Research into Economic Systems.

Jefferson, G.H. and T.G. Rawski (1995), 'How Industrial Reform Worked in China: the Role of Innovation, Competition and Property Rights', in World Bank, *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics*, 1994, supplement to *World Bank Economic Review*, Washington, DC: World Bank, 129-170.

Jensen, M.C. (1983), 'Organization Theory and Methodology', *Accounting Review*, vol. 58, 319-339.

Jensen, M.C. and W. Meckling (1976), 'Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Capital Structure', *Journal of Financial Economics*, vol. 3, 305-360.

Jensen, M.C. and R.S. Ruback (1983), 'The Market for Corporate Control: the Scientific Evidence', *Journal of Financial Economics*, vol. 11:1-4, 5-50.

Johnson, P. (1983), *A History of the Modern World, from 1917 to the 1980s*, London: Weidenfeld & Nicolson.

Johnson, P. (1991), *The Birth of the Modern World Society, 1815-1830*, London: Weidenfeld & Nicolson.

Jones, E.L. ([1981] 1987), *The European Miracle: Environments, Economics, and Geopolitics in the History of Europe and Asia*, 2nd edn, Cambridge, Melbourne and New York: Cambridge University Press.

Jones, E.L. (1988), *Growth Recurring: Economic Change in World History*, Oxford: Clarendon Press.

Jones, E.L. (1994), 'Patterns of Growth in History', in J.J. James and M. Thomas (eds), *Capitalism in Context*, Chicago and London: University of Chicago Press, 115-128.

Jones, E.L. (1995), 'Culture and its Relationship to Economic Change', *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 151:1, 269-285.

Jones, E.L., L. Frost and C. White (1994), *Coming Full Circle: An Economic History of the Pacific Rim*, Melbourne: Oxford University Press.

Kahn, H. (1979), *World Economic Development: 1979 and Beyond*, London: Croom Helm, and Boulder, CO: Westview Press.

Karlsson, N. (ed.) (1995), *Can the Present Problems of Mature Welfare States Such as Sweden be Solved*?, Stockholm: City University Press.

Kasper, W. (1970), 'European Integration and Greater Flexibility of Exchange Rates', in H.N. Halm (ed.), *Approaches to Greater Flexibility of Exchange Rates: The Bürgenstock Papers*, Princeton, NJ: Princeton University Press, 385-388.

Kasper, W. (1974), *Malaysia: A Case Study in Successful Economic Development*, Washington, DC: American Enterprise Institute.

Kasper, W. (1981), 'The Sichuan Experiment', *Australian Journal of Chinese Affairs*, no. 7, 163-172.

Kasper, W. (1982), *Australian Political Economy*, Melbourne: Macmillan.

Kasper, W. (1993), 'Spatial Economics', in D. Henderson (ed.), *The Fortune Encyclopedia of Economics*, New York: Time Warner Books, 82-85.

Kasper, W. (1994a), *Global Competition, Institutions, and the East Asian Ascendancy*, San Francisco: International Center for Economic Growth.

Kasper, W. (1994b), 'The East Asian Challenge', in H. Hughes, W. Kasper and J. McLeod, *Australia's Asian Challenge*, Sydney: Centre for Independent Studies, 19-33.

Kasper, W. (1995a), *Competitive Federalism*, Perth: Institute of Public Affairs, States' Policy Unit.

Kasper, W. (1995b), *Free to Work: The New Zealand Employment Contracts Act*, Sydney and Wellington, NZ: Centre for Independent Studies.

Kasper, W. (1997), 'Competitive Federalism for the Era of Globalization', In G. Radnitzky (ed.), *Values and the Social Order*, vol. 3: *Voluntary versus Coercive Order*, Aldershot, UK and Brookfield, US: Avebury, 477-502.

Kasper, W. (1998), 'Transitions and Institutional Innovation', *Malaysian Journal of Economic Studies* (July), 54-65.

Kasper, W. and M.E. Streit (1993), *Lessons from the Freiburg School: The Institutional Foundations of Freedom and Prosperity*, Sydney: Centre for Independent Studies.

Khalil, E.L. (1995), 'Organizations versus Institutions', *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 151:3, pp. 445-466.

Kilby, P. (ed.) (1971), *Entrepreneurship and Economic Development*, New York: Free Press.

Kimminich, O. (1990), 'Institutionen in der Rechtsordnung', in E. Pankoke (ed.), *Institutionen und Technische Zivilisation*, Berlin: Duncker & Humblot, 90-118.

Kirzner, I.M. (1960), *The Economic Point of View*, Kansas City: Sheed & Ward.

Kirzner, I.M. (1963), *Market Theory and the Price System*, Princeton, NJ: Van Nostrand.

Kirzner, I.M. (1973), *Competition and Entrepreneurship*, Chicago: University of Chicago Press.

Kirzner, I.M. (1985), *Discovery and the Capitalist Process*, Chicago: University of Chicago Press.

Kirzner, I.M. (1986), 'Roundaboutness, Opportunity and Austrian Economics', in M.J. Anderson (ed.), *The Unfinished Agenda: Essays on the Political Economy of Government Policy in*

*Honour of Arthur Seldon*, London: Institute of Economic Affairs, 93-103.

Kirzner, I.M. (1992), *The Meaning of the Market Process: Essays in the Development of Modern Austrian Economics*, London and New York: Routledge.

Kirzner, I.M. (ed.), (1994), *Classics in Austrian Economics: A Sampling in the History of a Tradition*, 3 vols, London: W. Pickering.

Kirzner, I.M. (1997), 'Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: an Austrian Approach', *Journal of Economic Literature*, vol. 35:1, 60-85.

Kiwit, D. (1996), 'Path Dependency in Technological and Institutional Change: Some Criticisms and Suggestions', *Journal des économistes et des études humaines*, vol. 7:1, 69-83.

Klaus, V. (1991), *Dismantling Socialism: A Preliminary Report*, Sydney: Centre for Independent Studies.

Klaus, V. (1997), *Renaissance*, Washington, DC: Cato Institute.

Kliemt, H. (1993), 'On Justifying a Minimum Welfare State', *Constitutional Political Economy*, vol. 4, 159-172.

Kligaard, R. (1995), *Institutional Adjustment and Adjusting to Institutions*, World Bank Discussion Paper no. 303, Washington, DC: World Bank.

Kreps, D. (1990), 'Corporate Culture and Economic Theory', in J.E. Alt and K.A. Shepsle (eds), *Perspectives on Positive Political Economy*, Cambridge and New York: Cambridge University Press, 90-143.

Krueger, A.O. (1994), *Political Economy of Policy Reform in Developing Countries*, Cambridge, MA; MIT Press.

Krueger, A.O. (1997), 'Trade Policy and Economic Development: How We Learn', *American Economic Review*, vol. 87:1, 1-22.

Krugman, P. (1994), 'Competitiveness – A Dangerous Drug', *Foreign Affairs* (March/April), 60-85.

Kukathas, C. (1990), *Hayek and Modern Liberalism*, Oxford: Clarendon Press.

Kukathas, C., D.W. Lovell and W. Maley (1991), *The Transition from Socialism: State and Civil Society in the USSR*, Melbourne: Longman Cheshire.

Lachmann, L. ([1943] 1977), 'The Role of Expectations in Economics as a Social Science', in L. Lachmann, *Capital, Expectations, and the Market Process: Essays on the Theory of the Market Economy*, ed. with an introduction by W.E. Grinder, Kansas City: Sheed & Andrews, 655-680.

Lachman, L. (1973), *The Legacy of Max Weber*, Berkeley, CA: Glendessary Press.

Lal, D. (1995), 'Eco Fundamentalism', paper delivered at the Mont Pelerin Society's Regional Meeting, Cape Town, South Africa, mimeo.

Landa, J.T. (1994), *Trust, Ethnicity, and Identity: Beyond the New Institutional Economics of Ethnic Trading Network, Contract Law, and Gift-exchange*, Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.

Lange, O.R. and F.M. Taylor ([1939] 1964), *On the Economic Theory of Socialism*, New York: McGraw-Hill.

Langlois, R.N. (ed.) (1986), *Economics as a Process: Essays in the New Institutional Economics*, Cambridge and New York: Cambridge University Press.

Lavoie, D. (ed.) (1994), *Expectations and the Meaning of Institutions: Essays in Economics* by L. Lachman, London and New York: Routledge.

Leakey, R. (1994), *The Origin of Humankind*, London: Weidenfeld & Nicolson.

Leibenstein, H. (1966), 'Allocative and X-efficiency', *American Economic Review*, vol. 76 (June), 392-415.

Leibenstein. H. (1984), 'On the Economics of Conventions and Institutions: an Exploratory Essay', *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 140, 74-86.

Leoni, B. (1961), *Freedom and the Law*, Princeton, NJ: Van Nostrand.

Lindbeck, A. (1995), 'Welfare State Disincentives with Endogenous Habits and Norms', *Scandinavian Journal of Economics*, no. 97:4, 477-494.

Lutz, F.A. ([1935] 1963), 'Coldwährung und Wirtschaftsrdnung' [Gold Standard and Economic Order], Weltwirtschaftliches Archiv, vol. 41, 224-236; reprinted in an edited English translation in H.G. Grubel (ed.), *World Monetary Reform*, Stanford, CA: Stanford University Press, 1963, 320-328.

Machlup, F. (1981-1984), *Knowledge: Its Creation, Distribution and Economic Significance*, 3 vols, Princeton, NJ: Princeton University Press.

Maddison, A. (1991), *Dynamic Forces in Capitalist Development*, Oxford: Oxford University Press.

Maddison, A. (1995a), *Monitoring the World Economy, 1820-1992*, Paris: OECD Development Centre.

Maddison, A. (1995b), *Explaining the Economic Performance of Nations: Essays in Time and Space*, Cheltenham, UK and Brookfield, US: Edward Elgar.

Magee, S., W.A. Brock and L. Young (1989), 'The Invisible Foot and the Fate of Nations: Lawyers as Negative Externalities', in S. Magee et al. (eds), *Black Hole Tariffs and Endogenous Policy Theory: Political Economy in General Equilibrium*, Cambridge and New York: Cambridge University Press.

Mahovec, F.M. (1998), 'Paradigm Lost: The Walrasian Destruction of the Classical Conception of Markets', in G. Eliasiou, C. Green (eds), *Microfoundations of Economic Growth – A Schumpeterian Perspective*, Ann Arbor: University of Michigan Press, 29-56.

Mäki, U., B. Gustafsson, and C. Knudsen (eds) (1993), *Rationality, Institutions and Economic Methodology*, London and New York: Routledge.

Martin, W. and P. Béguin (1980), *Histoire de la Suisse, acec une suite (L'histoire récente)*, 8th edn, Lausanne: Payot.

Mathews, R.C.O. (1986), 'The Economics of Institutions and the Sources of Economic Growth', *Economic Journal*, vol. 96 (Dec.), 903-918.

Mauro, P. (1995), 'Growth and Corruption', *Quarterly Journal of Economics*, vol. 104:3, 681-712.

Mayhew, A. (1987), 'Culture: Core Concept under Attack', *Journal of Economic Issues*, vol. 21:1, 587-603.

McKenzie, R.B. (ed.) (1984), *Constitutional Economics: Containing the Economic Powers of Government*, Lexington: Lexington Books.

Meadows, D.H., D.L. Meadows, R. Randers and W.W. Behrens III (1972), *The Limits to Growth*, New York: Universe Books.

Menger, C. ([1883] 1963), *Problems of Economics and Sociology*, Urbana, IL: University of Illinois Press.

Menger, C. (1985), *Investigation into the Method of the Social Sciences*, New York: New York University Press; original German edition published 1883.

Metcalfe, S. (1989), 'Evolution and Economic Change', in A. Silberston (ed.), *Technology and Economic Progress*, London: Macmillan.

Metz, H.C. (ed.) (1994), *Algeria: A Country Study*, 5th edn, Washington, DC: US Library of Congress, Federal Research Division.

Milgrom, P.R. and J. Roberts (1992), *Economics, Organizations and Management*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Mises, L. von ([1920] 1994), 'Economic Calculation in the Socialist Commonwealth', reprinted in I.M. Kirzner (ed.), *Classics in Austrian Economics: A Sampling in the History of a Tradition*, London: W. Pickering, vol. 3, 3-30.

Mises, L. von (1949), *Human Action: A Treatise on Economics*, Edinburgh: W. Hodge; reprinted Chicago: Contemporary Books, 1978.

Mises, L. von (1978), *Liberalism*, Kansas City: Sheed & Ward.

Mises, L. von (1983), *Bureaucracy*, Cedar Falls: Center for Futures Education.

Mitchell, W.C. and R.T. Simmons (1994), *Beyond Politics: Markets, Welfare, and the Failure of Bureaucracy*, Boulder, CO: Westview Press.

Mueller, D.C. (1996), *On the Decline of Nations*, Lectiones Jenenses, Jena: Max Planck Institute for Research into Economic Systems.

Naisbitt, J. (1994), *Global Paradox: The Bigger the World Economy, the More Powerful its Smallest Players*, New York: William Morrow.

Naishul, V. (1993), 'Liberalism, Customary Rights and Economic Reforms', *Communist Economies and Economic Transformation*, vol. 5, 29-44.

Nelson, R.R. (1970), 'Information and Consumer Behavior', *Journal of Political Economy*, vol. 78:2, 311-329.

Nelson, R.R. (1990), 'Capitalism as an Engine of Progress', *Research Policy*, vol. 19:3, 193-214.

Nelson, R.R. (1995), 'Recent Evolutionary Theorizing about Economic Change', *Journal of Economic Literature*, vol. 33:1, 48-90.

Nelson, R.R. and S.G. Winter (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press.

Nishiyama, C. and K.R. Leube (eds) (1984), *The Essence of Hayek*, Stanford, CA: Hoover Institutions Press.

Niskanen, W.A. (1971), *Bureaucracy and Representative Government*, Chicago: Aldine, Atherton.

North, D.C. (1981), *Structure and Change in Economic History*, New York: W.W. Norton.

North, D.C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge and New York: Cambridge University Press.

North, D.C. (1992), *Transaction Costs, Institutions, and Economic Performance*, San Francisco: International Center for Economic Growth.

North, D.C. (1993), 'Institutions and Economic Performance', in U. Mäki, B. Gustafsson and C. Knudsen (eds), *Rationality, Institutions and Economic Methodology*, London and New York: Routledge, 242-263.

North, D.C. (1994), 'The Evolution of Efficient Markets', in J.J. James and M. Thomas (eds), *Capitalism in Context*, Chicago and London: University of Chicago Press, 257-264.

North, D.C. and R.P. Thomas (1973), *The Rise of the Western World: A New Economic History*, Cambridge: Cambridge University Press.

North, D.C. and R.P. Thomas (1977), 'The First Economic Revolution', *Economic History Review*, vol. 30, 2nd series, no.2, 229-241.

Odell, J. (1990), 'Understanding International Trade Policies: an Emerging Synthesis', World Politics, vol. 453, 139-167.

O'Driscoll, G.P.Jr and M.J. Rizzo (1985), *The Economics of Time and Ignorance*, New York: Columbia University Press.

Oi, W.Y. (1990), 'Productivity in the Distributive Trades', paper presented to the Economic and Legal Organization Workshop, University of Rochester, mimeo.

O'Leary, J. (ed.) (1995), *Privatization 1995*, Los Angeles: Reason Foundation.

Olson, M. (1965), *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, New York: Schocken Books.

Olson, M. (1982), *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagnation and Social Rigidities*, New Haven, CT, and London: Yale University Press.

Olson, M. (1993), 'Dictatorship, Democracy and Development', *American Political Science Review*, vol. 87:3, 567-576.

Olson, M. (1996), 'Big Bills left on the Sidewalk: Why some Nations are Rich, and Others Poor', *Journal of Economic Perspectives*, vol. 10, 3-24.

Ordeshook, P. (1992), 'Constitutional Stability', *Constitutional Political Economy*, vol. 3:2, 137-175.

Ostrom, E. (1990), *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge and New York: Cambridge University Press.

Papageorgiou, D., A.M. Choksi and M. Mechaely (1991), *Liberalizing Foreign Trade*, Oxford and Cambridge, MA: Basil Blackwell.

Parker, D. and R. Stacey (1995), *Chaos, Management and Economics: The Implications of Non-linear Thinking*, London: Institute of Economic Affairs.

Peacock, A. (1978), 'The Economics of Bureaucracy: an Inside View', in Institute of Economic Affairs, *The Economics of Politics*, London: Institute of Economic Affairs, 117-128.

Pejovich, S. (1966), *The Market-planned Economy of Yugoslavia*, Minneapolis: University of Minnesota Press.

Perjovich, S. (1995), *Economic Analysis of Institutions and Systems*, Dordrecht and Boston, MA: Kluwer Academic.

Petersmann, E.V. (1986), 'Trade Policy as a Constitutional Problem: On the Domestic Policy Functions of International Trade Rules', *Außenwirtschaft*, vol. 41, 243-277.

Pethig, R. and U. Schlieper (eds), *Efficiency, Institutions and Economics Policy*, Berlin and New York: Springer.

Pipes, R. (1990), *The Russian Revolution, 1899-1919*, London: Collins Harvill, and New York: Vintage Books.

Polanyi, M. (1966), *The Tacit Dimension*, New York Doubleday.

Popper, K.R. ([1945] 1974), *The Open Society and Its Enemies*, 2 vols, London: Routledge and Kegan Paul.

Popper, K.R. (1959), *The Logic of Scientific Discovery*, London: Hutchinson.

Porter, M.E. (1990), *The Competitive Advantage of Nation*, London: Macmillan, and New York: Free Press.

Porter, P. and G. Scully (1995), 'Institutional Technology and Economic Growth', *Public Choice*, vol. 82, 17-36.

Powelson, J.P. (1994), *Centuries of Economic Endeavor*, Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.

Prebble, R. (1996), *I Have Been Thinking*, Auckland: Bay Press.

Prychitko, D.L. (1991), *Marxism and Workers' Self-management: The Essential Tension*, Westport, CT: Greenwood.

Putnam, R.D. (1994), *Making Democracy Work*, Princeton, NJ: Princeton University Press.

Rabushka, A. (1974), *A Theory of Racial Harmony*, Columbia, SC: University of South Carolina Press.

Radnitzky, G. (1987), 'An Economic Theory of the Rise of Civilization and its Policy Implications:

Hayek's Account Generalised', *Ordo*, vol. 38, 47-90.

Radnitzky, G. (ed.) (1997), *Values and the Social Order*, Vol. 3: *Voluntary versus Coercive Orders*, Aldershot, UK, and Brookfield, US: Avebury.

Radnitzky, G. and H. Bouillon (eds) (1995a), *Values and the Social Order*, Vol 1: *Values and Society*, Aldershot, UK, and Brookfield, US: Avebury.

Radnitzky, G. and H. Bouillon (eds) (1995b), *Values and the Social Order*, Vol 2: *Society and Order*, Aldershot, UK, and Brookfield, US: Avebury.

Raiser, M. (1997), *Soft Budget Constraints and the Fate of Economic Reforms in Transition Economies and Developing Countries*, Tübingen: Mohr-Siebeck.

Ratnapala, S. (1990), *Welfare State or Constitutional State*? Sydney: Centre for Independent Studies.

Redding, S.G. (1993), *The Spirit of Chinese Capitalism*, Berlin: Walter de Gruyter.

Rheinstein, M. (1954), *Max Weber on Law in Economy and Society*, Cambridge, MA: Harvard University Press.

Richardson, R. (1995), *Making a Difference*, Christchurch, NZ: Shoal Bay Press.

Richter, R. and W. Furubotn (1997), *Institutions and Economic Theory: An Introduction to and Assessment of the New Institutional Economics*, Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.

Riedel, J. (1988), 'Economic Development in East Asia: Doing What Comes Naturally', in H. Hughes (ed.), *Achieving Industrialization in East Asia*, Melbourne: Cambridge University Press, 1-38.

Robbin, L.R. (1976), *Political Economy, Past and Present: A Review of Leading Theories of Economic Policy*, London: Macmillan.

Robertson, P. (1993), 'Innovation, Corporate Organization and Industry Policy', *Prometheus*, vol. 11:2, 271-287.

Rockwell, L.H. (ed.) (1988), *The Free Market Reader*, Burlingame, CA: Ludwig von Mises Institute.

Roemer, J.E. (1994), *A Future for Socialism*, Cambridge, MA: Harvard University Press.

Rôpke, W. (1948), *Civitas Humana: A Humane Order of Society*, London: W. Hodge.

Rosenberg, N. (1988), 'Technological Change under Capitalism and Socialism', in A. Anderson and D.L. Bark (eds), *Thinking about America*, Stanford, CA: Hoover Institution Press, 193-202.

Resenberg, N. and L.E. Birdzell (1986), *How the West Grew Rich: The Economic Transformation of the Industrial World*, New York: Basic Books.

Rostow, W.W. (1978), *The World Economy: History and Prospect*, London: Macmillan.

Rothbard, M. (1962), *Man, Economy and State*, Princeton, NJ: Van Nostrand.

Rozman, G. (ed.) (1991), *The East Asian Region: Confucian Heritage and its Modern Adaptation*, Princeton, NJ: Princeton University Press.

Sachs, J.D. (1995), 'Russia's Struggle with Stabilization: Conceptual Issues and Evidence', in World Bank, *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics, 1994*, supplement to *World Bank Economic Review*, Washington, DC: World Bank, 57-92.

Samuels, W.J. (ed.) (1988), *Institutional Economics*, 3 vols, Aldersht, UK, and Brookfield, US: Edward Elgar.

Scherer, F.A. (1984), *Innovation and Growth: Schumpeterian Perspectives*, Cambridge, MA: MIT Press.

Schuck, P. (1992), 'Legal Complexity: Some Causes, Consequences, and Cures', *Duke Law Journal*, vol. 1:3.

Schumpeter, J.A. (1947), *Capitalism, Socialism and Democracy*, 2nd edn, New York: Harper.

Schumpeter, J.A. (1961), *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle*, Oxford and New York: Oxford University Press, first German edition, 1908.

Scobie, G. and S. Lim (1992), 'Economic Reform: a Global Revolution', *Policy*, vol. 8:3, 2-7.

Scully, G.W. (1991), 'Rights, Equity and Economic Efficiency', *Public Choice*, vol. 68, 195-215.

Scully, G.W. (1992), *Constitutional Environments and Economic Growth*, Princeton, NJ: Princeton University Press.

Seldon, A. (1990), *Capitalism*, *Oxford and Cambridge*, MA: Basil Blackwell.

Shackle, G.L.S. (1972), *Epistemics and Economics: A Critique of Economic Doctrines*, Cambridge: Cambridge University Press.

Shleifer, A. (1995), 'Establishing Property Rights', in World Bank: *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics, 1994*, supplement to *World Bank Economic Review*, Washington, DC: World Bank, 93-128.

Siebert, H. (1991), *The Transformation of Eastern Europe*, Kiel Discussion Papers no. 163, Kiel: Institute of World Economics.

Siebert, H. (ed.) (1993), *Overcoming the Transformation Crisis: Lessons for the Successor States of the Soviet Union*, Tübingen: Mohr-Siebeck.

Siebert, H. (ed.) (1995), T*rends in Business Organization: Do Participation and Cooperation Increase Competitiveness?*, Tübingen: Mohr-Siebeck.

Simon, H.A. (1957), *Administrative Behaviour*, New York: Free Press.

Simon, H.A. (1959), 'Theories of Decision-making in Business Organizations', *American Economic Review*, vol. 49, 253-283.

Simon, H.A. (1976), 'From Substantive to Procedural Rationality', in S.J Latsis (ed.), *Method and Appraisal in Economics*, Cambridge and New York: Cambridge University Press, 129-148.

Simon, H.A. (1982), *Models of Bounded Rationality and Other Topics in Economic Theory*, 2 vols, Cambridge, MA: MIT Press.

Simon, H.A. (1983), *Reason in Human Affairs*, Oxford and Cambridge, MA: Basil Blackwell.

Simon, J.L. (ed.) (1995), *The State of Humanity*, Oxford and Cambridge, MA: Basil Blackwell.

Simons, H.C. ([1936] 1948), 'Rules versus Authorities in Monetary Policy', in H.C. Simons (ed.) *Economic Policy for a Free Society*, Chicago: University of Chicago Press.

Smith, A. ([1776] 1970-1971), *An Inquiry into the Wealth of Nations*, 2 vols, London: Dent.

Sohmen, E. (1959), 'Competition and Growth: the Lesson of West Germany', *American Economic Review*, vol. 49, 986-1003.

Solow, R.E. (1988), *Growth Theory: An Exposition*, Oxford and New York: Oxford University Press.

Soto, H. de (1990), *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World*, New York: Harper & Row.

Soto, H. de (1993), 'The Missing Ingredient', *The Economist*, 11 September.

Sowell, T. (1987), *A Conflict of Visions*, New York: William Morrow.

Sowell, T. (1990), *Preferential Policies: An International Perspective*, New York: William Morrow.

Sowell, T. (1991), 'Cultural Diversity: a World View', *American Enterprise*, vol. 5 (May/June), 44-55.

Sowell, T. (1994), *Race and Culture*, New York: Basic Books.

Sowell, T. (1996), *Migration and Cultures: A World View*, New York: Basic Books.

Sowell, T. (1998), *Conquest and Cultures: A World View*, New York: Basic Books.

Stigler, G.J. (1963), *The Intellectual and the Market Place*, London: Institute of Economic Affairs.

Stigler, G.J. (1967), 'Imperfections in Capital Markets', *Journal of Political Economy*, vol. 75, 287-292.

Stigler, G.J. (1971a), 'The Theory of Economic Regulation', *Bell Journal of Economics and Management Science*, vol. 2:1, 3-21.

Stigler, G.J. (1971b), 'The Economics of Information', in D.M. Lamberton (ed.), *Economics of Information and Knowledge*, Harmondsworth: Penguin, 61-82.

Stigler, G.J. (1975), *The Citizen and the State: Essays on Regulation*, Chicago and London: University of Chicago Press.

Streit, M.E. (1981), 'Demand Management and Catallaxy: Reflections on a Poor Policy Record', *Ordo*, vol. 32, 17-34.

Streit, M.E. (1983), 'Modelling, Managing and Monitoring Futures Trading: Frontiers of Analytical Inquiry', in M.E. Streit (ed.), *Futures Markets*, Oxford and New York: Basil Blackwell, 1-26.

Streit, M.E. (1984), 'The Shadow Economy: a Challenge to the Welfare State', *Ordo*, vol. 35, 109-119.

Streit, M.E. (1987), 'Economic Order and Public Policy: Market, Constitution and the Welfare State', in R. Pethig and U. Schlieper (eds) *Efficiency, Institutions and Economics Policy*, Berlin and New York: Springer, 1-21.

Streit, M.E. (1988), 'The Mirage of Neo-corporatism', *Kyklos*, vol. 41, 603-624.

Streit, M.E. (1992), 'Economic Order, Private Law and Public Policy: the Freiburg School of Law and Economics in Perspective', J*ournal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 148, 675-705.

Streit, M.E. (1993a), 'Cognition, Competition, and Catallaxy: in Memory of Friedrich August von Hayek', *Constitutional Political Economy*, vol. 4:2, 223-262.

Streit, M.E. (1993b), 'Welfare Economics, Economic Order and Competition', in H. Giersch (ed.), *Money, Trade and Competition: Essays in Memory of Egon Sohmen*, Berlin and New York: Springer, 255-278.

Streit, M.E. (1995), *Freiburger Beiträge zur Ordnungsökonomk*, Tübingen: Mohr-Siebeck.

Streit, M.E. (1996), 'Competition among Systems as a Defence of Liberty', in H. Bouillon (ed.), *Libertarians and Liberalism: Essays in Honour of Gerard Radnitzky*, Aldershot, UK, and Brookfield, US: Avebury, 236-252.

Streit, M.E. (forthcoming, 1998), 'Constitutional Ignorance, Spontaneous Order and Rule Orientation: Hayekian Paradigm from a Policy Perspective', in S. Frowen (ed.), *Hayek the Economist and Social Philosopher: A Critical Retrospect*, London: Macmillan.

Streit, M.E. and A. Mangels (1996), *Privatautonomes Recht und grenzüberschreitende Transaktionen*, Jena Discussion Papers 07-96, Jena: Max Planck Institute for Research intoi Economic Systems.

Streit, M.E. and G. Mussler (1994), 'The Economic Constitution of the European Community: From Rome to Maastricht', *Constitutional Political Economy*, vol. 5:3, 319-353.

Streit, M.E. and S. Voigt (1993), 'The Economics of Conflict Resolution in International Trade', in D. Friedman and E.J. Mestmacker (eds), *Conflict Resolution in International Trade: A Symposium*, Baden-Baden: Nomos Verlag, 39-72.

Streit, M.E. and G. Wegner (1992), 'Information, Transaction and Catallaxy: Reflections on Some Key Concepts of Evolutionary Market Theory', in U. Witt (ed.), *Explaining Process and Change*, Ann Arbor, MI: University of Michigan Press, 125-149.

Sugden, R. (1986), 'Spontaneous Order', *Journal of Economic Perspectives*, vol. 3:4, 85-97.

Syrquin. M. (1988), 'Patterns of Structural Change', in H.B. Chnery and T.N. Srinivasan (eds), *Handbook of Development Economics*, vol. 1, Amsterdam and New York: North-Holland, 203-230.

Tanzer, A. (1994), 'The Bamboo Network', *Forbes Magazine*, 18 July, 138-145.

Tanzi, V. and L. Schuknecht (1995), The *Growth of Government and Reform of the State in Industrial Countries*, IMF Working Paper, Washington, DC: International Monetary Fund, mimeo.

Thurow, L.C. (1980), *The Zero-sum Society: Distribution and Possibilities of Economic Change*, Harmondsworth, Middx: Penguin Books.

Tinbergen, J. ([1961] 1965), 'Do Communist and Free Economies Show a Converging Pattern?', in M. Bornstein (ed.), *Comparative Economic Systems: Models and Cases*, Homewood, IL: Irwin, 455-464.

Tollison, R.D. (1982), 'Rent Seeking: a Survey', *Kyklos*, vol. 35, 575-602.

Tullock, G. (1967), 'The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies and Theft', *Western Economic Journal*, vol. 5, 224-232.

Tullock, G. (1971), 'Public Decisions as Public Goods', *Journal of Political Economy*, vol. 79, 913-918.

Tullock, G. (1987), 'Public Choice', in Eatwell et al. (eds) (1987), *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, London: Macmillan and New York: Stockton Press, 1040-1044.

Tullock, G. (1992), 'The Economics of Conflict', in G. Radnitzky (ed.), *Universal Economics*, New York: ICUS Publications, 301-314.

Tumlir, J. (1979), 'International Economic Order and Democratic Constitutionalism', *Ordo*, vol. 34, 71-83.

Tylor, E.B. (1883), *Primitive Culture: Research into the Development of Mythology, Religion, Language, Art and Custom*, 2 vols, New York: H. Holt.

United Nations (1995), *World Investment Report: Transnational Corporations and Competitiveness*, New York and Geneva: United Nations.

Vanberg, V.J. (1988), '"Urdungstheorie" as Constitutional Economics: the German Conceptions of the Social Market Economy', *Ordo*, vol.34, 71-83.

Vanberg, V.J. (1992), 'Organizations as Constitutional Systems', Constitutional *Political Economy*, vol. 3:2, 223-253.

Vaubel, R. (1980), 'Repairing Capitalism', *Regulation*, July-August, 12-16.

Vaubel, R. (1985), 'Competing Currencies: the Case for Free Entry', *Zeitschrift für die gesamten Staatswisseschaften*, vol. 105, 547-564.

Vickery, G. and G. Wurzburg (1996), 'Flexible Firms, Skills and Employment', *OECD Observer*, no. 202, Oct./Nov. 17-21.

Viscusi, W.K. (1993), 'The Value of Risks to Life and Health', *Journal of Economic Literature*, vol. 31:4, 1912-1976.

Voigt, S. (1993), 'Values, Norms, Institutions and the Prospects for Economic Growth in Central end Eastern Europe', *Journal des économistes et des études humaines*, vol. 4:4, 495-529.

Voigt, S. (1997), 'Positive Constitutional Economics: a Survey', *Public Choice* (special issue

on constitutional political economy), vol. 90, 11-53.

Wagener, H.J. (ed.) (1994), *The Political Economy of Transformation*, Heidelberg: Physica-Springer.

Walker, G. de Q. (1988), *The Rule of Law: Foundation of Constitutional Democracy*, Melbourne: Melbourne University Press.

Weber, M. ([1904] 1985), *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, London: Unwin Paperbacks.

Weber, M. ([1921] 1978), *Economy and Society: An Outline in Interpretative Sociology*, 2 vols, Berkeley, CA: University of California Press.

Weber, M. ([1927] 1995), *General Economic History*, 6th edn, New Brunswick: Transaction Books.

Weber, M. (1951), *The Religion of China: Confucianism and Taoism*, Glencoe, IL; Free Press.

Weber, M. (1954), *Law in Economy and Society*, Cambridge, MA; Harvard University Press, original German edition, 1925.

Weede, E. (1990), 'Ideas, Institutions and Political Culture in Western Development', *Journal of Theoretical Politics*, vol. 2:4, 369-399.

Weede, E. (1995), 'Freedom, Knowledge and Law as Social Capital', in G. Radnitzky and H. Bouillon (eds), *Values and the Social Order*, vol. 1: *Values and Society*, Aldershot, UK, and Brookfield, US: Avebury, 63-81.

Weede, E. (1996), *Economic Development, Social Order, and World Politics*, Boulder, CO: Lynne Rienner.

Williamson, O.E. (1975), *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. A Study in the Economics of Internal Organization*, New York and London: Free Press.

Williamson, O.E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Market and Relational Contracting*, New York and London, Free Press.

Williamson, O.E. (1987), 'Transaction Cost Economics: The Comparative Contracting Perspective', *Journal of Economic Behaviour and Organization*, vol. 8, 617-625.

Williamson, O.E. (1988), 'The Logic of Economic Organization', J*ournal of Law, Economics and Organization*, vol. 4:1, 65-93.

Williamson, O.E. (1995), 'The New Institutional Economics: The Institution of Governance of Economic Development and Reform', in World Bank, *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics, 1994*, supplement to *World Bank Economic Review*, Washington, DC: World Bank, 171-209.

Wills, I. (1997), *Economics and the Environment*, Sydney: Allen & Unwin.

Winiecki, J. (1988), *The Distorted World of Soviet-type Economics*, Pittsburgh, PA: University of Pittsburgh Press.

Witt, U. (1991), 'Reflections on the Present State of the Evolutionary Economic Theory', in G.M. Hodgson and E. Screpanti (eds), *Rethinking Economics: Markets, Technology, and Economic Evolution*, Aldershot, UK, and Brookfield, US: Edward Elgar, 83-102.

Witt, U. (1994), 'Evolutionary Economics', in P. Boettke (ed.), *The Elgar Companion to Austrian Economics*, Aldershot, UK, and Brookfield, US: Edward Elgar, 541-548.

Wohlgemuth, M. (1995), 'Institutional Competition: Notes on an Unfinished Agenda', *Journal des économistes et des études humaines*, vol. 6:2/3, 277-299.

Wohlgemuth, M. (1997), 'Has John Roemer Resurrected Market Socialism?', *Independent Review*, vol. 2:2, 193-216.

World Bank (1993), *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*, Oxford and New York: Oxford University Press.

World Bank (1995), *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1994*, Supplement to the *World Bank Economic Review*, Washington, DC: World Bank.

World Bank (1997), *World Bank Atlas 1997*, Washington, DC: World Bank.

World Bank (various), *World Development Report*, Oxford and New York, Oxford University Press, for World Bank.

World Economic Forum (1996), *The Global Competitiveness Report 1996*, Geneva: World Economic Forum.

## MỘT VÀI NHẬN XÉT VỀ TÁC PHẨM

"A solid and much needed book, that is comprehensive in coverage, elementary in exposition, and relevant in applications. Modern Institutional Economics has indeed come of age when its central elements can be so coherently packaged. It now becomes possible to point inquiring potential readers to this book rather than to a whole subliterature."

"Một tác phẩm vững vàng và rất cần thiết, với nội dung bao hàm, lối trình bày dễ hiểu, và những ứng dụng phù hợp. Kinh tế học thể chế hiện đại đã thực sự lớn mạnh khi mà các thành tố then chốt của nó được tập hợp lại một cách cố kết đến vậy. Giờ đây, người ta có thể khuyến nghị ngay cuốn sách này cho những độc giả tiềm năng ham hiểu biết thay vì phải chỉ cho họ cả một mớ sách tầm thường khác."
–James M. Buchanan,
Cố vấn Giám đốc Trung tâm Nghiên cứu Lựa Chọn Công [Center for Study of Public Choice], Giáo sư Danh dự Khả kính của Đại học George Mason và Đại học Công nghệ Virginia, người đoạt giải Nobel Kinh tế năm 1986.

... a path-breaking, systematic text that develops institutional theory from fundamental tenets about human nature and then applies it to contemporary economic analysis. This book will therefore allow teachers to introduce evolutionary and institutional economics without having to rely on dispersed and sometimes hard-to-access literature... Institutional Economics presents an accessible introduction to one of the hottest areas of contemporary economic policy analysis and social philosophy ... One does not have to be an economist to enjoy this important book. I recommend it most warmly to economists and noneconomists, to students and experienced old-timers alike.

… một tác phẩm khai mở và bài bản, phát triển lý thuyết thể chế từ những tiên đề cơ bản về bản chất con người rồi vận dụng vào phân tích kinh tế học đương đại. Cuốn sách vì thế sẽ cho phép các giáo viên giới thiệu về kinh tế học tiến hoá và kinh tế học thể chế mà không cần phải dựa vào các trước tác tản mát và đôi khi còn khó tiếp cận. Đây là một tác phẩm nhập môn dễ hiểu về một trong những lĩnh vực nóng bỏng nhất của phân tích chính sách kinh tế và triết học xã hội đương đại … Không cứ phải là một nhà kinh tế học thì mới thấy hứng thú với cuốn sách quan trọng này. Tôi xin chân thành khuyến nghị tác phẩm này cho các nhà chuyên môn cũng như những kẻ 'ngoại đạo', cho các sinh viên cũng như những người lớn tuổi từng trải khác.
–Gerard Radnitzky,
*Cato Journal*

… an authoritative survey of the present status of the field, and there are few students today who would not profit from a careful study of this text.

… một tác phẩm khảo luận đầy uy tín về vị thế hiện hành của chuyên ngành kinh tế học thể chế, và chỉ ít sinh viên ngày nay mới không thu được lợi ích gì từ việc nghiên cứu kỹ cuốn sách này.
– E.G. Furubotn,
*Journal of Economics*

**VÀI NÉT VỀ CÁC TÁC GIẢ**

**Wolfgang Kasper**
Giáo sư Kinh tế, Đại học New South Wales
(University of New South Wales)
Canberra, Australia

**Manfred E. Streit**
Giám đốc, Viện Nghiên cứu các Hệ thống Kinh tế Max-Plank
(Max-Planck Institute for Research into Economic Systems)
Jena, Đức